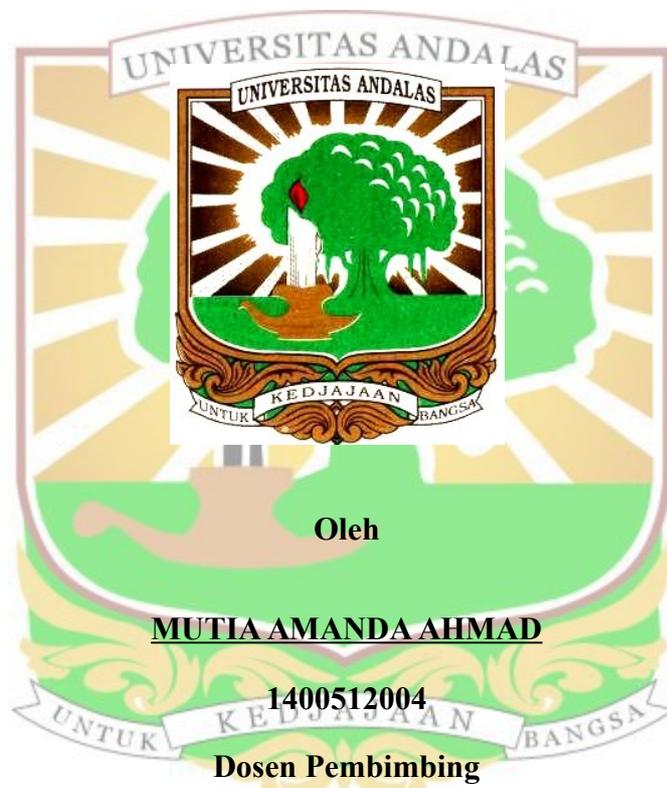


**TUGAS AKHIR**

**KUALITAS PELAYANAN JASA PADA PT.TELEKOMUNIKASI  
INDONESIA, Tbk PADANG**

*Diajukan sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar Ahli Madya Pemasaran  
dari Program Diploma III Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Andalas*



**DIAN RANI YOLANDA, S.E., M.Bus.**

**PROGRAM DIPLOMA III  
PROGRAM STUDI PEMASARAN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ANDALAS**

**2018**

## RINGKASAN

Perkembangan teknologi dan arus informasi yang sangat cepat telah mendorong perusahaan untuk menghasilkan produk atau layanan yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen, sehingga konsumen merasa puas dengan apa yang telah mereka dapatkan dari perusahaan. Kesuksesan dalam persaingan akan dapat dipenuhi apabila perusahaan bisa menciptakan dan mempertahankan pelanggan. Untuk mencapai tujuan tersebut maka perusahaan dapat melakukan berbagai cara dalam memenuhi kebutuhan konsumen, salah satunya yaitu dengan memberikan kesan atau citra yang baik dalam hal produk maupun pelayanan kepada konsumen.

Semakin berkembangnya teknologi informasi dan komunikasi, perusahaan semakin pintar dalam menghadapi era pasar bebas yang kompetitif yang kian menajam, maka target atau sasaran *customer relations* harus lebih diarahkan kepada kepentingan setiap stakeholder perusahaan. Semakin diyakini bahwa kunci utama untuk memenangkan persaingan adalah memberikan nilai dan kepuasan kepada pelanggan melalui penyampaian produk dan jasa yang berkualitas dengan harga bersaing. Untuk itu tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui lebih dalam tentang bagaimana kualitas pelayanan jasa yang dilakukan oleh PT.Telekomunikasi Indonesia Tbk.Padang.