

DAFTAR PUSTAKA

- Boyd dkk, 2000, *Manajemen Pemasaran*, jilid satu, edisi Kedua, Penerbit : Erlangga, Jakarta
- Dharmmesta, Swastha, Basu dan T. Hani Handoko, 2008, *Manajemen Pemasaran, Analisis Perilaku Konsumen*, edisi pertama, cetakan keempat, Penerbit : BPFE, Yogyakarta
- Dendawijaya, Lukman, 2008, **Manajemen Perbankan**, cetakan pertama, Penerbit : Ghalia Indonesia, Jakarta
- Dharmestha, Swastha Basu dan T. Hani Handoko, 2008, **Manajemen Pemasaran : Analisa Perilaku Konsumen**, edisi pertama, cetakan keempat, BPFE, Yogyakarta
- Hasan, Ali, 2008, *Marketing*, Cetakan Pertama, Penerbit : MedPress (Anggota IKAPI), Yogyakarta
- Hamdani A. Lopiyoadi Rambat, 2006, **Manajemen Pemasaran Jasa**, cetakan pertama, edisi kedua, Penerbit : Salemba Empat, Jakarta
- Jusuf Jopie, 2008, **Analisis Kredit Untuk Account Officer**, cetakan kedelapan, Penerbit : Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Kasmir, 2008, **Manajemen Perbankan**, edisi revisi cetakan kedelapan, Garafindo Persada, Jakarta
- Kasmir, 2008, **Dasar-dasar Perbankan**, edisi kelima, cetakan ketujuh, Penerbit Raja Grafindo Persada, Jakarta
- Kotler, Philip dan Keller, Kevin Lane, 2008, **Manajemen Pemasaran**, edisi ketiga belas, jilid dua, Penerbit : Erlangga, Jakarta
- Malayu, SP. Hasibuan, 2007, **Dasar-dasar Perbankan**, cetakan pertama, edisi ketujuh, Penerbit : Bumi Aksara, Jakarta
- Mulyono, Teguh, Pudjo, 2004, **Manajemen Perkreditan**, edisi ketiga, cetakan pertama, Penerbit : BPFE, Gadjah Mada, Yogyakarta
- Mursid 2003, *Manajemen Pemasaran*, Cetakan Ketiga, Penerbit : Bumi Aksara, Jakarta

- Machfoedz, Mahmud, 2010, ***Komunikasi Pemasaran Modern***, Cetakan Pertama, Penerbit Cakra Ilmu (Imprint Gelar Semesta Aksara), Yogyakarta
- Ridwan dan Akdom, 2007, **Rumus dan Data Dalam Analisis Statistik**, cetakan kedua, Penerbit : Alfabeta, Bandung
- Suyatno Thomas, 2007, **Kelembagaan Perbankan**, edisi ketiga, cetakan keduabelas, Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Sumarti Murti, 2002, **Manajemen Pemasaran Bank**, edisi revisi, cetakan kelima, Penerbit : Liberty, Yogyakarta
- Taswan, 2003, **Akuntansi Perbankan : Transaksi dalam Valuta Rupiah**, edisi revisi, Penerbit : UPP AMP YKPN, Yogyakarta
- Undang-Undang Perbankan**, 1998, cetakan kedua, Penerbit : Sinar Grafika, Jakarta

LAMPIRAN

Kepada Yang terhormat

Bapak/Ibu/Sdr(i) Nasabah pada PT. Bank Sulselbar

Di -
Tempat

Nasabah Yang Terhormat,

Saya adalah mahasiswi pada Universitas Hasanuddin yang sedang melakukan penelitian mengenai : **“Analisis Pengaruh Bauran Promosi terhadap Peningkatan Penyaluran Kredit pada PT. Bank Sulselbar.”**

Untuk itu, saya mengharapkan kesediaan dari Bapak/Ibu/Sdr(i) untuk menjawab kuesioner ini sesuai dengan petunjuk yang tersedia.

Sehubungan dengan hal tersebut di atas, kami memohon kesediaan Bapak/Ibu, Saudara/i agar meluangkan waktu sejenak untuk mengisi kuesioner ini. Data kuesioner ini akan digabung dengan data lain untuk memperoleh hasil yang diinginkan dalam penelitian ini.

Atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdr (i) dalam menjawab kuesioner ini saya ucapkan terima kasih.

Makassar, April 2012

A. HADIJAH, S.I.M.

Kuesioner untuk Nasabah pada PT. Bank Sulselbar Cabang Makassar

BAGIAN A

1. Umur

- Dibawah 25 tahun
- 26 – 39 tahun
- 40 – 49 tahun
- Diatas 50 tahun

2. Jenis Kelamin

- Perempuan
- Laki-laki

3. Tingkat pendidikan terakhir

- SMA
- Sarjana
- Pasca Sarjana

3. Pekerjaan

- PNS
- Mahasiswa/Pelajar
- Karyawan Swasta
- Pengusaha/Wiraswasta

BAGIAN B

Berikut ini penilaian anda terhadap pengaruh bauran promosi terhadap peningkatan penyaluran kredit pada PT. Bank sulsebar dalam memasarkan produk Tabungan yang anda peroleh dari bank tempat anda menjadi nasabah. Mohon anda memberi tanda silang (X) nomor yang disediakan sesuai dengan penilaian anda dan prioritas anda dalam menilai setiap item pertanyaan. Kriteria penilaiannya adalah sebagai berikut :

- 1 = Sangat Tidak Setuju
- 2 = Tidak Setuju
- 3 = Netral
- 4 = Setuju
- 5 = Sangat Setuju

A. PERIKLANAN

No.	Uraian	Tanggapan				
		1	2	3	4	5
1	Brosur dan leaflet produk bank sangat jelas dan informatif	1	2	3	4	5
2	PT. Bank Sulselbar telah mengutamakan iklannya melalui media massa dengan bank	1	2	3	4	5
3	Gambar iklan yang digunakan cukup menarik	1	2	3	4	5
4	Penempatan iklan telah tepat	1	2	3	4	5

B. PROMOSI PENJUALAN

No.	Uraian	Tanggapan				
		1	2	3	4	5
1	PT. Bank Sulselbar sering membuat kegiatan undian	1	2	3	4	5
2	Souvenir yang disediakan cukup menarik bagi nasabah	1	2	3	4	5
3	PT. Bank Sulselbar mengadakan even-even atau pameran-pameran dalam penyaluran kredit	1	2	3	4	5

C. PERSONAL SELLING

No.	Uraian	Tanggapan				
		1	2	3	4	5
1	PT. Bank Sulselbar melakukan kegiatan personal selling melalui pemasaran langsung kepada calon nasabah	1	2	3	4	5
2.	Kegiatan personal selling dapat meningkatkan minat nasabah untuk mengambil kredit	1	2	3	4	5
3	Pennjelasan yang disampaikan oleh Staff Marketing membuat nasabah untuk berminat mengambil kredit	1	2	3	4	5
4	Informasi dan penjelasan kredit yang dilakukan oleh tenaga marketing jelas dan informatif	1	2	3	4	5

D. PUBLISITAS

No.	Uraian	Tanggapan				
		1	2	3	4	5
1	PT. Bank Sulselbar menjalin hubungan yang baik dengan nasabah	1	2	3	4	5
2	PT. Bank Sulselbar selalu memberikan sponsor atau acara pertandingan olah raga	1	2	3	4	5
3	PT. Bank Sulselbar selalu memberikan sumbangan kepada kegiatan kemasyarakatan	1	2	3	4	5
4	Kegiatan publikasi yang dilakukan oleh Bank melalui majalah atau bulletin bank yang diberikan kepada nasabah	1	2	3	4	5

E. PENYALURAN KREDIT

No.	Uraian	Tanggapan				
		1	2	3	4	5
1	Persyaratan yang diperlukan untuk permintaan penyaluran kredit PT. Bank Sulselbar sangat mudah	1	2	3	4	5
2	Proses pengurusan kredit pada PT. Bank Sulselbar tidak berbelit-belit	1	2	3	4	5
3	Dalam memproses permintaan penyaluran kredit telah tepat waktu	1	2	3	4	5
4	Pelayanan yang diberikan oleh karyawan pada PT. Bank Sulselbar memuaskan bagi nasabah	1	2	3	4	5

terima kasih