

## 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