

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN DAN AJARAN AGAMA ISLAM SERTA
KEBUTUHAN ASURANSI TERHADAP MINAT MENJADI NASABAH ASURANSI
SYARIAH DI BANK MUAMALAT**

TESIS

Diajukan sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Magister Ekonomi (M.E)
Program Studi Ekonomi Syari'ah



Oleh :

YADI HENDRAWAN

NIM : 20086050014

**PROGRAM PASCA SARJANA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
SYEKH NURJATI CIREBON
2022 M / 1443 H**

LEMBAR PERSETUJUAN

**PENGARUH STRATEGI PEMASARAN DAN AJARAN AGAMA ISLAM SERTA
KEBUTUHAN ASURANSI TERHADAP MINAT MENJADI NASABAH
ASURANSI SYARIAH DI BANK MUAMALAT**

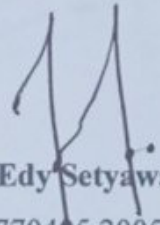
Disusun Oleh :
YADI HENDRAWAN
NIM : 20086050014

Telah disetujui pada tanggal 12 Juli 2022

Pembimbing I / Penguji,


Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M. Ag
NIP. 19750601 200501 1 008

Pembimbing II / Penguji


Dr. H. Edy Setyawan, Lc. MA.
NIP.19770405 200501 1 003

Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M.Ag

Program Pascasarjana

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon

NOTA DINAS

Lampiran : 6 (Enam) Lembar

Hal : Penyerahan Tesis

Kepada Yth.

Direktur Program Pascasarjana

IAIN Syekh Nurjati Cirebon

Di

Cirebon

Assalammu 'Alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti dan merevisi seperlunya, kami berpendapat bahwa tesis saudara **YADI HENDRAWAN** yang berjudul **"Pengaruh Strategi Pemasaran dan Ajaran Agama Islam serta Kebutuhan Asuransi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi Syariah Di Bank Muamalat"** Telah dapat diujikan.

Bersama ini kami kirimkan naskahnya untuk diujikan dalam siding ujian tesis Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Atas Perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalammu 'Alaikum Wr. Wb

Cirebon, 12 Juli 2022

Pembimbing I

Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M.Ag

NIP. 19750601 200501 1 008

Dr. H. Edy Setyawan, Lc. MA.

Program Pascasarjana

Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh Nurjati Cirebon

NOTA DINAS

Lampiran : 6 (Enam) Lembar

Hal : Penyerahan Tesis

Kepada Yth.

Direktur Program Pascasarjana

IAIN Syekh Nurjati Cirebon

Di

Cirebon

Assalammu 'Alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, meneliti dan merevisi seperlunya, kami berpendapat bahwa tesis saudara **YADI HENDRAWAN** yang berjudul **"Pengaruh Strategi Pemasaran dan Ajaran Agama Islam serta Kebutuhan Asuransi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi Syariah Di Bank Muamalat"** Telah dapat diujikan.

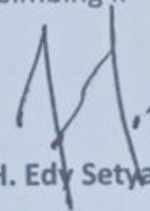
Bersama ini kami kirimkan naskahnya untuk diujikan dalam siding ujian tesis Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Atas Perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalammu 'Alaikum Wr. Wb

Cirebon, 12 Juli 2022

Pembimbing II



Dr. H. Edy Setyawan, Lc. MA

NIP. 19770405 200501 1 003


LEMBAR PENGESAHAN

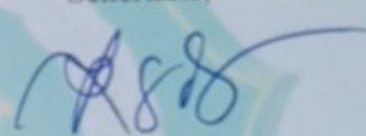
PENGARUH STRATEGI PEMASARAN DAN AJARAN AGAMA ISLAM
SERTA KEBUTUHAN ASURANSI TERHADAP MINAT MENJADI
NASABAH ASURANSI SYARIAH DI BANK MUAMALAT

Disusun oleh :
YADI HENDRAWAN
NIM : 20086050014

Telah diajukan pada tanggal 11 Agustus 2022 dan dinyatakan memenuhi syarat
untuk memperoleh gelar Magister Ekonomi (M. E)


Ketua, Dewan Penguji, Sekertaris,

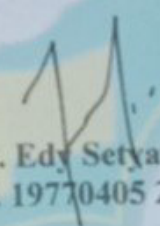

Prof. Dr. H. Dedi Djubaedi., M. Ag.
NIP. 19590320 198403 1 002


H. Didin Nurul Rosidin, M.A., Ph.D.
NIP. 19730404 199803 1 005

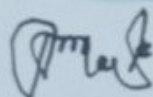
Pembimbing I/ Penguji,

Pembimbing II/ Penguji,


Prof. Dr. H. Aan Jaelani., M. Ag.
NIP. 19750601 200501 1 008

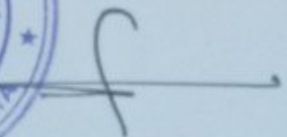

Dr. H. Edy Setyawan, Lc. MA.
NIP. 19770405 200501 1 003

Penguji Utama,



H. Kosim, M.Ag
NIP. 19640104 199203 1 004
Direktur,




Prof. Dr. H. Dedi Djubaedi., M. Ag.
NIP. 19590320 198403 1 002

ABSTRAK

Menurut ajaran Islam, umat manusia yang ada di dunia ini merupakan satu keluarga. Oleh karena itu, setiap manusia sama derajatnya di mata Allah dan di depan hukum yang diwahyukan-Nya. Konsep persaudaraan dan perlakuan yang sama terhadap seluruh umat manusia di muka hukum tidaklah mempunyai arti kalau tidak disertai dengan keadilan ekonomi, yang memungkinkan setiap orang dapat hidup sebagaimana mestinya. Untuk merealisasikan kekeluargaan dan kebersamaan tersebut dibutuhkan adanya kerja sama, tolong-menolong, dan saling menjamin di antara umat manusia.

Menjalin persaudaraan sesama umat manusia memang sangat penting karena dalam kenyataannya manusia tidak bisa hidup sendiri tanpa bantuan pihak lain. Oleh karena itu, dalam menjalani kehidupan ini diperlukan kerja sama antar-umat manusia. Manusia setiap waktu dihadapkan dengan sederet bahaya yang mengancam jiwa, harta, kehormatan, agama, dan tanah airnya. Manusia juga dihadapkan dengan beragam resiko kecelakaan, mulai dari kecelakaan transportasi udara, kapal hingga angkutan darat dengan beragam jenisnya, ditambah kecelakaan kerja, kebakaran, perampokan, pencurian, sakit hingga kematian. Belum lagi ditambah dengan ancaman mental, seperti kegelisahan mental, ancaman globalisasi ekonomi, dan lain sebagainya.

Perilaku nasabah asuransi mengenal istilah *Polis Lapse*. *Polis Lapse* adalah penghentian penanggungan asuransi sebagai akibat tidak bayarnya premi dan biaya-biaya polis yang sudah jatuh tempo atau nilai tunai yang dimiliki sudah tidak mencukupi untuk membayar premi dan biaya-biaya lagi. Resiko *Polis lapse* bisa diantisipasi sejak dini, salah satunya dengan menganalisa Minat Nasabah dalam membeli asuransi syariah itu sendiri.

Penelitian ini mencoba menganalisa minat nasabah yang sudah menjadi Nasabah Asuransi Syariah di Bank Muamalat Cabang Cirebon dengan mencari faktor yang dominan yang menjadi latar belakang Minat Nasabah membeli Asuransi Syariah, faktor-faktor yang akan dianalisis adalah Strategi Pemasaran, Ajaran Agama Islam atau Kebutuhan Nasabah terhadap Asuransi Syariah itu sendiri.

Penelitian ini didasarkan pada pemikiran bahwa minat menjadi nasabah asuransi syariah dipengaruhi oleh strategi pemasaran, ajaran agama islam yang dianut, kebutuhan asuransi dan minat. Variabel-variabel tersebut diestimasi menggunakan metode *Ordinary Least Square (OLS)*, dengan minat sebagai variabel dependen dan ketiga variabel lainnya sebagai variabel independen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel strategi pemasaran, ajaran agama islam, dan kebutuhan asuransi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menjadi nasabah asuransi syariah di Bank Muamalat Kota Cirebon dengan variabel kebutuhan asuransi sebagai variabel yang dominan.

Kata kunci: *strategi pemasaran, minat, bank syariah, Islam, kebutuhan asuransi*

ABSTRACT

According to Islamic teachings, human beings in this world are one family. Therefore, every human being is equal in the eyes of Allah and before the law that He has revealed. The concept of brotherhood and equal treatment of all human beings before the law has no meaning if it is not accompanied by economic justice, which enables everyone to live as they should. To realize this kinship and togetherness, cooperation, mutual assistance, and mutual guarantee among human beings are needed.

Establishing brotherhood among human beings is very important because in reality humans cannot live alone without the help of other parties. Therefore, in living this life, cooperation between human beings is needed. Humans are always faced with a series of dangers that threaten their lives, property, honor, religion, and homeland. Humans are also faced with various types of accidents, ranging from air transportation accidents, ships to land transportation of various types, plus work accidents, fires, robberies, theft, illness to death. Not to mention the added mental threats, such as mental anxiety, the threat of economic globalization, and so on.

Careful behavior Insurance recognizes the term Lapse Policy. Lapse policy is the termination of insurance coverage as a result of non-payment of premiums and policy costs that have matured or the cash value held is not sufficient to pay premiums and other costs. Policy lapse risk can be anticipated early on, one of which is by analyzing customer interest in buying sharia insurance itself.

This study tries to analyze the interest of customers who have become Sharia Insurance Customers at Bank Muamalat Cirebon Branch by looking for the dominant factors that become the background of customer interest in buying Sharia insurance, the factors that will be analyzed are Marketing Strategy, Islamic Teachings or Customer Needs for Insurance Sharia itself.

This research is based on the idea that interest in becoming a sharia insurance customer is influenced by marketing strategies, Islamic teachings, insurance needs and interests. These variables were estimated using the *Ordinary Least Square (OLS)* method, with interest as the dependent variable and the other three variables as independent variables. The results showed that the variables of marketing strategy, Islamic teachings, and insurance needs partially had a positive and significant effect on the interest in becoming a sharia insurance customer at a Sharia Bank in Cirebon City with the insurance need variable as the dominant variable.

Keywords: marketing strategy, interest, Islamic banking, Islam, insurance needs

الملخص

بحسب التعاليم الإسلامية ، فإن الجنس البشري في هذا العالم هو عائلة واحدة. فكل إنسان متساوٍ في نظر الله وأمام القانون الذي أنزله. إن مفهوم الأخوة والمساواة في المعاملة بين جميع البشر أمام القانون لا معنى له إذا لم يقترن بالعدالة الاقتصادية التي تمكن الجميع من العيش كما ينبغي. لتحقيق هذه القرابة والتكاتف ، هناك حاجة إلى التعاون والمساعدة المتبادلة والضمان المتبادل بين البشر.

إن ترسيخ الأخوة بين البشر أمر مهم للغاية لأنه في الواقع لا يمكن للبشر أن يعيشوا بمفردهم دون مساعدة الأطراف الأخرى. لذلك ، في عيش هذه الحياة ، هناك حاجة إلى التعاون بين البشر. يواجه البشر دائمًا سلسلة من الأخطار التي تهدد حياتهم وممتلكاتهم وشرفهم ودينهم ووطنهم. يواجه البشر أيضًا أنواعًا مختلفة من الحوادث ، بدءًا من حوادث النقل الجوي والسفن إلى النقل البري بمختلف أنواعه ، بالإضافة إلى حوادث العمل والحرائق والسرقات والسرقة والمرض حتى الموت. ناهيك عن التهديدات العقلية المضافة ، مثل القلق العقلي وخطر العولمة الاقتصادية وما إلى ذلك.

يعترف تأمين السلوك الحذر بمصطلح لافسي فوليسي. سياسة انقضاء المدة هي إنهاء التغطية التأمينية نتيجة عدم دفع الأقساط وتكاليف البوليصه المستحقة أو أن القيمة النقدية المحتفظ بها ليست كافية لدفع أقساط التأمين والتكاليف الأخرى. يمكن توقع مخاطر سقوط الوثيقة في وقت مبكر ، أحدها هو تحليل اهتمام العملاء بشراء التأمين المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية نفسها.

تحاول هذه الدراسة تحليل اهتمام العملاء الذين أصبحوا عملاء التأمين الشرعي في بنك معاملات سيربيون من خلال البحث عن العوامل المهيمنة التي أصبحت خلفية اهتمام العملاء بشراء التأمين الشرعي ، والعوامل التي سيتم تحليلها هي استراتيجية التسويق ، والتعاليم الإسلامية. أو احتياجات العميل للتأمين الشرعي نفسه.

يعتمد هذا البحث على فكرة أن الاهتمام بأن تصبح عميلًا للتأمين المتوافق مع الشريعة يتأثر باستراتيجيات التسويق والتعاليم الإسلامية واحتياجات التأمين واهتماماته. تم تقدير هذه المتغيرات باستخدام طريقة اويل ايس ، مع الاهتمام كمتغير تابع والمتغيرات الثلاثة الأخرى كمتغيرات مستقلة. أظهرت النتائج أن متغيرات استراتيجية التسويق ، والتعاليم الإسلامية ، والاحتياجات التأمينية كان لها جزئيًا تأثير إيجابي وهام على الاهتمام بأن تصبح عميلًا للتأمين الشرعي في أحد البنوك الشرعية في مدينة سيربيون مع متغير الحاجة للتأمين باعتباره المتغير المسيطر.

الكلمات المفتاحية: إستراتيجية التسويق ، الفائدة ، الصيرفة الإسلامية ، الإسلام ، الحاجات التأمينية

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, atas segala karunia dan ridho-NYA, sehingga tesis dengan judul "Strategi Pemasaran, Ajaran Agama Islam dan Kebutuhan Asuransi Terhadap Minat Menjadi Nasabah Asuransi Syariah di Bank Syariah" ini dapat diselesaikan. Tesis ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Magister Ekonomi (M.E.) dalam bidang keahlian Ekonomi Islam pada program studi Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa hormat dan menghaturkan terima kasih yang sebesar-besarnya, kepada :

1. Dr. H. Sumanta, M.Ag, Rektor IAIN Syekh Nurjati Cirebon
2. Prof. Dr. Dedi Djubaedi, MA Direktur Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon
3. Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M.Ag, selaku Dosen Pembimbing I
4. Dr. H. Edy Setyawan, Lc.MA. selaku Dosen Pembimbing II
5. Dr. H. Kosim, M.Ag selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Syekh Nurjati Cirebon
6. Segenap dosen dan staff pengajar pada Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon
7. Segenap Pimpinan dan Staff PT. Bank Muamalat Indonesia, Tbk Kantor Cabang Utama Kota Cirebon

Dengan keterbatasan pengalaman, ilmu maupun pustaka yang ditinjau, penulis menyadari bahwa tesis ini masih banyak kekurangan dan pengembangan lanjut agar benar benar bermanfaat. Oleh sebab itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran agar tesis ini lebih sempurna serta sebagai masukan bagi penulis untuk penelitian dan penulisan karya ilmiah di masa yang akan datang. Akhir kata, penulis berharap tesis ini memberikan manfaat bagi kita semua terutama untuk pengembangan ilmu pengetahuan yang ramah lingkungan.

Cirebon, Juli 2022

Penulis

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Yadi Hendrawan

NIM : 20086050014

Jenjang Program : Magister

Program Studi : Ekonomi Syari'ah

Pada Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon

Menyatakan bahwa tesis ini secara keseluruhan adalah ASLI hasil penelitian saya, kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya dan disebutkan di daftar pustaka.

Pernyataan ini dibuat dengan sejujurnya dan dengan penuh kesungguhan hati disertai kesiapan untuk bertanggung jawab atas segala resiko yang mungkin diberikan sesuai dengan peraturan yang berlaku, apabila kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan atau ada klaim terhadap keaslian karya saya ini.

Cirebon, 12 Juli 22 2022

Yang Menyatakan,



Yadi Hendrawan

NIM : 20086050014

ABSTRAK

Menurut ajaran Islam, umat manusia yang ada di dunia ini merupakan satu keluarga. Oleh karena itu, setiap manusia sama derajatnya di mata Allah dan di depan hukum yang diwahyukan-Nya. Konsep persaudaraan dan perlakuan yang sama terhadap seluruh umat manusia di muka hukum tidaklah mempunyai arti kalau tidak disertai dengan keadilan ekonomi, yang memungkinkan setiap orang dapat hidup sebagaimana mestinya. Untuk merealisasikan kekeluargaan dan kebersamaan tersebut dibutuhkan adanya kerja sama, tolong-menolong, dan saling menjamin di antara umat manusia.

Menjalani persaudaraan sesama umat manusia memang sangat penting karena dalam kenyataannya manusia tidak bisa hidup sendiri tanpa bantuan pihak lain. Oleh karena itu, dalam menjalani kehidupan ini diperlukan kerja sama antar-umat manusia. Manusia setiap waktu dihadapkan dengan sederet bahaya yang mengancam jiwa, harta, kehormatan, agama, dan tanah airnya. Manusia juga dihadapkan dengan beragam resiko kecelakaan, mulai dari kecelakaan transportasi udara, kapal hingga angkutan darat dengan beragam jenisnya, ditambah kecelakaan kerja, kebakaran, perampokan, pencurian, sakit hingga kematian. Belum lagi ditambah dengan ancaman mental, seperti kegelisahan mental, ancaman globalisasi ekonomi, dan lain sebagainya.

Perilaku nasabah asuransi mengenal istilah Polis *Lapse*. Polis *Lapse* adalah penghentian penanggungan asuransi sebagai akibat tidak bayarnya premi dan biaya-biaya polis yang sudah jatuh tempo atau nilai tunai yang dimiliki sudah tidak mencukupi untuk membayar premi dan biaya-biayanya lagi. Resiko Polis *lapse* bisa diantisipasi sejak dini, salah satunya dengan menganalisa Minat Nasabah dalam membeli asuransi syariah itu sendiri.

Penelitian ini mencoba menganalisa minat nasabah yang sudah menjadi Nasabah Asuransi Syariah di Bank Muamalat Cabang Cirebon dengan mencari faktor yang dominan yang menjadi latar belakang Minat Nasabah membeli Asuransi Syariah, faktor-faktor yang akan dinalisis adalah Strategi Pemasaran, Ajaran Agama Islam atau Kebutuhan Nasabah terhadap Asuransi Syariah itu sendiri.

Penelitian ini didasarkan pada pemikiran bahwa minat menjadi nasabah asuransi syariah dipengaruhi oleh strategi pemasaran, ajaran agama islam yang dianut, kebutuhan asuransi dan minat. Variabel-variabel tersebut diestimasi menggunakan metode *Ordinary Least Square (OLS)*, dengan minat sebagai variabel dependen dan ketiga variabel lainnya sebagai variabel independen. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel strategi pemasaran, ajaran agama islam, dan kebutuhan asuransi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat menjadi nasabah asuransi syariah di Bank Muamalat Kota Cirebon dengan variabel kebutuhan asuransi sebagai variabel yang dominan.

Kata kunci: *strategi pemasaran, minat, bank syariah, Islam, kebutuhan asuransi*

ABSTRACT

According to Islamic teachings, human beings in this world are one family. Therefore, every human being is equal in the eyes of Allah and before the law that He has revealed. The concept of brotherhood and equal treatment of all human beings before the law has no meaning if it is not accompanied by economic justice, which enables everyone to live as they should. To realize this kinship and togetherness, cooperation, mutual assistance, and mutual guarantee among human beings are needed.

Establishing brotherhood among human beings is very important because in reality humans cannot live alone without the help of other parties. Therefore, in living this life, cooperation between human beings is needed. Humans are always faced with a series of dangers that threaten their lives, property, honor, religion, and homeland. Humans are also faced with various types of accidents, ranging from air transportation accidents, ships to land transportation of various types, plus work accidents, fires, robberies, theft, illness to death. Not to mention the added mental threats, such as mental anxiety, the threat of economic globalization, and so on.

Careful behavior Insurance recognizes the term Lapse Policy. Lapse policy is the termination of insurance coverage as a result of non-payment of premiums and policy costs that have matured or the cash value held is not sufficient to pay premiums and other costs. Policy lapse risk can be anticipated early on, one of which is by analyzing customer interest in buying sharia insurance itself.

This study tries to analyze the interest of customers who have become Sharia Insurance Customers at Bank Muamalat Cirebon Branch by looking for the dominant factors that become the background of customer interest in buying Sharia insurance, the factors that will be analyzed are Marketing Strategy, Islamic Teachings or Customer Needs for Insurance Sharia itself.

This research is based on the idea that interest in becoming a sharia insurance customer is influenced by marketing strategies, Islamic teachings, insurance needs and interests. These variables were estimated using the *Ordinary Least Square (OLS)* method, with interest as the dependent variable and the other three variables as independent variables. The results showed that the variables of marketing strategy, Islamic teachings, and insurance needs partially had a positive and significant effect on the interest in becoming a sharia insurance customer at a Sharia Bank in Cirebon City with the insurance need variable as the dominant variable.

Keywords: marketing strategy, interest, Islamic banking, Islam, insurance needs

المخلص

بحسب التعاليم الإسلامية ، فإن الجنس البشري في هذا العالم هو عائلة واحدة. فكل إنسان متساوٍ في نظر الله وأمام القانون الذي أنزله. إن مفهوم الأخوة والمساواة في المعاملة بين جميع البشر أمام القانون لا معنى له إذا لم يقترن بالعدالة الاقتصادية التي تمكن الجميع من العيش كما ينبغي. لتحقيق هذه القرابة والتكاتف ، هناك حاجة إلى التعاون والمساعدة المتبادلة والضمان المتبادل بين البشر.

إن ترسيخ الأخوة بين البشر أمر مهم للغاية لأنه في الواقع لا يمكن للبشر أن يعيشوا بمفردهم دون مساعدة الأطراف الأخرى. لذلك ، في عيش هذه الحياة ، هناك حاجة إلى التعاون بين البشر. يواجه البشر دائماً سلسلة من الأخطار التي تهدد حياتهم وممتلكاتهم وشرفهم ودينهم ووطنهم. يواجه البشر أيضاً أنواعاً مختلفة من الحوادث ، بدءاً من حوادث النقل الجوي والسفن إلى النقل البري بمختلف أنواعه ، بالإضافة إلى حوادث العمل والحرائق والسرقات والسرقة والمرض حتى الموت. ناهيك عن التهديدات العقلية المضافة ، مثل القلق العقلي وخطر العولمة الاقتصادية وما إلى ذلك.

يعترف تأمين السلوك الحذر بمصطلح لافسي فوليسي. سياسة انقضاء المدة هي إنهاء التغطية التأمينية نتيجة عدم دفع الأقساط وتكاليف البوليصا المستحقة أو أن القيمة النقدية المحتفظ بها ليست كافية لدفع أقساط التأمين والتكاليف الأخرى. يمكن توقع مخاطر سقوط الوثيقة في وقت مبكر ، أحدها هو تحليل اهتمام العملاء بشراء التأمين المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية نفسها.

تحاول هذه الدراسة تحليل اهتمام العملاء الذين أصبحوا عملاء التأمين الشرعي في بنك معاملات سيريبيون من خلال البحث عن العوامل المهيمنة التي أصبحت خلفية اهتمام العملاء بشراء التأمين الشرعي ، والعوامل التي سيتم تحليلها هي استراتيجية التسويق ، والتعاليم الإسلامية. أو احتياجات العميل للتأمين الشرعي نفسه.

يعتمد هذا البحث على فكرة أن الاهتمام بأن تصبح عميلاً للتأمين المتوافق مع الشريعة يتأثر باستراتيجيات التسويق والتعاليم الإسلامية واحتياجات التأمين واهتماماته. تم تقدير هذه المتغيرات باستخدام طريقة اويل ايس ، مع الاهتمام كمتغير تابع والمتغيرات الثلاثة الأخرى كمتغيرات مستقلة. أظهرت النتائج أن متغيرات استراتيجية التسويق ، والتعاليم الإسلامية ، والاحتياجات التأمينية كان لها جزئياً تأثير إيجابي وهام على الاهتمام بأن تصبح عميلاً للتأمين الشرعي في أحد البنوك الشرعية في مدينة سيريبيون مع متغير الحاجة للتأمين باعتباره المتغير المسيطر.

الكلمات المفتاحية: إستراتيجية التسويق ، الفائدة ، الصيرفة الإسلامية ، الإسلام ، الحاجات التأمينية

IAIN
SYEKH NURJATI
CIREBON

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN	i
NOTA DINAS	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR	viii
PERNYATAAN KEASLIAN	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	6
E. Penelitian Terdahulu	7
BAB II. KERANGKA TEORI	
A. Strategi Pemasaran	13
B. Ajaran Agama Islam	19
C. Kebutuhan Nasabah	33
D. Minat Nasabah	40
E. Asuransi Syariah	44
F. Kerangka Pemikiran	56
G. Pengembangan Hipotesis Penelitian	58

BAB III. METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	59
B. Populasi dan Sampel	59
C. Definisi Operasional Variabel.....	61
D. Instrumen Penelitian	62
E. Lokasi dan Waktu Penelitian	62
F. Metode dan Teknik Analisa Data	63
G. Teknik Analisis Data Dan Pengujian Hipotesis	63

BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	66
a. Data Portopolio Nasabah Asuransi Syariah Bank Muamalat Indonesia Cabang Cirebon	66
b. Deskripsi Responden	70
B. Uji Kualitas Data Penelitian	71
1. Uji Reabilitas	70
2. Uji Validitas	72
C. Uji Koefisien Determinan	72
D. Uji Kefisien Regresi	73
E. Pengujian Hipotesis	75
F. Uji F (Uji Stimultan)	76
G. Variabel Dominan Menentukan Minat Nasabah Terhadap Asuransi Syariah Di Bank Muamalat Cabang Cirebon	77

BAB V. PENUTUP

A. KESIMPULAN	78
B. KETERBATASAN PENELITIAN	78
C. SARAN	79

DAFTAR PUSTAKA	80
----------------------	----

LAMPIRAN	83
----------------	----

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu	7
Tabel 4.1 Data Konsolidasi Nasabah Asuransi Syariah Bank Muamalat Cabang Cirebon Pencapaian Tahun 2021	66
Tabel 4.2. Jenis Kelamin Responden	67
Tabel 4.3. Usia Responden	67
Tabel 4.4. Tingkat Pendidikan Responden	68
Tabel 4.5. Tingkat Pekerjaan Responden	69
Tabel 4.6. Tingkat Pendapatan Responden	69
Tabel 4.7. Statistik Hasil Uji Reabilitas dengan SPSS 25	70
Tabel 4.8. Hasil Uji Reabilitas	71
Tabel 4.9. Uji Koefisien Determinasi dengan SPSS 25	72
Tabel 4.10. Uji Koefisien Regresi dengan SPSS 25	73
Tabel 4.11. Uji ANOVA dengan SPSS 25	76
Tabel 4.12. Variabel Yang Sangat berpengaruh Terhadap Minat Nasabah Terhadap Asuransi Syariah Di Bank Muamalat Cabang Cirebon	77

