

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data Penelitian

1. Gambaran Umum Responden

Responden dalam penelitian ini adalah 75 orang responden yang merupakan mahasiswa IAIN Kudus yang menggunakan BSI Mobile untuk bertransaksi.

a. Gambaran Umum Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Data mengenai jenis kelamin responden dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 4. 1
Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Keterangan	Jumlah	Presentase (%)
Laki-laki	9	12%
Perempuan	66	88%
Jumlah	75	100%

Sumber: Data Peneliti, diolah 2023

Berdasarkan dengan tabel 4.1 dapat diketahui bahwa 75 responden yang berjenis kelamin laki-laki sebanyak 9 responden dan sebanyak 66 responden berjenis kelamin perempuan.

b. Gambaran Umum Responden Berdasarkan Lama Menggunakan Aplikasi

Data mengenai lama menggunakan BSI Mobile dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel 4. 2
Responden Berdasarkan Lama Penggunaan

Keterangan	Jumlah	Presentase(%)
<1 Tahun	33	44%
1-2 Tahun	35	46,7%
>2 Tahun	7	9,3%
Jumlah	75	100%

Sumber: Data Peneliti, diolah 2023

Berdasarkan dengan tabel 4.2 dapat diketahui bahwa dari 75 responden yang telah mengisi kuesioner terdapat 33 responden yang menggunakan BSI Mobile <1 tahun, sebanyak 35 responden telah menggunakan BSI Mobile selama 1-2 tahun, dan sebanyak 7 responden menggunakan BSI Mobile selama >2 tahun.

B. Analisis Data

1. Uji Validitas

- a. Uji Validitas Variabel Budaya (X1)

Tabel 4. 3

Hasil Uji Validitas Budaya (X1)

Variabel	r hitung	r tabel	Keterangan
X1.1	0,918	0,227	Valid
X1.2	0,876	0,227	Valid
X1.3	0,905	0,227	Valid
X1.4	0,911	0,227	Valid

Sumber: Data Peneliti, diolah 2023

- b. Uji Validitas Variabel Sosial (X2)

Tabel 4. 4

Hasil Uji Validitas Sosial (X2)

Variabel	r hitung	r tabel	Keterangan
X2.1	0,844	0,227	Valid
X2.2	0,873	0,227	Valid
X2.3	0,899	0,227	Valid
X2.4	0,874	0,227	Valid

Sumber: Data Peneliti, diolah 2023

- c. Uji Validitas Variabel Pribadi (X3)

Tabel 4. 5

Hasil Uji Validitas Pribadi (X3)

Variabel	r hitung	r table	Keterangan
X3.1	0,886	0,227	Valid
X3.2	0,813	0,227	Valid
X3.3	0,903	0,227	Valid
X3.4	0,923	0,227	Valid

Sumber: Data Peneliti, diolah 2023

- d. Uji Validitas Variabel Psikologi (X4)

Tabel 4. 6

Hasil Uji Validitas Psikologi (X4)

Variabel	r hitung	r tabel	Keterangan
X4.1	0,810	0,227	Valid
X4.2	0,914	0,227	Valid
X4.3	0,916	0,227	Valid

X4.4	0,429	0,227	Valid
------	-------	-------	-------

Sumber: Data Peneliti, diolah 2023

- e. Uji Validitas Keputusan Bertransaksi Melalui BSI Mobile (Y)

Tabel 4. 7
Hasil Uji Validitas Keputusan Bertransaksi (Y)

Variabel	r hitung	r tabel	Keterangan
Y.1	0,810	0,227	Valid
Y.2	0,914	0,227	Valid
Y.3	0,916	0,227	Valid
Y.4	0,429	0,227	Valid

Sumber: Data Peneliti, diolah 2023

- f. Uji Validitas Instrumen

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya pada pertanyaan yang digunakan dalam penelitian. Kriteria dalam uji validitas adalah dengan adanya perbandingan antara nilai r hitung dengan nilai r tabel. Dengan kriteria sebagai berikut:

- 1) Jika $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$, maka variabel penelitian dinyatakan valid
- 2) Jika $r \text{ hitung} < r \text{ tabel}$, maka variabel penelitian dinyatakan tidak valid.¹

Untuk menguji validitas variabel, pengujian dilakukan menggunakan SPSS. Hasil dari pengujian variabel dengan olah data menggunakan SPSS memperoleh hasil perhitungan sebagai berikut:

Tabel 4. 8
Hasil Uji Validitas Instrumen

Variabel	rhitung	Rtabel	Keterangan
Budaya	0,918	0,227	Valid
	0,876	0,227	Valid
	0,905	0,227	Valid
	0,911	0,227	Valid
Sosial	0,844	0,227	Valid

¹ Budi Darma, *Statistika Penelitian Menggunakan SPSS* (Jakarta: GUEPEDIA, 2021). Hal 8-12

	0,873	0,227	Valid
	0,899	0,227	Valid
	0,874	0,227	Valid
Pribadi	0,886	0,227	Valid
	0,813	0,227	Valid
	0,903	0,227	Valid
	0,923	0,227	Valid
Psikologi	0,904	0,227	Valid
	0,873	0,227	Valid
	0,915	0,227	Valid
	0,772	0,227	Valid
Keputusan Bertransaksi	0,810	0,227	Valid
	0,914	0,227	Valid
	0,916	0,227	Valid
	0,429	0,227	Valid

Sumber: Data Penelitian, diolah 2023

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai r hitung pada kolom keterangan dinyatakan valid dengan ketentuan r hitung $>$ r tabel (0,227) dan bernilai positif, maka dari itu masing-masing item dinyatakan valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas bertujuan untuk mengukur suatu kuesioner dari beberapa variabel. Kuesioner dinyatakan sebagai reliabel apabila jawaban responden terhadap suatu pertanyaan konsisten.

Suatu variabel dapat dikatakan reliabel apabila memiliki kriteria sebagai berikut:

- 1) Jika mendapatkan nilai Cronbach's Alpha $>$ 0,60, dinyatakan bahwa penelitian reliabel
- 2) Jika mendapatkan nilai Cronbach's Alpha $<$ 0,60, dinyatakan bahwa penelitian tidak reliabel.²

² Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS23*, Cet 8 (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2016). Hal 47-48

Tabel 4. 9
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Reability Coefficient	Alp ha	Cronbach's Alpha	Keterang an
Budaya	4 item	0,60	0,923	Reliabel
Sosial	4 item	0,60	0,894	Reliabel
Pribadi	4 item	0,60	0,903	Reliabel
Psikologi	4 item	0,60	0,888	Reliabel
Keputusan Bertransaksi	4 item	0,60	0,775	Reliabel

Sumber: Data Penelitian, diolah 2023

Berdasarkan tabel diatas terdapat hasil bahwa mendapatkan hasil Cronbach's Alpha lebih dari nilai Alpha. Yang mana memiliki arti bahwa penelitian dinyatakan reliabel karena hasilnya $>0,60$. Dengan demikian dapat dinyatakan bahwa seluruh variabel (X1, X2, X3, X4) dapat dinyatakan reliabel.

3. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk melihat ada ataupun tidaknya normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan auto korelasi pada penelitian model regresi³.

a. Uji Normalitas

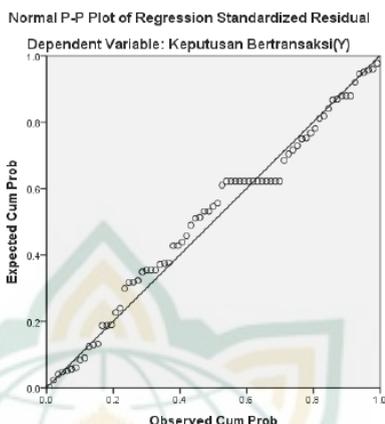
Uji normalitas digunakan untuk melihat variabel yang berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas dengan Kolmogrov dikatakan normal jika signifikansi $>0,05$ dan dengan kriteria jika variabel dikatakan normal sebagai berikut:

- 1) Jika data menyebar pada garis dan polanya mengikuti garis, maka dinyatakan normal dan memenuhi normalitas
- 2) Jika data menyebar secara jauh dan pola tidak mengikuti garis, maka dinyatakan tidak normal dan memiliki hasil tidak memenuhi normalitas⁴.

³ Purnomo, *Analisis Statistik Ekonomi Dan Bisnis Dengan SPSS*. Hal 107

⁴ Bagus Nurcahyo and Riskayanto, "Analisis Dampak Penciptaan Brand Image Dan Aktifitas Word Of Mouth(WOM) Pada Penguatan Keputusan Pembelian Produk Fashion," *Jurnal Nusamba* 3, no. 1 (2018): 14–29.

Tabel 4. 10
Hasil Uji Normalitas



One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		75
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.88935599
	Most Extreme Differences	
	Absolute	.093
	Positive	.082
	Negative	-.093
Test Statistic		.093
Asymp. Sig. (2-tailed)		.175 ^c

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber: Data Penelitian, diolah 2023

Dapat disimpulkan bahwa uji normalitas model regresi berdistribusi normal. Dibuktikan dengan adanya data yang menyebar dan mengikuti garis dengan adanya uji yang telah dilakukan dengan SPSS 22. Kemudian dibuktikan pada uji Kolmogrov yang membuktikan dengan hasil 0,175 yang berarti $0,175 > 0,05$. Dapat dinyatakan bahwa penelitian normal dengan adanya pola yang mengikuti garis pada

gambar dan adanya signifikansi pada uji Kolmogrov $0,175 > 0,05$.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas memiliki tujuan untuk menguji pada variabel yang terdapat korelasi diantara variabel yang diuji. Apabila terjadi hubungan maka tercipta problem multikolinearitas. Kriteria multikolinearitas sebagai berikut:

- 1) $VIF > 10$, maka dinyatakan adanya multikolinearitas
- 2) $VIF < 10$, maka dinyatakan tidak ada multikolinearitas
- 3) Ataupun dengan adanya nilai tolerance $> 0,10^5$.

Tabel 4. 11
Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
Budaya	0,167	5,987	Tidak terjadi multikolinearitas
Sosial	0,245	4,078	Tidak terjadi multikolinearitas
Pribadi	0,157	6,357	Tidak terjadi multikolinearitas
Psikologi	0,137	7,287	Tidak terjadi multikolinearitas

Sumber: Data Penelitian, diolah 2023

Dari hasil tabel diatas terdapat hasil 0,167(X1), 0,245(X2), 0,157(X3), 0,137(X4) $> 0,10$ (tolerance). Pada nilai VIF $< 10,00$ dengan X1 (5,987), X2 (4,078), X3 (6,357), X4 (7,287). Hasil ini sesuai dengan ketentuan bahwa nilai tolerance harus $> 0,10$ dan nilai VIF $< 10,00$. Dengan adanya hasil tersebut maka dinyatakan bahwa hasilnya tidak terdapat multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas

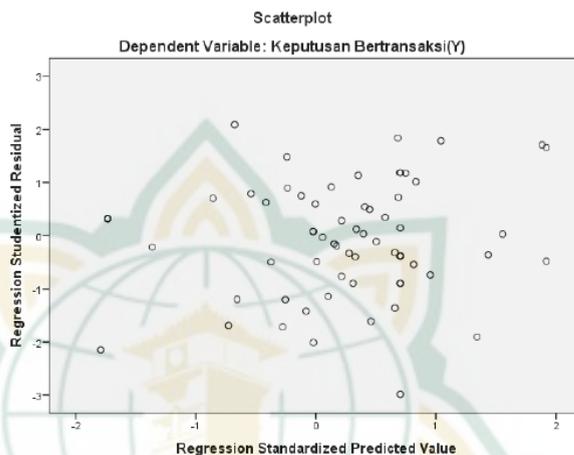
Pada uji heteroskedastisitas terdapat kriteria sebagai berikut:

- 1) Jika terdapat pola tertentu pada grafik(bergelombang, menyebar, menyempit), maka dinyatakan terjadi heteroskedastisitas.

⁵ Najmudin, Syihabudin, and Dkk, *Teori Planned Behavior* (Bandung: Media sains Indonesia, 2022). Hal 38

- 2) Jika tidak terdapat pola secara jelas dan titik-titik memiliki hasil yang menyebar, maka dinyatakan tidak terjadi heteroskedastisitas⁶.

Tabel 4. 12
Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Data Penelitian, diolah 2023

Dinyatakan tidak ada gejala heteroskedastisitas karena pada data yang telah diolah dapat dinyatakan bahwa titik-titik yang ada berbentuk menyebar dan tidak adanya pembentukan gelombang, menyebar, dan menyempit pada uji heteroskedastisitas yang telah dilakukan.

d. Uji Autokorelasi Durbin Watson

Pada uji autokorelasi durbin watson terdapat ketentuan sebagai berikut:

- 1) Jika $d(\text{durbin watson}) < dl$, atau $> (4-dl)$, maka dinyatakan bahwa hipotesis ditolak dan tidak terdapat korelasi
- 2) Jika $d(\text{durbin watson})$ terletak antara du dan $(4-du)$, maka dinyatakan bahwa hipotesisi diterima dan berarti tidak terdapat korelasi
- 3) Jika $d(\text{durbin watson})$ terletak antara dl dan du diantara $(4-du)$ dan $(4-dl)$, maka dinyatakan bahwa tidak adanya kesimpulan.

⁶ Mustika Ratnasari, Muh Conoras, and Chris Triwinasis, "Analisis Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Penjualan Di CV. Agri Global Prima," *Journal of Management and Accounting* 1, no. 2 (2022): 14–25.

Tabel 4. 13
Hasil Uji Autokorelasi Durbin Watson
Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.809 ^a	.654	.635	1.943	1.421

a. Predictors: (Constant), Psikologi(X4), Sosial(X2), Budaya(X1), Pribadi(X3)

a. Dependent Variable: Keputusan Bertransaksi(Y)

Sumber: Data Penelitian, diolah 2023

Nilai du berdasarkan $k(4)$ dan $N(75)$ dengan signifikansi 5%. Dengan adanya $du(1,59) < Durbin\ Watson(1,421) < 4-du(2,41)$

Dapat dinyatakan bahwa Nilai du Durbin Watson terletak antara du dan $(4-du)$, maka dinyatakan tidak ada gejala auto korelasi dan hipotesis diterima.

4. Uji Regresi Linier Berganda

Analisis regresi merupakan satu alat dengan kegunaan sebagai bahan evaluasi yang ada oleh variabel X pada variabel Y. pada analisis regresi digunakan dalam membantu pada saat melakukan proyeksi yang ada pada variabel yang telah ditentukan⁷.

Tabel 4. 14
Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Keterangan	Koefisien
Constant	1,067
Budaya	0,068
Sosial	0,088
Pribadi	0,521
Psikologi	0,115

Sumber: Data Penelitian, diolah 2023

Berdasarkan dengan adanya tabel yang menyatakan hasil dapat diartikan sebagai berikut:

a. Nilai konstanta keputusan pada persamaan linier memperoleh hasil sebesar 1,067 dengan menyatakan bahwa jika $X_1, X_2,$

⁷ Dewi Sri Susanti, Yuana Sukmawaty, and Nur Salam, *Analisis Regresi Dan Korelasi*, 1st ed. (Purwokerto: IRDH, 2019).

X3, X4 = 0 maka keputusan bertransaksi melalui BSI Mobile memiliki nilai sebesar 1,067.

- b. Koefisien pada X1 sebesar 0,068, maka dapat diartikan bahwa setiap terjadi adanya peningkatan pada variabel budaya (X1) sebesar 1% maka keputusan bertransaksi meningkat sebesar 0,068(0,6%).
 - c. Koefisien pada X2 sebesar 0,088, maka dapat diartikan bahwa setiap terjadi adanya peningkata pada variabel sosial (X2) sebesar 1% maka keputusan bertransaksi meningkat sebesar 0,088(0,8%).
 - d. Koefisien pada X3 sebesar 0,521, maka dapat diartikan bahwa setiap terjadi adanya peningkatan pada variabel pribadi (X3) sebesar 1% maka keputusan bertransaksi meningkat sebesar 0,521(52,1%).
 - e. Koefisien pada X4 sebesar 0,115, maka dapat diartikan bahwa setiap terjadi adanya peningkatan pada variabel psikologi (X4) sebesar 1% maka keputysan bertransaksi meningkat sebesar 0,115(11,5%).
5. **Uji Hipotesis**
- a. **Uji Koefisien Determinasi**

Koefisien determinasi adalah suatu nilai yang menyatakan besaran perubahan. Dinyatakan bahwa semakin besar nilainya maka akan semakin tinggi presentase perubahan. Dalam koefisien determinasi terdapat dalam R Square terhadap regresi berganda⁸.

Tabel 4. 15
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted Square	R	Std. Error of the Estimate
1	.809 ^a	.654	.635		1.94259

a. Predictors: (Constant), Psikologi(X4), Sosial(X2), Budaya(X1), Pribadi(X3)

Sumber: Data Penelitian, diolah 2023

Dapat dinyatakan bahwa variabel X1, X2, X3, X4 berpengaruh sebesar 65,4% secara simultan dan sisanya 34,6% dipengaruhi oleh variabel lain.

⁸ Albert Kurniawan Purnomo, *Pengolahan Riset Ekonomi Jadi Mudah Dengan IBM SPSS* (Surabaya: Jakad Publishing, 2019). Hal 31

b. Uji F

Uji f dilakukan untuk menguji hipotesis dalam penelitian untuk dilihat pengaruh secara signifikan pada variabel X terhadap variabel Y.

Kriteria hipotesis dapat diterima sebagai berikut:

- 1) Jika nilai signifikansi $<0,05$, maka dinyatakan bahwa hipotesis diterima.
- 2) Jika nilai signifikansi $>0,05$, maka dinyatakan bahwa hipotesis ditolak.⁹

Tabel 4. 16
Hasil Uji F

Derajat Keabsahan (df)	Fhitung	Signifikan	Keterangan
4	33,137	0,000	Diterima
70			

Sumber: Data Penelitian, diolah 2023

Signifikansi pada tabel diatas $0,000 < 0,05$ yang berarti hipotesis diterima dan Fhitung $>$ ftabel secara simultan berpengaruh. Dan memiliki hasil fhitung $33,137 > 2,50$ (ftabel). Dapat dinyatakan bahwa terdapat pengaruh secara simultan X1, X2, X3, X4 secara signifikan terhadap Y.

c. Uji T

Uji t pada mestinya memiliki tujuan untuk menguji adanya pengaruh antara varibel X terhadap variabel Y pada sampel.

Kriteria uji t sebagai berikut:

- 1) Tingkat signifikansi menggunakan $0,05$
- 2) H0 diterima jika t hitung $>$ t tabel, maka dinyatakan diterima
- 3) H0 ditolak apabila t hitung $<$ t tabel, maka dinyatakan ditolak.¹⁰

⁹ Andi Merna Adha, Eddy Soegiarto, and Umi Kulsum, "Analisis Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen," *Ekonomia* 10, no. 2 (2021): 1–12.

¹⁰ I Putu Payadnya and I Gusti Jayantika, *Panduan Penelitian Eksperimen Beserta Analisis Statistik Dengan SPSS* (Yogyakarta: Deepublish, 2018). Hal 85

Tabel 4. 17
Hasil Uji T

Variabel	t hitung	t tabel	Signifikan	Keterangan
X1	0,425	1,994	0,672	Ditolak
X2	0,635	1,994	0,527	Ditolak
X3	3,208	1,994	0,002	Diterima
X4	0,608	1,994	0,545	Ditolak

Sumber: Data Penelitian, diolah 2023

Berdasarkan dengan hitungan t tabel dengan nilai $\alpha=5\%$ menggunakan perhitungan ($df=n-k$) atau n adalah 75-k(jumlah variabel (5)) berarti df adalah 70. Berdasarkan dengan adanya df dan nilai signifikansi diperoleh nilai t tabel sebesar 1,994.

1. H_0 ditolak, tidak terdapat pengaruh dan tidak signifikan pada variabel X1(sosial) dengan adanya hasil t hitung($0,425 < t$ tabel($1,994$) dengan nilai signifikansi $0,672$ yang berarti $>0,05$.
2. H_0 ditolak, tidak terdapat pengaruh dan tidak signifikan pada variabel X2(budaya) dengan adanya hasil t hitung($0,635 < t$ tabel($1,994$) dengan nilai signifikansi $0,527$ yang berarti $>0,05$.
3. H_0 diterima, terdapat pengaruh dan signifikan pada variabel X3(pribadi) dengan adanya hasil t hitung($3,208 > t$ tabel($1,994$) dengan nilai signifikansi $0,002$ yang berarti $<0,05$.
4. H_0 ditolak, tidak terdapat pengaruh dan tidak signifikan pada variabel X4(pribadi) dengan adanya hasil t hitung($0,608 < t$ tabel($1,994$) dengan nilai signifikansi $0,545$ yang berarti $>0,05$.

C. Pembahasan

Pada hasil pengujian yang dilakukan mendapatkan hasil dengan budaya, sosial, pribadi, psikologi secara simultan berpengaruh terhadap keputusan bertransaksi melalui BSI Mobile. dalam pengujian yang telah dilakukan terdapat pembahasan sebagai berikut:

1. Pengaruh Budaya Terhadap Keputusan Bertransaksi Melalui BSI Mobile

Hasil penelitian yang diolah menggunakan SPSS mendapatkan hasil bahwa budaya tidak berpengaruh terhadap

keputusan bertransaksi dengan nilai t hitung $(0,425) < t$ tabel $(1,994)$ dengan nilai signifikansi $0,672 > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak. Dapat disimpulkan bahwa budaya tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap keputusan bertransaksi melalui BSI Mobile.

Pada variabel budaya tidak terdapat pengaruh dalam keputusan customer dalam bertransaksi melalui BSI Mobile hal ini dilatar belakangi dengan adanya customer yang menggunakan BSI Mobile tidak bergantung pada budaya yang ada. Budaya yang ada pada lingkungan customer tidak menjadi pengaruh oleh sebab itu pada budaya tidak perlu dikhawatirkan untuk menjadi prioritas dalam keputusan customer dalam melakukan transaksi melalui BSI Mobile. Budaya yang akan terus berganti dengan seiringnya waktu bukan menjadi prioritas pada customer.

Hasil penelitian sejalan dengan penelitian Chairul dengan adanya budaya yang tidak berpengaruh terhadap keputusan pembelian. Disebutkan bahwa nilai signifikansi sebesar $0,352 > 0,05$ dan dapat diartikan bahwa budaya tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan¹¹

2. Pengaruh Sosial Terhadap Keputusan Bertransaksi Melalui BSI Mobile

Hasil penelitian yang telah dilakukan dan diolah menggunakan SPSS mendapatkan hasil bahwa sosial tidak berpengaruh terhadap keputusan bertransaksi dengan nilai t hitung $(0,635) < t$ tabel $(1,994)$ dengan hasil nilai signifikansi $0,527 > 0,05$ maka dalam hal ini berarti bahwa H_0 diterima dan H_1 ditolak. . Dapat disimpulkan bahwa sosial tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap keputusan bertransaksi melalui BSI Mobile.

Sosial tidak memiliki pengaruh pada keputusan customer dalam bertransaksi melalui BSI Mobile dengan adanya latar belakang customer yang tidak bergantung pada sosial karena mahasiswa menjadi diri sendiri dan tidak dapat dipengaruhi oleh lingkungan sosial. Dari lingkungan sosial mapupun kelas sosial tidak memiliki pengaruh dalam keputusan pada saat bertransaksi melalui BSI Mobile. Dengan demikian sosial tidak menjadi

¹¹ Chairul Adhim, "Analisis Faktor Budaya, Sosial, Pribadi, Dan Psikologi Terhadap Perilaku Konsumen Dalam Keputusan Pembelian," *Jurnal Pendidikan Tambusai* 4, no. 1 (2020): 239–47.

prioritas dalam keputusan customer dalam melakukan proses transaksi melalui BSI Mobile.

Penelitian oleh Heka Ananda Putri menyebutkan bahwa tidak terdapat pengaruh sosial dalam keputusan pembelian dengan nilai signifikansi $0,192 < 0,05$, faktor sosial pada penelitian diartikan sebagai lingkungan, kelompok, rekan, dan keluarga. Hal ini menjelaskan bahwa sosial tidak menjadi pengaruh terhadap keputusan oleh customer¹².

3. Pengaruh Pribadi Terhadap Keputusan Bertransaksi Melalui BSI Mobile

Hasil penelitian menyebutkan bahwa terdapat pengaruh dalam pribadi terhadap keputusan bertransaksi melalui BSI Mobile dengan nilai t hitung $(3,208) > t$ tabel $(1,994)$ dan nilai signifikansi $0,002 < 0,05$ hal ini memiliki arti bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima. Dapat disimpulkan bahwa pribadi berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan bertransaksi melalui BSI Mobile.

Pribadi menjadi pengaruh dalam bertransaksi melalui BSI Mobile karena pribadi berdasarkan dengan umur, keadaan ekonomi, pertimbangan dari individu oleh karena itu customer memiliki keputusan dalam bertransaksi melalui BSI Mobile karena apa yang ada pada individu masing-masing dan dapat dikatakan bahwa customer yang seorang mahasiswa tidak terpengaruh oleh apapun hanya terpengaruh oleh diri sendiri dan memiliki keputusan sendiri tanpa adanya pengaruh oleh faktor lain.

Penelitian dilakukan oleh Amalina Hudani menyatakan bahwa pribadi berpengaruh terhadap keputusan pembelian dengan hasil nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$. Hal ini menjelaskan bahwa variabel pribadi menjadi keputusan pembelian oleh customer¹³.

4. Pengaruh Psikologi Terhadap Keputusan Bertransaksi Melalui BSI Mobile

Hasil penelitian menyebutkan bahwa tidak terdapat pengaruh psikologi terhadap keputusan bertransaksi melalui BSI Mobile dan terdapat hasil dengan nilai t hitung $(0,608) < t$ tabel

¹² Heka Ananda Putri, "Pengaruh Faktor Budaya, Faktor Sosial, Faktor Pribadi, Dan Faktor Psikologis Terhadap Keputusan Pembelian," *Jurnal Ilmu Dan Riset Manajemen* 11, no. 4 (2022): 1–21.

¹³ Hudani, "Pengaruh Faktor Budaya, Faktor Sosial, Dan Faktor Pribadi Terhadap Keputusan Pembelian."

(1,994) dan nilai signifikansi $0,545 > 0,05$ dapat dinyatakan H_0 diterima dan H_1 ditolak. Dapat disimpulkan bahwa psikologi tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap keputusan bertransaksi melalui BSI Mobile.

Psikologi tidak memiliki pengaruh dalam proses pengambilan keputusan customer dalam melakukan transaksi melalui BSI Mobile oleh karena itu psikologi tidak menjadi prioritas dalam pengambilan keputusan customer dalam bertransaksi melalui BSI Mobile. Serta pada mahasiswa tidak terfokus pada faktor psikologi.

Penelitian lain menyebutkan bahwa faktor psikologi tidak memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian. Penelitian dilakukan oleh Manurung mendapatkan hasil bahwa faktor psikologi tidak berpengaruh terhadap keputusan. Hasil signifikansi menyebutkan nilainya sebesar $0,680 > 0,05$ dan dapat diartikan bahwa psikologi tidak menjadi pengaruh pada keputusan bertransaksi¹⁴.

5. Pengaruh Budaya, Sosial, Pribadi Psikologi Terhadap Keputusan Bertransaksi Melalui BSI Mobile

Hasil dari penelitian yang diolah menggunakan SPSS menyebutkan bahwa hasil r square mendapatkan hasil yang dapat disimpulkan bahwa secara simultan terdapat pengaruh pada budaya, sosial, pribadi, dan psikologi sebesar 65,4% terhadap keputusan bertransaksi melalui BSI Mobile.

Selain itu pada uji yang telah dilakukan menggunakan SPSS 22 dinyatakan pada uji normalitas bahwa hasilnya normal dengan adanya pola yang mengikuti garis. Pada uji multikolinearitas tidak terjadi multikolinearitas pada 4 variabel sebab adanya nilai tolerance $> 0,10$ dan nilai VIF $< 10,00$. Pada uji heteroskedastisitas dinyatakan tidak ada gejala sebab adanya hasil pada gambar dengan mendapatkan hasil yang tidak membentuk pola, menyebar, dan menyempit. Pada uji autokorelasi yang diuji dengan uji Durbin Watson mendapatkan hasil 1,421 dengan artian tidak ada gejala autokorelasi dan hipotesis diterima dengan hasil 1,421 terletak diantara du dan 4-du

¹⁴ Hari Prasuhanda Manurung and Hilmiaus Sahlha, "Pengaruh Faktor Budaya Dan Psikologi Terhadap Keputusan Pembelian," *Jurnal Ekonomi Manajemen* 6, no. 2 (2020): 102–7.