

Plagiarism tim Elisa, Cherryl, Yovita, Adhityawati

by Layanan Digital

Submission date: 14-Nov-2024 07:32PM (UTC+0700)

Submission ID: 2519347173

File name: SKRIPSI_Cherryl_Yovita_WORD_-1.docx (149.16K)

Word count: 8126

Character count: 52950

PENGARUH TIPE KEPERIBADIAN DAN TOLERANSI RISIKO DENGAN KERENTANAN TERHADAP PENIPUAN

Abstract

²² The aim of this study is to examine how students' personality type influence their vulnerability to digital fraud by using risk tolerance as an indirect influence. Data was collected using a questionnaire collected using a trusted third party (populix), and the rest by sharing links on social media. ¹ The Partial Least Square method was used to analyze 421 respondent data. The results show that toleransi risiko has a significant influence on the vulnerability to digital fraud of students with the personality type of openness to experience and extraversion. This research uses risk tolerance as a mediation to prove the influence of Indonesian students' personality type on digital fraud vulnerability, where ²⁵ as far as the researcher knows, there is still no research that connects the three, so this research is able to expand the boundaries of personality theory.

Keywords: personality type, risk tolerance, scam vulnerability, Digital Investment, Fraud, University students

Abstrak

⁴ Tujuan dari studi ini adalah untuk meneliti bagaimana tipe kepribadian mahasiswa mempengaruhi kerentanan mereka terhadap adanya penipuan digital dengan menggunakan toleransi risiko sebagai pengaruh tidak langsung. Data dikumpulkan menggunakan kuesioner yang dikumpulkan menggunakan pihak ketiga terpercaya (populix), dan sisanya dengan cara membagi link di sosial media. ⁵ Partial Least Square method digunakan untuk menganalisa 421 data responden. Hasil analisis menunjukkan bahwa toleransi risiko memiliki pengaruh signifikan terhadap kerentanan penipuan digital mahasiswa dengan tipe kepribadian keterbukaan terhadap pengalaman dan ekstraversi. Penelitian ini menggunakan toleransi risiko sebagai mediasi untuk membuktikan pengaruh tipe kepribadian mahasiswa Indonesia terhadap kerentanan penipuan digital yang dimana sejauh pengetahuan peneliti, masih belum ada penelitian yang menghubungkan ketiganya sehingga penelitian ini mampu memperluas batasan teori kepribadian.

Keywords: personality type, risk tolerance, scam vulnerability, Digital Investment, Fraud, University students

PENDAHULUAN

Banyak masyarakat Indonesia yang kehilangan uang karena adanya skema *get-rich-quick* (Prabowo, 2024). Peristiwa ini terjadi setiap tahun dan terdapat berbagai hal yang menyebabkan hal tersebut terjadi. Salah satu penyebab seseorang menjadi korban penipuan investasi digital adalah adanya ketidakpuasan keuangan (Kadoya et al., 2020). Penipuan tersebut menyebabkan korban mengalami kerugian keuangan dan kerugian-kerugian lainnya (Wilson et al., 2023). Literasi investasi menjadi penting untuk memperdalam pemahaman dalam investasi dan keputusan investasi dapat meningkatkan standar hidup (Putri et al., 2019, 2021). Berbagai kasus penipuan investasi digital sudah dilaporkan, namun jumlah kasus yang dilaporkan tersebut masih sangat sedikit jika dibandingkan dengan kenyataan yang ada (Kadoya et al., 2020). Studi-studi sebelumnya telah melakukan penelitian mengenai penipuan digital yang dikaitkan dengan risiko digital dan kesejahteraan digital (Dutt, 2023), tipe kepribadian dan faktor *socio-economic* (Kadoya et al., 2020), penipuan dan pendekatan rutinitas gaya hidup (Akdemir & Lawless, 2020; Drew, 2020), literasi finansial (Sirohi & Misra, 2024), serta edukasi manajemen finansial (Mohd Padil et al., 2022).

Penipuan investasi seringkali menawarkan keuntungan yang tinggi dan tidak sesuai dengan aturan yang berlaku. Hal tersebut kemudian mampu memikat investor untuk melakukan investasi, khususnya investor yang lebih materialistis (Deliema et al., 2020). Seiring dengan perkembangan teknologi, perilaku finansial seseorang terhadap investasi juga mengalami perubahan, yang menyebabkan seseorang lebih memilih untuk berinvestasi melalui perangkat seluler (Fan, 2022). Indonesia menjadi salah satu negara yang selama bertahun-tahun berjuang menangani penipuan investasi. Banyak skema dilakukan oleh kriminal terorganisir yang mengakibatkan ribuan orang Indonesia menjadi korban setiap tahunnya (Prabowo, 2024). Total kerugian masyarakat Indonesia akibat dari penipuan investasi telah mencapai Rp137,84 triliun per periode 2017 hingga 2022 (Soehandoko, 2023). Mata uang kripto menjadi salah satu pilihan sarana investasi bagi investor digital. Namun, terdapat banyak kasus penipuan yang terhubung dengan kripto (Mehta & Chawla, 2024) dengan menggunakan skema seperti skema *Ponzi* dan *Get Rich Quick* yang dimana menawarkan pengembalian tidak realistis untuk jumlah investasi yang kecil (A. Rahman et al., 2020). Dengan menggunakan Teori Kesejahteraan, studi ini meneliti respon dan kerentanan seorang investor terhadap investasi yang berisiko dipengaruhi oleh tipe kepribadian. Investor dapat menjadi korban penipuan dari investasi yang berisiko dengan atau tanpa pemahaman akan konsekuensi yang akan terjadi (Ma & McKinnon, 2022). Sehingga investor sebaiknya memiliki pemahaman terhadap aturan yang berlaku dan mampu menilai dengan cermat sebelum melakukan investasi (Hossain, 2023).

4
Lima besar tipe kepribadian (keterbukaan terhadap pengalaman, kehati-hatian, ekstraversi, keramahan, dan neurotisme) berhubungan dengan tingkat kepuasan keuangan seseorang, dan hal tersebut berimbas pada keputusan investasi yang diambil (Sachdeva & Lehal, 2023). Ekstraversi, keramahan, neurotisme, dan kehati-hatian akan mempengaruhi kepuasan keuangan seseorang. Sedangkan, keterbukaan terhadap pengalaman tidak akan mempengaruhinya. Selain itu, tipe kepribadian juga berkaitan dengan tingkat toleransi seseorang terhadap risiko investasi (Rodrigues & B.V., 2024). Dalam mengambil keputusan, investor yang kurang percaya diri akan mendengarkan saran dari orang lain seperti penasihat dan temannya (Ahmad, 2020). Sebaliknya, investor yang percaya diri dan suka mencari pengalaman baru (tipe keterbukaan terhadap pengalaman) berani berinvestasi dalam *Initial Public Offering*/aset yang berisiko tinggi walaupun ada peluang risiko investasi yang dihadapi (M. Akhtar & Malik, 2023; Jain et al., 2023).

Riset-riset mengenai hubungan antara tipe kepribadian dengan risiko investasi serta keputusan investasi (F. Akhtar & Das, 2020; M. Akhtar & Malik, 2023; Jiang et al., 2024) sudah dapat menjelaskan bagaimana psikologi seseorang dapat membentuk pola investasi serta keputusan keuangan mereka. Namun, masih perlu dilakukan penelitian lebih lanjut tentang bagaimana seorang mahasiswa (sebagai investor) memproteksi dirinya dari penipuan digital jika dikaitkan dengan toleransi risiko dan tipe kepribadian. Penelitian sebelumnya menghubungkan tipe kepribadian terhadap toleransi risiko sebagai pengaruh langsung. Sedangkan penelitian kami meneliti pengaruh tipe kepribadian dengan kerentanan terhadap penipuan melalui toleransi risiko sebagai pengaruh tidak langsung. Penelitian ini menargetkan para mahasiswa dari kampus terakreditasi "UNGGUL"/A. Dalam menghadapi era ekonomi digital, penting untuk memahami dan menyikapi adanya berbagai risiko penipuan. Sikap terhadap risiko penipuan investasi berbeda-beda antara setiap mahasiswa yang melakukan investasi. Dengan memahami tipe kepribadian mahasiswa sebagai seorang investor, akan membantu mengimplikasikan hal-hal yang penting (Baker et al., 2021).

Studi kami bertujuan untuk mengetahui bagaimana tingkat kewaspadaan mahasiswa dari kelima tipe kepribadian dalam melakukan dan menghadapi penipuan dalam investasi digital. Kami menghipotesiskan bahwa ada pengaruh tipe kepribadian mahasiswa melalui toleransi risiko dengan kerentanan terhadap penipuan. Studi kami memberikan kontribusi pada literatur melalui tiga hal. Yang pertama, masih jarang penelitian yang menghubungkan tipe kepribadian, toleransi risiko, dan kerentanan terhadap penipuan. Studi sebelumnya telah meneliti hubungan tipe kepribadian dan *risk-attitude* kalangan mahasiswa (Ahmad, 2020), namun belum menghubungkannya dengan proteksi diri terhadap penipuan digital. Penelitian sebelumnya melakukan penelitian hubungan langsung tipe kepribadian dengan toleransi risiko. Dalam penelitian kami, kami meneliti pengaruh toleransi risiko secara tidak langsung terhadap kerentanan terhadap

penipuan. Yang kedua, penelitian ini juga dilakukan di Indonesia sebagai negara berkembang serta dilakukan di di kota-kota besar Indonesia. Yang ketiga, studi kami menghubungkan 2 teori, yaitu Teori Lima Besar Tipe Kepribadian dan Teori Kesejahteraan. Anak muda lebih mudah untuk diubah kebiasaan dan perilakunya karena mereka masih dalam proses membangun karakteristik pengambilan keputusan. Dengan berfokus pada mahasiswa/anak muda, maka dapat dibentuk strategi bagi institusi keuangan dan kebijakan publik (Goulart et al., 2023).

Bahasan selanjutnya dalam penelitian ini dibagi dalam lima bagian. Bagian kedua memberikan gambaran umum tinjauan literatur. Bagian ketiga menyajikan pengembangan hipotesis, metodologi penelitian yang digunakan, dan pengumpulan data. Kemudian hasilnya akan dibahas pada bagian keempat. Terakhir, pada bagian kelima, akan diberikan kesimpulan mengenai hasil dari penelitian ini beserta dengan implikasi, keterbatasan utama, dan arahan untuk penelitian di masa depan.

Teori Lima Besar Tipe Kepribadian (Big Five Personality Theory)

Kepribadian akan dinilai berdasarkan Teori Lima Besar Tipe Kepribadian, yang merupakan model yang paling banyak diterima saat ini (Goulart et al., 2023). Teori ini pertama kali dikemukakan oleh Lewis Goldberg dan mengalami perkembangan seiring berjalannya waktu. Berdasarkan Teori Lima Besar Tipe Kepribadian, terdapat lima tipe kepribadian yang terdiri dari: keterbukaan terhadap pengalaman, kehati-hatian, ekstraversi, keramahan, dan neurotisme (yang biasanya disingkat menjadi OCEAN (Rodrigues & B.V., 2024)). Lima besar tipe kepribadian dapat diukur menggunakan beberapa pengukuran, yang pertama adalah *Revised NEO Personality Inventory (NEO PI-R) model*. Model ini berasal dari pemikiran Costa dan McCrae, namun banyak pihak yang berpendapat bahwa NEO PI-R memakan waktu yang lama serta sulit untuk dipahami (Goulart et al., 2023). Selanjutnya Rammstedt and John mengembangkan *Big Five Inventory – 10 (BFI-10)* yang merupakan versi singkat dari BFI-44 items. Tipe kepribadian dapat digunakan untuk menganalisis keputusan seseorang dalam konteks ekonomi (Goulart et al., 2023), serta mempengaruhi bagaimana perilaku investor di pasar keuangan (Sachdeva & Lehal, 2023). Teori ini dapat menggambarkan karakteristik personal seseorang yang ada pada manusia secara genetik (M. Akhtar & Malik, 2023).

Teori Kesejahteraan (Prospect Theory)

Teori Kesejahteraan mengatakan bahwa seorang individu menghindari risiko, tetapi ketika mereka dihadapi dengan kerugian, mereka justru akan mengambil risiko investasi yang lebih tinggi (Hidajat et al., 2020). Hal tersebut dilakukan agar mereka dapat terhindar dari kerugian atau kehilangan uang (M. Akhtar & Malik, 2023). Investor akan mengambil keputusan berdasarkan informasi yang mereka dapat. Informasi tersebut ada kemungkinannya kurang tepat atau tidak bisa dibuktikan kebenarannya (M. Akhtar & Malik, 2023). Berdasarkan *Prospect Theory* oleh Kahneman & Tversky, 1988, ketika

investor menyadari bahwa kecil kemungkinannya uang mereka kembali, mereka secara irasional akan kembali melakukan investasi pada skema penipuan yang sama (Hidajat et al., 2020).

Toleransi risiko menjadi mediator antara tipe kepribadian dan kerentanan terhadap penipuan

Investor seringkali menghadapi ketidakpastian, di mana ia dapat berpotensi rugi atau untung (Ahmad, 2020). Rodrigues & B.V., 2024 mengatakan bahwa sebagian besar produk finansial sekarang telah tersedia di *smartphone*. Studi tersebut lebih lanjut menjelaskan, akses terkait informasi investasi yang semakin mudah ditemui, telah meningkatkan kesadaran dan mengurangi upaya seorang investor. Tipe kepribadian memiliki kontribusi yang kuat terhadap bagaimana seorang investor mengambil risiko melalui emosi dan psikologi (M. Akhtar & Malik, 2023; Rodrigues & B.V., 2024). Namun emosi dan psikologi dapat menyebabkan seorang investor mengambil keputusan keuangan yang buruk (M. Akhtar & Malik, 2023). Hal tersebut kemudian menyebabkan kemungkinan menjadi korban penipuan investasi. Oleh karena itu, studi ini berfokus pada bagaimana tipe kepribadian memiliki peran dalam menghadapi risiko investasi dan kerentanan seseorang terhadap penipuan investasi digital.

Tipe keterbukaan terhadap pengalaman merupakan individu yang tidak akan ragu untuk mencoba atau mengeksplor hal-hal baru (Jiang et al., 2024; Rodrigues & B.V., 2024), termasuk mencoba investasi baru. Orang dengan tipe kepribadian ini merupakan pribadi yang ramah, aktif, energik, dan suka bersosialisasi (Jain et al., 2023). Mereka juga cenderung proaktif dalam mencari informasi (Ahmad, 2020) serta kesempatan (M. Akhtar & Malik, 2023) yang dapat menjadi pelajaran dan pengalaman hidup untuk mereka. Bagi mereka, menabung bukan hanya sekedar menyimpang uang, namun merupakan suatu hal atau langkah yang dapat meningkatkan kualitas hidup mereka (Ngcamu et al., 2023).

Dikarenakan sifatnya yang terbuka dan rasa ingin tahunya yang besar, mereka akan lebih berani untuk berinvestasi pada instrumen yang berisiko dan *hyper-fluctuation* (F. Akhtar & Das, 2020; M. Akhtar & Malik, 2023; Rodrigues & B.V., 2024), contohnya seperti mata uang kripto (Nyhus et al., 2024). dengan berinvestasi pada instrumen tersebut, mereka berharap akan mendapatkan wawasan dan pemahaman yang lebih luas (Rodrigues & B.V., 2024). Semakin terbuka seorang investor, mereka akan semakin bersedia dalam menerima risiko yang akan dihadapi (Jiang et al., 2024).

H1. *Toleransi risiko* secara signifikan memediasi hubungan antara *keterbukaan terhadap pengalaman* dan *kerentanan terhadap penipuan*

Tipe kehati-hatian merupakan orang yang berhati-hati dengan keputusan yang dibuat, termasuk keputusan investasi (Jain et al., 2023). Mereka dikenal sebagai sosok yang bertanggungjawab, disiplin, pekerja keras, dan lebih terorganisir (Jiang et al., 2024).

Karena sifat kehati-hatiannya tersebut, mereka cenderung tidak mengambil risiko (F. Akhtar & Das, 2020; Aren et al., 2021; Aumeboonsuke & Caplanova, 2023). Seseorang dengan tipe kehati-hatian memiliki kepercayaan diri terhadap kemampuan mereka sehingga kurang memperhatikan nasihat orang lain dan lebih mengandalkan kemampuan mereka dalam mengambil suatu keputusan investasi (Ahmad, 2020). Kemampuan mereka dalam memperoleh informasi yang berkualitas dan relevan, membuat mereka terhindar dari melakukan investasi secara impulsif dan memiliki aset berisiko dalam jumlah yang sedikit dalam portofolio mereka (M. Akhtar & Malik, 2023; Rodrigues & B.V., 2024).

H2. Toleransi risiko secara signifikan memediasi hubungan antara kehati-hatian dan kerentanan terhadap penipuan

Tipe ekstraversi adalah orang yang optimis, senang berbicara (Ahmad, 2020), antusias, dan senang berinteraksi dengan orang lain (Jiang et al., 2024; Rodrigues & B.V., 2024). Mereka akan bereaksi secara berlebihan terhadap informasi pasar. Hal tersebut kemudian mengarah pada pengambilan keputusan yang bias (Ahmad, 2020). Orang yang ekstraversi akan membeli aset keuangan dengan harga yang tinggi (Rodrigues & B.V., 2024) sehingga ekstraversi cenderung tidak menghindari risiko (F. Akhtar & Das, 2020; M. Akhtar & Malik, 2023; Aumeboonsuke & Caplanova, 2023; Rodrigues & B.V., 2024). Semakin tinggi tingkat *ekstroverai* seseorang, semakin tinggi pula toleransi risiko mereka karena sifatnya yang outgoing (Rodrigues & B.V., 2024). Dengan demikian, pribadi yang memiliki tipe ekstraversi memiliki kemungkinan yang lebih besar untuk mengambil suatu investasi, walaupun ada kemungkinan risiko yang dihadapi.

H3. Toleransi risiko secara signifikan memediasi hubungan antara ekstraversi dan kerentanan terhadap penipuan

Tipe keramahan adalah orang yang penuh pertimbangan, tidak egois, kooperatif, dan akan menunjukkan simpati pada orang lain (Ahmad, 2020; Jain et al., 2023). Dalam mengambil suatu keputusan investasi, mereka akan mengandalkan informasi pasar terbaru (Ahmad, 2020). Oleh karena itu, mereka yang memiliki tipe kepribadian ini dapat terhindar dari investasi yang berisiko (F. Akhtar & Das, 2020; Aumeboonsuke & Caplanova, 2023). Selain itu, terdapat faktor lain yang mempengaruhi mereka dalam pengambilan keputusan investasi. Faktor tersebut adalah seorang yang ramah akan berusaha untuk menjalin hubungan yang baik dengan orang lain. Oleh karena itu, mereka tidak menunjukkan ketertarikan terhadap investasi yang cenderung masih baru dan belum teruji (M. Akhtar & Malik, 2023). Sifat yang mereka miliki menjadikan mereka lebih berhati-hati dalam mengambil suatu keputusan investasi, khususnya investasi yang masih baru. Mereka akan cenderung memilih investasi yang lebih stabil dan menghindari risiko sekaligus menjaga hubungan yang positif dengan orang-orang yang ada di sekitar mereka.

H4. Toleransi risiko secara signifikan memediasi hubungan antara keramahan dan kerentanan terhadap penipuan

Tipe neurotisme merupakan seseorang yang kurang mampu mengontrol reaksi mereka terhadap emosi dan situasi yang tidak menguntungkan (Rodrigues & B.V., 2024). Mereka akan menunjukkan ketakutan, kecemasan (Ahmad, 2020), stres akan kondisi keuangan, dan mencemaskan biaya bulanan serta keuangan pribadi mereka (Fachrudin & Latifah, 2022). Orang dengan sifat neurotisme akan menghindari risiko karena mereka tidak percaya diri terhadap kemampuan pengambilan keputusan atas investasi yang berisiko (F. Akhtar & Das, 2020; Aren et al., 2021; Fachrudin & Latifah, 2022; Fenton-O'Creedy & Furnham, 2023). Sehingga mereka merupakan pribadi yang menghindari ketidakpastian (Fachrudin et al., 2022). Tipe neurotisme akan berinvestasi lebih sedikit pada aset yang berisiko (M. Akhtar & Malik, 2023; Fenton-O'Creedy & Furnham, 2023) karena lebih mempertimbangkan adanya ancaman dan kerugian dari investasi daripada mengambil kesempatan (M. Akhtar & Malik, 2023).

H5. Toleransi risiko secara signifikan memediasi hubungan antara neurotisme dan kerentanan terhadap penipuan

2 Metodologi Penelitian

Populasi dan Sampel Penelitian

Sampel dari penelitian ini adalah 421 mahasiswa yang memiliki atau pernah memiliki investasi digital. Mahasiswa-mahasiswa tersebut berasal dari universitas terakreditasi unggul/A yang berasal dari Banten, DKI Jakarta, Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah, DI Yogyakarta, dan Bali. Kuesioner dibagikan selama satu bulan, mulai dari awal sampai dengan akhir April 2024. Sebagian responden didapat melalui organisasi jasa survei yang kredibel dan terpercaya. Sebanyak 300 responden dikumpulkan menggunakan organisasi terpercaya, yaitu Populix. Sedangkan, sisanya dikumpulkan dan dibagikan menggunakan tautan melalui media sosial.

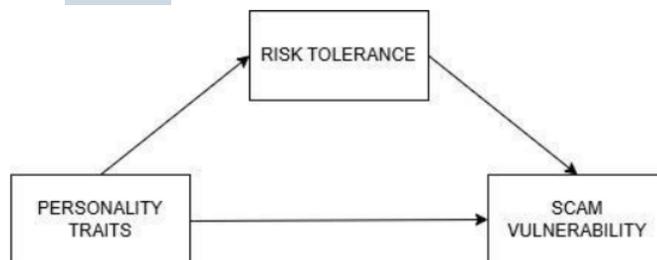
Studi ini memiliki beberapa kriteria dalam pengumpulan data demografi responden untuk menghindari bias dalam pemilihan sampel. Yang pertama, jumlah yang setara antara responden pria dan wanita. Yang kedua, sampel responden kami dibatasi hanya pada mahasiswa S1 dan S2 dalam rentang usia 18 - 24 tahun. Yang ketiga, responden hanya terdiri dari mahasiswa yang berkuliah di Banten, DKI Jakarta, Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah, DI Yogyakarta, dan Bali. Yang keempat, kami membatasi hanya mahasiswa dari universitas terakreditasi unggul/A saja yang dapat mengisi kuesioner. Jika responden tidak memenuhi empat kriteria di atas, maka responden tidak dapat melanjutkan pengisian kuesioner dikarenakan tidak memenuhi penyaringan awal.

Untuk memastikan bahwa responden mengisi survei dengan serius, terdapat pertanyaan validasi dalam bentuk pertanyaan matematis simpel. Jika responden salah dalam menjawab pertanyaan ini, maka ia akan didiskualifikasi dari sampel. Terdapat empat bagian dalam pertanyaan kuesioner. Bagian pertama adalah informasi demografis

responden. Bagian kedua berisi pertanyaan terkait informasi kerentanan terhadap penipuan. Bagian ini akan menanyakan bagaimana respon responden jika dihadapkan pada tawaran investasi yang penuh tipu daya. Bagian ketiga bertujuan untuk mengetahui tipe kepribadian responden. Yang terakhir, di bagian keempat akan berisi pertanyaan yang dapat menentukan toleransi risiko responden.

DKI Jakarta, Jawa Timur, dan Jawa Barat dipilih karena kota Jakarta, Surabaya, dan Bandung termasuk dalam tingkat 1, di mana merupakan kota dengan penduduk padat yang memiliki pengaruh ekonomi, budaya, dan politik yang signifikan (Ventures & Kearney, 2021). Ada beberapa/ dua tahapan untuk menyiapkan pertanyaan. Yang pertama, pertanyaan kuesioner berasal dari referensi sebelumnya yang dimodifikasi dan diterjemahkan ke dalam Bahasa Indonesia untuk tujuan penelitian. Yang kedua, diadakan *pilot project* kepada 40 individu. Pertanyaan kuesioner yang tidak memenuhi uji validitas dan uji reliabilitas tidak akan digunakan dalam survei. Selanjutnya untuk keperluan publikasi, pertanyaan kuesioner akan diterjemahkan kembali ke Bahasa Inggris.

Gambar 1. Model Penelitian



Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Variabel dependen yang diteliti pada studi ini adalah kerentanan terhadap penipuan (*scam vulnerability*) dengan menggunakan pengukuran yang telah dimodifikasi dari dua buah jurnal, yakni milik Kubilay et al., 2023 dan James et al., 2014. Pengukuran dimodifikasi agar dapat sesuai dengan tujuan dari penelitian ini, yaitu untuk mengetahui apakah pernah atau seberapa sering seseorang dihadapi dengan penipuan investasi digital atau bahkan menjadi korban dari penipuan investasi digital tersebut. Variabel dependen beserta indikatornya disajikan di dalam Tabel 1. Jenis pengukuran yang digunakan adalah pertanyaan Ya/tidak dengan skor 1 jika memilih Ya dan skor 2 jika memilih Tidak beserta skala Likert dari 1 sampai 5.

Tabel 1. Variabel dan indikator

Konstruk	Indikator	Kode
Variabel dependen		

<i>kerentanan terhadap penipuan</i>	Apakah Anda pernah mendapat tawaran yang <i>tricky</i> (penuh tipu daya), berusaha menipu anda untuk ikut berinvestasi?	SCV
	Apakah Anda pernah menjadi korban penipuan berkedok investasi yang <i>tricky</i> (penuh tipu daya)?	
	Seberapa sering dalam satu tahun terakhir Anda mendapat tawaran <i>tricky</i> (penuh tipu daya) terkait investasi?	
	Seberapa sering Anda menjadi korban penipuan investasi?	
	Seberapa banyak orang yang anda kenal menjadi korban penipuan investasi?	
	Seberapa sering dalam satu tahun terakhir Anda mendapat tawaran <i>tricky</i> (penuh tipu daya) terkait investasi dari orang yang Anda kenal (teman, saudara, keluarga)?	
	Seberapa sering dalam satu tahun terakhir Anda mendapat tawaran <i>tricky</i> (penuh tipu daya) terkait investasi dari orang yang mengatasnamakan institusi keuangan?	
	Ketika suatu investasi terlihat sangat menarik dan terlalu bagus untuk menjadi kenyataan, maka investasi itu mungkin menguntungkan.	
	Variabel independen	
<i>tipe kepribadian -</i>	Saya memiliki imajinasi	PTOP

<i>keterbukaan terhadap pengalaman</i>	<p>yang aktif mengenai hal-hal baru</p> <p>Saya memiliki banyak ide baru</p> <p>Saya adalah seorang yang inovatif/ suka <i>create</i> hal baru (memiliki daya cipta)</p> <p>Saya suka mengeksplor dan bermain dengan ide-ide baru</p>	
<i>tipe kepribadian - kehati-hatian</i>	<p>Saya melakukan pekerjaan secara efisien</p> <p>Saya tekun (terus berusaha) hingga tugas selesai</p> <p>Saya dikenal sebagai orang yang pekerja keras (<i>hard working person</i>)</p> <p>Saya adalah seorang yang dapat diandalkan</p>	PTC
<i>tipe kepribadian - ekstroverai</i>	<p>Saya adalah orang yang ramah, suka/ mudah bersosialisasi</p> <p>Saya adalah orang yang banyak berbicara (<i>talkative</i>)</p> <p>Saya adalah orang yang penuh dengan energi</p> <p>Saya adalah orang yang sangat berantusias</p>	PTE
<i>tipe kepribadian - neurotisme</i>	<p>Saya menganggap diri saya sebagai individu yang senang berkolaborasi dengan orang lain</p> <p>Saya suka menolong dan tidak egois</p> <p>Saya adalah orang yang penuh perhatian dan baik</p>	PTN

Saya suka bekerja sama dengan orang lain		
<i>tipe kepribadian - keramahan</i>	Saya mudah merasa gugup	PTA
	Saya selalu murung dan mudah merasa depresi	
	Saya adalah orang yang sangat khawatir	
	Saya mudah/ bisa menjadi tegang	
<i>toleransi risiko</i>	Memiliki investasi dengan <i>return</i> tinggi meskipun berisiko, lebih penting daripada investasi dengan <i>return</i> lebih rendah	RT
	Saya selalu mempertimbangkan investasi pada instrumen berfluktuasi tinggi karena memberi keuntungan besar	
	Jika menurut saya suatu investasi akan menguntungkan, saya siap untuk meminjam uang agar dapat berinvestasi	
	Investasi yang aman bukan pilihan saya	
	Saya yakin bahwa saya perlu mengambil risiko keuangan yang tinggi untuk meningkatkan posisi keuangan saya	
	Saya siap menerima risiko, seperti kehilangan uang, ketika ada juga kesempatan untuk memperoleh uang	

Terdapat 2 variabel independen yang akan diteliti, yaitu tipe kepribadian (*personality types*) dan toleransi risiko (*risk tolerance*). Pertanyaan untuk variabel *tipe kepribadian* merupakan modifikasi dari penelitian milik Gosling et al., 2003, Rammstedt

& John, 2007, dan Ngcamu et al., 2023. Sedangkan toleransi risiko merupakan modifikasi dari penelitian milik Buccioli & Miniaci, 2018. Skala pengukuran menggunakan skala Likert dari 1 sampai 5 dengan total 26 pertanyaan yang terdiri dari 20 pertanyaan terkait tipe kepribadian dan 6 pertanyaan terkait toleransi risiko. Adapun pertanyaan tersebut berdasarkan dari definisi sebagai berikut:

- Tipe kepribadian adalah sifat khas seseorang yang akan membentuk kepribadian seseorang.
- Toleransi risiko adalah toleransi yang bersedia ditanggung seseorang jika melakukan suatu investasi yang berisiko.

Variabel independen dan indikatornya disajikan pada Tabel 1.

Variabel demografi pada studi ini terdiri dari jenis kelamin, umur, domisili, pendidikan, asal universitas, fakultas, pendapatan keluarga, dan status pekerjaan. Variabel tersebut digunakan sebagai syarat penentuan sampel yang relevan dengan penelitian. Jenis kelamin dibagi menjadi dua jenis, yaitu Pria dan Wanita dengan proporsi yang seimbang. Selanjutnya umur menggunakan pertanyaan Ya/Tidak di mana jika responden tidak pada umur dalam rentang 18-24 tahun, maka bukan merupakan bagian dari sampel penelitian. Kemudian domisili terbagi menjadi Banten, DKI Jakarta, Jawa Barat, Jawa Timur, Jawa Tengah, DI Yogyakarta, dan Bali.

Metode Analisis

Penelitian ini menggunakan Partial Least Square (PLS) untuk menguji pengaruh variabel independen, yaitu tipe kepribadian dan toleransi risiko, terhadap variabel dependen kerentanan terhadap penipuan. Proses analisis meliputi dua tahapan utama, yaitu pengukuran model dan pengujian model struktural. Pengukuran model digunakan untuk menilai validitas dan reliabilitas tiap indikator terhadap konstruk. Pengujian model struktural dilakukan untuk mengevaluasi kekuatan pengaruh antar variabel satu dengan variabel lainnya dalam model penelitian ini. Seluruh proses analisis PLS akan dilakukan dengan menggunakan WarpPLS.

ANALISA DAN DISKUSI

Analisis Demografi dan Statistik Deskriptif

Tabel 2 menunjukkan demografi responden yang meliputi gender, tempat kuliah, pertanyaan apakah universitasnya terakreditasi A/unggul, tingkat pendidikan, dan fakultas dari responden tersebut. Seluruh responden berkuliah di universitas terakreditasi A/unggul dan didominasi oleh kota DKI Jakarta, sebagai lokasi universitasnya, yaitu sebanyak 23.8%. Untuk tingkat pendidikan, responden didominasi oleh mahasiswa tahun keempat (semester 7-8) dengan total sebesar 33%. Sedangkan untuk fakultas, didominasi oleh Fakultas Bisnis dan Ekonomi sebesar 28.5% dan diikuti oleh pilihan lainnya sebesar

25.7%. Pada pilihan lainnya, responden menjawab bahwa mereka berasal dari Fakultas Ilmu Politik dan Ilmu Sosial, Olahraga, Vokasi, dan Agama.

Tabel 2. Demografi responden

	N	%
Gender		
Laki-Laki	217	51.5
Perempuan	204	48.5
Tempat kuliah Anda saat ini?		
Banten	29	6.9
DKI Jakarta	100	23.8
Jawa Barat	86	20.4
Jawa Timur	96	22.8
Jawa Tengah	66	15.7
DI Yogyakarta	39	9.3
Bali	5	1.2
Apakah Anda berasal dari universitas berakreditasi A/ unggul?		
Iya	100	100
Tidak	0	0
Pendidikan		
Mahasiswa S1 tahun pertama (semester 1-2)	83	19.7
Mahasiswa S1 tahun kedua (semester 3-4)	80	19
Mahasiswa S1 tahun ketiga (semester 5-6)	97	23
Mahasiswa S1 tahun keempat (semester 7-8)	139	33
Mahasiswa S2	22	5.2
Fakultas		
Fakultas Bisnis dan Ekonomi	120	28.5
Fakultas Teknik	58	13.8
Fakultas Ilmu Komputer	44	10.5
Fakultas Kedokteran	19	4.5
Fakultas Humaniora dan Industri Kreatif	37	8.8
Fakultas Matematika dan Ilmu Pengetahuan Alam	35	8.3
Lainnya	108	25.7
Pendapatan Keluarga (Bulanan)		
< 5.000.000 IDR	142	33.7
5.000.000 - 9.999.999 IDR	125	29.7
10.000.000 - 14.999.999 IDR	46	10.9
15.000.000 - 19.999.999 IDR	34	8.1

20.000.000 - 24.999.999 IDR	42	10
25.000.000 - 30.000.000 IDR	13	3.1
> 30.000.000 IDR	19	4.5

Tabel 3 menunjukkan statistik deskriptif untuk variabel dependen, yaitu SCV. SCV1 dan SCV2 merupakan pertanyaan dengan jawaban “Ya” untuk nomor 1 dan “Tidak” untuk nomor 2. Sedangkan untuk SCV yang terakhir menggunakan *five-point likert scale*. Begitu juga dengan variabel independen dan variabel mediasi juga menggunakan *five-point likert scale*.

Tabel 3. Statistik deskriptif

	N	Mean	STD	Min	Max
SCV1	421	1.11	0.32	1	2
SCV2	421	1.5	0.50	1	2
SCV	421	2.97	0.90	1.00	5.00
PTOP	421	3.91	0.78	1.25	5.00
PTC	421	4.07	0.66	1.75	5.00
PTE	421	3.76	0.84	1.00	5.00
PTN	421	3.22	0.97	1.00	5.00
PTA	421	4.00	0.69	1.75	5.00
RT	421	3.23	0.86	1.00	5.00

Jika dilihat dari Tabel 3 di atas, dapat disimpulkan bahwa dari 5 tipe kepribadian yang ada, mayoritas responden memiliki sifat kehati-hatian, sebagai rata-rata tertinggi, yaitu 4,07. Hal ini menunjukkan bahwa mahasiswa cenderung lebih berhati-hati dan tidak ingin mengambil risiko yang berlebihan. Mereka akan mengumpulkan banyak informasi dan lebih percaya terhadap informasi yang mereka kumpulkan dibandingkan dengan informasi yang diberikan orang lain. Tipe tertinggi kedua adalah keramahan dengan rata-rata 4,00. Mereka adalah orang-orang yang penuh perhatian dan suka menolong orang lain. Selanjutnya, tipe di urutan ketiga adalah keterbukaan terhadap pengalaman dengan rata-rata 3,91.

Dikarenakan masih dalam usia yang muda dan mungkin belum memiliki banyak tanggungan, mahasiswa akan cenderung menjelajah hal-hal baru di sekitarnya untuk menambah pengalaman dan relasi. Tipe di urutan keempat adalah tipe ekstraversi. Hampir mirip dengan keterbukaan terhadap pengalaman, sebagian dari mahasiswa akan cenderung memiliki sifat ekstrovert dan suka bersosialisasi dengan orang lain dan hal tersebut dapat digunakan untuk memperluas relasi mereka. Yang terakhir, trait di urutan kelima adalah neurotisme. Mereka adalah orang-orang yang mudah merasa gugup, depresi, dan ketakutan.

Pengujian Hipotesis

Data penelitian dianalisis menggunakan Partial Least Square (PLS) yang diawali dengan pengecekan terhadap convergent validity, discriminant validity, dan consistency reliability dari setiap indikator (Hair, Sarstedt, et al., 2019). Convergent validity dapat dianalisis dengan melihat nilai dari loading factor. Loading dengan nilai lebih dari 0.5 menunjukkan bahwa pengukuran pada setiap konstruk memiliki hubungan yang kuat dikarenakan mampu menjelaskan 50% dari suatu indikator (Hair et al., 2009; Hair, Risher, et al., 2019). Berdasarkan Tabel 4, nilai loading telah memenuhi kriteria seluruhnya, yakni di rentang 0.603–0.883.

Selanjutnya, nilai dari average variance extracted (AVE) digunakan untuk mengetahui seberapa besar suatu konstruk mampu menjelaskan indikatornya. Nilai batas AVE adalah 0.5 untuk dapat diterima. Sehingga nilai AVE yang lebih dari 0.5 memiliki arti bahwa konstruk tersebut mampu menjelaskan lebih dari 50%. Pada Tabel 4, nilai AVE dapat diterima seluruhnya dikarenakan memenuhi kriteria lebih dari batas 0.5 yakni di antara 0.531 hingga 0.715.

Pengujian consistency reliability adalah dengan menggunakan composite reliability (CR) atau dengan nama lainnya *Dillon-Goldstein's rho* yang di mana semakin tinggi nilai CR semakin tinggi tingkat reliabilitasnya. Nilai 0.7 merupakan kriteria batas minimum untuk dapat dikatakan reliabel. Tabel 4 menunjukkan nilai CR lebih dari 0.7 untuk setiap konstruk sehingga telah memenuhi syarat reliabilitas. Cronbach's α merupakan jenis pengukuran lain yang dapat digunakan untuk menguji reliabilitas. Namun CR dianggap dapat mengukur reliabilitas lebih baik dari pada cronbach's α . Nilai yang lebih besar dari 0.6 menunjukkan tingkat reliabilitas yang tinggi dan merupakan indeks yang dapat diterima (Pallant, 2001) sehingga hasil pada tabel 4 telah memenuhi syarat reliabilitas berdasarkan cronbach's α .

Tabel 4. Measures of consistency reliability and convergent validity

Construct	Items	Loading	Cronbach's α	CR	AVE
Kerentanan terhadap penipuan (SCV)	SCV 3	0.779	0.850	0.890	0.577
	SCV 4	0.781			
	SCV 5	0.744			
	SCV 6	0.831			

Construct	Items	Loading	Cronbach's α	CR	AVE
	SCV 7	0.798			
	SCV 8	0.603			
Tipe kepribadian - Teterbukaan terhadap pengalaman (PTOP)	PTO P1	0.819	0.867	0.909	0.715
	PTO P2	0.870			
	PTO P3	0.858			
	PTO P4	0.835			
Tipe kepribadian - Kehati-hatian (PTC)	PTC 1	0.792	0.788	0.863	0.612
	PTC 2	0.777			
	PTC 3	0.816			
	PTC 4	0.742			
Tipe kepribadian - Ekstraversi (PTE)	PTE1	0.788	0.855	0.903	0.700
	PTE2	0.821			
	PTE3	0.883			
	PTE4	0.851			
Tipe kepribadian - Keramahan (PTA)	PTA 1	0.759	0.779	0.859	0.604
	PTA 2	0.788			
	PTA 3	0.779			
	PTA 4	0.783			

Construct	Items	Loading	Cronbach's α	CR	AVE
Tipe kepribadian - Neurotisme (PTN)	PTN 1	0.788	0.848	0.898	0.688
	PTN 2	0.796			
	PTN 3	0.854			
	PTN 4	0.876			
Toleransi risiko	RT1	0.817	0.816	0.871	0.531
	RT2	0.678			
	RT3	0.714			
	RT4	0.631			
	RT5	0.753			
	RT6	0.764			

Discriminant validity merupakan pengujian untuk mengetahui apakah suatu konstruk memiliki perbedaan dengan konstruk lainnya. Analisis dilakukan dengan membandingkan nilai akar kuadrat AVE dari suatu konstruk terhadap nilai korelasi antara konstruk tersebut dan konstruk lainnya (Fornell & Larcker, 1981). Jika nilai akar kuadrat AVE lebih besar dari nilai korelasinya, maka konstruk tersebut memenuhi syarat validitas diskriminan yang baik. Tabel 5 telah menunjukkan hasil analisis metode Fornell-Larcker yang memenuhi kriteria validitas diskriminan.

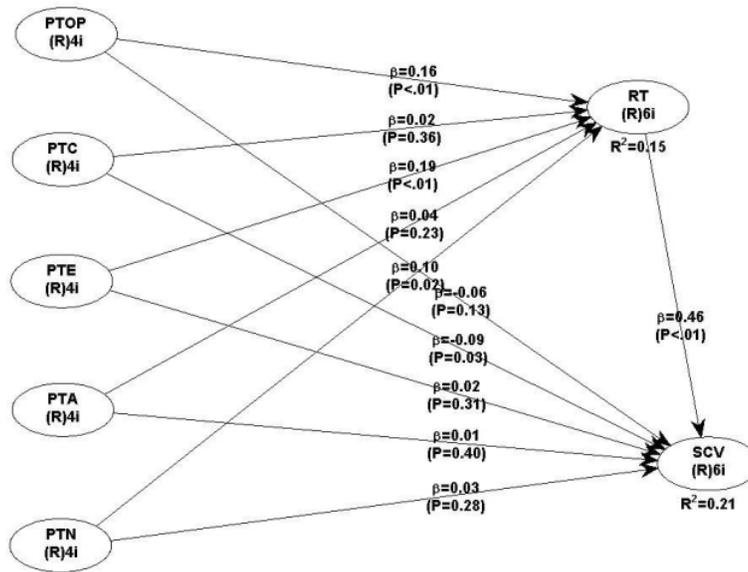
Tabel 5. Fornell-Larcker criterion analysis

Construct	Correlation matrix						
	SCV	PTOP	PTC	PTE	PTA	PTN	RT
SCV	0.760						
PTOP	0.124	0.846					

Construct	Correlation matrix						
	SC V	PTO P	PTC	PTE	PTA	PTN	RT
PTC	0.1 30	0.64 2	0.78 2				
PTE	0.2 33	0.57 0	0.56 1	0.83 7			
PTA	0.1 68	0.57 9	0.58 6	0.69 7	0.77 7		
PTN	- 0.0 27	- 0.03 8	- 0.03 5	- 0.19 0	- 0.06 0	0.83 0	
RT	0.4 93	0.26 9	0.23 8	0.31 5	0.25 9	0.00 4	0.72 9

Selanjutnya, pengaruh langsung setiap variabel akan diuji dengan melihat nilai P yang di mana nilai P diharapkan lebih kecil dari 0.05 sehingga memiliki arti bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Nilai pada koefisien β digunakan untuk melihat seberapa besar pengaruh dan arah pengaruh yang diberikan terhadap variabel yang dijelaskan. Jika dilihat dari hubungan PT dengan RT, didapat hasil bahwa PTO, PTE, dan PTN memiliki pengaruh signifikan terhadap RT, yaitu dengan nilai P sebesar 0.01, 0.01, dan 0.02. Sedangkan jika dilihat pengaruh PT terhadap SCV, hanya PTC yang memiliki pengaruh signifikan dengan nilai P 0.03. Selain itu, RT sendiri dapat mempengaruhi SCV secara signifikan, yakni dengan nilai P sebesar 0.01. Kemudian, untuk pengaruh PT lain seperti PTC dan PTA dengan RT serta PTO, PTE, PTA, dan PTN dengan SCV tidak memiliki hubungan yang signifikan dikarenakan nilai P lebih besar dari 0.05 ($P < 0.13 - P < 0.40$).

Gambar 2. Model Penelitian dan nilai P



Tabel 6. Uji hipotesis - Pengaruh langsung

Paths	Pengaruh Langsung	VIF
PTOP → RT	0.16 ($P<0.01$)	1.857
PTC → RT	0.02 ($P<0.36$)	1.946
PTE → RT	0.19 ($P<0.01$)	1.929
PTA → RT	0.04 ($P<0.23$)	1.846
PTN → RT	0.10 ($P<0.02$)	1.144
RT → SCV	0.46 ($P<0.01$)	1.258
PTOP → SCV	-0.06 ($P<0.13$)	1.475
PTC → SCV	-0.09 ($P<0.03$)	1.457
PTE → SCV	0.02 ($P<0.31$)	1.710
PTA → SCV	0.01 ($P<0.40$)	1.605
PTN → SCV	0.03 ($P<0.28$)	1.093

Pengaruh tidak langsung digunakan untuk menguji pengaruh RT sebagai mediasi terhadap hubungan PT dan SCV. Hasil analisis menemukan bahwa RT hanya dapat secara signifikan memediasi hubungan antara PTC dan SCV serta PTE dan SCV. Hal ini dikarenakan nilai P yang didapat menunjukkan angka lebih kecil dari 0.05, yakni 0.02 dan

0.04. Sehingga dapat disimpulkan bahwa RT tidak mampu memediasi secara signifikan hubungan PTC dan SCV, PTA dan SCV, serta PTN dan SCV. Untuk lebih lengkapnya, hasil analisa hubungan antar variabel secara langsung dapat dilihat pada Gambar 1 dan Tabel 6. Sedangkan untuk pengaruh tidak langsung dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Uji hipotesis - Pengaruh tidak langsung dan total pengaruh

Hipotesis	Arah Pengaruh	Pengaruh Tidak Langsung	Remarks	Coefficient (β) - Total effect
H1	PTOP → RT → SCV	0.07 (P<0.02)	Supported	0.01
H2	PTC → RT → SCV	0.01 (P<0.41)	Not supported	-0.08
H3	PTE → RT → SCV	0.09 (P<0.004)	Supported	0.11
H4	PTA → RT → SCV	0.02 (P<0.31)	Not supported	0.03
H5	PTN → RT → SCV	0.05 (P<0.09)	Not supported	0.08

Diskusi

Hasil dari penelitian ini adalah secara umum tipe kepribadian dapat mempengaruhi kerentanan seseorang terkena penipuan (baik pengaruh secara langsung maupun tidak langsung melalui toleransi risiko). Untuk pengaruh langsung, hanya tipe kehati-hatian yang akan mempengaruhi kerentanan terhadap penipuan seseorang. Sedangkan untuk keterbukaan terhadap pengalaman, ekstraversi, keramahan, dan neurotisme tidak akan mempengaruhi kerentanan terhadap penipuan seseorang. tipe kehati-hatian ditandai dengan pribadi yang sangat berhati-hati akan keputusan yang mereka buat. Oleh karena sifat kehati-hatiannya tersebut, sifat ini akan secara negatif berpengaruh terhadap kerentanan terhadap penipuan. Hal ini memiliki arti bahwa semakin tinggi tingkat kehati-hatian seseorang (semakin ia hati-hati dalam mengambil keputusan dan tidak bertindak impulsif), maka kerentanannya terkena penipuan akan semakin rendah. Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang membuktikan hubungan negatif antara keduanya (Rodrigues & B.V., 2024).

Pada Tabel 3, dapat dilihat bahwa mayoritas dari responden mahasiswa memiliki tipe kehati-hatian, dengan rata-rata tertinggi, yaitu 4,07. Hal ini dapat disebabkan oleh mahasiswa belum memiliki penghasilan sendiri sehingga mereka akan lebih berhati-hati terhadap keputusan investasi yang dibuat, khususnya investasi yang memiliki risiko tinggi.

Untuk pengaruh secara tidak langsung melalui toleransi risiko, keterbukaan terhadap pengalaman dan ekstraversi akan mempengaruhi kerentanan terhadap penipuan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa individu dengan keterbukaan terhadap pengalaman trait akan memiliki kecenderungan toleransi risiko yang lebih tinggi, sehingga mereka lebih rentan terkena penipuan digital. Hal ini sejalan dengan penelitian-penelitian sebelumnya (Pinho & Gomes, 2024; Rodrigues & B.V., 2024; Whitty, 2020). Individu dengan sifat keterbukaan terhadap pengalaman akan selalu mencoba hal-hal baru. Mereka akan terus mencari pengalaman baru dan sifatnya cenderung impulsif (Pinho & Gomes, 2024).

Penelitian Grable et al., 2020 juga menggolongkan orang muda (termasuk mahasiswa) sebagai “*loss risk*” dan “*risk seeker*” decision maker dengan tingkat toleransi terhadap risiko menengah ke atas. Pinho & Gomes, 2024 menyatakan bahwa individu dengan tipe ini kurang melakukan tindakan preventif dan lebih mentoleransi adanya kemungkinan risiko investasi. Kurangnya tindakan preventif ini membuat mereka rentan terkena penipuan investasi digital yang mungkin terjadi di masa mendatang. Penelitian ini juga mendukung Whitty, 2020 yang membuktikan bahwa orang yang impulsif dan risk takers akan lebih mudah terkena penipuan. Berdasarkan Teori Kesejahteraan, ketika orang ini sudah optimis akan suatu investasi yang diyakini menguntungkan, mereka akan tergoda dan fokus mengejar keuntungan lalu mengabaikan adanya potensi kerugian.

Orang yang *ekstraversi* ditandai sebagai orang yang ramah dan suka bersosialisasi sehingga mereka cenderung memiliki toleransi yang rendah terhadap investasi yang berisiko. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Rodrigues & B.V., 2024 dan Brooks & Williams, 2021. Sifatnya yang berenergi membuat orang yang *ekstraversi* memiliki antusias yang tinggi terhadap investasi yang populer di relasi sekitarnya (Jiang et al., 2024) dan mengambil keputusan rasional yang rendah terhadap investasi tersebut (El Othman et al., 2020). Mereka percaya dan positif terhadap keputusan sendiri sekalipun telah berkonsultasi dengan yang ahli dalam persoalan finansial (Sadiq & Amna, 2019). Penelitian oleh Novianggie & Asandimitra, 2019 menunjukkan bahwa mahasiswa cenderung mengambil keputusan investasi berdasarkan informasi yang mereka peroleh dari teman, keluarga, atau suatu kelompok tertentu. Oleh sebab itu, akibat hubungan dan keikutsertaan dengan apa yang terjadi di sekitarnya, mereka dapat merasa nyaman meskipun investasi tersebut berisiko.

Sedangkan untuk sifat kehati-hatian, neurotisme, dan keramahan tidak dapat mempengaruhi kerentanan terhadap penipuan seseorang melalui toleransi risiko. Sifat kehati-hatian hanya mempengaruhi kerentanan terhadap penipuan secara langsung, seperti yang sudah dibahas di atas. toleransi risiko tidak dapat secara signifikan memediasi hubungan antara neurotisme dan kerentanan terhadap penipuan. Penemuan ini sejalan dengan penemuan sebelumnya (De Bortoli et al., 2019). Penemuan yang

dilakukan oleh Aren & Nayman Hamamci, 2020 menyatakan bahwa neurotisme bukan merupakan sifat yang secara konsisten menjadi faktor dalam pemilihan suatu investasi. Artinya, sifat neurotisme tidak menentukan seberapa besar toleransi yang mereka terima dalam pengambilan keputusan investasi khususnya investasi yang berisiko. Hal ini dikarenakan sifat neurotisme merupakan sifat yang mudah gugup, khawatir dan secara emosional tidak stabil (Brooks & Williams, 2021; Jiang et al., 2024) sehingga mereka kesulitan dalam pengambilan keputusan dan penentuan investasi dapat berubah sesuai dengan kondisi suasana hati mereka.

Begitu juga pada keramahan, toleransi risiko juga tidak dapat secara signifikan memediasi hubungan antara keramahan dan kerentanan terhadap penipuan. Sifat keramahan merupakan orang yang suka bekerja sama dan senang berkolaborasi dengan orang lain. Keterlibatannya dengan orang lain membuat mereka membutuhkan dan mencari saran terlebih dahulu dalam berinvestasi (Brooks & Williams, 2021). Hal tersebut membuat mereka besar kemungkinannya untuk setuju dengan saran yang diberikan tanpa evaluasi lebih lanjut terhadap potensi risiko-risiko yang akan dihadapi karena ketakutannya ditolak di lingkungan sosialnya. Sehingga kepatuhanlah yang menjadi landasan mereka dalam mengambil keputusan pengambilan investasi daripada berdasarkan dampak dari sifat yang mereka miliki (Tauni et al., 2020). Penemuan ini mendukung teori herding yang di mana seseorang akan menjalankan aktivitas atau mengambil keputusan berdasarkan informasi orang lain di sekitarnya. Didapati juga bahwa sifat ini tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap kerentanan atas penipuan secara langsung. Dengan demikian, keramahan lebih cocok dalam pengambilan keputusan sosial dibandingkan finansial atau investasi (Rodrigues & B.V., 2024). Penemuan hasil ini memberikan wawasan terhadap pentingnya memahami berbagai faktor sosial yang dapat mempengaruhi perilaku keuangan seseorang dalam konteks kecenderungan untuk terlibat dalam skema penipuan.

Selain dari tipe kepribadian yang dimiliki mahasiswa, gender mereka juga dapat menentukan kerentanan seseorang terhadap adanya penipuan digital. Penelitian Karamchandani et al., 2024 mengungkapkan bahwa keputusan investasi dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya adalah gender. Berdasarkan hasil penelitian, sebanyak 50,12% mahasiswa pernah menjadi korban penipuan digital. Dari 50,12% tersebut, sebanyak 61,14% adalah pria. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa laki-laki lebih rentan menjadi korban dari penipuan digital. Hasil penelitian ini telah sesuai dengan penelitian (Bernaola et al., 2021) yang menyatakan bahwa pria cenderung mengambil adanya risiko suatu investasi, dibandingkan dengan wanita yang memiliki toleransi risiko lebih rendah.

Penelitian ini memberikan beberapa implikasi bagi para investor maupun calon investor khususnya mahasiswa yang tertarik untuk memiliki pemahaman lebih dalam

mengenai investasi. Yang pertama, penelitian ini berfokus pada respon masing-masing tipe kepribadian terhadap investasi yang berisiko sehingga dapat memberi pemahaman pola pikir dan pengambilan keputusan investasi oleh para mahasiswa dengan tipe kepribadian masing-masing. Yang kedua, penelitian ini dapat membantu universitas dalam menentukan program edukasi dan pelatihan yang tepat yang perlu dikembangkan dan diberikan kepada mahasiswa demi melatih keahlian mereka berdasarkan tipe kepribadian masing-masing. Dengan begitu, mahasiswa dapat memiliki kapabilitas dalam mengambil keputusan investasi yang bijak dan menguntungkan.

Yang ketiga, penelitian ini juga dapat membantu para investor secara umum dalam meningkatkan dan mengatur portofolio investasi mereka dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan investasi mereka melalui masing-masing persepsi tipe kepribadian. Sehingga kemampuan menganalisis risiko dan peluang keuntungan investasi dapat berkembang dan para investor dapat memilih opsi yang lebih sesuai dengan profil dan tujuan finansial mereka. Bagi para investor pemula, perlu disadari bahwa masing-masing individu memiliki kebutuhan investasi yang berbeda tergantung dengan tujuan dan strategi masing-masing. Oleh sebab itu, diharapkan penelitian ini dapat menjadi landasan pertimbangan pemilihan investasi yang lebih bijak dan menguntungkan. Peneliti juga menyarankan bagi para investor pemula untuk memilih partner investasi (broker) yang sejalan dengan tujuan dan sifat mereka masing-masing. Partner investasi tersebut dapat memberikan saran terkait alternatif investasi yang sesuai karena memiliki pengalaman di bidangnya (Novianggie & Asandimitra, 2019).

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Studi ini menginvestigasi apakah 5 macam tipe kepribadian akan mempengaruhi kerentanan seseorang terhadap penipuan digital melalui toleransi risiko masing-masing individu. Hasil membuktikan bahwa individu dengan sifat keterbukaan terhadap pengalaman dan ekstraversi akan mempengaruhi kerentanannya terhadap penipuan melalui hubungan tidak langsung, yaitu melalui toleransi risiko. Pengaruh ini bersifat positif, dalam artian jika kepribadian dengan tipe ini makin kuat, maka orang tersebut akan semakin mentoleransi risiko investasi, dan kerentanannya terkena penipuan juga makin tinggi. Sifat kehati-hatian akan mempengaruhi kerentanan terhadap penipuan secara langsung dan bersifat negatif. Toleransi risiko tidak akan memediasi hubungan antara keduanya. Namun, untuk sifat keramahan dan neurotisme tidak dapat mempengaruhi tingkat kerentanan terhadap penipuan seseorang, baik pengaruh secara langsung, maupun tidak langsung melalui toleransi risiko. Selain dipengaruhi oleh tipe kepribadian, kerentanan seseorang terhadap penipuan digital juga dapat dipengaruhi oleh gender. Dibuktikan bahwa pria akan lebih rentan terkena penipuan digital dibandingkan wanita.

⁶ Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Yang pertama, sampel penelitian ini diambil dari populasi mahasiswa di universitas berakreditasi unggul/A di pulau Jawa dan Bali. Oleh karena itu, hasil penelitian ini tidak dapat digeneralisasikan ke kota-kota yang lebih kecil, ataupun ke negara lain karena ada kemungkinan perbedaan sifat, budaya, dan pengambilan risiko. Yang kedua, ¹⁰ penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan pengambilan sample menggunakan metode nonprobabilistik sehingga tidak dapat dikatakan sebagai penelitian yang bebas dari bias karena adanya penentuan kriteria sample secara subjektif oleh peneliti.

Untuk peneliti selanjutnya, peneliti kami merekomendasikan untuk memperluas sampel penelitian sehingga bisa menjangkau kota-kota kecil di Indonesia. Peneliti selanjutnya juga dapat meneliti bagaimana perbedaan sifat mahasiswa di kota besar dan kota kecil terhadap kerentanan terhadap penipuan. Selain itu, penelitian menggunakan pendekatan kualitatif dapat dipertimbangkan untuk memperdalam pemahaman dan analisis mengenai topik selanjutnya.

References

DAFTAR PUSTAKA

- A. Rahman, A., Azmi, R., & Mohd Yusof, R. (2020). Get-Rich Quick scheme: Malaysian current legal development. *Journal of Financial Crime*, 28(1), 49–59. <https://doi.org/10.1108/JFC-05-2020-0097>
- Ahmad, F. (2020). personality type as predictor of cognitive biases: Moderating role of risk-attitude. *Qualitative Research in Financial Markets*, 12(4), 465–484. <https://doi.org/10.1108/QRFM-10-2019-0123>
- Akdemir, N., & Lawless, C. J. (2020). Exploring the human factor in cyber-enabled and cyber-dependent crime victimisation: A lifestyle routine activities approach. *Internet Research*, 30(6), 1665–1687. <https://doi.org/10.1108/INTR-10-2019-0400>
- Akhtar, F., & Das, N. (2020). Investor personality and investment performance: From the perspective of psychological traits. *Qualitative Research in Financial Markets*, 12(3), 333–352. <https://doi.org/10.1108/QRFM-11-2018-0116>
- Akhtar, M., & Malik, M. U. (2023). personality type and investor risk behavior: Moderating role of financial literacy. *Managerial Finance*, 49(5), 884–905. <https://doi.org/10.1108/MF-08-2021-0387>
- Aren, S., Hamamci, H. N., & Özcan, S. (2021). Moderation effect of pleasure seeking and loss aversion in the relationship between personality type and risky investment intention. *Kybernetes*, 50(12), 3305–3330. <https://doi.org/10.1108/K-05-2020-0278>
- Aren, S., & Nayman Hamamci, H. (2020). Relationship between risk aversion, risky investment intention, investment choices: Impact of personality type and emotion. *Kybernetes*, 49(11), 2651–2682. <https://doi.org/10.1108/K-07-2019-0455>
- Aumeboonsuke, V., & Caplanova, A. (2023). An analysis of impact of personality type and mindfulness on risk aversion of individual investors. *Current Psychology*, 42(8), 6800–6817. <https://doi.org/10.1007/s12144-021-02015-9>
- Baker, H. K., Kumar, S., & Goyal, N. (2021). personality type and investor sentiment. *Review of Behavioral Finance*, 13(4), 354–369. <https://doi.org/10.1108/RBF-08-2017-0077>
- Bernaola, D. M. V., Willows, G. D., & West, D. (2021). The relevance of anger, anxiety, gender and race in investment decisions. *Mind & Society*, 20(1), 1–21. <https://doi.org/10.1007/s11299-020-00263-z>
- Brooks, C., & Williams, L. (2021). *The Impact of personality type on Attitude to Financial Risk*.
- Buccioli, A., & Miniaci, R. (2018). Financial Risk Propensity, Business Cycles and Perceived Risk Exposure. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 80(1), 160–183. <https://doi.org/10.1111/obes.12193>
- Chen, T.-H., Ho, R.-J., & Liu, Y.-W. (2019). Investor personality predicts investment performance? A statistics and machine learning model investigation. *Computers in Human Behavior*, 101, 409–416. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2018.09.027>
- Correlation: Meaning, Types, Examples & Coefficient*. (n.d.). Retrieved June 30, 2024, from <https://www.simplypsychology.org/correlation.html>

- De Bortoli, D., Da Costa, N., Goulart, M., & Campara, J. (2019). personality type and investor profile analysis: A behavioral finance study. *PLOS ONE*, *14*(3), e0214062. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0214062>
- Deliema, M., Shadel, D., & Pak, K. (2020). Profiling Victims of Investment Fraud: Mindsets and Risky Behaviors. *Journal of Consumer Research*, *46*(5), 904–914. <https://doi.org/10.1093/jcr/ucz020>
- Drew, J. M. (2020). A study of cybercrime victimisation and prevention: Exploring the use of online crime prevention behaviours and strategies. *Journal of Criminological Research, Policy and Practice*, *6*(1), 17–33. <https://doi.org/10.1108/JCRPP-12-2019-0070>
- El Othman, R., El Othman, R., Hallit, R., Obeid, S., & Hallit, S. (2020). Personality type, emotional intelligence and decision-making styles in Lebanese universities medical students. *BMC Psychology*, *8*(1), 46. <https://doi.org/10.1186/s40359-020-00406-4>
- Fachrudin, K. A., & Latifah, S. (2022). Relationship between individual characteristics, neurotic personality, personal financial distress, and financial behavior. *Cogent Business & Management*, *9*(1), 2105565. <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2105565>
- Fachrudin, K. A., Pirezada, K., & Iman, M. F. (2022). The role of financial behavior in mediating the influence of socioeconomic characteristics and neurotic personality type on financial satisfaction. *Cogent Business & Management*, *9*(1), 2080152. <https://doi.org/10.1080/23311975.2022.2080152>
- Fan, L. (2022). Mobile investment technology adoption among investors. *International Journal of Bank Marketing*, *40*(1), 50–67. <https://doi.org/10.1108/IJBM-11-2020-0551>
- Fenton-O’Creivy, M., & Furnham, A. (2023). Personality and wealth. *Financial Planning Review*, *6*(2), e1158. <https://doi.org/10.1002/cfp2.1158>
- Fornell, C., & Lacker, D. F. (1981). Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error: Algebra and Statistics. *STRUCTURAL EQUATION MODELS*.
- Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., & Swann, W. B. (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. *Journal of Research in Personality*, *37*(6), 504–528. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(03\)00046-1](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(03)00046-1)
- Goulart, M. A. D. O. V., Da Costa Jr, N. C. A., Paraboni, A. L., & Luna, M. M. M. (2023). Can personality type influence Brazilian university students’ financial literacy? *Review of Behavioral Finance*, *15*(3), 410–426. <https://doi.org/10.1108/RBF-12-2021-0259>
- Grable, J. E., Joo, S.-H., & Kruger, M. (2020). toleransi risiko and household financial behaviour: A test of the reflection effect. *IIMB Management Review*, *32*(4), 402–412. <https://doi.org/10.1016/j.iimb.2021.02.001>
- Hagen, J., & Malisa, A. (2022). Financial fraud and individual investment behavior. *Journal of Economic Behavior & Organization*, *203*, 593–626. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2022.09.015>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2009). *Multivariate Data Analysis*.
- Hair, J. F., Risher, J. J., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). When to use and how to report the results of PLS-SEM. *European Business Review*, *31*(1), 2–24. <https://doi.org/10.1108/EBR-11-2018-0203>
- Hair, J. F., Sarstedt, M., & Ringle, C. M. (2019). Rethinking some of the rethinking of partial least squares. *European Journal of Marketing*, *53*(4), 566–584.

- <https://doi.org/10.1108/EJM-10-2018-0665>
- Hidajat, T., Primiana, I., Rahman, S., & Febrian, E. (2020). Why are people trapped in Ponzi and pyramid schemes? *Journal of Financial Crime*, 28(1), 187–203. <https://doi.org/10.1108/JFC-05-2020-0093>
- Karamchandani, D., Anjali, Obinwa, E. E., Nandana, R. D., Panda, K., Hui, G. K., Peter, O., Pandey, R., Aun, T. B., & Huie, L. Y. (2024). Factors Influencing Investment Decisions among College Students: A Comparative Analysis Between India & Nigeria. *International Journal of Accounting & Finance in Asia Pasific*, 7(1), 62–78. <https://doi.org/10.32535/ijafap.v7i1.2897>
- Jain, R., Sharma, D., Behl, A., & Tiwari, A. K. (2023). Investor personality as a predictor of investment intention – mediating role of overconfidence bias and financial literacy. *International Journal of Emerging Markets*, 18(12), 5680–5706. <https://doi.org/10.1108/IJOEM-12-2021-1885>
- James, B. D., Boyle, P. A., & Bennett, D. A. (2014). Correlates of Susceptibility to Scams in Older Adults Without Dementia. *Journal of Elder Abuse & Neglect*, 26(2), 107–122. <https://doi.org/10.1080/08946566.2013.821809>
- Jiang, Z., Peng, C., & Yan, H. (2024). Personality differences and investment decision-making. *Journal of Financial Economics*, 153, 103776. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2023.103776>
- Kadoya, Y., Khan, M. S. R., & Yamane, T. (2020). The rising phenomenon of financial scams: Evidence from Japan. *Journal of Financial Crime*, 27(2), 387–396. <https://doi.org/10.1108/JFC-05-2019-0057>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1988). Prospect theory: An analysis of decision under risk. In P. Gärdenfors & N.-E. Sahlin (Eds.), *Decision, Probability and Utility* (1st ed., pp. 183–214). Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511609220.014>
- Kleine, J., Peschke, T., & Wagner, N. (2021). Collectors: Personality between consumption and investment. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 32, 100566. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100566>
- Kubilay, E., Raiber, E., Spantig, L., Cahlíková, J., & Kaaria, L. (2023). Can you spot a scam? Measuring and improving scam identification ability. *Journal of Development Economics*, 165, 103147. <https://doi.org/10.1016/j.jdevec.2023.103147>
- Ma, K. W. F., & McKinnon, T. (2022). COVID-19 and cyber fraud: Emerging threats during the pandemic. *Journal of Financial Crime*, 29(2), 433–446. <https://doi.org/10.1108/JFC-01-2021-0016>
- Mehta, K., & Chawla, S. (2024). Illuminating the dark corners: A qualitative examination of cryptocurrency's risk. *Digital Policy, Regulation and Governance*, 26(2), 188–208. <https://doi.org/10.1108/DPRG-10-2023-0147>
- Mohd Padil, H., Kasim, E. S., Muda, S., Ismail, N., & Md Zin, N. (2022). Financial literacy and awareness of investment scams among university students. *Journal of Financial Crime*, 29(1), 355–367. <https://doi.org/10.1108/JFC-01-2021-0012>
- Ngcamu, L. J., Quaye, E. S., Horvey, S. S., & Jaravaza, D. C. (2023). Personality type, money attitudes and consumer decision-making styles as predictors of investment products choice in South Africa. *Journal of Consumer Behaviour*, 22(3), 618–631. <https://doi.org/10.1002/cb.2146>
- Novianggie, V., & Asandimitra, N. (2019). *The Influence of Behavioral Bias, Cognitive Bias, and Emotional Bias on Investment Decision for College Students with Financial*

Literacy as the Moderating Variable. 9.

- Nyhus, E. K., Frank, D., Król, M. K., & Otterbring, T. (2024). Crypto cravings: Gender differences in crypto investment intentions and the mediating roles of financial overconfidence and personality. *Psychology & Marketing, 41*(3), 447–464. <https://doi.org/10.1002/mar.21921>
- Pallant, J. (2001). *SPSS Survival Manual—A Step by Step Guide to Data Analysis Using SPSS for Windows. Version 10*. Buckingham: Open University Press.
- Pinho, M., & Gomes, S. (2024). Unveiling the Impact of Personality in Lifestyle Solidarity: An Exploratory Study of the Effects of Dispositional Optimism and Risk Orientation. *Journal of the Knowledge Economy*. <https://doi.org/10.1007/s13132-023-01702-1>
- Prabowo, H. Y. (2024). When gullibility becomes us: Exploring the cultural roots of Indonesians' susceptibility to investment fraud. *Journal of Financial Crime, 31*(1), 14–32. <https://doi.org/10.1108/JFC-11-2022-0271>
- Putri, L. P., Christiana, I., Kalsum, U., Widya, W., & Justianti, M. (2021). The Influence of Financial Literacy on Investment Decisions During the Pandemic. *Journal of International Conference Proceedings, 4*(2). <https://doi.org/10.32535/jicp.v4i2.1253>
- Putri, L. P., Christiana, I., Pulungan, D. R., & Ardila, I. (2019). Investment Literation Improvement for Preparation of Investments for Young Investors. *International Journal of Accounting & Finance in Asia Pasific, 2*(3), 32–40. <https://doi.org/10.32535/ijafap.v2i3.587>
- Rammstedt, B., & John, O. P. (2007). Measuring personality in one minute or less: A 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German. *Journal of Research in Personality, 41*(1), 203–212. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2006.02.001>
- Rodrigues, C. G., & B.V., G. (2024). Financial risk tolerance of individuals from the lens of big five personality type – a multigenerational perspective. *Studies in Economics and Finance, 41*(1), 88–101. <https://doi.org/10.1108/SEF-01-2023-0013>
- Sachdeva, M., & Lehal, R. (2023). The influence of personality type on investment decision-making: A moderated mediation approach. *International Journal of Bank Marketing, 41*(4), 810–834. <https://doi.org/10.1108/IJBM-07-2022-0313>
- Sadiq, M., & Amna, H. (2019). Impact of personality type on risk tolerance and Investors' Decision Making: *International Journal of Applied Behavioral Economics, 8*(1), 1–20. <https://doi.org/10.4018/IJABE.2019010101>
- Schober, P., Boer, C., & Schwarte, L. A. (2018). Correlation Coefficients: Appropriate Use and Interpretation. *Anesthesia & Analgesia, 126*(5), 1763–1768. <https://doi.org/10.1213/ANE.0000000000002864>
- Sirohi, N., & Misra, G. (2024). Vulnerability of individuals to economic crime and the role of financial literacy in its prevention: Evidence from India. *Crime, Law and Social Change*. <https://doi.org/10.1007/s10611-024-10138-w>
- Soehandoko, J. G. (2023, August 3). *OJK: Kerugian Masyarakat Akibat Modus Penipuan Capai 137,84 Triliun*. *Bisnis.com*. <https://finansial.bisnis.com/read/20230803/563/1681261/ojk-kerugian-masyarakat-akibat-modus-penipuan-capai-13784-triliun>
- Tauni, M. Z., Yousaf, S., & Ahsan, T. (2020). Investor-advisor Big Five personality similarity and stock trading performance. *Journal of Business Research, 109*, 49–63. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.10.055>
- Ventures, A. J. & Kearney. (2021). *Unlocking the next wave of digital growth: Beyond*

metropolitan Indonesia.

Whitty, M. T. (2020). Is There a Scam for Everyone? Psychologically Profiling Cyberscam Victims. *European Journal on Criminal Policy and Research*, 26(3), 399–409. <https://doi.org/10.1007/s10610-020-09458-z>

Wilson, S., Hassan, N. A., Khor, K. K., Sinnappan, S., Abu Bakar, A. R., & Tan, S. A. (2023). A holistic qualitative exploration on the perception of scams, scam techniques and effectiveness of anti-scam campaigns in Malaysia. *Journal of Financial Crime*. <https://doi.org/10.1108/JFC-06-2023-0151>

Plagiarism tim Cherryl Yovita

ORIGINALITY REPORT

7%

SIMILARITY INDEX

6%

INTERNET SOURCES

2%

PUBLICATIONS

1%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	www.researchgate.net Internet Source	1%
2	www.scribd.com Internet Source	<1%
3	id.scribd.com Internet Source	<1%
4	journal.unj.ac.id Internet Source	<1%
5	etheses.uin-malang.ac.id Internet Source	<1%
6	jimfeb.ub.ac.id Internet Source	<1%
7	pwmu.co Internet Source	<1%
8	repository.its.ac.id Internet Source	<1%
9	Submitted to Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia Student Paper	<1%

10	docplayer.info Internet Source	<1 %
11	Fransiska Marcelina, Tommy Setiawan Ruslim. "PERAN FUNCTIONAL BRAND IMAGE SEBAGAI MEDIASI TERHADAP BEHAVIOURAL INTENTION KONSUMEN MOBIL MITSUBISHI DI JAKARTA", JMBI UNSRAT (Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi)., 2023 Publication	<1 %
12	adoc.pub Internet Source	<1 %
13	dspace.uii.ac.id Internet Source	<1 %
14	ejournal2.pnp.ac.id Internet Source	<1 %
15	pt.scribd.com Internet Source	<1 %
16	www.pekerjadata.com Internet Source	<1 %
17	10507276.blog.unikom.ac.id Internet Source	<1 %
18	123dok.com Internet Source	<1 %
19	akupintar.id Internet Source	<1 %

<1 %

20

id.123dok.com

Internet Source

<1 %

21

publication.petra.ac.id

Internet Source

<1 %

22

www.businessperspectives.org

Internet Source

<1 %

23

ejournal.stkipjb.ac.id

Internet Source

<1 %

24

scholar.unand.ac.id

Internet Source

<1 %

25

search.shamaa.org

Internet Source

<1 %

Exclude quotes On

Exclude matches < 10 words

Exclude bibliography On