

ABSTRAK

Saat ini pelabuhan tidak lagi dilihat sebagai peran transshipment tetapi rantai pasokan. Dalam rangka memberikan rantai pasokan yang optimal, pelabuhan harus meningkatkan tingkat layanan terutama pada operasi terminal. Banyak terminal yang memiliki keterbatasan dalam penggunaan lahan dan tidak bisa lagi memperluas ruang penyimpanan (terminal) untuk mengakomodasi meningkatnya permintaan. Ketersediaan lahan menjadi isu utama pembangunan pelabuhan, pelabuhan kering (Dry Port) bisa menjadi solusi dari masalah klasik ini. Tujuan dari tesis ini adalah untuk mencari pendekatan strategis yang dapat diimplementasikan di Gedebage Dry Port untuk mempertahankan pelanggan dan membuatnya lebih menarik bagi pengguna jasa.

Responden dalam tesis ini adalah perusahaan yang memiliki pengalaman dengan pelayanan Gedebage dry port. Dalam penelitian ini, pengumpulan data primer untuk menentukan trend dan kondisi pengangkutan barang dengan truk dan kereta api dari Bandung ke Pelabuhan Tanjung Priok. Oleh karena itu mengidentifikasi faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pelanggan dan sesuatu yang merupakan faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi pelanggan ketika membawa petikemas dari Bandung ke Pelabuhan Tanjung Priok dengan Analytical Hierarchy Process (AHP) serta menggunakan perangkat lunak Expert Choice 2000.

Hasilnya mengungkapkan bahwa hasil pengolahan data yang diolah dengan software Expert Choice 2000 dapat dilihat bahwa penilaian responden dari kepentingan kriteria / aspek yang diprioritaskan dalam mengirimkan petikemas dari Bandung ke Pelabuhan Tanjung Priok dan sebaliknya adalah kriteria / aspek aksesibilitas dengan prosentase tertinggi 0,312 atau 31,2%. Ini berarti Gedebage dry port harus ditingkatkan aksesibilitas mereka untuk membuat pemilik kargo tertarik untuk menggunakan jasa mereka (Gedebage Dry Port).

Kata Kunci: Dry Port, Analytical Hierarchy Process (AHP), mempertahankan pelanggan, ketertarikan

ABSTRACT

Nowadays port is no longer seen as its transshipment role but its supply chain link. In order to provide an optimal supply chain, ports have to improve its service level especially on terminal operation. Many terminals are constrained in land use and can no longer expand their storage space to accommodate the increasing of demands. As the land availability becomes the main issues of port development, dry port can be the solution of this classical problem. The purpose of this thesis is to looking for strategic approach can be implemented in Gedebage dry port to retain customers and make it more attractive for the service user.

The respondent are the companies who had experience with the service of Gedebage dry port. In this research, primary data collection to determine the trend and the condition of transport of freight by truck and train from Bandung to Port of Tanjung Priok Port. Therefore identified factors that can affect to the customer and which is the most dominant factor in influencing the customer when carrying container from Bandung to Port of Tanjung Priok with Analytical Hierarchy Process (AHP) and use software the Expert Choice 2000.

The result reveal that data processing results were processed with software Expert Choice 2000 it can be seen that the respondents assessment of the interests of the criteria/aspects are prioritized in delivering container from Bandung to Port of Tanjung Priok and vice versa are the criteria/aspect of accessibility with the highest precentage 0.312 or 31.2%. It means Gedebage dry port must be improved their accessibility to make cargo owner willing to use their services.

Keywords: Dry Port, Analytical Hierarchy Process (AHP), Customer retention, Attractiveness