



**STRATEGI PELAYANAN CUSTOMER
RELATIONS DALAM MEMBANGUN
LOYALITAS NASABAH**

(Studi Kasus Divisi National Non-Branch Sales Permata Bank Cabang Jakarta Selatan
Sudirman)

**TUGAS AKHIR
SKRIPSI**

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat Untuk Menyelesaikan Program Sarjana (S1)
Pada Program Sarjana Ekstensi Universitas Mercu Buana

Disusun Oleh :

Husna Chaidar

44213120023

**FAKULTAS ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS MERCUBUANA
JAKARTA
2020**