

ABSTRAK

Pengembangan bisnis Level Up oleh Telkom Indonesia memegang peran krusial dalam memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan perusahaan. Secara praktis, perkembangan bisnis di Level Up mencakup berbagai aspek seperti pengelolaan kemitraan, penentuan strategi harga, pengembangan program, dan inovasi terus-menerus untuk mendorong perkembangan bisnis jangka panjang. Selain itu pengembangan bisnis berbeda dengan pengembangan penjualan, meskipun keduanya hampir memiliki kesamaan seperti memperluas pasar. Sebagai Level Up juga perusahaan baru, dari berbagai aspek pekerjaan fokus utama pengembangan bisnis Level Up adalah pada pengelolaan kemitraan dan strategi penentuan harga. Hal ini penting untuk memperluas jaringan kemitraan dan meningkatkan visibilitas di pasar, yang pada gilirannya memudahkan penetrasi pasar dan memperluas jangkauan klien. Memahami dinamika harga pasar untuk setiap program yang ditawarkan menjadi esensial agar Level Up tidak kalah bersaing dengan kompetitor. Strategi penetapan harga yang kompetitif memungkinkan Level Up menarik lebih banyak mitra dan pelanggan. Pengelolaan kemitraan yang efektif juga memungkinkan perusahaan untuk membangun hubungan jangka panjang yang saling menguntungkan dan memperkuat posisi Level Up di industri. Berfokus pada inovasi dan pengembangan program yang relevan, Level Up mampu menawarkan nilai tambah yang signifikan kepada pelanggan. Melalui pendekatan ini, Level Up tidak hanya dapat bertahan dalam persaingan pasar, tetapi juga tumbuh dan berkembang menjadi pemimpin di sektor layanan jasa yang membantu mitra akademik dan mitra industri.

Kata Kunci: Pengembangan bisnis, inovasi, kemitraan, penentuan harga, program.