

ABSTRAK

Dalam bisnis kopi saat ini persaingan antar kedai kopi sangat ketat. Keputusan penetapan harga pada suatu kedai kopi akan mempengaruhi permintaan dan pendapatan kedai kopi lain secara signifikan. *Dynamic pricing* merupakan sebuah alat penentuan harga yang digunakan untuk menyesuaikan harga untuk merespon fluktuasi pasar dan ketidakpastian permintaan. Di industri kopi sendiri, strategi *dynamic pricing* yang umum diadopsi adalah pemberian potongan harga yang diperoleh dari optimasi model *dynamic*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengusulkan kebijakan penentuan potongan harga dengan menggunakan model *dynamic pricing* pada kedai kopi sesuai permasalahan di kedai kopi pada berbagai varian minuman yang dijual melalui aplikasi pesan antar berdasarkan permintaan konsumen. Tahap pertama, penulis melakukan penentuan antara harga dengan histori permintaan di kedai kopi. Melakukan verifikasi model dengan fokus utama dari proses verifikasi model adalah memastikan bahwa model dapat diandalkan dalam menghasilkan prediksi atau keputusan yang akurat berdasarkan data yang tersedia. Selanjutnya, penulis melakukan perhitungan *revenue* dan mengoptimasi model *dynamic pricing*. Hasil penelitian ini mengusulkan kebijakan penentuan harga dalam memaksimalkan keuntungan pada kedai kopi.

Kata kunci — [*dynamic pricing, revenue*]