

## DAFTAR PUSTAKA

- Bungin, Burhan, *Metode penelitian Kuantitatif*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2001
- Bungin, H. M. Burhan, Januari 2006, *Sosiologi Komunikasi*, Edisi Pertama, Kencana Perdana Media Group, Jakarta.
- Cangara, Hafied, 2005, *Pengantar Ilmu Komunikasi*, Edisi Pertama, PT.Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Effendy, Onong Uchjana, 2003, *Dinamika Komunikasi*, Alumni, Bandung.
- Liliweri, *Komunikasi Antarpribadi*, PT Citra Aditya Bakti, Bandung, 1991.
- Mulyana, Deddy. *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*, Rosdakarya , Bandung, 2002.
- Nawawi, Hadari. *Metode Penelitian Sosial*, Gadjah mada University Press, Yogyakarta, 1993.
- Rakhmat Jalaluddin, *Psikologi Komunikasi*, Remadja Karya, Bandung, 1989.
- Swasta, Basu. *Manajemen Pemasaran*, Djambatan, Jakarta, 1995.
- Suhandang, *Public Relation*, Nuansa, Bandung, 2004.
- Soegiono, *Struktur Perbankan*, Erlangga, Jakarta, 1994.
- Sugiono, *Metode Penelitian* , PT Remadja Rosdakarya, Bandung, 1998.
- Schwartz, J David, *Berpikir Dan Berjiwa Besar*, Cetakan Keempat, Binarupa Aksara, Jakarta, 1996.

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**  
**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK**

Assalamu Alaikum Wr.Wb.

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Neni Helma Syahfitri Harahap  
NIM : 07.853.0022  
Program Studi : Ilmu Komunikasi

Saat ini sedang melakukan kegiatan penelitian mengenai **“Strategi komunikasi Pemasaran dalam Meningkatkan Pemasukan Dana (Study Deskriptif di PT. Bank ICB Bumiputera cab.Pusat Pasr Medan)”** dalam kesempatan ini saya berharap dapat kiranya Bapak/Ibu/saudara/I menjawab pertanyaan yang diajukan pada kolom yang telah disediakan, sesuai dengan pilihan.

Atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu/saudara/I atas informasi yang diberikan diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Wr.Wb.

Medan, 20 Maret 2011

Hormat saya

**(Neni Helma Syahfitri Harahap)**

**(VARIABEL ANTARA)**

- 1. Usia**
  - a. 20-25 Tahun
  - b. 25- 30 Tahun
  - c. 30- 35 Tahun
  - d. 35-40 Tahun
  - e. 40- 45 Tahun
- 2. Jenis Kelamin**
  - a. Pria
  - b. Wanita
- 3. Pendidikan**
  - a. SMU
  - b. D III
  - c. Strata I
  - d. Strata 2
- 4. Frekwensi Pertemuan**
  - a. 1 Kali dalam sebulan
  - b. 2 Kali dalam sebulan
  - c. 3 kali dalam sebulan
  - c. 1 kali dalam per tiga bulan
  - d. 1 Kali dalam per semester
- 5. Pekerjaan**
  - a. Pegawai Negeri
  - b. Wiraswasta
  - c. Guru
  - d. Pengusaha
  - e. Karyawan



### **A. Strategi Komunikasi Pemasaran ( X )**

1. Apakah para marketing Bank ICB Bumi Putera sering melakukan pendekatan dengan nasabah?
  - a. Sering melakukan pendekatan
  - b. Kurang sering melakukan pendekatan
  - c. Tidak sering melakukan pendekatan
2. Apakah perlu seorang marketing Bank ICB Bumi Putera mengembangkan sistem pemasaran terhadap nasabah?
  - a. Perlu dikembangkan
  - b. Kurang perlu dikembangkan
  - c. Tidak perlu dikembangkan
3. Apakah para marketing Bank ICB Bumi Putera telah menunjukkan kesungguhannya dalam bekerja untuk mencari nasabah?
  - a. Telah menunjukkan kesungguhan
  - b. Kurang menunjukkan kesungguhan
  - c. Tidak menunjukkan kesungguhan
4. Apakah dengan menggunakan *Public speaking* mampu mempengaruhi tingkat kepercayaan para nasabah?
  - a. Mampu mempengaruhi
  - b. Kurang mampu mempengaruhi
  - c. Tidak mampu mempengaruhi
5. Apakah dengan penampilan seorang marketing mampu menakutkan para nasabah?
  - a. Mampu menakutkan
  - b. Kurang mampu menakutkan
  - c. Tidak mampu menakutkan
6. Apakah para marketing telah mampu memberikan suatu keramahan kepada para nasabah sehingga mereka menjadi simpatik?
  - a. Memberikan keramahan
  - b. Kurang memberikan keramahan

- c. Tidak memberikan keramahan
7. Apakah dengan kepribadian seorang marketing yang sederhana mampu meningkatkan jumlah nasabah?
    - a. Mampu meningkatkan
    - b. Kurang mampu meningkatkan
    - c. Tidak mampu meningkatkan
  8. Apakah para marketing telah mampu meningkatkan kualitas pelayanan bagi para nasabah di Bank ICB Bumi Putera?
    - a. Mampu meningkatkan kualitas
    - b. Kurang mampu meningkatkan kualitas
    - c. Tidak mampu meningkatkan kualitas
  9. Apakah para marketing mampu memberikan penjelasan tentang setiap produk yang ditawarkan?
    - a. Mampu menjelaskan
    - b. Kurang mampu menjelaskan
    - c. Tidak mampu menjelaskan
  10. Apakah dengan adanya strategi komunikasi pemasaran yang baik maka tanggung jawab seorang marketing dapat terlaksana?
    - a. Dapat terlaksana
    - b. Kurang dapat terlaksana
    - c. Tidak dapat terlaksana

## **B. Meningkatkan Pemasukan Dana ( Y )**

### **a. Respon Pihak Nasabah**

1. Apakah pihak Bank ICB Bumi Putera selalu merespon kritikan dari nasabah ?
  - a. Merespon kritikan
  - b. Kurang merespon kritikan
  - c. Tidak merespon kritikan

### **b. Dana yang dimiliki nasabah**

2. Apakah pihak Bank ICB Bumi Putera menawarkan fasilitas bagi nasabah seperti deposito, Giro dan KPR?
  - a. Menawarkan fasilitas
  - b. Kurang menawarkan fasilitas
  - c. Tidak menawarkan fasilitas
3. Apakah Pihak Bank ICB Bumi Putera memberlakukan jumlah Poin tabungan bagi para nasabah?
  - a. Memberlakukan jumlah poin
  - b. Kurang memberlakukan jumlah poin
  - c. Tidak memberlakukan jumlah poin
4. Apakah Pihak Bank ICB Bumi Putera memberikan Hadiah membuka buku tabungan baru oleh nasabah?
  - a. Memberikan hadiah
  - b. Kurang memberikan hadiah
  - c. Tidak memberikan hadiah
5. Apakah Pihak Bank ICB Bumi Putera memberikan kemudahan bagi nasabah dari segi penarikan dana?
  - a. Memberikan kemudahan
  - b. Kurang memberikan kemudahan
  - c. Tidak memberikan kemudahan
6. Apakah Pihak Bank ICB Bumi Putera memberikan perlindungan berupa asuransi jiwa bagi nasabah?
  - a. Memberikan perlindungan

- b. Kurang memberikan perlindungan
  - c. Tidak memberikan perlindungan
7. Apakah para nasabah tertarik dengan penawaran suku bunga yang dilakukan oleh pihak Bank ICB Bumi Putera?
- a. Tertarik dengan penawaran
  - b. Kurang tertarik dengan penawaran
  - c. Tidak tertarik dengan penawaran

**c. Menciptakan kondisi nyaman dan aman**

8. Apakah pihak Bank ICB Bumi Putera memberikan kenyamanan bagi nasabah dalam pengambilan dana?
- a. Memberikan kenyamanan
  - b. Kurang memberikan kenyamanan
  - c. Tidak memberikan kenyamanan
9. Apakah para nasabah merasa aman atas penyimpanan dana mereka di Bank ICB Bumi Putera?
- a. Merasa aman
  - b. Kurang merasa aman
  - c. Tidak merasa aman
10. Apakah Pihak Bank ICW Bumi Putera menyediakan pengawasan dalam ruangan bagi para nasabah?
- a. Menyediakan pengawasan
  - b. Kurang menyediakan pengawasan
  - c. Tidak menyediakan pengawasan.



Nomor : 031/SK-PUSAT PASAR/II/2011

Lamp :

Hal : Balasan Penelitian

Kepada Yth

Wakil Dekan Bidang Akademik

Bapak Drs. Bahrum Jamil, MAP

Di

Tempat

Dengan Hormat

Bersama ini kami selaku pihak Bank ICB Bumiputera Cabang Pusat Pasar menyatakan bahwa saudara :

Nama : Neni Helma Syahfitri Harahap

No Stambuk : 07 853 0022

Jurusan : Ilmu Komunikasi

Benar telah melakukan penelitian di PT Bank ICB Bumiputera cabang Pusat Pasar Medan. Dan kami telah memberikan beberapa data yang dibutuhkan untuk menunjang penyusunan skripsi mahasiswi tersebut yang berjudul:

' Strategi Komunikasi Pemasaran Dalam Meningkatkan Pemasukan Dana (Studi Deskriptif di PT. Bank ICB Bumiputera Cabang Pusat Pasar Medan) '.

Demikian kami sampaikan, atas kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Hormat Saya

 **ICB BUMIPUTERA**



Sandi Putera, SE

(Relationship Manager)