

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “ Pengaruh Strategi *Word Of Mouth* dan Religiusitas terhadap Minat Menabung Mahasiswa di Bank Syariah (Studi Kasus Pada Mahasiswa S1 Jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Tulungagung)” ini ditulis oleh Fitri Fatimatuz Zahrok, NIM. 17401153406, pembimbing Dr. H. Dede Nurohman, M.Ag

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh maraknya informasi getok tular (*word of mouth*) yang dilakukan oleh pengguna perbankan syariah kepada masyarakat dengan menyampaikan informasi positif mengenai perbankan syariah secara umum. Serta mengenai tingkat religiusitas mahasiswa perbankan syariah semester 5 dan 7 FEBI IAIN Tulungagung yang cenderung naik turun apakah berpengaruh terhadap minat mereka menggunakan jasa perbankan syariah. Dalam kenyataannya meskipun informasi getok tular dan tingkat religiusitas mereka tinggi belum tentu mereka menggunakan jasa perbankan syariah.

Dengan demikian rumusan masalah dalam penelitian ini adalah 1) adanya pengaruh variabel *word of mouth* mahasiswa terhadap minat menabung di perbankan syariah, 2) adanya pengaruh antara religiusitas mahasiswa terhadap minat menabung di perbankan syariah, 3) adanya pengaruh secara simultan atau bersama antara *word of mouth* dan religiusitas mahasiswa terhadap minat menabung di perbankan syariah. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode pengumpulan data menggunakan teknik penyebaran angket secara online menggunakan google form. Subyek penelitian berjumlah 136 responden, jumlah tersebut diambil dari jumlah populasi mahasiswa jurusan perbankan syariah semester 5 dan 7 yang memiliki rekening bank syariah. Data yang terkumpul dianalisis dengan menggunakan analisis regresi, yang terdiri dari dua variabel dependen dan satu variabel independen. Alat analisis yang digunakan adalah analisis regresi dengan menggunakan metode validitas dan reabilitas, normalitas, asumsi klasik, koefisien determinasi dan uji parameter individual atau uji t parsial dan uji F.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh *word of mouth* mahasiswa terhadap minat menabung di perbankan syariah dengan nilai t hitung sebesar 4,793 dengan nilai taraf signifikansi 0,000 berarti hipotesis diterima. Hasil penelitian juga menunjukkan ada pengaruh antara tingkat religiusitas mahasiswa terhadap minat menabung di perbankan syariah dengan nilai t hitung sebesar 4,416 dengan taraf signifikansi 0,000. Taraf signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,000, yang berarti hipotesis diterima. *Word of mouth* dan tingkat religiusitas mahasiswa secara bersama-sama berpengaruh terhadap minat menabung dengan nilai F-hitung (79,585) > F-tabel (3,0642). Artinya Hipotesis diterima bahwa antara *word of mouth* dan religiusitas secara simultan atau bersama-sama berpengaruh terhadap minat menabung di perbankan syariah.. Hal ini membuktikan bahwa semakin tinggi *word of mouth* dan religiusitas mahasiswa maka semakin tinggi pula minat mahasiswa menabung di bank syariah.

Kata Kunci: *word of mouth* (Getok tular), Religiusitas dan Minat Menabung.

## ABSTRACT

A skripsi with the title “The Effect of *Word Of Mouth* Strategy and Religiosity towards Students in Bank Sharia’s Interest on Saving Money (Case Study on Students S1 of Sharia Banking Faculty of Economic and Islamic Business IAIN Tulungagung)” this written by Fitri Fatimatuz Zahrok, NIM. 17401153406, Adviser Dr. H. Dede Nurohman, M.Ag

This research is background by the amount of *getoktular*(word of mouth) information which done by the user of Islamic banking to society with positive information about sharia banking generally. Also about religiosity, 5<sup>th</sup> and 7<sup>th</sup> semester student of sharia banking of Faculty of Economic and Islamic Business IAIN Tulungagung tend to be up and down will that things influence their interest to use sharia banking services. In fact, even *getokular* information and their religiosity is high it doesn’t meant that they will use sharia banking services.

Thus, the research question of this research are 1) the existence of the influence of students’ *word of mouth* variable towards interest in saving money in sharia banking, 2) the existence of the influence between students’ religiosity towards interest in saving money in sharia banking. This research uses quantitative approach with the data collection method by online distributing questionnaire techniques using google form. The total of research subject is 136 respondent, that amount taken from amount of 5<sup>th</sup> and 7<sup>th</sup> semester students’ have sharia banking. Data collected is analyzed using regression analysis, consist of two dependent variables and one independent variable. Analysis tool that is used is regression analysis using validity, reliability, normality, classic assumption, coefficient determination, and individual parameter test or partial t test or F test method.

The result of this research shows that there is effects between students’ *word of mouth* towards interest on saving money in sharia banking with the calculated t value 4.793 with significances value level 0,000 means that the hypothesis is accepted. The result of research also shows that there is an effect between students’ religiosity towards interest on saving money in sharia banking with calculated t value 4,416 with significances value level 0,000 means that the hypothesis is accepted. *Word of mouth* and students’ religiosity together influenced on interest on saving with calculated F-value (79,585) > F-table (3,0642). Means that the hypothesis is accepted, that between *word of mouth* and religiosity simultaneously or together influenced towards interest on saving money in sharia banking. This thing prove that the higher *word of mouth* and students’ religiosity, the higher students’ interest on saving money in sharia banking

Keywords: *word of mouth* (Getok tular), Religiosity and Interest of saving money.