

LAMPIRAN

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
FAKULTAS AGAMA ISLAM

FORMULIR PERSETUJUAN NASKAH PUBLIKASI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : SYARIF AS'AD, S.EI., M.SI.
NIK : 19801230201110 13 041

adalah Dosen Pembimbing Skripsi dari mahasiswa :

Nama : SHOLIKHAH
NPM : 20160730090
Fakultas : AGAMA ISLAM
Program Studi : EKONOMI SYARIAH
Judul Naskah Ringkas : PENGARUH PERSEPSI, KEPERCAYAAN, DAN NILAI NASABAH
TERHADAP PERILAKU WORD OF MOUTH TENTANG BANK
SYARIAH (STUDI KASUS MAHASISWA UNIVERSITAS
MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA
Hasil Tes Turnitin* : 12%

Menyatakan bahwa naskah publikasi ini telah diperiksa dan dapat digunakan untuk memenuhi syarat tugas akhir.

Yogyakarta, 27 DESEMBER 2019

Mengetahui,
Ketua Program Studi

Dosen Pembimbing Skripsi,



(.....)
Satria . U.

(.....)
Syarif . As'ad . S.EI., M.SI.

*Wajib menyertakan hasil tes Turnitin atas naskah publikasi.

Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menyatakan bahwa Naskah Publikasi atas:

Nama : SHOLIKHAH
NIM : 20160730090
Prodi : Ekonomi Syariah/FAI
Judul : **PENGARUH PERSEPSI, KEPERCAYAAN, DAN NILAI NASABAH TERHADAP PERILAKU WORD OF MOUTH TENTANG BANK SYARIAH (STUDI KASUS MAHASISWA UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA)**

Dosen Pembimbing : Syarif As'ad , S.El., MSI.

Telah dilakukan tes Turnitin filter 1%, dengan indeks similaritasnya sebesar 12%.
Semoga surat keterangan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Mengetahui
Ka. Ur. Pengelolaan



Laela Niswatin, S.I.Pust

Yogyakarta, 12/30/2019
yang melaksanakan pengecekan



Ikram Al- Zein, S.Kom.I

Perpustakaan Universitas Muhammadiyah Yogyakarta menyatakan bahwa Skripsi atas:

Nama : SHOLIKHAH
NIM : 20160730090
Prodi : Ekonomi Syariah/FAI
Judul : **PENGARUH PERSEPSI, KEPERCAYAAN, DAN NILAI NASABAH TERHADAP PERILAKU WORD OF MOUTH TENTANG BANK SYARIAH (STUDI KASUS MAHASISWA UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA)**

Dosen Pembimbing : Syarif As'ad , S.EI., MSI.

**Telah dilakukan tes Turnitin filter 1%, dengan indeks similaritasnya sebesar 5%.
Semoga surat keterangan ini dapat digunakan sebagaimana mestinya.**

Mengetahui
Ka. Ur. Pengelolaan



Laela Niswatin, S.I.Pust

Yogyakarta, 12/30/2019
yang melaksanakan pengecekan



Ikram Al- Zein, S.Kom.I

A. Kuesioner

Assalamualaikum Wr. Wb

Responden yang terhormat,

Dalam rangka penyusunan skripsi yang berjudul “Pengaruh Persepsi, Kepercayaan, dan Nilai Nasabah terhadap Perilaku *Word of Mout* Bank Syariah” Studi Kasus Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Yogyakarta, maka saya:

Nama : Sholikhah

NIM : 20160730090

Memohon kesediaan saudara untuk meluangkan sedikit waktu dalam mengisi kuesioner ini. Kuesioner ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh persepsi, kepercayaan, dan nilai nasabah terhadap perilaku *word of mouth* tentang bank syariah dikalangan mahasiswa aktif S1 Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

Dalam pengisian kuesioner ini disarankan untuk membaca petunjuk umum yang terdapat pada awal setiap bagian dengan seksama sebelum menjawab pertanyaan sesuai pendapat saudara. Peneliti menjamin kerahasiaan identitas dan setiap jawaban responden.

Atas perhatian dan kesediaannya, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum wr. wb.

Hormat saya

(Sholikhah)

IDENTITAS RESPONDEN:

Nama :.....

Semester :.....

Jenis Kelamin : Laki-laki Perempuan

Usia :.....

Apakah anda pernah menggunakan produk atau jasa dari perbankan syariah:

- a. Iya
- b. Tidak

Apakah anda mempelajari Ekonomi Syariah:

- a. Iya
- b. Tidak

PETUNJUK PENGISIAN:

1. Bacalah dengan teliti setiap pernyataan dan seluruh alternative jawabannya.
2. Pilihlah alternative jawaban yang paling sesuai menurut Anda dan berilah tanda silang (√) pada jawaban yang dipilih.
3. Jawablah dengan jujur dan benar, sesuai pengetahuan dan pengalaman Anda.
4. Kuesioner ini dipergunakan hanya untuk penelitian akademis.
5. Ada empat alternatif jawaban, yaitu:
 - a. Sangat Setuju (SS)
 - b. Setuju (S)
 - c. Tidak Setuju (TS)
 - d. Sangat Tidak Setuju (STS)

I. PERSEPSI

No.	Daftar Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Sistem dan produk-produk perbankan syariah sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.				
2.	Aktivitas kegiatan dan operasional yang dijalankan bank syariah sudah sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.				
3.	Bank syariah adalah bank yang bebas dari bunga atau riba.				
4.	Orientasi bisnis bank syariah selain mencari profit juga berusaha mendapatkan keberkahan dari Allah SWT.				
5.	Informasi yang saya terima dari promosi berbagai bank syariah dapat menarik saya untuk menjadi nasabah bank syariah.				
6.	Saya setuju terhadap informasi yang menyatakan bahwa produk-produk perbankan syariah sudah sesuai dengan syariah Islam.				

II. KEPERCAYAAN

No.	Daftar Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya percaya bahwa bank syariah akan selalu memberikan yang terbaik bagi konsumennya				
2.	Saya percaya bahwa bank syariah mempunyai reputasi yang baik				

3.	Saya yakin bank syariah akan memberikan pelayanan sesuai dengan prosedur yang telah ditentukan.				
4.	Saya yakin bank syariah akan memberikan pelayanan semaksimal mungkin demi kepuasan pelanggannya.				
5.	Saya yakin bank syariah merupakan perusahaan yang kompeten.				
6.	Saya merasa pelayanan terhadap konsumen merupakan hal yang terbaik bagi perusahaan.				

III. NILAI NASABAH

No.	Daftar Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya meyakini bahwa Bank Syariah akan memberikan kemudahan dan keamanan bagi nasabahnya				
2.	Bank Syariah memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan nasabahnya				
3.	Saya meyakini bahwa Bank Syariah akan selalu meningkatkan kualitas pelayanannya				
4.	Saya meyakini bahwa Bank Syariah akan memberikan layanan yang sesuai dengan harapan nasabahnya				

IV. WORD OF MOUTH

No.	Daftar Pernyataan	SS	S	TS	STS
1.	Saya akan membicarakan hal positif tentang bank syariah kepada orang lain.				
2.	Perbankan syariah merupakan bahan pembicaraan yang cukup menarik.				
3.	Saya bersedia memberikan informasi mengenai perbankan syariah kepada orang lain.				
4.	Nasabah yang sudah menggunakan produk dan jasa perbankan syariah memiliki peran yang tinggi dalam merekomendasikan perbankan syariah.				
5.	Apabila saya sudah menggunakan produk dan jasa perbankan syariah, saya dapat mengajak teman atau keluarga untuk menggunakan menggunakan produk dan jasa perbankan syariah.				
6.	Apabila saya sudah menggunakan produk dan jasa perbankan syariah, saya dapat meyakinkan orang lain untuk untuk menggunakan produk dan jasa perbankan syariah.				

A. Hasil Kuesioner

1. Mahasiswa yang mempelajari Ekonomi Syariah

Persepsi (X1)						Total X1	Kepercayaan (X2)						Total X2	Nilai Nasabah (X3)				Total X3	WOM (Y)						Total Y
P1	P2	P3	P4	P5	P6		K1	K2	K3	K4	K5	K6		N1	N2	N3	N4		W1	W2	W3	W4	W5	W6	
3	3	2	4	4	3	19	4	3	4	4	4	4	23	4	3	3	4	14	3	3	3	3	4	4	20
2	3	2	2	2	2	13	3	2	2	2	2	3	14	3	2	2	2	9	3	2	2	2	2	2	13
3	4	3	4	4	3	21	3	3	3	3	3	4	19	3	3	3	4	13	4	3	3	3	4	4	21
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	4	3	2	3	18	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	4	3	2	3	3	2	17
3	3	4	4	3	4	21	3	3	3	3	3	4	19	3	3	4	4	14	4	4	4	3	3	3	21
3	3	4	4	4	4	22	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	4	3	3	3	3	3	19
3	3	3	3	3	3	18	3	4	3	3	3	3	19	4	4	3	3	14	4	4	3	4	3	3	21
3	3	3	3	2	3	17	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	3	3	4	4	20	4	4	4	4	3	3	22	4	4	4	3	15	4	4	3	4	3	3	21
3	3	3	4	3	3	19	4	3	3	3	4	4	21	3	3	3	4	13	3	4	4	4	4	4	23
4	4	4	4	4	4	24	3	3	3	4	4	3	20	3	4	3	3	13	3	3	4	4	4	4	22
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	4	19	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	18	2	2	3	3	10	3	3	3	3	3	2	17
3	2	3	4	3	3	18	4	3	4	4	4	4	23	4	3	4	4	15	4	4	4	4	4	4	24
3	3	3	4	3	3	19	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	2	2	3	3	3	16
3	3	4	4	3	3	20	3	3	3	4	3	3	19	3	3	3	3	12	3	3	4	3	3	3	19
3	3	4	4	3	3	20	3	3	3	4	3	3	19	3	3	3	3	12	3	3	4	3	3	3	19

4	4	4	4	3	4	23	4	4	4	4	3	3	22	3	3	4	4	14	4	3	3	3	4	4	21
3	2	2	3	2	2	14	3	3	2	2	3	3	16	3	2	3	3	11	3	3	3	2	2	3	16
4	3	4	4	2	3	20	4	3	3	4	3	4	21	4	4	3	3	14	4	3	3	3	4	4	21
4	3	4	4	3	3	21	4	3	3	3	3	4	20	4	3	4	4	15	4	4	4	4	4	4	24
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	4	19	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	3	4	3	3	19	3	3	3	3	3	3	18	2	2	3	3	10	4	4	3	3	2	2	18
3	3	3	4	3	3	19	3	3	3	4	3	3	19	4	3	4	3	14	4	4	3	3	3	3	20
3	3	4	4	3	4	21	4	3	2	4	4	4	21	3	4	4	4	15	4	4	4	3	3	3	21
3	3	3	4	4	3	20	3	3	4	4	3	4	21	4	3	4	4	15	4	4	4	3	4	4	23
2	2	3	4	3	3	17	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	4	4	4	4	4	4	24
2	2	2	3	2	2	13	3	2	3	3	3	3	17	3	3	3	3	12	2	3	2	2	2	2	13
3	2	3	4	3	3	18	4	3	4	4	4	4	23	4	3	4	4	15	4	4	4	4	4	4	24
3	3	3	4	3	3	19	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	2	3	3	3	17
3	3	4	4	3	3	20	3	3	4	4	3	3	20	3	3	3	3	12	3	3	4	4	3	3	20
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	4	19	3	3	3	3	12	3	3	2	4	2	2	16
3	3	3	3	2	3	17	3	3	3	3	2	3	17	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	2	2	3	2	2	14	3	2	3	3	3	3	17	3	3	3	3	12	3	3	3	3	2	2	16
3	2	3	3	3	3	17	3	3	3	3	2	3	17	3	3	4	3	13	2	3	3	4	3	3	18
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	3	3	2	3	17	3	3	3	3	3	4	19	3	3	3	3	12	4	3	3	3	3	3	19
3	3	4	4	3	3	20	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	4	4	3	3	3	3	20
2	2	3	3	3	3	16	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	4	4	3	3	20	4	4	4	4	3	3	22	4	4	4	3	15	4	4	4	3	4	4	23
3	3	3	4	3	3	19	3	3	3	2	2	3	16	3	3	2	3	11	3	3	2	4	2	2	16

3	3	3	3	2	3	17	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	4	3	3	3	3	3	19
3	3	3	4	3	4	20	4	4	3	3	3	3	20	3	4	4	3	14	4	4	3	3	3	3	20
3	4	3	4	4	4	22	3	3	4	3	3	4	20	4	3	3	3	13	3	4	3	4	4	4	22
3	3	3	3	2	3	17	4	2	3	3	2	4	18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	4	3	2	3	18	4	4	4	3	3	4	22	4	3	4	3	14	3	4	4	3	4	3	21
3	3	3	4	4	4	21	4	3	3	3	3	3	19	3	4	4	3	14	4	4	3	3	3	4	21
4	3	3	4	3	3	20	4	3	3	4	3	4	21	4	4	3	3	14	4	4	3	3	3	3	20
3	3	4	4	3	4	21	4	3	4	3	3	4	21	3	4	3	4	14	4	4	4	3	4	3	22

2. Mahasiswa non Ekonomi Syariah

Persepsi (X1)						Total X1	KEPERCAYAAN (X2)						Total X2	NILAI NASABAH (X3)				Total X3	WOM (Y)						Total Y
P1	P2	P3	P4	P5	P6		K1	K2	K3	K4	K5	K6		N1	N2	N3	N4		W1	W2	W3	W4	W5	W6	
2	3	4	4	4	4	21	4	4	4	4	4	4	24	4	3	4	4	15	3	4	3	3	3	3	19
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	3	3	2	3	17	3	3	3	3	3	4	19	3	2	3	3	11	3	3	3	3	3	3	18
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	4	19	3	2	3	3	11	3	3	3	3	3	3	18
3	3	2	3	3	2	16	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	2	3	3	3	3	17
3	3	2	2	3	2	15	3	3	3	4	3	3	19	3	3	3	3	12	3	3	2	3	3	2	16
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	18	3	2	3	2	10	3	3	3	4	4	3	20
3	3	4	3	3	3	19	4	4	4	4	3	4	23	4	2	4	3	13	3	3	2	3	4	4	19
3	2	3	3	2	3	16	3	3	3	3	3	3	18	3	3	2	3	11	2	3	2	3	3	3	16
3	3	4	4	3	3	20	3	3	4	4	4	4	22	4	4	4	4	16	4	3	3	3	3	3	19

2	2	2	3	2	2	13	3	3	3	3	3	4	19	3	3	3	3	12	2	3	3	3	3	3	17
3	3	3	3	2	3	17	2	3	3	3	3	3	17	3	3	4	3	13	3	4	3	3	3	3	19
3	3	2	2	3	3	16	2	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	13	3	2	3	2	2	2	14
3	3	3	2	2	3	16	3	3	3	3	3	4	19	3	2	3	3	11	3	2	3	2	2	2	14
2	2	2	2	3	3	14	4	3	4	3	3	3	20	2	3	3	3	11	3	4	2	4	2	3	18
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	3	4	3	3	19	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	2	11	3	3	3	3	3	3	18
2	2	2	3	3	2	14	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
4	4	4	4	2	3	21	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	3	23
3	3	2	2	3	2	15	3	3	3	3	4	3	19	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	2	3	4	18	3	2	3	3	11	3	2	3	2	3	3	16
2	3	2	3	3	3	16	3	3	3	3	3	3	18	3	2	3	3	11	3	3	2	2	2	2	14
2	2	3	4	3	3	17	3	3	3	3	3	3	18	3	2	3	3	11	3	3	3	3	3	3	18
4	4	3	3	3	3	20	3	3	4	4	4	4	22	3	3	4	4	14	3	3	3	4	3	3	19
2	3	4	3	3	2	17	3	3	3	4	3	3	19	3	3	4	2	12	3	3	3	3	2	3	17
3	3	3	3	2	3	17	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	4	4	2	3	19	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	3	4	3	3	19
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	2	3	3	3	17	3	3	3	3	3	3	18	3	2	3	3	11	3	3	3	3	2	2	16
3	3	2	3	2	3	16	3	3	3	3	3	4	19	3	2	3	3	11	3	2	3	3	3	3	17
3	3	2	2	1	3	14	4	3	3	3	4	4	21	3	2	3	3	11	3	2	2	3	2	1	13
3	3	3	3	3	3	18	4	4	4	4	4	4	24	4	4	4	4	16	4	4	4	4	4	4	24
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	18	3	2	3	2	10	3	2	2	2	2	2	13
3	3	3	3	2	3	17	2	3	3	3	3	3	17	3	3	4	3	13	3	2	2	3	2	3	15

3	3	3	3	3	3	18	4	4	4	4	3	4	23	4	3	3	4	14	3	3	3	3	3	3	18
3	3	2	3	3	3	17	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	4	4	20
3	3	2	3	3	3	17	3	3	3	3	3	4	19	3	3	2	3	11	3	3	3	4	3	3	19
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	2	2	2	2	14	3	3	3	3	2	2	16	3	3	3	3	12	3	3	3	2	2	2	15
2	3	3	3	3	3	17	3	2	3	3	3	3	17	3	2	3	3	11	3	3	2	2	3	3	16
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	2	3	17	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	2	17
3	3	3	4	4	3	20	3	3	3	4	3	3	19	3	3	3	3	12	4	3	3	3	4	4	21
2	2	2	3	3	2	14	4	3	3	4	4	4	22	4	4	4	4	16	3	3	3	4	3	4	20
4	3	4	3	3	3	20	3	3	2	3	2	3	16	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	3	3	2	3	17	4	3	3	3	3	4	20	3	3	3	3	12	3	2	3	3	3	3	17
2	2	2	3	3	3	15	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	3	3	3	3	18
3	3	2	3	3	3	17	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	2	3	3	2	16
4	3	3	4	3	3	20	4	3	4	3	4	3	21	4	3	4	3	14	4	3	4	3	4	3	21
3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	3	4	19	3	3	3	3	12	3	3	2	3	3	3	17

B. Hasil Uji SPSS

1. Karakteristik Responden

a. Mahasiswa yang mempelajari Ekonomi Syariah

Jenis Kelamin

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Laki-laki	14	28.0	28.0	28.0
Perempuan	36	72.0	72.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Usia

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 18	6	12.0	12.0	12.0
19	7	14.0	14.0	26.0
20	15	30.0	30.0	56.0
21	18	36.0	36.0	92.0
22	4	8.0	8.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Tahun Masuk

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 2016	23	46.0	46.0	46.0
2017	10	20.0	20.0	66.0
2018	11	22.0	22.0	88.0
2019	6	12.0	12.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

b. Mahasiswa non Ekonomi Syariah

Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-laki	23	46.0	46.0	46.0
	Perempuan	27	54.0	54.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Usia

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18	8	16.0	16.0	16.0
	19	12	24.0	24.0	40.0
	20	7	14.0	14.0	54.0
	21	12	24.0	24.0	78.0
	22	6	12.0	12.0	90.0
	23	4	8.0	8.0	98.0
	24	1	2.0	2.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

Tahun Masuk

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2014	1	2.0	2.0	2.0
	2015	7	14.0	14.0	16.0
	2016	13	26.0	26.0	42.0
	2017	5	10.0	10.0	52.0
	2018	15	30.0	30.0	82.0
	2019	9	18.0	18.0	100.0
	Total	50	100.0	100.0	

2. Uji Validitas dan Realibilitas

a. Mahasiswa yang mempelajari Ekonomi Syariah

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
P1	137.22	202.828	.511	.916
P2	137.32	204.630	.313	.918
P3	137.04	199.672	.538	.915
P4	136.68	198.630	.678	.914
P5	137.32	199.324	.532	.915
P6	137.12	199.373	.653	.914
X1	121.50	161.765	.720	.917
K1	136.92	200.973	.603	.915
K2	137.20	202.041	.548	.916
K3	137.08	200.524	.587	.915
K4	137.00	198.490	.668	.914
K5	137.22	201.808	.536	.916
K6	136.86	203.143	.420	.917
X2	121.08	163.055	.856	.909
N1	137.02	201.285	.536	.916
N2	137.12	200.516	.574	.915
N3	137.00	199.837	.625	.915
N4	137.04	200.815	.643	.915
X3	127.46	175.764	.827	.908
W1	136.80	199.918	.551	.915
W2	136.88	198.638	.649	.914
W3	137.08	197.014	.647	.914
W4	137.04	201.794	.472	.916
W5	137.08	194.320	.800	.912
W6	137.12	195.047	.748	.913
Y	120.80	145.347	.887	.916

b. Mahasiswa non Ekonomi Syariah

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
P1	129.14	148.939	.266	.865
P2	129.12	149.251	.311	.865
P3	129.22	143.767	.521	.860
P4	129.00	144.612	.577	.860
P5	129.26	149.053	.238	.866
P6	129.16	149.892	.256	.866
X1	114.80	124.531	.573	.859
K1	128.88	145.944	.535	.861
K2	128.94	147.241	.633	.862
K3	128.86	145.511	.678	.860
K4	128.82	145.293	.651	.860
K5	128.90	145.888	.559	.861
K6	128.66	148.025	.336	.864
X2	113.26	107.584	.569	.884
N1	128.88	145.251	.736	.860
N2	129.18	146.763	.388	.863
N3	128.84	145.402	.599	.861
N4	128.96	145.631	.594	.861
X3	119.80	126.531	.712	.850
W1	128.96	146.937	.610	.862
W2	129.10	145.561	.530	.861
W3	129.18	146.232	.495	.862
W4	129.00	144.939	.552	.861
W5	129.08	143.177	.647	.859
W6	129.14	144.327	.554	.860
Y	114.36	111.419	.778	.849

3. Uji Normalitas

a. Mahasiswa yang mempelajari Ekonomi Syariah

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.47521765
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.103
	Positive	.103
	Negative	-.101
Test Statistic		.103
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

b. Mahasiswa non Ekonomi Syariah

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.60192970
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.107
	Positive	.065
	Negative	-.107
Test Statistic		.107
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

4. Uji Multikolonieritas

a. Mahasiswa yang mempelajari Ekonomi Syariah

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-3.397	2.282		-1.489	.143		
X1	.296	.114	.257	2.602	.012	.689	1.452
X2	.434	.205	.317	2.119	.039	.299	3.341
X3	.702	.266	.378	2.636	.011	.325	3.076

a. Dependent Variable: Y

b. Mahasiswa non Ekonomi Syariah

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1.826	2.554		.715	.478		
X1	.315	.133	.272	2.373	.022	.869	1.151
X2	.195	.087	.268	2.248	.029	.807	1.239
X3	.553	.181	.372	3.060	.004	.771	1.297

a. Dependent Variable: Y

5. Uji Heteroskedastisitas

a. Mahasiswa yang mempelajari Ekonomi Syariah

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	.311	1.597		.195	.846		
X1	-.109	.080	-.236	-1.369	.178	.689	1.452
X2	.149	.143	.272	1.039	.304	.299	3.341
X3	-.008	.186	-.011	-.045	.964	.325	3.076

a. Dependent Variable: AbsUt

b. Mahasiswa non Ekonomi Syariah

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	.706	1.465		.482	.632		
X1	-.018	.076	-.037	-.241	.811	.869	1.151
X2	.087	.050	.278	1.746	.087	.807	1.239
X3	-.061	.104	-.095	-.585	.561	.771	1.297

a. Dependent Variable: AbsUt

6. Uji Parsial (Uji-t)

a. Mahasiswa yang mempelajari Ekonomi Syariah

Coefficients

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-3.397	2.282		-1.489	.143		
	X1	.296	.114	.257	2.602	.012	.689	1.452
	X2	.434	.205	.317	2.119	.039	.299	3.341
	X3	.702	.266	.378	2.636	.011	.325	3.076

a. Dependent Variable: Y

b. Mahasiswa non Ekonomi Syariah

Coefficients

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1.826	2.554		.715	.478		
	X1	.315	.133	.272	2.373	.022	.869	1.151
	X2	.195	.087	.268	2.248	.029	.807	1.239
	X3	.553	.181	.372	3.060	.004	.771	1.297

a. Dependent Variable: Y

7. Uji Koefisien Determinasi (R²)

a. Mahasiswa yang mempelajari Ekonomi Syariah

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.832 ^a	.692	.672	1.523

a. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

b. Mahasiswa non Ekonomi Syariah

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.689 ^a	.474	.440	1.653

a. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

b. Dependent Variable: Y

8. Uji Simultan (Uji F)

a. Mahasiswa yang mempelajrai Ekonomi Syariah

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	239.683	3	79.894	34.464	.000 ^b
	Residual	106.637	46	2.318		
	Total	346.320	49			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

b. Mahasiswa non Ekonomi Syariah

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	113.477	3	37.826	13.838	.000 ^b
	Residual	125.743	46	2.734		
	Total	239.220	49			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X3, X1, X2

C. Penelitian Terdahulu

Peneliti	Judul	Hasil
Ms, Surus dan Marlina (2015)	Peran Dan Potensi Kyai Pesantren Dalam Pengembangan Lembaga Keuangan Syariah Di Pekalongan Tinjauan <i>WOM Marketing</i> Dan <i>Buzz Marketing</i>	Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa Kyai pesantren memiliki peran dan potensi dalam memasarkan Lembaga Keuangan Syariah melalui strategi <i>word of mouth</i> dan <i>Buzz Marketing</i> . Potensi dan peran Kyai pesantren dalam memasarkan Lembaga Keuangan Syariah ditunjang dengan persepsi positif dari Kyai tersebut sehingga tercipta positif <i>word of mouth</i> , sehingga memberi dampak yang positif bagi Lembaga keuangan Syariah. Namun potensi dan peran tersebut belum dimanfaatkan secara maksimal sehingga menghambat <i>word of mouth</i> kyai pesantren tentang Lembaga Keuangan Syariah. Hambatan tersebut disebabkan oleh masih minimnya update informasi tentang Lembaga Keuangan Syariah di kalangan Kyai pesantren, sebagian Kyai pesantren belum pernah menggunakan produk dan jasa dari Lembaga Keuangan Syariah, dan masih rendahnya intensitas dakwah yang menyiapkan materi tentang Lembaga Keuangan Syariah.
Meilani dan Pujiwati (2017),	Persepsi pengajar di pesantren terhadap Bank Syariah	Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa persepsi pengajar di pesantren tersebut 47,8% dalam kategori sedang, 44,4% dalam kategori baik dan sangat baik, dan 7,8% persen dalam kategori kurang atau masih rendah. Hal tersebut menunjukkan bahwa persepsi pengajar di pesantren tersebut memiliki persepsi

		yang baik tentang Bank Syariah.
Rizanata (2014)	Pengaruh kepercayaan pelanggan terhadap <i>word of mouth</i> , niat beli dan retensi pelanggan gerai indomaret di Surabaya	Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa kepercayaan pelanggan suatu hal yang sangat diharapkan oleh perusahaan dalam mempertahankan suatu bisnis, dimana dengan adanya kepercayaan pelanggan maka akan menimbulkan perilaku <i>word of mouth</i> oleh pelanggan. Perilaku <i>word of mouth</i> yang positif oleh pelanggan memberikan dampak terhadap niat beli konsumen dan dengan adanya niat beli oleh konsumen lain maka akan memberikan dampak pula terhadap retensi pelanggan yang positif. Ketika kepercayaan pelanggan meningkat sebesar 1, maka nilai <i>word of mouth</i> akan meningkat sebesar 0,837. Sehingga semakin tinggi nilai kepercayaan pelanggan, maka akan semakin tinggi pula <i>word of mouth</i> positif yang diciptakan pelanggan, sehingga berdampak positif bagi perusahaan tersebut
Indriani dan Nurcaya (2015)	Pengaruh kualitas pelayanan terhadap <i>word of mouth</i> yang dimediasi oleh kepercayaan pelanggan	Hasil penelitian ini membuktikan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>word of mouth</i> , selain itu kualitas pelayanan juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepercayaan. Setelah itu kepercayaan seorang pelanggan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap <i>word of mouth</i> , serta kepercayaan pelanggan dapat memediasi kualitas pelayanan terhadap <i>word of mouth</i> dengan hasil yang signifikan
Aji dan Soemarso	Analisis pengaruh kualitas	Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa kualitas pelayanan, kepercayaan

(2015)	<p>elayanan, nilai pelanggan, dan kepercayaan terhadap <i>word of mouth</i> dengan kepuasan sebagai variabel <i>intervening</i> pada PT BRI Syariah KCP Ungaran</p>	<p>berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan pelanggan, dan kepuasan pelanggan sebagai variabel <i>intervening</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap <i>word of mouth</i>. Sedangkan nilai pelanggan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kepuasan pelanggan.</p>
<p>Satmoko, Waluyo, dan Ngatno (2016)</p>	<p>Pengaruh kualitas pelayanan terhadap <i>word of mouth</i>, melalui kepercayaan dan kepuasan konsumen sebagai variabel <i>intervening</i></p>	<p>Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa secara simultan (bersamaan) maupun secara parsial kualitas pelayanan, kepercayaan, dan kepuasan konsumen dapat mempengaruhi <i>word of mouth</i>. Berdasarkan uji sobel yang dilakukan oleh penelitian terdahulu, kualitas pelayanan terhadap <i>word of mouth</i> memiliki nilai yang lebih besar saat diuji secara langsung, dan memiliki nilai yang lebih kecil saat dipengaruhi secara tidak langsung melalui kepuasan pelanggan maupun kepercayaan pelanggan.</p>
<p>Mahadin & Akroush (2019)</p>	<p><i>A study of factors affecting word of mouth (WOM) towards Islamic banking (IB) in Jordan</i></p>	<p>Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa kualitas layanan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap nilai yang dirasakan dan <i>word of mouth</i>. Kenyamanan memiliki efek positif dan signifikan terhadap nilai yang dirasakan. Akhirnya, nilai yang dipersepsikan memiliki pengaruh positif dan signifikan pada <i>word of mouth</i>. Elemen-elemen dari variabel nilai pelanggan disebabkan oleh motif keagamaan, kualitas layanan dan jalur kenyamanan.</p>

Risti dan Usman (2017)	Pengaruh promosi penjualan, citra merek, dan nilai yang dirasakan dengan variabel intervening WOM terhadap keputusan penggunaan kartu kredit	Hasil penelitian ini membuktikan bahwa promosi penjualan, citra merek, nilai yang dirasakan memiliki efek positif pada pengambilan keputusan pelanggan. Selain itu, citra merek juga memiliki efek positif pada WOM dalam mempengaruhi pengambilan keputusan pelanggan. Namun, WOM memiliki efek negatif pada keputusan untuk menggunakan kartu kredit.
Perdana & Soesanto (2016)	Analisis pengaruh langsung kualitas pelayanan, persepsi nilai pelanggan terhadap <i>word of mouth</i> serta pengaruh tidak langsung dengan kepuasan pelanggan sebagai <i>intervening</i>	Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa kualitas pelayanan dan nilai pelanggan memiliki pengaruh yang positif terhadap <i>word of mouth</i> . Pengaruh positif tersebut dipengaruhi melalui mediator kepuasan pelanggan maupun tidak melalui mediator tersebut. Kualitas pelayanan memunculkan dampak yang besar bagi kepuasan pelanggan, setelah itu kepuasan pelanggan oleh <i>word of mouth</i> , dan selanjutnya diikuti oleh nilai pelanggan terhadap kepuasan pelanggan.
Rohim & Arvianto (2017)	Pengaruh <i>customer perceived value</i> terhadap <i>word of mouth</i> dengan <i>customer loyalty</i> sebagai variable mediasi	Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa <i>customer perceived value</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>word of mouth</i> , <i>customer perceived value</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>customer loyalty</i> , <i>customer loyalty</i> berpengaruh signifikan terhadap <i>word of mouth</i> , dan <i>customer loyalty</i> memediasi <i>customer perceived value</i> terhadap <i>word of mouth</i> .
Sholikhah (2019)	Pengaruh persepsi,	Hasil dari penelitian ini menyatakan bahwa secara parsial persepsi, kepercayaan

	kepercayaan, dan nilai nasabah terhadap perilaku <i>word of mouth</i> tentang Bank Syariah.	dan nilai nasabah berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku <i>word of mouth</i> tentang Bank Syariah .
--	---	--

D. Foto Penelitian

