

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
LEMBAR PENGESAHAN	iii
LEMBAR PERNYATAAN	iv
RIWAYAT HIDUP.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2 Fokus Penelitian	6
1.3 Pertanyaan Penelitian	6
1.4 Tujuan Penelitian.....	6
1.5 Kegunaan Penelitian.....	7
1.5.1 Kegunaan Akademis	7
1.5.2 Kegunaan Praktis	7
1.6 Landasan Pemikiran	8
1.6.1 Pemikiran Terdahulu	8
1.6.2 Landasan Teoritis.....	16
1.6.3 Landasan Konseptual	17
1.7 Langkah Langkah Penelitian	20
1.7.1 Lokasi Penelitian.....	20
1.7.2 Paradigma Dan Pendekatan.....	20
1.7.3 Metode Penelitian	22
1.7.4 Jenis Data Dan Sumber Data	22
1.7.5 Penentuan Informan	23
1.7.6 Teknik Pengumpulan Data.....	24

1.7.7	Teknik Analisis Data.....	26
1.7.8	Teknik Penentuan Keabsahan Data.....	27
1.7.9	Rencana Jadwal Penelitian.....	30
BAB 2 PEMBAHASAN	32	
2.1	<i>Public Relations</i>	32
2.1.1	Definisi <i>Public Relations</i>	32
2.1.2	Peran <i>Public Relations</i>	33
2.1.2	Hubungan Eksternal <i>Public Relations</i>	35
2.2	<i>Customer Relationship Management</i>	37
2.2.1	Definisi <i>Customer Relationship Management</i>	37
2.2.2	Tujuan <i>Customer Relationship Management</i>	39
2.2.3	Manfaat Customer Relationship Management.....	40
2.4	Peran Teknologi Informasi pada <i>Customer Relationship Management</i>	41
2.5	Inovasi	43
2.5.1	Definisi inovasi	43
2.5.2	Hambatan Hambatan Inovasi	44
2.5.3	Jenis Jenis Inovasi	46
2.6	Pelayanan Publik	48
2.6.1	Definisi Pelayanan Publik	48
2.6.2	Prinsip-Prinsip Pelayanan Publik	49
2.7	Kualitas Pelayanan Publik	51
2.8	Aplikasi Sambara.....	53
BAB 3 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	62	
3.1	Gambaran Umum Badan Pendapatan Daerah Jawa Barat.....	62
3.1.1	Visi dan Misi Bapenda Jabar	63
3.1.2	Tugas Pokok Dan Fungsi Bapenda Jabar	64
3.1.3	Logo Bapenda Jabar	66
3.1.4	Struktur Organisasi Bapenda Jabar.....	68
3.1.5	Profil Informan	70

3.2	Hasil Penelitian.....	71
3.2.1	Identifikasi Pelanggan Melalui Aplikasi Sambara	71
3.2.2	Diferensiasi Pelanggan Melalui Aplikasi Sambara	76
3.2.3	Interaksi Pelanggan Melalui Aplikasi Sambara.....	84
3.2.4	<i>Costumize</i> Pelanggan Melalui Aplikasi Sambara	90
3.3	Hasil Pembahasan.....	98
3.3.1	Identifikasi Pelanggan Melalui Aplikasi Sambara	98
3.3.2	Diferensiasi Pelanggan Melalui Aplikasi Sambara	104
3.3.3	Interaksi Pelanggan Melalui Aplikasi Sambara.....	111
3.3.4	<i>Costumize</i> Pelanggan Melalui Aplikasi Sambara	116
BAB 4 SIMPULAN DAN SARAN.....		123
4.1	Simpulan.....	123
4.2	Saran.....	124
DAFTAR PUSTAKA.....		125
LAMPIRAN.....		133

