

Konsentrasi/BidangMinat:  
Pemasaran

**PENGARUH *CUSTOMER TRUST* DAN *CUSTOMER VALUE*  
TERHADAP *CUSTOMER SATISFACTION*, *CUSTOMER LOYALTY*,  
DAN *BRAND SWITCHING* PADA BCA CABANG DARMO  
SURABAYA**

**Skripsi S-1**



**OLEH :  
HAGI PRANATA  
3103012222**

**JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS BISNIS  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA  
SURABAYA  
2016**

PENGARUH *CUSTOMER TRUST* DAN *CUSTOMER VALUE*  
TERHADAP *CUSTOMER SATISFACTION*, *CUSTOMER LOYALTY*,  
DAN *BRAND SWITCHING* PADA BCA CABANG DARMO  
SURABAYA

SKRIPSI  
Diajukan kepada  
FAKULTAS BISNIS  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA SURABAYA  
untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen  
Jurusan Manajemen

OLEH:  
HAGI PRANATA  
3103012222

JURUSAN MANAJEMEN  
FAKULTAS BISNIS  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDALA  
SURABAYA  
2016

# HALAMAN PERSETUJUAN

## SKRIPSI

### PENGARUH *CUSTOMER TRUST* DAN *CUSTOMER VALUE* TERHADAP *CUSTOMER SATISFACTION*, *CUSTOMER LOYALTY* DAN *BRAND SWITCHING* PADA BCA CABANG DARMO SURABAYA

OLEH:

HAGI PRANATA

3103012222

Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik  
untuk Diajukan Kepada Tim Penguji

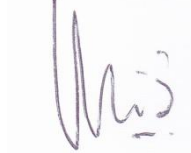
Dosen Pembimbing I,



Dr. Christina Esti Susanti, MM., CPM(AP)

Tanggal: 15 Januari 2016

Dosen Pembimbing II,



Maria Mia Kristanti, SE., MM

Tanggal: 15 Januari 2016

**PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH DAN  
PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH**

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Hagi Pranata

NRP : 3103012222

Judul Skripsi : *PENGARUH CUSTOMER TRUST DAN CUSTOMER VALUE TERHADAP CUSTOMER SATISFACTION, CUSTOMER LOYALTY, DAN BRAND SWITCHING PADA BCA CABANG DARMO SURABAYA*

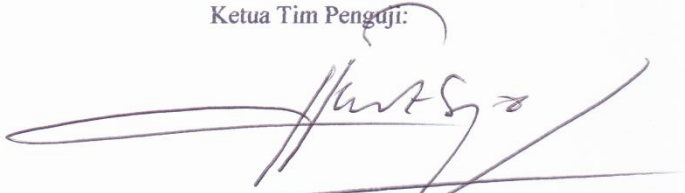
Menyatakan bahwa tugas akhir skripsi ini adalah ASLI karya tulis saya. Apabila terbukti karya ini merupakan *plagiarism*, saya bersedia menerima sanksi yang akan diberikan oleh Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya. Saya menyetujui pula bahwa karya tulis ini dipublikasikan/ditampilkan di internet atau media lain (*digital library* Perpustakaan Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya) untuk kepentingan akademik sebatas sesuai dengan Undang-Undang Hak Cipta. Demikian pernyataan keaslian dan persetujuan publikasi karya ilmiah ini saya buat dengan sebenarnya.



## HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi yang ditulis oleh: Hagi Pranata, NRP. 310312222. Telah diuji pada tanggal 30 Januari 2016 dan dinyatakan lulus oleh Tim Penguji.

Ketua Tim Penguji:



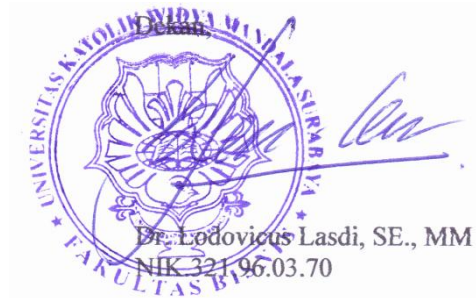
Prof. Dr. Teman Koesmono, MM  
NIK. 311.87.0134

Mengetahui:

Ketua Jurusan,



Elisabeth Supriharyanti, SE., M.Si.  
NIK.311.99.0369



## KATA PENGANTAR

Puji Syukur pada Tuhan Yesus Kristus atas tuntunan, bimbingan, rahmat, dan penyertaan yang sudah diberikan dalam proses penyusunan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan pada Fakultas Bisnis Jurusan Manajemen di Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya guna meraih Sarjana Manajemen. Selain itu, skripsi ini juga bisa menjadi masukan pada semua pihak yang berkaitan terutama pada para pelaku bisnis di industri perbankan.

Dalam penelitian ini, penulis menyadari bahwa dalam menyelesaikan skripsi ini tidak terlepas dari usaha, bimbingan, saran, kritik, dukungan, serta bantuan dari berbagai pihak, maka dalam kesempatan ini, penulis menyampaikan banyak terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Lodovicus Lasdi, SE., MM. selaku Dekan Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
2. Ibu Elisabeth Supriharyanti, SE., M.Si. selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Bisnis Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya.
3. Ibu Dr. Christina Esti Susanti, SE., MM., CPM(AP) selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan banyak dukungan dan meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan saran yang bermanfaat kepada penulis sehinggapenulisan skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.
4. Ibu Maria Mia Kristanti, SE., MM selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan banyak dukungan, waktu, dan arahan dalam bimbingan dari awal hingga akhir penulisan skripsi ini.

5. Bapak Hendro Susanto, SE., MM yang senantiasa rela meluangkan waktunya dan memberikan arahan dalam menjadi dosen pembimbing kegiatan lomba yang diikuti oleh penulis.
6. Seluruh staf pengajar dan karyawan Fakultas Bisnis Jurusan Manajemen Universitas Katolik Widya Mandala Surabaya atas segala bimbingan selama proses perkuliahan dan kelancaran penulisan skripsi.
7. Kedua orang tua tercinta, serta saudara-saudara yang telah memberikan banyak perhatian, doa, dan dukungan baik secara materi dan moril dari awal hingga akhir penulisan skripsi ini.
8. Keluarga besar Organisasi Kemahasiswaan Himpunan Mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Bisnis yang senantiasa selalu memberikan semangat, dukungan, dan motivasi dalam pembuatan skripsi ini.
9. Sahabat-sahabat terbaik yang selalu ada, memotivasi dan memberikan dukungan penuh, Agatha Audiana Soesilo, Dian Chris Wilianto, Monica Sylvia Handiwijaya, Yenny Edison Tamara, Jonny, dan Fenska C Tandra.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis akan menerima dengan baik segala saran dan kritik yang diberikan. Semoga penulisan skripsi ini bermanfaat bagi pembaca sekalian.

Surabaya, 15 Januari 2016



Penulis

## DAFTAR ISI

	Halaman
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	i
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	ii
<b>PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iv
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	v
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vii
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	ix
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	x
<b>DAFTAR LAMPIRAN</b> .....	xi
<b>ABSTRAK</b> .....	xii
<b>ABSTRACT</b> .....	xiii
<b>BAB 1. PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Permasalahan.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	8
1.3. Tujuan Penelitian .....	8
1.4. Manfaat Penelitian .....	9
1.5. Sistematika Penulisan .....	9
<b>BAB 2. TINJAUAN KEPUSTAKAAN</b>	
2.1. Penelitian Terdahulu .....	11
2.2. Landasan Teori .....	14
2.3. Model Konseptual.....	27
2.4. Hipotesis Penelitian .....	28



<b>BAB 3. METODE PENELITIAN</b>	
3.1. Jenis Penelitian .....	29
3.2. Identifikasi Variabel .....	29
3.3. Definisi Operasional Variabel.....	30
3.4. Pengukuran Variabel.....	33
3.5. Jenis dan Sumber Data.....	34
3.6. Alat dan Metode Pengumpulan Data .....	34
3.7. Populasi, Sampel, dan Teknik Pengambilan Sampel.....	35
3.8. Uji Validitas dan Reliabilitas .....	36
3.9. Teknik Analisis Data .....	37
3.10. Kecocokan Model Struktural .....	39
3.11. Uji Hipotesis .....	39
<b>BAB 4. ANALISIS DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1. Deskripsi Responden .....	40
4.2. Statistik Deskriptif Variabel Penelitian.....	40
4.3. Analisis Data.....	45
4.4. Pembahasan .....	54
<b>BAB 5. SIMPULAN DAN SARAN</b>	
5.1. Simpulan .....	58
5.2. Saran .....	59

**DAFTAR KEPUSTAKAAN**

**LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

		Halaman
Tabel 2.1.	Perbedaan Penelitian Terdahulu dan Penelitian Sekarang	11
Tabel 2.2.	Perbedaan Penelitian Terdahulu dan Penelitian Sekarang	12
Tabel 3.1.	Uji Kecocokan <i>Goodness of Fit Index</i> .....	38
Tabel 4.1.	Interval Rata-Rata Nilai .....	41
Tabel 4.2.	Statistik Deskriptif Variabel <i>Customer Trust (CT)</i> .....	41
Tabel 4.3.	Statistik Deskriptif Variabel <i>Customer Value (CV)</i> .....	42
Tabel 4.4.	Statistik Deskriptif Variabel <i>Customer Satisfaction (CS)</i>	43
Tabel 4.5.	Statistik Deskriptif Variabel <i>Customer Loyalty (CL)</i> .....	43
Tabel 4.6.	Statistik Deskriptif Variabel <i>Brand Switching (BS)</i> .....	44
Tabel 4.7.	Hasil Uji Validitas .....	45
Tabel 4.8.	Uji Reliabilitas .....	47
Tabel 4.9.	<i>Test of Univariate Normality for Continuous Variables</i> .....	49
Tabel 4.10.	<i>Test of Multivariate Normality for Continuous Variables</i> .....	49
Tabel 4.11.	<i>Goodness of Fit Statistic</i> .....	50
Tabel 4.12.	Hasil Uji Hipotesis .....	53

## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1. Model Konseptual .....	26

## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Kuesioner
- Lampiran 2A. Identifikasi Responden
- Lampiran 2B. Jawaban Responden untuk *Customer Trust* dan *Customer Value*
- Lampiran 2C. Jawaban Responden untuk *Customer Satisfaction* dan *Customer Loyalty*
- Lampiran 2D. Jawaban Responden untuk *Brand Switching*
- Lampiran 3. Statistik Deskriptif
- Lampiran 4. Frekuensi Karakteristik Responden
- Lampiran 5. Uji Normalitas
- Lampiran 6. *Output SEM*
- Lampiran 7. *Path Diagram*

Pengaruh *Customer Trust* dan *Customer Value* terhadap *Customer Satisfaction*, *Customer Loyalty*, dan *Brand Switching* pada BCA Cabang Darmo Surabaya

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari variabel *customer trust* dan *customer value* terhadap *brand switching* melalui *customer satisfaction* dan *customer loyalty* pada BCA Cabang Darmo Surabaya. Penelitian ini dilakukan dengan menyebarkan kuesioner sebagai data primer. Responden yang ada didalam penelitian berjumlah 165 orang, yang kemudian dianalisis dengan metode analisis *Structural Equation Modeling* yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh antar variabel penelitian melalui program LISREL 8.70.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa ternyata *customer trust* dan *customer value* memberikan pengaruh positif terhadap *customer satisfaction*. Selanjutnya *customer satisfaction* juga memberikan pengaruh positif terhadap *customer loyalty*. Terakhir variabel *customer loyalty* juga memberikan pengaruh positif pada variabel *brand switching* nasabah BCA Cabang Darmo Surabaya

**Kata kunci:** *customer trust, customer value, customer satisfaction, customer loyalty, brand switching*

*The Influence of Customer Trust and Customer Value against Customer Satisfaction, Customer Loyalty, and Brand Switching on BCA Branch Darmo Surabaya.*

**ABSTRACT**

*The study aims to determine the effect of variables reviews from the customer's trust and customer value against brand switching through customer satisfaction and customer loyalty on BCA Branch Darmo, Surabaya. Research conducted initially as with distributing questionnaires primary data. Respondents in the study amounted to 165 people, which are then analyzed with Structural Equation Modeling Methods. The analysis aims to review the influence between variables Research Program through LISREL 8.70.*

*Results Of Research shows that the customer trust and customer value have a positive influence against customer satisfaction. Furthermore, customer satisfaction also positively influence customer loyalty Against. Lastly customer loyalty variables provide a positive influence Also in variable brand switching for displacement BCA customer brand Darmo Surabaya Branch.*

***Key words: customer trust, customer value, customer satisfaction, customer loyalty, brand switching***