

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR LAMPIRAN.....	viii
BAB 1 PENDAHULUAN	9
1.1 Latar Belakang	9
1.2 Rumusan Masalah.....	10
1.3 Tujuan	10
1.4 Batasan Masalah.....	11
1.5 Metode Pengerjaan	11
1.6 Jadwal Pengerjaan	12
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	13
2.1 Penelitian Terdahulu.....	13
2.2 <i>Business to Business (B2B)</i>	16
2.3 <i>Flowchart</i>	16
2.4 Pengelolaan Kemitraan.....	16
2.5 Penentuan Harga (<i>Pricing</i>).....	17
2.6 Pengembangan Program	17
BAB 3 ANALISIS DAN PERANCANGAN.....	19
3.1 Gambaran Sistem Saat Ini.....	19
3.2 Analisis Kebutuhan Sistem.....	21
3.3 Perancangan <i>Pricing</i>	22
3.3.1 Tahun 2023 Strategi <i>Pricing</i> untuk B2B (<i>Business to Business</i>) dengan <i>TELKOM CORPU</i>	23
3.3.2 Tahun 2024 Strategi <i>Pricing</i> B2B (<i>Business to Business</i>) Independen.....	24
3.4 Pengelolaan Kemitraan.....	25

3.5 Pengembangan Program	26
3.5.1 <i>Talent Scouting</i>	26
3.5.2 <i>Speaker Request</i>	27
3.6 Kebutuhan Perangkat Keras dan Perangkat Lunak.....	27
BAB 4 IMPLEMENTASI DAN HASIL	30
4.1 Implementasi	30
4.1.1 Pengelolaan Kemitraan	30
4.1.2 Strategi <i>Pricing</i> untuk B2B (<i>Business to Business</i>) TELKOM CORPU dan B2B (<i>Business to Business</i>) <i>Independen</i>	33
4.1.3 Pengembangan Program.....	38
4.2 Hasil	40
4.2.1 Pengelolaan Kemitraan	40
4.2.2 <i>Pricing</i>	41
4.2.3 Pengembangan Program.....	41
BAB 5 KESIMPULAN	43
5.1 Kesimpulan	43
5.1.1 Pengelolaan Kemitraan	43
5.1.2 Penetapan Harga Program.....	44
5.1.3 Pengembangan Program.....	45
5.2 Saran	45
DAFTAR PUSTAKA	47
LAMPIRAN.....	49