DAFTAR PUSTAKA

Abdallah, Nandi. (2021). *Pengaruh Media Sosial Dan Gerakan Massa Terhadap Hakim*. Surabaya : Cipta Media Nusantara.

Adhawiyah, Yahya Robiatul. Peran Pemasaran Media Sosial Dalam Menciptakan Keputusan Melalui Kesadaran Merek (Studi pada Instagram Clothing Line Bangjo). *Jurnal Tirtayasa Ekonomika*, Vol. 14 No. 2 Oktober (2019).

Arifin, Samsul. (2019). *Pemasaran Era Millenium*. Yogyakarta : PT. Penerbit Deepublish.

Aslamia, Soibatul, & Yusrizal. Tingkat Pemahaman dan Jasa Agen Dalam Meningkatkan Minat Calon Nasabah Menjadi Peserta Asuransi Syariah di PT Prudential Life Assurance Cabang Binjai Timur. *Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam "El-Mal"*, Vol. 3 No. 5 April (2022).

Atika, & Dewi, Aulia Chintya. Strategi Pemasaran Perusahaan Asuransi Takaful Keluarga Untuk Mendorong Generasi Milenial Menggunakan Produk Asuransi Syariah. *Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi (EKOMA)*, Vol. 1 No. 2 Juni (2022).

Chandra, Fabian. (2021). *Social Media Marketing Strategi Memaksimalkan Media Sosial Untuk Lejitkan Penjualan*. Yogyakarta : DIVA Press.

Freddy. (2013). *Strategi Promosi Yang Kreatif Dan Analisis Integrated Marketing Communication.* Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.

Departemen Agama Republik Indonesia, (2004). *Al-qur'an dan Terjemahannya.* Jawa Barat : CV. Penerbit J-art.

Eriyanto. (2021). *Analisis Jaringan Media Sosial Dasar-Dasar Dan Aplikasi Metode Jaringan Sosial Untuk Membedah Percakapan Media Sosial*. Jakarta : Kencana.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN

Ghaffar, M. Abdul & Muthi, Abdurarahim. (2012). *Tafsir Ibnu Katsir Jilid 5.* Bogor : Pustaka Imam Syafi'i.

Handayani, Tati & Fathoni, Muhammad Anwar. (2019). *Manajemen Pemasaran Islam.* Yogyakarta : PT. Deepublish Publisher.

Hurriyati, Ratih. (2010). *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen.* Bandung : CV. ALFABETA.

Ibrahim, Muhammad Nur Eli. (2021). *Produk Kreatif dan Kewirausahaan, Akuntansi dan Keuangan Lembaga.* Yogyakarta : Penerbit Andi (Anggota IKAPI).

Irdayanti, Nadila & Syahriza, Rahmi. Manajemen Marketing Asuransi Syariah Untuk Meningkatkan Minat Masyarakat Pada PT. Prudential Kompleks Merbau. *Jurnal Manajemen Akuntansi (JUMSI),* Vol. 2 No. 2 April (2022).

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), Diakses di *https://kbbi.web.id/analisis* pada 31 Juli 2022.

Mahdi, Muhammad Ivan. *Pengguna Media Sosial di Indonesia Capai 191 Juta pada 2022,* Diakses di *https://dataindonesia.id/digital/detail/pengguna-media-sosial-di-indonesia-capai-191-juta-pada-2022*, pada tanggal 30 Mei 2022.

Melina, Ficha & Zulfa, Marna. Analsisis Tingkat Pemahaman Masyarakat Terhadap Produk Pembiayaan Murabahah Bank Syariah Di Kota Pekan Baru. *Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance*. Vol. 1 No. 2 Juni (2022).

PT. Asuransi Takaful Keluarga. Sejarah Pembentukan PT Syarikat Takaful Indonesia. Diakses di *https://takaful.co.id/profil-perusahaan/*, pada 15 Juli 2022.

Purbohastuti, Arum Wahyuni. Efektivitas Media Sosial Sebagai Media Promosi. *Jurnal Tirtayasa Ekonomika,* Vol. 12 No. 2 Mei (2017).

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Ramadhani, Elya & Arif, Fauzi. Tingkat Pemahaman Masyarakat Kota Binjai Terhadap Asuransi Syariah Pada PT. Prudential Syariah Binjai, *El-Mal, Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis Islam.* Vol. 4 No. 2 (2023).

Rahmani, Nur Ahmadi Bi. (2022). *Metodelogi Penelitian Ekonomi.* Medan : PT. Cahaya Rahmat Rahmani.

Rohmadi, Arif. (2016). *Tips Produktif Bersosial Media, Memanfaatkan Aneka Sosial Media Populer, Riset Sosial Media dan Promosi Online.* Jakarta : PT. Elex Media Komputindo.

Romdonny, Jefry & Rosmadi, Maskarto Lucky Nara. Peran Media Sosial Dalam Mendukung Pemasaran Produk Organisasi Bisnis. *Jurnal IKRAITH EKONOMIKA*, Vol. 2 No.1 Juni (2018).

Sawir, Muhammad. (2021). *Ilmu Administrasi Dan Analisis Kebijakan Publik Konseptual Dan Praktik*. Yogyakarta : CV. BUDI UTAMA.

Siyoto, Sandu, & Sodik, Muhammad Ali. (2015). *Dasar Metodologi Penelitian.* Yogyakarta : Literasi Media Publishing.

Sugiono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D.* Bandung : CV. ALFABETA.

Susilo, Endri. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pemahaman Masyarakat Desa Terhadap Produk Perbankan Syariah, *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Islam, Al-Mal.* Vol. 3 No. 2 Juli (2020).

Susmita, Dita Ayu, & Aslamia, Potensi Teknologi dan Media Sosial Dalam Meningkatkan Pemasaran Produk Asuransi Syariah, *VISA : Journal of Visions and Ideas,* Vol. 2 No. 1 (2021).

Undang-Undang Republik Indonesia No. 40 tahun 2014 Tentang Perasuransian

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Lampiran 1

Hasil Wawancara Dengan Manager Agency Takaful

Narasumber : Bapak Ferry Syahputra
Waktu Wawancara : 11 November 2022
Tempat Wawancara : Kantor PT. Asuransi Takaful Keluarga Kota Medan

1. Apakah bapak memiliki akun media sosial ? Media sosial apa saja yang bapak dimiliki ?

   Informan : "Ya saya memiliki beberapa akun media sosial yang juga dimiliki oleh agen lain seperti instagram, facebook, tiktok, whatshaap tentunya sama saya juga punya linkedin".

2. Apakah dari semua media sosial yang bapak miliki, digunakan untuk melakukan promosi produk asuransi takaful keluarga ?

   Informan : "Jawabannya iya, semua media sosial yang saya miliki saya gunakan untuk promosi produk takaful. tapi karena saya juga punya bisnis lain dan kegiatan lain, yah terkadang saya juga memposting bisnis saya sama kegiatan saya juga. Tapi kalau ditanya lebih sering memposting yang mana maka saya jawab lebih sering memposting tentang takaful sih".

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

3. Mengapa bapak tertarik menggunakan peran media sosial sebagai media promosi untuk produk asuransi takaful keluarga ?

   Informan : "Begini ya, saat ini target pasar itu sangat luas. Nah untuk bisa menggapai itu diperlukan strategi yang pas untuk menjangkaunya. Apalagi jika dilihat kondisi saat ini, hampir semua memiliki gadget, bahkan anak–anak bermain pun memakai gadget kan. Jadi kemungkinan besar masyarakat pasti memiliki media sosial. Nah pastinya mereka akan membuka medsos mereka setiap harinya, nah makanya menggunakan medsos agar masyarakat bisa membaca tentang asuransi syariah terkhusus untuk takaful. Ditambah lagi target pasar selanjutnya itu, para

generasi kek kalian ini yang sudah terfokus kepada gadget kan, jadi begitu ya mengapa menggunakan peran media sosial karena mudah, praktis, dan metode pemasaran yang banyak digunakan saat ini. Bahkan saya menyarankan untuk agen lain untuk rajin promosi melalui medsos mereka masing - masing".

4. Bagaimana cara bapak memasarkan produk asuransi takaful keluarga melalui media sosial ?

   Informan : "Yah memang dengan memposting dan menshare atau kalau saya tinggal copas saja dari managemen pusat yang sudah membuatnya. Karena memang di pusat ada bagian kreatif agency pemasaran, mereka itulah yang membuat video pendek sama caption dan banner tentang takaful. Mereka inilah memegang akun takaful keluarga yang ada instagram, facebook dan medsos lainnya. Nah dari yang mereka posting itulah nanti saya tinggal bagikan ke medsos dengan membuat caption baru".

5. Bagaimana tanggapan pengguna media sosial yang berteman dengan bapak miliki terkait postingan terkait asuransi syariah ? Apakah banyak yang menyukai dan berkomentar atau sebaliknya ?

   Informan : "Ya, sejauh ini saya tidak mendapat tanggapan jelek ya. Kalau yang menyukai postingan saya, kamu bisa lihat di instagram saya yang lama karena saya jarang melihat juga, palingan menyukai sekitar 5–10, kalau di facebook sepertinya pun sama. Kebetulan saya juga punya media sosial baru kan, karena yang lama kenak hack, jadi pertemanan saya masih sedikit.".

6. Apakah selama bapak melakukan promosi melalui media sosial mendapatkan nasabah baru ?

   Informan : "Ouh iya tentu, banyak yang menghubungi saya juga nanti dari whatshaap. Karena kan kalau saya memposting itu saya selalu tag takaful keluarga medan, terus dm saya, atau messenger saja dulu baru saya kasih wa saya. nanti kami ketemuan, kalau dia tertarik saya suruh

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

datang ke kantor untuk mengurus polisnya, begitulah seterusnya, walaupun tidak banyak dapat nasabah, tapi saya pernah mendapatkannya, begitu ya".

7. Apa saja kendala bapak dalam memanfaatkan media sosial sebagai media promosi ?

   Informan : "Ya kendala saya yah di paket data sama jaringan. Karena seperti yang saya bilang, semua sudah instan. Kalau mau memposting tinggal copas saja baru dibagikan. Cuma mungkin kendalanya yaitu masih banyak masyarakat yang kurang membaca sama kurang peduli akan asuransi, karena memang kan semua butuh proses".

8. Apakah dengan menggunakan media sosial, bapak mengalami kemudahan dalam meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap asuransi syariah ?

   Informan : "Yah untuk saat ini sangat membantu kali ya. Walaupun butuh proses seperti yang saya bilang tadi, tapi memang membantu menurut saya. hanya saja tidak cukup promosi melalui media sosial untuk mengembangkan promosi, memang bertemu langsung dan ngobrol langsung lebih efektif untuk dilakukan. hanya saja kalau kita menggunakan media sosial, kita tidak perlu membawa brosur lagi, cukup tunjukkan yang kita posting tadi terus jelaskan kepada calon nasabah, jadi dia lebih mudah lah ya semua dengan media sosial".

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

9. Apa saja kendala bapak dalam memanfaatkan media sosial sebagai media promosi ?

   Informan : "Yah kendala saya yah di jaringan sinyal sama paket data. Karena seperti yang saya bilang tadi, semua sudah instan. Kalau mau memposting tinggal *screenshoot* atau *copas* kemudian tinggal dibagikan. Cuma mungkin kendalanya yaitu butuh kesabaran untuk mendorong masyarakat membaca, karena seperti yang kita tau budaya membaca di Indonesia masih kategori rendah, maka dari itu butuh proses untuk bisa mengenalkan asuransi syariah ini kepada masyarakat".

Hasil Wawancara Dengan Agen Takaful

Narasumber : Ibu Mirna

Waktu Wawancara : 11 November 2022

1. Apakah ibu memiliki akun media sosial ? Media sosial apa saja yang ibu miliki?

   Informan : "Saya memiliki beberapa media sosial saja, seperti instagram, facebook, telegram sama whatshaap saja."

2. Apakah dari semua media sosial yang ibu miliki, digunakan untuk melakukan promosi produk asuransi takaful keluarga ?

   Informan : "Tidak semua ya, hanya menggunakan facebook saja untuk melakukan promosi terkait takaful. Hanya saja saya punya akun promosi takaful khusus atas nama takaful keluarga di ig. Jadi medsos saya yang lain untuk kegiatan yang lain".

3. Mengapa ibu tertarik menggunakan peran media sosial sebagai media promosi untuk produk asuransi takaful keluarga ?

   Informan : "Karena media sosial itu jangkauan target marketnya lebih luas, sekaligus menjadi mudah untuk memperkenalkan pentingnya mempunyai asuransi untuk keluarga".

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

4. Bagaimana cara ibu memasarkan produk asuransi takaful keluarga melalui media sosial ?

   Informan : "Dengan meng-share mengenai apa itu asuransi takaful keluarga, terus memberikan edukasi juga melalui caption postingan, terus saya posting juga diri saya kalau dapat nasabah sama kadang agen lain juga saya posting untuk jadi bahan promosi".

5. Bagaimana tanggapan pengguna media sosial yang berteman dengan ibu miliki terkait postingan terkait asuransi syariah ? Apakah banyak yang menyukai dan berkomentar atau sebaliknya ?

Informan : “Kalau banyak yang menyukai yah tidak banyak ya palingan hanya 10, begitu lah kira – kira. Kalau yang komentar yah tidak ada, palingan mereka kirim pesan lewat messenger atau wa ya karena saya cantumkan nomor saya di medsos saya”.

6. Apakah selama ibu melakukan promosi melalui media sosial mendapatkan nasabah baru ?

   Informan : “Dapat, tapi awalnya mereka itu tadi kirim pesan dari wa, tanyak – tanyak, baru saya jelaskan. Saya berikan edukasi dan pemahaman pentingnya asuransi. Memang butuh waktu untuk menyakinkan nasabah, tidak bisa dengan waktu singkat dan spontan begitu saja”.

7. Apa saja kendala ibu dalam memanfaatkan media sosial sebagai media promosi?

   Informan : “Kendala saya itu pertama harus rajin memposting di media sosial agar informasi kepada nasabah harus tersalurkan. Kedua, harus bisa membuat player atau banner sama tadi caption yang menarik. Ketiga itu harus pandai memberikan postingan yang memang disukai masyarakat, sehingga bisa mendorong mereka untuk bertanya tentang asuransi syariah. Makanya kenapa saya memilih fb saja yang saya gunakan, karena kebanyakan yang memakai fb itu orang-orang yang berkeluarga dan tentunya berpenghasilan. Makanya saya setiap hari harus konsisten satu player yang di posting setiap harinya”.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

8. Apakah dengan menggunakan media sosial, ibu mengalami kemudahan dalam meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap asuransi syariah ?

   Informan : “Menurut saya medsos itu membantu ya kalau pandai digunakan. Kalau kita konsisten setiap hari saja memposting atau promosi, pasti kan masyarakat lama kelamaan akan penasaran juga dengan apa yang kita posting. Misalnya seperti kawan saya, yang dulunya tidak peduli dengan asuransi, pas saya posting tentang pentingnya asuransi dana pendidikan, dia langsung menghubungi saya minta jelaskan asuransi dana pendidikan itu seperti apa. alhasil dia sekarang jadi nasabah

takaful. Jadi itu tadi ya, media sosial itu membantu, hanya saja butuh proses untuk semuanya. Saya juga masih belajar ini bagaimana promosi yang pas melalui media sosial biar makin luas asuransi takaful ini di masyarakat".

9. Apa saja kendala ibu dalam memanfaatkan media sosial sebagai media promosi promosi ?

   Informan : "Kendala saya itu pertama harus bisa membuat *caption* atau keterangan baru dari gambar yang akan saya posting. Kemudian kendala lain jika promosi yang saya lakukan tidak tepat sasaran atau respon yang didapat masih kurang sehingga menimbulkan kurangnya peminat untuk membaca postingan saya. Jika kamu bertanya, kenapa saya hanya melakukan promosi hanya di FB saja, karena rata-rata yang memakai FB itu sudah berkeluarga dan juga berpenghasilan. Makanya saya setiap hari atau tidak seminggu sekali konsisten untuk membagikan satu postingan".

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Hasil Wawancara Dengan Agen Takaful

Narasumber : Bapak Ali Mashudi

Waktu Wawancara : 11 November 2022

1. Apakah bapak memiliki akun media sosial ? Media sosial apa saja yang bapak dimiliki ?

   Informan : "Ya, IG, FB sama WA".

2. Apakah dari semua media sosial yang bapak miliki, digunakan untuk melakukan promosi produk asuransi takaful keluarga ?

   Informan : "Yups, tidak semuanya ya mbak. Saya hanya memakai FB saja sama WA jika mau menghubungi saya".

3. Mengapa bapak tidak menggunakan instagram sebagai media promosi bapak ?

   Informan : "Bukan saya tidak menggunakan instagram ya mbak, tapi memang pangsa pasar instagram itu cukup sulit, yang berteman di instagram tidak sebanyak di FB mbak, jdi lumayan sulit mbak melakukan pemasaran".

4. Mengapa bapak tertarik menggunakan peran media sosial sebagai media promosi untuk produk asuransi takaful keluarga ?

   Informan : "Lebih efisien ya mbak diketahui langsung oleh banyak orang, terus lebih hemat waktu dan tenaga juga".

5. Bagaimana cara bapak memasarkan produk asuransi takaful keluarga melalui media sosial ?

   Informan : "Dengan mengupload bukti amanah nya takaful berupa foto atau video terkait klaim mudah, cepat dan tepat di takaful".

6. Selain itu pak, apakah bapak menggunakan metode nge-share juga yang sudah ada di media sosial takaful keluarga pusat seperti agen lain pak ?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN

Informan : “Selama ini saya lebih sering nge-share milik saya pribadi mbak. Memang iya saya mengambil banner itu dari takaful pusat, tapi saya lebih sering mengposting saya sendiri. Sehingga saya memiliki dua keuntungan yaitu pertama orang – orang tau kalau takaful mudah klaimnya. Yang kedua personal branding diri saya sendiri juga mbak. Tapi ya kadang, sesekali juga meng-share punya teman – teman lain juga mbak. Yang saya posting itu nasabah saya yang sudah klaim atau jumlah nasabah yang saya dapat tiap bulannya, begitulah mbak kira-kira”.

7. Bagaimana tanggapan pengguna media sosial yang berteman dengan bapak miliki terkait postingan terkait asuransi syariah ? Apakah banyak yang menyukai dan berkomentar atau sebaliknya ?

   Informan : “Wah banyak mbak. Seperti tadi mbak kenapa saya upload diri saya sendiri, karena banyak mbak yang jadi penasaran sama takaful. nanti dari penasaran itu mereka kirim pesan ke saya dari messenger untuk dijelaskan lebih rinci tentang asuransi. Mbak bisa lihat aja nanti di beranda saya berapa yang jumlah yang nge-like postingan sama berkomentar. Walaupun ngak banyak juga sih yang menyukai sama berkomentar”.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

8. Apakah selama bapak melakukan promosi melalui media sosial mendapatkan nasabah baru ?

   Informan : “Ya adalah mbak, tadi dah saya jelaskan. Saya ada juga beberapa dapat nasabah yang lewat medsos juga”.

9. Apa saja kendala bapak dalam memanfaatkan media sosial sebagai media promosi ?

   Informan : “Ya kendalanya itu ketika bingung mau buat promosi seperti apa yang menarik. Makanya kalau kamu lihat di postingan saya, saya jarang memposting. Kalaupun saya memposting saya akan menggunakan nasabah yang telah bergabung di takaful. Makanya saya lebih suka buat video sendiri karena menurut saya masyarakat lebih percaya kalau saya

postingan begitu. Kemudian kendala selanjutnya yaitu, kalau ada calon nasabah yang luar kota, kita mau gak mau sebelum kesana, memastikan orang ini benar–benar tertarik dan mau ikut, atau dia masih plin plan ujung-ujungnya jadi PHP kan. Jadi itulah kendalanya".

10. Apakah dengan menggunakan media sosial, bapak mengalami kemudahan dalam meningkatkan pemahaman masyarakat terhadap asuransi syariah? Apakah menurut bapak sudah banyak masyarakat mengenal asuransi syariah dikarenakan melakukan promosi melalui media sosial ?

    Informan : "Merasa mudah, iya karena kan tinggal posting saja. yang penting kuncinya sabar dan terus berusaha karena semua butuh proses. Kalau untuk sampai detik ini, kalau dikatakan banyak masyarakat yang sudah mengenal asuransi syariah yah belum banyak. Maka dari itu PR kita semua untuk bisa mengedukasi masyarakat mengenai asuransi melalui cara apapun termasuk dengan medsos ini. Apalagi seperti mbak ini yang memang jurusan asuransi syariah kan, jadi sudah sewajarnya mbak juga mengedukasi masyarakat juga. Dimulai dari keluarga mbak juga, ajarkan untuk beralih ke syariah jangan ke konvensional lagi. Jangan sia-sia kan ilmu sampeyan mbak yang sudah di dapat selama kuliah, tetap berdakwah demi kemajuan ekonomi syariah di indonesia ya mbak".

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Lampiran 2

ANGKET PENELITIAN

1. Karakteristik Responden

Isilah data anda dengan memilih salah satu jawaban dengan memberi tanda (✓) dibawah ini.

1. Nama Lengkap : Irmayanti
2. Jenis Kelamin : Wanita
3. Usia : 28 Tahun
4. Pekerjaan : Karyawan BUMN/Swasta
5. Pendidikan terakhir : Diploma/Sarjana (DI-S3,Dst)
6. Polis apa yang anda miliki : Al-Khairat
7. Lama menjadi nasabah : Hampir 2 tahun
8. Media sosial apa yang anda miliki : Facebook, Instagram, Whatshaap, Telegram

2. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Cara menjawab pertanyaan dibawah ini yaitu dengan cara memberi tanda benar (✓) pada kotak yang merupakan pendapat anda.

Keterangan :

STP : Sangat Tidak Paham P : Paham

TP : Tidak Paham SP : Sangat Paham CP : Cukup Paham

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

3. Kuesioner Penelitian

a. Pengetahuan konsumen

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda mengetahui perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional ?				✓	
2.	Seberapa paham anda memahami akad-akad pada asuransi syariah ?				✓	
3.	Seberapa paham anda mengetahui produk-				✓	

	produk yang ditawarkan agen takaful keluarga ?					
4.	Seberapa paham anda mengetahui manfaat proteksi dari produk atau polis yang anda miliki ?				✓	
5.	Seberapa paham anda mengetahui proses pengajuan klaim polis anda ?				✓	

b. Pengalaman terdahulu

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa pelayanan klaim di takaful keluarga lebih mudah ?				✓	
2.	Seberapa paham anda bahwa premi asuransi syariah cukup mahal ?			✓		
3.	Seberapa paham anda bahwa biaya premi yang ditentukan sesuai dengan proteksi atau manfaat yang diterima/dibutuhkan ?					✓

c. Informasi

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial yang dilakukan oleh agen dapat meningkatkan pemahaman berasuransi syariah ?				✓	
2.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial atau digital lebih efektif untuk mendapatkan informasi dibandingkan dengan promosi dahulu melalui Televisi, Brosur dan lain-lain sebagainya ?					✓

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

e. Sosial/Lingkungan

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa memiliki polis asuransi syariah merupakan perencanaan keuangan terbaik di masa depan ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa asuransi syariah tidak terdapat riba, gharar maupun maysir di setiap transaksinya ?				✓	

ANGKET PENELITIAN

1. Karakteristik Responden

Isilah data anda dengan memilih salah satu jawaban dengan memberi tanda (✓) dibawah ini.

1. Nama Lengkap : Khairul Anwar
2. Jenis Kelamin : Pria
3. Usia : 33 Tahun
4. Pekerjaan : Karyawan BUMN/Swasta
5. Pendidikan terakhir : Diploma/Sarjana (DI-S3,Dst)
6. Polis apa yang anda miliki : Pendidikan
7. Lama menjadi nasabah : 3 tahun
8. Media sosial apa yang anda miliki : Facebook, Whatshaap

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

2. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Cara menjawab pertanyaan dibawah ini yaitu dengan cara memberi tanda benar (✓) pada kotak yang merupakan pendapat anda.

Keterangan :

STP : Sangat Tidak Paham P : Paham

TP : Tidak Paham SP : Sangat Paham CP : Cukup Paham

3. Kuesioner Penelitian

a. Pengetahuan konsumen

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda mengetahui perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional ?			✓		
2.	Seberapa paham anda memahami akad-akad pada asuransi syariah ?				✓	
3.	Seberapa paham anda mengetahui produk-produk yang ditawarkan agen takaful keluarga ?				✓	
4.	Seberapa paham anda mengetahui manfaat proteksi dari produk atau polis yang anda miliki ?					✓
5.	Seberapa paham anda mengetahui proses pengajuan klaim polis anda ?				✓	

b. Pengalaman terdahulu

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa pelayanan klaim di takaful keluarga lebih mudah ?				✓	
2.	Seberapa paham anda bahwa premi asuransi syariah cukup mahal ?				✓	
3.	Seberapa paham anda bahwa biaya premi yang ditentukan sesuai dengan proteksi atau manfaat yang diterima/dibutuhkan ?					✓

c. Informasi

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial yang dilakukan oleh agen dapat meningkatkan pemahaman				✓	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

	berasuransi syariah ?					
2.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial atau digital lebih efektif untuk mendapatkan informasi dibandingkan dengan promosi dahulu melalui Televisi, Brosur dan lain-lain sebagainya ?					✓

e. Sosial/Lingkungan

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa memiliki polis asuransi syariah merupakan perencanaan keuangan terbaik di masa depan ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa asuransi syariah tidak terdapat riba, gharar maupun maysir di setiap transaksinya ?					✓

ANGKET PENELITIAN

1. Karakteristik Responden

Isilah data anda dengan memilih salah satu jawaban dengan memberi tanda (✓) dibawah ini.

1. Nama Lengkap : Fitri Agustina
2. Jenis Kelamin : Wanita
3. Usia : 42 Tahun
4. Pekerjaan : Karyawan BUMN/Swasta
5. Pendidikan terakhir : Diploma/Sarjana (DI-S3,Dst)
6. Polis apa yang anda miliki : Takaful Pendidikan
7. Lama menjadi nasabah : 6 tahun
8. Media sosial apa yang anda miliki : Whatshaap, Facebook, Instagram, Tiktok

2. Petunjuk Pengisian Kuesioner

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Cara menjawab pertanyaan dibawah ini yaitu dengan cara memberi tanda benar (✓) pada kotak yang merupakan pendapat anda.

Keterangan :

STP : Sangat Tidak Paham P : Paham

TP : Tidak Paham SP : Sangat Paham CP : Cukup Paham

3. Kuesioner Penelitian

a. Pengetahuan konsumen

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda mengetahui perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional ?				✓	
2.	Seberapa paham anda memahami akad-akad pada asuransi syariah ?					✓
3.	Seberapa paham anda mengetahui produk-produk yang ditawarkan agen takaful keluarga ?					✓
4.	Seberapa paham anda mengetahui manfaat proteksi dari produk atau polis yang anda miliki ?					✓
5.	Seberapa paham anda mengetahui proses pengajuan klaim polis anda ?					✓

b. Pengalaman terdahulu

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa pelayanan klaim di takaful keluarga lebih mudah ?				✓	
2.	Seberapa paham anda bahwa premi asuransi syariah cukup mahal ?				✓	
3.	Seberapa paham anda bahwa biaya premi yang ditentukan sesuai dengan proteksi atau					✓

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN

	manfaat yang diterima/dibutuhkan ?					

c. Informasi

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial yang dilakukan oleh agen dapat meningkatkan pemahaman berasuransi syariah ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial atau digital lebih efektif untuk mendapatkan informasi dibandingkan dengan promosi dahulu melalui Televisi, Brosur dan lain-lain sebagainya ?					✓

e. Sosial/Lingkungan

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa memiliki polis asuransi syariah merupakan perencanaan keuangan terbaik di masa depan ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa asuransi syariah tidak terdapat riba, gharar maupun maysir di setiap transaksinya ?					✓

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

ANGKET PENELITIAN

1. Karakteristik Responden

Isilah data anda dengan memilih salah satu jawaban dengan memberi tanda (✓) dibawah ini.

1. Nama Lengkap : Fatma Utine Akbar
2. Jenis Kelamin : Wanita
3. Usia : 42 Tahun

4. Pekerjaan : Petani/Buruh
5. Pendidikan terakhir : SMA/MAN Sederajat
6. Polis apa yang anda miliki : Takaful Al-Khairat Plus
7. Lama menjadi nasabah : 4 tahun
8. Media sosial apa yang anda miliki : Whatshaap, Facebook, Instagram, tiktok

2. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Cara menjawab pertanyaan dibawah ini yaitu dengan cara memberi tanda benar (✓) pada kotak yang merupakan pendapat anda.

Keterangan :

STP : Sangat Tidak Paham P : Paham
TP : Tidak Paham SP : Sangat Paham CP : Cukup Paham

3. Kuesioner Penelitian

a. Pengetahuan konsumen

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda mengetahui perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional ?					✓
2.	Seberapa paham anda memahami akad-akad pada asuransi syariah ?					✓
3.	Seberapa paham anda mengetahui produk-produk yang ditawarkan agen takaful keluarga ?				✓	
4.	Seberapa paham anda mengetahui manfaat proteksi dari produk atau polis yang anda miliki ?					✓
5.	Seberapa paham anda mengetahui proses pengajuan klaim polis anda ?					✓

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN

b. Pengalaman terdahulu

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa pelayanan klaim di takaful keluarga lebih mudah ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa premi asuransi syariah cukup mahal ?				✓	
3.	Seberapa paham anda bahwa biaya premi yang ditentukan sesuai dengan proteksi atau manfaat yang diterima/dibutuhkan ?					✓

c. Informasi

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial yang dilakukan oleh agen dapat meningkatkan pemahaman berasuransi syariah ?				✓	
2.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial atau digital lebih efektif untuk mendapatkan informasi dibandingkan dengan promosi dahulu melalui Televisi, Brosur dan lain-lain sebagainya ?					✓

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

e. Sosial/Lingkungan

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa memiliki polis asuransi syariah merupakan perencanaan keuangan terbaik di masa depan ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa asuransi syariah tidak terdapat riba, gharar maupun maysir di setiap transaksinya ?					✓

ANGKET PENELITIAN

1. Karakteristik Responden

Isilah data anda dengan memilih salah satu jawaban dengan memberi tanda (✓) dibawah ini.

1. Nama Lengkap : Wildatun Jannah
2. Jenis Kelamin : Wanita
3. Usia : 30 Tahun
4. Pekerjaan : IRT/Tidak Bekerja
5. Pendidikan terakhir : Diploma/Sarjana (DI-S3,Dst)
6. Polis apa yang anda miliki : Pendidikan
7. Lama menjadi nasabah : 2 tahun
8. Media sosial apa yang anda miliki : Whatshaap, Facebook, Instagram, Telegram, Tiktok

2. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Cara menjawab pertanyaan dibawah ini yaitu dengan cara memberi tanda benar (✓) pada kotak yang merupakan pendapat anda.

Keterangan :

STP : Sangat Tidak Paham P : Paham

TP : Tidak Paham SP : Sangat Paham CP : Cukup Paham

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

3. Kuesioner Penelitian

a. Pengetahuan konsumen

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda mengetahui perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional ?				✓	
2.	Seberapa paham anda memahami akad-akad pada asuransi syariah ?				✓	
3.	Seberapa paham anda mengetahui produk-produk yang ditawarkan agen takaful				✓	

	keluarga ?					
4.	Seberapa paham anda mengetahui manfaat proteksi dari produk atau polis yang anda miliki ?					✓
5.	Seberapa paham anda mengetahui proses pengajuan klaim polis anda ?				✓	

b. Pengalaman terdahulu

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa pelayanan klaim di takaful keluarga lebih mudah ?				✓	
2.	Seberapa paham anda bahwa premi asuransi syariah cukup mahal ?				✓	
3.	Seberapa paham anda bahwa biaya premi yang ditentukan sesuai dengan proteksi atau manfaat yang diterima/dibutuhkan ?					✓

c. Informasi

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial yang dilakukan oleh agen dapat meningkatkan pemahaman berasuransi syariah ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial atau digital lebih efektif untuk mendapatkan informasi dibandingkan dengan promosi dahulu melalui Televisi, Brosur dan lain-lain sebagainya ?					✓

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

e. Sosial/Lingkungan

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa memiliki polis asuransi syariah merupakan perencanaan keuangan terbaik di masa depan ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa asuransi syariah tidak terdapat riba, gharar maupun maysir di setiap transaksinya ?					✓

ANGKET PENELITIAN

1. Karakteristik Responden

Isilah data anda dengan memilih salah satu jawaban dengan memberi tanda (✓) dibawah ini.

1. Nama Lengkap : Syaiful Hidayat
2. Jenis Kelamin : Pria
3. Usia : 26 Tahun
4. Pekerjaan : Petani/Buruh
5. Pendidikan terakhir : Diploma/Sarjana (D1-S3,Dst)
6. Polis apa yang anda miliki : Al-Khairat
7. Lama menjadi nasabah : 1 tahun
8. Media sosial apa yang anda miliki : Whatshaap, Twitter, Facebook, Instagram, Telegram, Tiktok, Youtube.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

2. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Cara menjawab pertanyaan dibawah ini yaitu dengan cara memberi tanda benar (✓) pada kotak yang merupakan pendapat anda.

Keterangan :

STP : Sangat Tidak Paham P : Paham

TP : Tidak Paham SP : Sangat Paham CP : Cukup Paham

3. Kuesioner Penelitian

a. Pengetahuan konsumen

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda mengetahui perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional ?			✓		
2.	Seberapa paham anda memahami akad-akad pada asuransi syariah ?			✓		
3.	Seberapa paham anda mengetahui produk-produk yang ditawarkan agen takaful keluarga ?			✓		
4.	Seberapa paham anda mengetahui manfaat proteksi dari produk atau polis yang anda miliki ?				✓	
5.	Seberapa paham anda mengetahui proses pengajuan klaim polis anda ?			✓		

b. Pengalaman terdahulu

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa pelayanan klaim di takaful keluarga lebih mudah ?			✓		
2.	Seberapa paham anda bahwa premi asuransi syariah cukup mahal ?			✓		
3.	Seberapa paham anda bahwa biaya premi yang ditentukan sesuai dengan proteksi atau manfaat yang diterima/dibutuhkan ?					✓

c. Informasi

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa promosi				✓	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

	melalui media sosial yang dilakukan oleh agen dapat meningkatkan pemahaman berasuransi syariah ?					
2.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial atau digital lebih efektif untuk mendapatkan informasi dibandingkan dengan promosi dahulu melalui Televisi, Brosur dan lain-lain sebagainya ?					✓

e. Sosial/Lingkungan

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa memiliki polis asuransi syariah merupakan perencanaan keuangan terbaik di masa depan ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa asuransi syariah tidak terdapat riba, gharar maupun maysir di setiap transaksinya ?				✓	

ANGKET PENELITIAN

1. Karakteristik Responden

Isilah data anda dengan memilih salah satu jawaban dengan memberi tanda (✓) dibawah ini.

1. Nama Lengkap : Musthofa Hilmi
2. Jenis Kelamin : Pria
3. Usia : 24 Tahun
4. Pekerjaan : Karyawan BUMN/Swasta
5. Pendidikan terakhir : Diploma/Sarjana (D1-S3,Dst)
6. Polis apa yang anda miliki : Al-Khairat
7. Lama menjadi nasabah : 1 tahun
8. Media sosial apa yang anda miliki : Twitter, Whatshaap, Facebook, Instagram, Telegram, Tiktok, Youtube.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

2. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Cara menjawab pertanyaan dibawah ini yaitu dengan cara memberi tanda benar (✓) pada kotak yang merupakan pendapat anda.

Keterangan :

STP : Sangat Tidak Paham P : Paham

TP : Tidak Paham SP : Sangat Paham CP : Cukup Paham

3. Kuesioner Penelitian

a. Pengetahuan konsumen

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda mengetahui perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional ?				✓	
2.	Seberapa paham anda memahami akad-akad pada asuransi syariah ?				✓	
3.	Seberapa paham anda mengetahui produk-produk yang ditawarkan agen takaful keluarga ?				✓	
4.	Seberapa paham anda mengetahui manfaat proteksi dari produk atau polis yang anda miliki ?					✓
5.	Seberapa paham anda mengetahui proses pengajuan klaim polis anda ?				✓	

b. Pengalaman terdahulu

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa pelayanan klaim di takaful keluarga lebih mudah ?				✓	
2.	Seberapa paham anda bahwa premi asuransi syariah cukup mahal ?				✓	
3.	Seberapa paham anda bahwa biaya premi				✓	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN

	yang ditentukan sesuai dengan proteksi atau manfaat yang diterima/dibutuhkan ?					

c. Informasi

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial yang dilakukan oleh agen dapat meningkatkan pemahaman berasuransi syariah ?				✓	
2.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial atau digital lebih efektif untuk mendapatkan informasi dibandingkan dengan promosi dahulu melalui Televisi, Brosur dan lain-lain sebagainya ?					✓

e. Sosial/Lingkungan

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa memiliki polis asuransi syariah merupakan perencanaan keuangan terbaik di masa depan ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa asuransi syariah tidak terdapat riba, gharar maupun maysir di setiap transaksinya ?				✓	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

ANGKET PENELITIAN

1. Karakteristik Responden

Isilah data anda dengan memilih salah satu jawaban dengan memberi tanda (✓) dibawah ini.

1. Nama Lengkap : Hendri Mahmud
2. Jenis Kelamin : Pria
3. Usia : 35 Tahun

4. Pekerjaan : Karyawan BUMN/Swasta

5. Pendidikan terakhir : Diploma/Sarjana (D1-S3,Dst)

6. Polis apa yang anda miliki : Pendidikan

7. Lama menjadi nasabah : 3 tahun

8. Media sosial apa yang anda miliki : Whatshaap, Facebook, Instagram, Tiktok, Youtube.

2. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Cara menjawab pertanyaan dibawah ini yaitu dengan cara memberi tanda benar (✓) pada kotak yang merupakan pendapat anda.

Keterangan :

STP : Sangat Tidak Paham P : Paham

TP : Tidak Paham SP : Sangat Paham CP : Cukup Paham

3. Kuesioner Penelitian

a. Pengetahuan konsumen

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda mengetahui perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional ?					✓
2.	Seberapa paham anda memahami akad-akad pada asuransi syariah ?					✓
3.	Seberapa paham anda mengetahui produk-produk yang ditawarkan agen takaful keluarga ?				✓	
4.	Seberapa paham anda mengetahui manfaat proteksi dari produk atau polis yang anda miliki ?					✓
5.	Seberapa paham anda mengetahui proses pengajuan klaim polis anda ?					✓

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN

b. Pengalaman terdahulu

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa pelayanan klaim di takaful keluarga lebih mudah ?				✓	
2.	Seberapa paham anda bahwa premi asuransi syariah cukup mahal ?				✓	
3.	Seberapa paham anda bahwa biaya premi yang ditentukan sesuai dengan proteksi atau manfaat yang diterima/dibutuhkan ?					✓

c. Informasi

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial yang dilakukan oleh agen dapat meningkatkan pemahaman berasuransi syariah ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial atau digital lebih efektif untuk mendapatkan informasi dibandingkan dengan promosi dahulu melalui Televisi, Brosur dan lain-lain sebagainya ?					✓

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

e. Sosial/Lingkungan

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa memiliki polis asuransi syariah merupakan perencanaan keuangan terbaik di masa depan ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa asuransi syariah tidak terdapat riba, gharar maupun maysir di setiap transaksinya ?				✓	

ANGKET PENELITIAN

1. Karakteristik Responden

Isilah data anda dengan memilih salah satu jawaban dengan memberi tanda (✓) dibawah ini.

1. Nama Lengkap : Neni Safitri
2. Jenis Kelamin : Wanita
3. Usia : 39 Tahun
4. Pekerjaan : Wiraswasta
5. Pendidikan terakhir : SMA/MAN Sederajat
6. Polis apa yang anda miliki : Pendidikan
7. Lama menjadi nasabah : 5 Tahun
8. Media sosial apa yang anda miliki : Whatshaap, Facebook, Tiktok, Youtube.

2. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Cara menjawab pertanyaan dibawah ini yaitu dengan cara memberi tanda benar (✓) pada kotak yang merupakan pendapat anda.

Keterangan :

STP : Sangat Tidak Paham P : Paham

TP : Tidak Paham SP : Sangat Paham CP : Cukup Paham

3. Kuesioner Penelitian

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

a. Pengetahuan konsumen

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda mengetahui perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional ?				✓	
2.	Seberapa paham anda memahami akad-akad pada asuransi syariah ?				✓	
3.	Seberapa paham anda mengetahui produk-produk yang ditawarkan agen takaful				✓	

	keluarga ?					
4.	Seberapa paham anda mengetahui manfaat proteksi dari produk atau polis yang anda miliki ?					✓
5.	Seberapa paham anda mengetahui proses pengajuan klaim polis anda ?				✓	

b. Pengalaman terdahulu

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa pelayanan klaim di takaful keluarga lebih mudah ?				✓	
2.	Seberapa paham anda bahwa premi asuransi syariah cukup mahal ?				✓	
3.	Seberapa paham anda bahwa biaya premi yang ditentukan sesuai dengan proteksi atau manfaat yang diterima/dibutuhkan ?				✓	

c. Informasi

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial yang dilakukan oleh agen dapat meningkatkan pemahaman berasuransi syariah ?				✓	
2.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial atau digital lebih efektif untuk mendapatkan informasi dibandingkan dengan promosi dahulu melalui Televisi, Brosur dan lain-lain sebagainya ?					✓

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

e. Sosial/Lingkungan

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa memiliki polis asuransi syariah merupakan perencanaan keuangan terbaik di masa depan ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa asuransi syariah tidak terdapat riba, gharar maupun maysir di setiap transaksinya ?				✓	

ANGKET PENELITIAN

1. Karakteristik Responden

Isilah data anda dengan memilih salah satu jawaban dengan memberi tanda (✓) dibawah ini.

1. Nama Lengkap : Rita Azhara
2. Jenis Kelamin : Wanita
3. Usia : 37 Tahun
4. Pekerjaan : IRT/Tidak Bekerja
5. Pendidikan terakhir : SMA/MAN Sederajat
6. Polis apa yang anda miliki : Pendidikan
7. Lama menjadi nasabah : 2 Tahun
8. Media sosial apa yang anda miliki : Whatshaap, Facebook, Instagram, Telegram, Tiktok, Youtube.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

2. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Cara menjawab pertanyaan dibawah ini yaitu dengan cara memberi tanda benar (✓) pada kotak yang merupakan pendapat anda.

Keterangan :

STP : Sangat Tidak Paham P : Paham

TP : Tidak Paham SP : Sangat Paham CP : Cukup Paham

3. Kuesioner Penelitian

a. Pengetahuan konsumen

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda mengetahui perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional ?				✓	
2.	Seberapa paham anda memahami akad-akad pada asuransi syariah ?				✓	
3.	Seberapa paham anda mengetahui produk-produk yang ditawarkan agen takaful keluarga ?				✓	
4.	Seberapa paham anda mengetahui manfaat proteksi dari produk atau polis yang anda miliki ?				✓	
5.	Seberapa paham anda mengetahui proses pengajuan klaim polis anda ?				✓	

b. Pengalaman terdahulu

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa pelayanan klaim di takaful keluarga lebih mudah ?				✓	
2.	Seberapa paham anda bahwa premi asuransi syariah cukup mahal ?				✓	
3.	Seberapa paham anda bahwa biaya premi yang ditentukan sesuai dengan proteksi atau manfaat yang diterima/dibutuhkan ?				✓	

c. Informasi

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa promosi				✓	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

	melalui media sosial yang dilakukan oleh agen dapat meningkatkan pemahaman berasuransi syariah ?					
2.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial atau digital lebih efektif untuk mendapatkan informasi dibandingkan dengan promosi dahulu melalui Televisi, Brosur dan lain-lain sebagainya ?					✓

e. Sosial/Lingkungan

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa memiliki polis asuransi syariah merupakan perencanaan keuangan terbaik di masa depan ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa asuransi syariah tidak terdapat riba, gharar maupun maysir di setiap transaksinya ?				✓	

ANGKET PENELITIAN

1. Karakteristik Responden

Isilah data anda dengan memilih salah satu jawaban dengan memberi tanda (✓) dibawah ini.

1. Nama Lengkap : Mahdi Djafar Ritonga
2. Jenis Kelamin : Pria
3. Usia : 40 Tahun
4. Pekerjaan : Wiraswasta
5. Pendidikan terakhir : Diploma/Sarjana (D1-S3,Dst)
6. Polis apa yang anda miliki : Al-Khairat Plus
7. Lama menjadi nasabah : 4 Tahun
8. Media sosial apa yang anda miliki : Whatshaap, Facebook, Instagram

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

2. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Cara menjawab pertanyaan dibawah ini yaitu dengan cara memberi tanda benar (✓) pada kotak yang merupakan pendapat anda.

Keterangan :

STP : Sangat Tidak Paham P : Paham

TP : Tidak Paham SP : Sangat Paham CP : Cukup Paham

3. Kuesioner Penelitian

a. Pengetahuan konsumen

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda mengetahui perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional ?				✓	
2.	Seberapa paham anda memahami akad-akad pada asuransi syariah ?				✓	
3.	Seberapa paham anda mengetahui produk-produk yang ditawarkan agen takaful keluarga ?				✓	
4.	Seberapa paham anda mengetahui manfaat proteksi dari produk atau polis yang anda miliki ?					✓
5.	Seberapa paham anda mengetahui proses pengajuan klaim polis anda ?				✓	

b. Pengalaman terdahulu

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa pelayanan klaim di takaful keluarga lebih mudah ?				✓	
2.	Seberapa paham anda bahwa premi asuransi syariah cukup mahal ?				✓	
3.	Seberapa paham anda bahwa biaya premi					✓

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN

	yang ditentukan sesuai dengan proteksi atau manfaat yang diterima/dibutuhkan ?					

c. Informasi

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial yang dilakukan oleh agen dapat meningkatkan pemahaman berasuransi syariah ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial atau digital lebih efektif untuk mendapatkan informasi dibandingkan dengan promosi dahulu melalui Televisi, Brosur dan lain-lain sebagainya ?					✓

e. Sosial/Lingkungan

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa memiliki polis asuransi syariah merupakan perencanaan keuangan terbaik di masa depan ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa asuransi syariah tidak terdapat riba, gharar maupun maysir di setiap transaksinya ?					✓

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

ANGKET PENELITIAN

1. Karakteristik Responden

Isilah data anda dengan memilih salah satu jawaban dengan memberi tanda (✓) dibawah ini.

1. Nama Lengkap : Siska Safitri
2. Jenis Kelamin : Wanita
3. Usia : 30 Tahun

4. Pekerjaan : IRT/Tidak Bekerja

5. Pendidikan terakhir : SMA/MAN Sederajat

6. Polis apa yang anda miliki : Pendidikan

7. Lama menjadi nasabah : 2 Tahun

8. Media sosial apa yang anda miliki : Instagram, Telegram, Whatshaap, Facebook, Tiktok, Youtube, twitter.

2. Petunjuk Pengisian Kuesioner

Cara menjawab pertanyaan dibawah ini yaitu dengan cara memberi tanda benar (✓) pada kotak yang merupakan pendapat anda.

Keterangan :

STP : Sangat Tidak Paham P : Paham

TP : Tidak Paham SP : Sangat Paham CP : Cukup Paham

3. Kuesioner Penelitian

a. Pengetahuan konsumen

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda mengetahui perbedaan asuransi syariah dengan asuransi konvensional ?				✓	
2.	Seberapa paham anda memahami akad-akad pada asuransi syariah ?				✓	
3.	Seberapa paham anda mengetahui produk-produk yang ditawarkan agen takaful keluarga ?			✓		
4.	Seberapa paham anda mengetahui manfaat proteksi dari produk atau polis yang anda miliki ?				✓	
5.	Seberapa paham anda mengetahui proses pengajuan klaim polis anda ?				✓	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA MEDAN

b. Pengalaman terdahulu

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa pelayanan klaim di takaful keluarga lebih mudah ?				✓	
2.	Seberapa paham anda bahwa premi asuransi syariah cukup mahal ?				✓	
3.	Seberapa paham anda bahwa biaya premi yang ditentukan sesuai dengan proteksi atau manfaat yang diterima/dibutuhkan ?				✓	

c. Informasi

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial yang dilakukan oleh agen dapat meningkatkan pemahaman berasuransi syariah ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa promosi melalui media sosial atau digital lebih efektif untuk mendapatkan informasi dibandingkan dengan promosi dahulu melalui Televisi, Brosur dan lain-lain sebagainya ?				✓	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

e. Sosial/Lingkungan

No	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1.	Seberapa paham anda bahwa memiliki polis asuransi syariah merupakan perencanaan keuangan terbaik di masa depan ?					✓
2.	Seberapa paham anda bahwa asuransi syariah tidak terdapat riba, gharar maupun maysir di setiap transaksinya ?					✓

Lampiran 4

Dokumentasi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Pribadi

1. Nama : Aulia Chintya Dewi
2. NIM : 0505182033
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Nama Ibu : Siti Rohimah Daulay
5. Nama Ayah : Edy Suroso
6. Tempat/Tanggal Lahir : Rantauprapat/ 24 April 2000
7. Alamat : Jl. Rantau Lama, no. 45, Kel. Bakaran Batu, Kec. Rantau Selatan, Kab. Labuhanbatu, Prov. Sumatera Utara, Indonesia
8. No HP : +62852-6078-6273
9. Email : auliachintyadewi1@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. TK Negeri Pembina, Kel. Urung Kompas, Labuhanbatu (2005 – 2006)
2. SD Negeri 112140 Kp. Baru, Rantau Utara, Labuhanbatu (2006 -2012)
3. SMP Negeri 2 Rantau Utara, Labuhanbatu (2012 - 2015)
4. SMA Negeri 1 Rantau Utara, Labuhanbatu (2015 - 2018)

C. Riwayat Organisasi

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

1. Anggota Pramuka Penggalang SMP Negeri 2 Rantau Utara (2013 - 2014)
2. Anggota Remaja Masjid Rantau Lama (2015 - Sampai sekarang)
3. Anggota OSIS Divisi Keagamaan SMA Negeri 1 Rantau Utara (2017 - 2018)
4. Ketua Keputrian ROHIS SMA Negeri 1 Rantau Utara (2017 - 2018)
5. Anggota Ikatan Mahasiswa Labuhanbatu (IKLAB), (2018 - 2020)