

ABSTRAK

Permasalahan utama yang dihadapi oleh retail adalah adanya peningkatan permintaan yang cenderung bersifat musiman dan tidak adanya kebijakan terhadap harga produk yang sesuai pada periode-periode tertentu. Penentuan harga yang masih intuitif juga menyebabkan sulitnya pihak retail dalam mengambil keputusan untuk strategi perusahaan. Ketidakpastian terhadap kondisi dan belum adanya metode yang digunakan akan berdampak pada keuntungan penjualan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengusulkan penetapan harga optimum dengan model *dynamic pricing* dimana pada model ini akan menghasilkan kebijakan harga yang optimum berdasarkan permintaan historis dan beberapa kebijakan yang ditetapkan oleh retail. Penelitian ini menggunakan *dynamic pricing* untuk memaksimalkan pendapatan dengan memodelkan pengaruh harga terhadap permintaan. Model permintaan yang akan digunakan oleh penulis adalah model linier dan model eksponensial dikarenakan penulis mempertimbangkan adanya pengaruh dari variabel harga (X) terhadap kuantitas penjualan (Y). Selanjutnya penulis menggunakan pendekatan optimasi pemrograman linier dengan mempertimbangkan model permintaan yang memiliki nilai *error* yang terendah.

Model permintaan yang terpilih untuk setiap musimnya berdasarkan nilai RMSE ialah model linier untuk musim rendah dan musim sedang, sedangkan model eksponensial digunakan untuk musim tinggi. Berdasarkan model *dynamic pricing* yang telah diterapkan dengan mengoptimalkan keuntungan penjualan berdasarkan variabel harga yang optimal didapatkan peningkatan keuntungan penjualan pada periode yang ditentukan yaitu 3.25% untuk musim rendah, 5.44% untuk musim sedang, dan 34.48% untuk musim tinggi.

Kata Kunci: *dynamic pricing*, model permintaan linier, model permintaan eksponensial, musim rendah, musim sedang, musim tinggi, retail