

**PENGARUH CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT TERHADAP
KEPUASAN PELANGGAN DHL GLOBAL FORWARDING**

TUGAS AKHIR



AUDY HIMAWAN PRADANA

1111003011

**PROGRAM ILMU KOMUNIKASI
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS BAKRIE
JAKARTA
2016**

LEMBAR PENGESAHAN

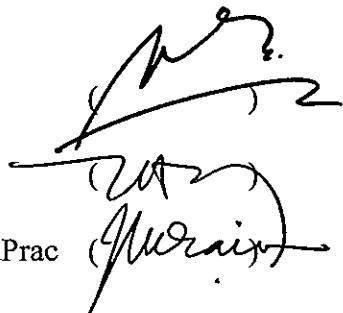
Tugas akhir ini diajukan oleh :

Nama : Audi Himawan Pradana
NIM : 1111003011
Program Studi : Ilmu Komunikasi
Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial
Judul : PENGARUH CUSTOMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT TERHADAP KEPUASAN
PELANGGAN DHL GLOBAL FORWARDING.

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Ilmu Komunikasi pada Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial, Universitas Bakrie.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dr. Tuti Widiastuti, M.Si
Penguji 1 : Dra. Suharyanti, M.S.M.
Penguji 2 : Mirana Hanatashia, S.Sos., M.MediaPrac
Ditetapkan di : Jakarta
Tanggal : 18 Juli 2016

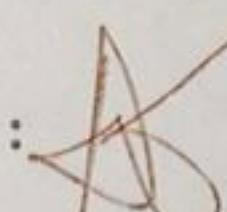


HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Tugas akhir ini adalah hasil karya saya sendiri, dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Audy Himawan Pradana

NIM : 1111003011

Tanda Tangan : 

Tanggal : 22-06-2016

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir yang berjudul “Pengaruh *Customer Relationship Management* terhadap Kepuasan Pelanggan DHL Global Forwarding”.

Dalam menyelesaikan penyusunan Tugas Akhir ini, penulis mendapatkan banyak dukungan dan berbagai pihak dalam bentuk moral dan materil. Semangat dan kasih sayang yang diberikan orang tua serta keluarga penulis menjadi motivasi yang tinggi dalam setiap langkah menyusun Tugas Akhir ini. Terselesaikannya Tugas Akhir ini, tidak terlepas dari kontribusi dan partisipasi pihak-pihak lain yang mendukung segala keperluan penulisan. Penulis hanya bisa mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang membantu, diantaranya:

1. Orang tua dan keluarga penulis yang tidak pernah henti memberikan dukungan, do'a dan bantuan, baik secara moril maupun materil.
2. Ibu Dr. Tuti Widiastuti, M.Si selaku dosen pembimbing skripsi yang telah banyak memberikan masukan, pengarahan, dan motivasi kepada penulis.
3. Ibu Dra. Suharyanti, M.S.M selaku Ketua Program Studi Ilmu Komunikasi Universitas Bakrie yang telah banyak memberikan bimbingan.
4. Ibu Mirana Hanatashia, S.Sos, M.MediaPrac selaku dosen pembimbing akademik yang telah banyak memberikan pengarahan, bimbingan, serta motivasi selama masa perkuliahan.
5. Ibu Welani Widjaja (Managing Director DHL Global Forwarding) dan Ibu Asteria Riri (Head of Sales Steering) selaku mentor bagi penulis yang telah memberikan kesempatan penulis melakukan penelitian pada DHL Global Forwarding dan meluangkan waktu untuk menjadi narasumber di tengah kesibukan untuk membantu kelengkapan data penulis.

6. Marcella Preselia yang senantiasa memberikan do'a, dukungan, masukan dan motivasi yang tiada hentinya kepada penulis dari waktu ke waktu.
7. Seluruh teman-teman Ilmu Komunikasi 2011 yang selama ini bersama-sama menjalani empat tahun dunia kuliah dari OSPEK, organisasi, magang, sampai penyusunan skripsi.
8. Berbagai pihak yang tentunya tak dapat disebutkan satu persatu disini, yang telah banyak membantu penulis dalam penyusunan Tugas Akhir ini. Semoga Allah memberikan balasan yang setimpal atas segala kebaikan yang telah diberikan kepada penulis.

Penulisan Tugas Akhir ini tentu saja tidak terlepas dari kesalahan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik yang membangun. Semoga Tugas Akhir ini berguna dan bermanfaat bagi para pembacanya.

Jakarta, 16 Juni 2016

Audy Himawan Pradana

Sebagai civitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Audy Himawan Pradana

NIM : 1111003011

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Fakultas : Ekonomi dan Ilmu Sosial

Jenis Tugas Akhir : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“PENGARUH CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN DHL GLOBAL FORWARDING”

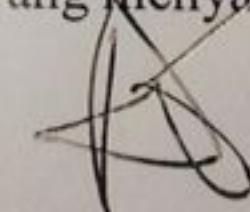
Beserta perangkat yang (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, Universitas Bakrie berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : Jakarta

Pada Tanggal : 18 Juli 2016

Yang menyatakan



(Audy Himawan Pradana)

PENGARUH CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT
TERHADAP KEPUASAN PELANGGAN
DHL GLOBAL FORWARDING

Audy Himawan Pradana

ABSTRAK

Dalam mempertahankan dan meningkatkan jumlah pelanggan di tengah persaingan bisnis jasa logistik yang ketat penting bagi perusahaan untuk senantiasa menjaga kepuasan pelanggan agar tidak berpindah pada kompetitor. Perusahaan melaksanakan strategi *Public Relations* yaitu dengan menjaga hubungan baik dengan pelanggan melalui *Customer Relationship Management*. Adapun *Customer Relationship Management* dalam hal ini direpresentasikan oleh teknologi, kustomisasi, sales, informasi. Metode yang digunakan adalah penelitian kuantitatif dengan populasi penelitian berjumlah 250 orang yang kemudian diambil 71 orang responden sebagai sampel penelitian. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui angket dan dokumentasi sedangkan analisis data menggunakan uji regresi linear sederhana. Hasil penelitian menunjukkan hal yang paling menonjol di dalam *Customer Relationship Management* adalah kustomisasi pelayanan dan informasi sedangkan komponen terlemah dari hasil penelitian ini adalah teknologi yang berkaitan dengan fasilitas *tracking* barang.

Kata kunci: Consumer Relations, Customer Relationship Management, Kepuasan Pelanggan, Forwarding.

**THE EFFECT OF CUSTOMER RELATIONSHIP
MANAGEMENT
TO CUSTOMER SATISFACTION
DHL GLOBAL FORWARDING**

Audy Himawan Pradana

ABSTRACT

To maintain and increase customer in terms of forwarder business industry competition, company should need maintain customer satisfaction in order to keeping customer do not move to competitor. Company should apply Public Relations strategy in terms of build and maintain relation with their customer in Customer Relationship Management. The Customer Relationship Management has been represented by technology, customizing, sales, and information. The Methode used is quantitative research within 250 population number were taken 71 as the sample. Data Collection techniques in this research through questionnaires and documentation, while data analysis using simple linear regression test.. The result of this research shows the strongest Customer Relationship Management dimension are customizing service and information. Nevertheless the weakness result in this research is technology, refer to tracking facilities.

Key Word: Consumer Relations, Customer Relationship Management, Customer Satisfaction, Forwarding.

DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
LEMBAR PENGESAHA.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vi
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT.....	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR TABEL	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	7
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.4.1 Manfaat Akademis	7
1.4.2 Manfaat Teoritis	7
1.4.3 Manfaat Praktis	7
BAB II KERANGKA TEORETIS	8
2.1 Tinjauan Pustaka terhadap Penelitian Sebelumnya.....	8
2.2 Tinjauan Pustaka Terkait dengan Kerangka Pemikiran	11
2.2.1 <i>Public Relations</i>	11
2.2.2 <i>Consumer Relations</i>	20

2.2.3 <i>Customer Relationship Management</i>	21
2.2.4 Kepuasan Pelanggan.....	32
2.2.5 Kepuasan Pelanggan	33
2.3 Kerangka Teoretis	36
2.4 Hipotesis	36
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	38
3.1 Metode Penelitian.....	38
3.2 Populasi dan Sampel	39
3.2.1 Populasi.....	39
3.2.2 Sampel.....	39
3.3 Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data.....	41
3.3.1 Sumber Data.....	41
3.3.2 Teknik Pengumpulan Data.....	41
3.4 Definisi dan Operasionalisasi Variabel	42
3.4.1 Variabel Bebas	42
3.4.2 Variabel Terikat.....	45
3.5 Teknik Analisis Data	47
3.5.1 Analisis Univariat	47
3.6 Teknik Pengujian Keabsahan Data	49
3.6.1 Uji Validitas	49
3.6.2 Uji Reliabilitas.....	50
3.7 Keterbatasan Penelitian	50
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	51
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	51
4.1.1 Sejarah PT DHL Global Forwarding	51
4.1.2 Visi dan Misi	51
4.1.3 Nilai Inti PT DHL Global Forwarding	52
4.1.4 Struktur Organisasi PT DHL Global Forwarding	53
4.1.5 Produk dan Layanan PT DHL Global Forwarding.....	53

4.1.6 <i>CRM</i> PT DHL Global Forwarding	54
4.2 Hasil Penelitian	57
4.2.1 Gambaran Karakteristik Responden.....	57
4.2.2 Uji Validitas dan Reliabilitas	60
4.2.2.1 Uji Validitas	60
4.2.2.2 Uji Reliabilitas.....	62
4.2.3 Variabel X	63
4.2.3.1 Gambaran Variabel X	63
4.2.3.2 Gambaran Variabel Y	87
4.2.4 Uji Asumsi Klasik	108
4.2.4.1 Uji Normalitas	109
4.2.4.2 Uji Heteroskedastisitas.....	111
4.2.5 Hasil Pengujian Hipotesis	111
4.2.5.1 Uji Regresi Linier Sederhana	111
4.3 Pembahasan	113
4.3.1 Gambaran <i>CRM</i> pada Pelanggan DHL Global Forwarding..	113
4.3.2 Gambaran Tingkat Kepuasan Pelanggan DHL Global Forwarding	116
4.3.3 Pengaruh <i>CRM</i> terhadap Tingkat Kepuasan Pelanggan DHL Global Forwarding.....	117
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	119
5.1 Kesimpulan	119
5.2 Saran	120
DAFTAR PUSTAKA	122
LAMPIRAN	125

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Perkembangan Ekspor Non Migas	2
Gambar 1.2 Perkembangan Impor Golongan Barang.....	3
Gambar 1.3 Peringkat Top Ocean Freight Forwarder	4
Gambar 1.4 Peringkat AirFreight Forwarder	4
Gambar 2.1 Kerangka Teoretis Penelitian	38
Gambar 4.1 Struktur Organisasi DHL Global Forwading	53
Gambar 4.2 Kegiatan Customer Gathering DHL Global Forwarding.....	55
Gambar 4.3 Layanan-layanan DHL Global Forwarding	55
Gambar 4.4 Tracking DHL Global Forwarding	56
Gambar 4.5 Grafik Jenis Kelamin Responden	57
Gambar 4.6 Grafik Usia Responden.....	58
Gambar 4.7 Grafik Tingkat Pendidikan Responden.....	58
Gambar 4.8 Grafik Lama Pemakaian Jasa	59
Gambar 4.9 Grafik P-Plot.....	109
Gambar 4.10 Histogram P-Plot	109
Gambar 4.11 Uji Heteroskedastisitas.....	111

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Tabel Penelitian Sebelumnya.....	9
Tabel 3.1 Tabel Operasional Variabel Bebas.....	43
Tabel 3.2 Tabel Operasional Variabel Terikat	45
Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas	60
Tabel 4.2 Rujukan Koefisien Validitas	61
Tabel 4.3 Hasil Uji Reliabilitas	62
Tabel 4.4 Rujukan Koefisien Reliabilitas	62
Tabel 4.5 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 1	63
Tabel 4.6 Perolehan Jawaban Pernyataan 1	64
Tabel 4.7 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 2	65
Tabel 4.8 Perolehan Jawaban Pernyataan 2	65
Tabel 4.9 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 3	66
Tabel 4.10 Perolehan Jawaban Pernyataan 3	67
Tabel 4.11 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 4.....	68
Tabel 4.12 Perolehan Jawaban Pernyataan 4	68
Tabel 4.13 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 5.....	69
Tabel 4.14 Perolehan Jawaban Pernyataan 5	70
Tabel 4.15 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 6.....	71

Tabel 4.16 Perolehan Jawaban Pernyataan 6	71
Tabel 4.17 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 7.....	72
Tabel 4.18 Perolehan Jawaban Pernyataan 7	73
Tabel 4.19 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 8.....	74
Tabel 4.20 Perolehan Jawaban Pernyataan 8	74
Tabel 4.21 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 9.....	75
Tabel 4.22 Perolehan Jawaban Pernyataan 9	76
Tabel 4.23 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 10.....	77
Tabel 4.24 Perolehan Jawaban Pernyataan 10	77
Tabel 4.25 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 11.....	78
Tabel 4.26 Perolehan Jawaban Pernyataan 11	79
Tabel 4.27 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 12.....	80
Tabel 4.28 Perolehan Jawaban Pernyataan 12	80
Tabel 4.29 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 13.....	81
Tabel 4.30 Perolehan Jawaban Pernyataan 13	82
Tabel 4.31 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 14.....	83
Tabel 4.32 Perolehan Jawaban Pernyataan 14	83
Tabel 4.33 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 15.....	84
Tabel 4.34 Perolehan Jawaban Pernyataan 15	85
Tabel 4.35 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 16.....	85
Tabel 4.36 Perolehan Jawaban Pernyataan 16	86

Tabel 4.37 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 17.....	87
Tabel 4.38 Perolehan Jawaban Pernyataan 17	88
Tabel 4.39 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 18.....	89
Tabel 4.40 Perolehan Jawaban Pernyataan 18	89
Tabel 4.41 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 19.....	90
Tabel 4.42 Perolehan Jawaban Pernyataan 19	91
Tabel 4.43 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 20.....	92
Tabel 4.44 Perolehan Jawaban Pernyataan 20	92
Tabel 4.45 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 21.....	93
Tabel 4.46 Perolehan Jawaban Pernyataan 21	94
Tabel 4.47 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 22.....	95
Tabel 4.48 Perolehan Jawaban Pernyataan 22	95
Tabel 4.49 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 23.....	96
Tabel 4.50 Perolehan Jawaban Pernyataan 23	97
Tabel 4.51 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 24.....	98
Tabel 4.52 Perolehan Jawaban Pernyataan 24	98
Tabel 4.53 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 25.....	99
Tabel 4.54 Perolehan Jawaban Pernyataan 25	100
Tabel 4.55 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 26.....	101
Tabel 4.56 Perolehan Jawaban Pernyataan 26	101
Tabel 4.57 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 27.....	102

Tabel 4.58 Perolehan Jawaban Pernyataan 27	103
Tabel 4.59 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 28.....	104
Tabel 4.60 Perolehan Jawaban Pernyataan 28	104
Tabel 4.61 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 29.....	105
Tabel 4.62 Perolehan Jawaban Pernyataan 29	106
Tabel 4.63 Perolehan Mean, Median, Modus Pernyataan 30.....	107
Tabel 4.64 Perolehan Jawaban Pernyataan 30	107
Tabel 4.65 Perolehan Uji One Sample Kolmogorov Smirnov.....	110
Tabel 4.66 Hasil Uji Regresi	112
Tabel 4.67 Hasil Uji F.....	112
Tabel 4.68 Hasil Koefisien Regresi Linier Sederhana.....	113