

## **ABSTRAK**

### **STRATEGI PEMASARAN LAYANAN INDIHOME PADA PT TELEKOMUNIKASI INDONESIA, WILAYAH TELEKOMUNIKASI LAMPUNG (WITEL LAMPUNG)**

Oleh

Dina Putri Ayu Wulandari

Strategi Pemasaran memegang peranan sangat penting dalam memperkenalkan produk yang dikeluarkan perusahaan untuk mencapai suatu tujuan yang menjadi target perusahaan. PT Telkom Witel Lampung merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang telekomunikasi dengan produk Indihome yang menyediakan internet, telepon rumah dan useetv. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran layanan Indihome pada PT Telkom Witel Lampung. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, dokumentasi, dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi Pemasaran di PT Telkom Witel Lampung di titik beratkan pada 4 faktor-faktor yaitu : Produk (Product), Harga (Price), Tempat (Place), Promosi (Promotion)

**Kata kunci : Strategi Pemasaran, Indihom**

***ABSTRACT***

***INDIHOME SERVICES MARKETING STRATEGY AT  
PT TELECOMMUNICATIONS INDONESIA,  
LAMPUNG TELECOMMUNICATIONS REGION  
(WITEL LAMPUNG)***

*By*

Dina Putri Ayu Wulandari

Marketing strategy plays a very important role in introducing products issued by the company to achieve a goal that is the target of the company. PT Telkom Witel Lampung is a company engaged in the telecommunications sector with Indihome products that provide internet, home phones and useetv. This study aims to find out how the Indihome service marketing strategy is at PT Telkom Witel Lampung. This research uses qualitative methods with data collection techniques through observation, documentation, and interviews. The results of the study show that the marketing strategy at PT Telkom Witel Lampung focuses on 4 factors, namely: Product, Price, Place, Promotion.

***Keywords: Marketing Strategy, Indihome***