

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **2.1 Tinjauan Teori**

##### **2.1.1 Theory of Planned Behavior**

*Theory of planned behavior* (TPB) dikembangkan oleh Icek Ajzen pada tahun 1988 sebagai pengembangan dari teori sebelumnya, yaitu *theory of reasoned Action* (TRA) yang diperkenalkan oleh Fishbein dan Ajzen pada tahun 1975. TRA menjelaskan bahwa perilaku seseorang ditentukan oleh niat berperilaku (*behavioral intention*), yang dipengaruhi oleh sikap dan norma subjektif. Namun, teori ini memiliki keterbatasan karena hanya cocok untuk menjelaskan perilaku yang sepenuhnya berada dalam kendali individu. Dalam kenyataannya, tidak semua perilaku dapat dilakukan hanya berdasarkan niat. Seseorang mungkin sudah memiliki niat yang kuat, tetapi tetap tidak dapat melakukan perilaku tersebut karena adanya hambatan tertentu. Seperti, keterbatasan waktu, kemampuan, kebiasaan, kondisi lingkungan, atau aturan organisasi. Oleh karena itu, Ajzen menilai bahwa *theory of reasoned action* (TRA) tidak sepenuhnya menjelaskan perilaku yang tidak sepenuhnya berada di bawah kendali pribadi.

Untuk mengatasi hal tersebut, Ajzen menambahkan satu unsur baru, yaitu *perceived behavioral control* (persepsi pengendalian perilaku). Unsur baru ini menggambarkan sejauh mana individu merasa mampu atau memiliki kendali untuk melakukan suatu perilaku. Yang merepresentasikan sejauh mana seseorang merasa memiliki kemampuan dan sumber daya untuk melakukan suatu tindakan. Unsur baru ini menghasilkan *theory of planned behaviour* (TPB), yang mampu menjelaskan perilaku secara lebih realistis. *Theory of planned behaviour* (TPB) terdiri dari tiga komponen utama yang secara bersama-sama membentuk niat berperilaku, dan niat tersebut dalam menentukan perilaku aktual. Dengan demikian, behavioral intention dalam TPB dipengaruhi oleh tiga determinan utama:

1. *Attitude toward the behaviour* yang artinya *attitude* mencerminkan sejauh mana individu menilai suatu tindakan sebagai sesuatu yang positif atau negatif. Jika seseorang percaya bahwa berinvestasi di kripto akan membawa keuntungan, kemudahan dan mudah untuk digunakan maka ia akan memiliki sikap positif terhadap investasi tersebut. Sikap inilah yang memperkuat niat berinvestasi.
2. *Subjective norm* Norma subjektif menggambarkan tekanan sosial yang dirasakan individu untuk melakukan atau tidak melakukan suatu tindakan. Dalam konteks kripto, pengaruh teman, keluarga, komunitas *online*, dan influencer dapat mempengaruhi keputusan seseorang untuk berinvestasi. Ajzen (1991) menegaskan bahwa semakin besar dukungan sosial terhadap suatu perilaku, semakin kuat niat seseorang untuk melakukannya. Jika seseorang mendapat dorongan dari orang terdekat atau orang yang dipercayainya maka hal inilah yang memperkuat niat berinvestasi.
3. *Perceived behavioral control* (PBC) yang menggambarkan sejauh mana individu percaya bahwa ia memiliki sumber daya, kesempatan, dan kemampuan untuk melakukan suatu tindakan. Misalnya, seseorang yang memahami cara menggunakan aplikasi *exchange*, memiliki dana cukup, dan merasa mampu mengelola risiko akan lebih yakin untuk berinvestasi. PBC tidak hanya mempengaruhi niat, tetapi juga dapat berpengaruh langsung terhadap perilaku aktual, terutama dalam situasi di mana kontrol individu atas perilaku sangat menentukan (Ajzen, 2002).

Meskipun Theory of planned behaviour (TPB) terbukti efektif dalam menjelaskan perilaku manusia secara umum, teori ini memiliki keterbatasan ketika digunakan untuk menjelaskan adopsi teknologi, khususnya dalam konteks investasi kripto. TPB hanya berfokus pada tiga faktor utama, yaitu sikap (*attitude*), norma subjektif (*subjective norm*), dan persepsi pengendalian perilaku (*perceived behavioural control*). Dalam adopsi teknologi terdapat

faktor-faktor penting yang berpengaruh terhadap keputusan pengguna, seperti manfaat yang dirasakan (*perceived usefulness*), kemudahan penggunaan (*perceived ease of use*), serta ketersediaan dukungan dan fasilitas pendukung (*facilitating conditions*).

### **2.1.2 Unified Theory of Acceptance and Use of Technology**

Penelitian ini juga menggunakan *unified theory of acceptance and use of technology* (UTAUT) sebagai teori karena, UTAUT merupakan teori yang lebih komprehensif karena menggabungkan konsep-konsep dari beberapa teori sebelumnya, seperti TRA, TAM, TPB, serta menambahkan variabel *facilitating conditions*. UTAUT juga menjelaskan adopsi teknologi, termasuk investasi kripto, karena mencakup empat dimensi utama, yaitu *performance expectancy* (PE), *effort expectancy* (EE), *social influence* (SI), dan *facilitating conditions* (FC). Keempat dimensi tersebut secara langsung berkaitan dengan cara individu menilai manfaat, kemudahan, pengaruh sosial, serta dukungan yang tersedia dalam menggunakan teknologi investasi kripto.

Penelitian Trisno et al (2025) mengenai investasi kripto mengungkap pentingnya dua faktor psikologis: *risk tolerance* dan *trust*. Trisno et al. (2025) menemukan bahwa individu dengan tolerance risiko lebih tinggi memiliki minat investasi kripto yang lebih kuat, demikian juga dengan individu yang memiliki tingkat kepercayaan lebih tinggi terhadap platform kripto. Penelitian Rahardja et al. (2023) memberikan gambaran yang lebih detail. Mereka menemukan bahwa kepercayaan (*trust*) adalah faktor kuat yang mendorong orang untuk investasi kripto. Sebaliknya, semakin tinggi ketakutan akan risiko, semakin berkurang minat orang untuk investasi kripto. Temuan-temuan ini membuktikan bahwa *theory of planned behaviour* (TPB) tidak cukup untuk memprediksi *behavioral intention* dalam investasi kripto. TPB hanya fokus pada sikap, norma sosial, dan kontrol perilaku - namun tidak secara eksplisit mengukur *perceived risk* dan *perceived trust* yang ternyata sangat penting untuk keputusan finansial seperti investasi kripto. Oleh karena itu, model penelitian ini perlu diextend dengan menambahkan *perceived risk* dan *perceived trust* sebagai faktor determinan tambahan.

### 2.1.3 Performance Expectancy

*Performance expectancy* didefinisikan sebagai tingkat keyakinan individu bahwa penggunaan suatu teknologi akan membantu meningkatkan kinerja atau pencapaian tujuan yang diharapkan (Venkatesh et al., 2003). Dalam konteks investasi kripto, *performance expectancy* mengacu pada persepsi investor terhadap manfaat ekonomi yang diperoleh, seperti potensi keuntungan finansial, peningkatan kesejahteraan, serta peluang pencapaian tujuan keuangan jangka Panjang. Arias Oliva et al. (2019) menyatakan bahwa *performance expectancy* merupakan determinan utama dalam keputusan penggunaan *cryptocurrency* karena investor menilai kripto sebagai instrumen yang berpotensi memberikan imbal hasil lebih tinggi dibandingkan aset tradisional. Temuan ini diperkuat oleh Jung et al. (2019) yang menunjukkan bahwa *economic benefits* dan *expected returns* menjadi alasan dominan individu berminat menggunakan *cryptocurrency*.

### 2.1.4 Effort Expectancy

*Effort expectancy* didefinisikan sebagai tingkat kemudahan yang dirasakan individu dalam menggunakan suatu teknologi (Venkatesh et al., 2003). Dalam investasi kripto, *effort expectancy* mencerminkan persepsi kemudahan dalam mempelajari, memahami, dan mengoperasikan *platform exchange* kripto. Penelitian Arias-Oliva et al. (2019) menunjukkan bahwa kemudahan penggunaan *platform* kripto secara signifikan meningkatkan niat individu untuk menggunakan *cryptocurrency*. Hasil serupa ditemukan oleh Ter Ji-Xi et al. (2021) di Malaysia, yang menyatakan bahwa *effort expectancy* berpengaruh positif terhadap *behavioral intention* menggunakan kripto. Bagi Generasi Z yang merupakan *digital natives*, kemudahan antarmuka aplikasi, kecepatan transaksi, serta kejelasan informasi menjadi faktor penting dalam meningkatkan minat investasi kripto. Semakin rendah upaya yang dibutuhkan untuk menggunakan teknologi, semakin tinggi kemungkinan individu untuk mengadopsinya.

### 2.1.5 Facilitating Conditions

*Facilitating conditions* merujuk pada sejauh mana individu percaya bahwa terdapat sumber daya dan dukungan teknis yang memadai untuk menggunakan suatu teknologi (Venkatesh et al., 2003). Dalam konteks kripto, kondisi pendukung meliputi ketersediaan internet, regulasi pemerintah, keamanan sistem, serta dukungan layanan pelanggan. Tamara dan Maharani (2024) menemukan bahwa *facilitating conditions* berpengaruh signifikan terhadap niat investasi kripto di Indonesia. Penelitian Miraz et al. (2022) juga menunjukkan bahwa dukungan infrastruktur dan kompatibilitas teknologi menjadi faktor penting dalam mendorong adopsi *cryptocurrency*. Di Indonesia, keberadaan regulasi dari Bappebti dan OJK, serta meningkatnya kualitas *platform exchange* lokal, memperkuat *facilitating conditions* bagi investor Generasi Z untuk berinvestasi kripto secara legal dan aman.

#### **2.1.6 Social Influence**

*Social influence* didefinisikan sebagai sejauh mana individu merasakan bahwa orang-orang penting di sekitarnya percaya bahwa ia seharusnya menggunakan suatu teknologi (Venkatesh et al., 2003). Dalam investasi kripto, *social influence* dapat berasal dari teman, keluarga, komunitas *online*, maupun *influencer media sosial*. Almajali et al. (2022) menemukan bahwa *subjective norm* atau *social influence* memiliki pengaruh positif terhadap niat adopsi *cryptocurrency*. Lansiaux et al. (2022) juga membuktikan bahwa komunitas *online* dan *media sosial*, khususnya Twitter, berperan besar dalam membentuk perilaku penggunaan kripto. Namun demikian, pengaruh sosial pada Generasi Z sering kali bersifat informatif, bukan normatif. Artinya, Generasi Z lebih menggunakan pengaruh sosial sebagai sumber informasi awal, tetapi keputusan akhir tetap didasarkan pada pertimbangan pribadi.

#### **2.1.7 Perceived Risk**

*Perceived risk* mengacu pada tingkat ketidakpastian dan potensi kerugian yang dirasakan individu saat menggunakan suatu teknologi (Featherman & Pavlou, 2003). Dalam investasi kripto, risiko yang dirasakan meliputi volatilitas harga, risiko penipuan, keamanan data, dan ketidakpastian regulasi. Rahardja et al. (2023) menemukan bahwa *perceived risk* memiliki pengaruh negatif

signifikan terhadap *behavioral intention* menggunakan *cryptocurrency*. Semakin tinggi risiko yang dirasakan, semakin rendah minat individu untuk berinvestasi kripto. Temuan serupa juga dikemukakan oleh Jariyapan et al. (2022) yang menekankan bahwa risiko finansial dan keamanan menjadi penghambat utama adopsi kripto. Dalam konteks investasi, Generasi Z dengan profil risiko tinggi cenderung lebih menerima volatilitas kripto, sementara individu dengan toleransi risiko rendah akan menghindari instrumen ini.

#### **2.1.8 Perceived Trust**

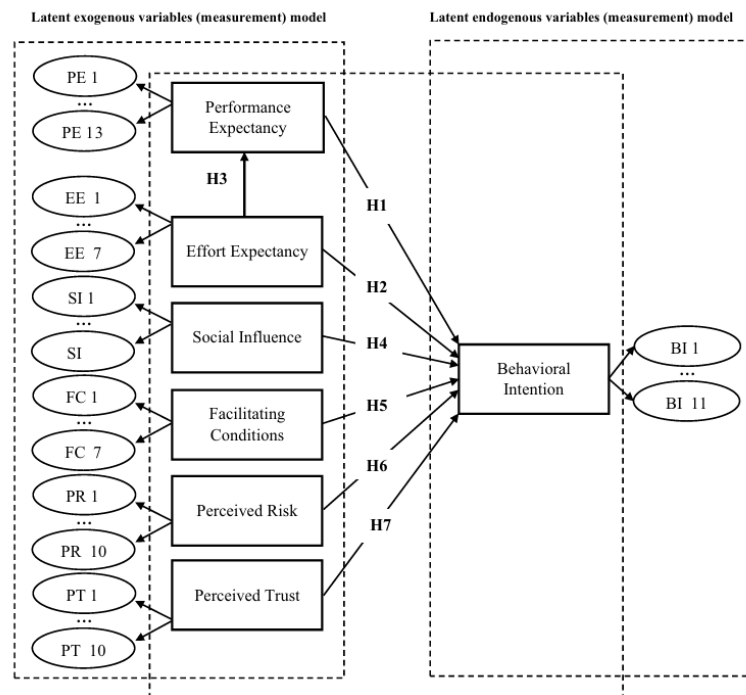
*Perceived trust* didefinisikan sebagai tingkat keyakinan individu terhadap keamanan, keandalan, dan integritas suatu sistem teknologi (Gefen et al., 2003). Dalam investasi kripto, *trust* mencakup kepercayaan terhadap *platform exchange*, sistem *blockchain*, dan perlindungan data pengguna. Mashatan et al. (2022) menunjukkan bahwa keamanan dan privasi berpengaruh signifikan terhadap kepercayaan pengguna kripto. Rahardja et al. (2023) juga menemukan bahwa *perceived trust* merupakan faktor paling dominan dalam mendorong niat adopsi *cryptocurrency*. Bagi Generasi Z, kepercayaan terhadap *exchange* yang teregulasi dan memiliki reputasi baik menjadi kunci dalam membangun minat investasi kripto jangka panjang.

#### **2.1.9 Behavioural Intention**

*Behavioural intention* didefinisikan sebagai niat atau kecenderungan individu untuk menggunakan suatu teknologi di masa depan (Ajzen, 1991). Dalam konteks penelitian ini, *behavioural intention* mencerminkan niat Generasi Z untuk terus menggunakan dan berinvestasi dalam *cryptocurrency*. UTAUT menyatakan bahwa *behavioural intention* dipengaruhi oleh *performance expectancy*, *effort expectancy*, *social influence*, dan *facilitating conditions*. Dalam konteks kripto, faktor psikologis tambahan seperti *perceived risk* dan *perceived trust* terbukti memperkuat kemampuan model dalam menjelaskan niat investasi (Rahardja et al., 2023; Trisno et al., 2025).

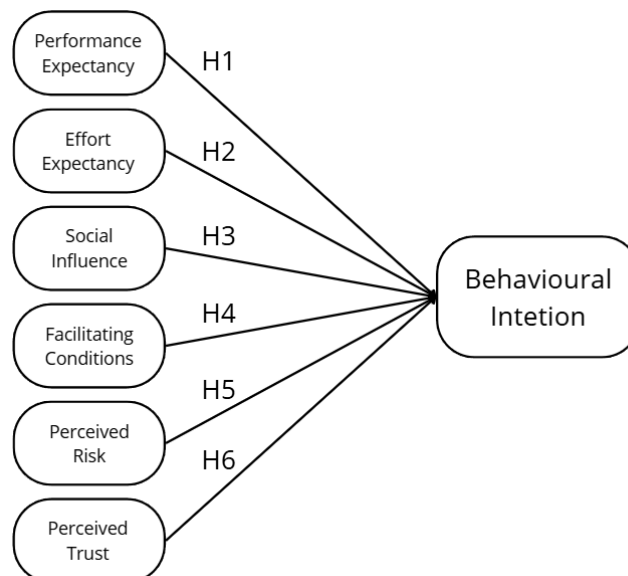


## 2.2 Model Penelitian



Gambar 2.1 Model Penelitian Jurnal Utama

Sumber: Jurnal *User acceptance of social network-backed cryptocurrency: a unified theory of acceptance and use of technology (UTAUT)-based analysis*



Gambar 2.2 Model Penelitian Skripsi ini

Sumber: Jurnal *User acceptance of social network-backed cryptocurrency: a unified theory of acceptance and use of technology (UTAUT)-based analysis*

Berbeda dengan Recskó & Aranyossy (2024) yang *meneliti cryptocurrency adoption* untuk pembayaran dalam konteks semua kalangan, penelitian ini fokus pada *cryptocurrency investment decision-making* pada Generasi Z di Indonesia. Dalam konteks investasi, *perceived ease of use* (EE) tidak signifikan mempengaruhi *perceived usefulness* (PE). Orang yang membuat keputusan investasi lebih fokus pada *expected returns* bukan hanya pada *ease of use platform*. Oleh karena itu, hipotesis EE terhadap PE di-exclude dari model ini. Menurut Venkatesh et al. (2003), Generasi Z adalah *digital natives* dengan hidup terbiasa menggunakan teknologi maka relationship EE terhadap PE menjadi tidak signifikan berbeda dari Recskó yang sampelnya semua kalangan. Oleh karena itu, hipotesis EE terhadap PE dihilangkan dari model ini.

H1: Artinya, semakin besar keyakinan seorang investor Generasi Z bahwa kripto dapat memberikan manfaat nyata (misalnya keuntungan finansial, peluang masa depan, atau peningkatan taraf hidup), maka semakin tinggi pula niatnya untuk berinvestasi kripto.

H2: Menggambarkan sejauh mana kemudahan penggunaan *platform* investasi kripto (seperti kripto ini mudah dipelajari) berpengaruh pada niat berinvestasi. Jika kripto dinilai mudah untuk dipahami dan cepat, maka niat Generasi Z untuk menggunakannya akan lebih besar.

H3: Hipotesis ini menunjukkan bahwa dukungan sosial (teman, keluarga, *influencer*, komunitas *online*, atau media sosial) dapat mendorong Generasi Z untuk berniat berinvestasi kripto. Generasi Z terpengaruh oleh lingkungan sosial, terutama media dan rekomendasi dari orang yang dianggapnya sudah ahli.

H4: Hipotesis ini menyatakan bahwa tersedianya dukungan eksternal (seperti internet stabil, regulasi pemerintah, maupun pengetahuan dasar, uang yang mencukupi) akan memperkuat niat Generasi Z untuk berinvestasi kripto.

H5: Hipotesis ini menyatakan bahwa semakin tinggi risiko yang dirasakan oleh investor Generasi Z (misalnya risiko kerugian finansial, atau ketidakpastian regulasi), maka semakin rendah niat mereka untuk berinvestasi dalam kripto.



H6: Hipotesis ini menunjukkan bahwa semakin besar tingkat kepercayaan investor Generasi Z terhadap keamanan, keandalan, dan kredibilitas *platform* atau aplikasi maka semakin tinggi pula niat mereka untuk berinvestasi dalam kripto.

### 2.3 Hipotesis

Menurut Recskó & Aranyossy (2024), penelitian pada pengguna *social network-backed cryptocurrency* di Hungary menunjukkan bahwa *performance expectancy* terbukti memiliki pengaruh signifikan terhadap *behavioral intention*. Jika Generasi Z meyakini bahwa kripto memberikan potensi keuntungan yang besar atau nilai ekonomis lainnya, maka PE berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention*. Penulis percaya jika *performance expectancy* berpengaruh terhadap *behavioural intention*, dikarenakan jika kripto memberikan keuntungan finansial yang instan dan banyak maka penggunaanya juga akan meningkat.

**H1:** *Performance expectancy* berpengaruh terhadap *behavioral intention* untuk berinvestasi kripto pada Generasi Z di Indonesia.

Menurut Triantara & Halim (2025) dalam penelitian mereka pada pengguna *cryptocurrency* di Indonesia, *effort expectancy* terbukti memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap *behavioral Intention*. Jika Generasi Z percaya bahwa kripto mudah untuk diakses dan mudah untuk dipelajari, maka EE berpengaruh signifikan terhadap *behavioural intention*. Penulis percaya jika *effort expectancy* berpengaruh terhadap *behavioural intention*, dikarenakan jika kripto itu mudah untuk diakses, dan dipelajari maka penggunaanya juga akan meningkat.

**H2:** *Effort expectancy* berpengaruh terhadap *behavioral intention* untuk berinvestasi kripto pada Generasi Z di Indonesia.

Penelitian Almajali, Masadeh, dan Dahalin (2022), pada 600 responden Jordan menemukan bahwa *subjective norm (social influence)* memiliki pengaruh positif yang signifikan pada niat untuk menggunakan *cryptocurrency*. Jika generasi Z percaya bahwa dengan pengaruh sosial, maka SI berpengaruh signifikan terhadap *behavioural intention*. Penulis percaya *social influence* berpengaruh terhadap *behavioural intention*, dikarenakan jika individu Generasi Z mencari informasi dari influencer yang mereka percayai maka penggunaannya juga akan meningkat.

**H3:** *Social influence* berpengaruh terhadap *behavioral intention* untuk berinvestasi kripto pada Generasi Z di Indonesia.

Menurut Tamara & Maharani (2024), penelitian Tamara dan Maharani pada 140 responden investor bitcoin aktif di Jakarta menunjukkan bahwa *facilitating conditions* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *behavioral intention* untuk berinvestasi dalam *cryptocurrency*. Penulis percaya *facilitating condition* berpengaruh terhadap *behavioural intention*, dikarenakan jika seseorang ingin berinvestasi kripto individu tersebut harus mempunyai sumber daya yang cukup seperti uang, regulasi dari pemerintah, internet yang mencukupi, dan lain-lain.

**H4:** *Facilitating conditions* berpengaruh signifikan terhadap *behavioral intention* untuk berinvestasi kripto pada Generasi Z di Indonesia.



Penelitian Rahardja et al (2023), pada 337 responden di Taiwan menunjukkan bahwa *perceived risk* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *intention to use cryptocurrency*. *Perceived Risk* (PR) mengacu pada persepsi keamanan dana, risiko penipuan. Prinsip dasar: semakin tinggi persepsi risiko, semakin rendah niat berinvestasi. Artinya jika orang tersebut mempunyai tingkat resiko yang rendah dia tidak akan berinvestasi di kripto. Sedangkan, bila orang tersebut mempunyai risiko yang tinggi dia akan cenderung untuk memilih kripto sebagai instrumen investasi. Penulis percaya *perceived risk* berpengaruh terhadap *behavioural intention*, dikarenakan jika seseorang mempunyai profil risiko investasi yang tinggi maka orang tersebut berani untuk berinvestasi kripto sedangkan jika seseorang mempunyai profil risiko yang rendah maka orang tersebut tidak akan berani berinvestasi di kripto.

**H5:** *Perceived risk* berpengaruh terhadap *behavioral intention* untuk berinvestasi kripto pada Generasi Z di Indonesia.

Trisno, Fariyanti & Anggraeni (2025) Penelitian pada 325 millennial investors di Jabodetabek menunjukkan *perceived trust* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap *behavioral intention* untuk berinvestasi *cryptocurrency*. *Perceived trust* (PT) kepercayaan terhadap keamanan *platform*, kepercayaan penyedia layanan, dan ekosistem dimana trust memperkuat BI karena pengguna merasa dana dan data mereka akan aman. Penulis percaya *perceived trust* berpengaruh terhadap *behavioural intention*, dikarenakan jika seseorang percaya dengan keamanan kripto maka orang tersebut akan mempercayakan uangnya sedangkan jika seseorang tidak percaya dengan kripto maka orang tersebut tidak akan mempercayakan uangnya.

**H6<sub>1</sub>:** *Perceived Trust* berpengaruh dan terhadap *behavioral intention* untuk berinvestasi kripto pada Generasi Z di Indonesia.

## 2.4 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Tabel Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti & Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
-----	------------------	------------------	------------------

1	Arias-Oliva, M., Pelegrín-Borondo, J., & Matías-Clavero, G. (2019)	<i>Variables influencing cryptocurrency use: a technology acceptance model in Spain</i>	Extended TAM model untuk <i>cryptocurrency use</i> di Spanyol. Hasil menunjukkan bahwa <i>perceived usefulness</i> dan <i>perceived ease of use</i> mempunyai pengaruh signifikan terhadap <i>behavioural intention</i>
2	Jung, K., Park, J., Phan, N. Q., Bo, C., & Gim, G. (2019)	<i>An international comparative study on the intention to using crypto-currency</i>	<i>Comparative study</i> tentang <i>cryptocurrency adoption intention</i> di tiga negara (China, South Korea, Vietnam) menggunakan <i>extended UTAUT model</i> . Hasil menunjukkan bahwa <i>risk factors</i> dan <i>economic benefits</i> signifikan dalam mempengaruhi <i>intention</i> .
3	Sohaib, O., Hussain, W., Asif, M., Ahmad, M., & Mazzara, M. (2020)	<i>A PLS-SEM neural network approach for understanding cryptocurrency adoption</i>	Penelitian menggunakan kombinasi PLS-SEM dan <i>neural network analysis</i> untuk menganalisis <i>cryptocurrency adoption</i> . Model mengintegrasikan <i>Technology Acceptance Model</i> dan <i>motivational factors</i> .
4	Treiblmaier, H., Leung, D., Kwok, A. O. J., & Tham, A. (2020)	<i>Cryptocurrency adoption in travel and tourism—an exploratory study of Asia Pacific Travellers</i>	<i>Exploratory study</i> tentang <i>cryptocurrency adoption</i> untuk <i>payment purposes</i> pada travellers di <i>Asia Pacific region</i> . Hasil menunjukkan bahwa <i>perceived benefits</i> , <i>security concerns</i> , dan <i>regulatory factors</i> mempengaruhi <i>adoption intention</i> .
5	Alharbi, A., & Sohaib, O. (2021)	<i>Technology readiness and cryptocurrency adoption: PLS-SEM and deep learning</i>	Penelitian menggunakan <i>Technology Readiness Index (TRI) framework</i> untuk menjelaskan

		<i>neural network analysis</i>	<i>cryptocurrency adoption. Menggunakan PLS-SEM dan deep learning neural network untuk analisis komprehensif.</i>
6	Palos-Sanchez, P., Saura, J. R., & Ayestaran, R. (2021)	<i>An exploratory approach to the adoption process of bitcoin by business executives</i>	Penelitian <i>exploratory</i> tentang <i>Bitcoin adoption</i> oleh <i>business executives</i> . Menggunakan <i>extended TAM</i> dengan tambahan <i>privacy</i> dan <i>trust</i> . Hasil menunjukkan bahwa <i>privacy</i> dan <i>trust</i> adalah faktor penting dalam konteks bisnis.
7	Ter Ji-Xi, J., Salamzadeh, Y., & Teoh, A. P. (2021)	<i>Behavioral intention to use cryptocurrency in Malaysia: an empirical study</i>	<i>Empirical study</i> di Malaysia menggunakan <i>extended UTAUT</i> model dengan <i>perceived risk</i> sebagai faktor tambahan. Hasil menunjukkan bahwa <i>PE</i> , <i>EE</i> , <i>SI</i> , <i>FC</i> , dan <i>perceived risk</i> mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap <i>behavioural intention</i> .
8	Jariyapan, P., Mattayaphutorn, S., Gillani, S. N., & Shafique, O. (2022)	<i>Factors influencing the behavioural intention to use cryptocurrency in emerging economies during the COVID-19 pandemic: based on technology acceptance model 3, perceived risk, and financial literacy</i>	Penelitian menggunakan <i>extended TAM</i> model dengan tambahan <i>perceived risk</i> dan <i>financial literacy</i> di saat pandemi <i>COVID-19</i> . Sampel dari <i>emerging economies</i> (Pakistan). Hasil menunjukkan signifikansi <i>perceived risk</i> dan <i>financial literacy</i> dalam <i>cryptocurrency adoption</i> .
9	Lansiaux, E., Tchagaspian, N., & Forget, J. (2022)	<i>Community impact on a cryptocurrency: Twitter comparison example between</i>	Penelitian tentang pengaruh komunitas (melalui Twitter) terhadap <i>cryptocurrency adoption</i>

		<i>Dogecoin and Litecoin</i>	dan <i>trading</i> . Fokus pada <i>social media influence</i> dalam <i>cryptocurrency ecosystem</i> .
10	Koroma, J., Rongting, Z., Muhideen, S., Akintunde, T., Simeon, A. T., Dauda, S., & Sawaneh, I. I. (2022)	<i>Assessing citizens' behaviour towards blockchain cryptocurrency adoption in the Mano River Union States: Mediation, moderation role of trust and ethical issues</i>	Penelitian tentang <i>cryptocurrency adoption</i> dan <i>behavioural intention</i> di Afrika (Mano River Union States). Menganalisis peran <i>trust</i> dan <i>ethical issues</i> sebagai mediator dan moderator. Hasil menunjukkan signifikan dari kepercayaan dan <i>ethical considerations</i> .
11	Mashatan, A., Sangari, M. S., & Dehghani, M. (2022)	<i>How perceptions of information privacy and security impact consumer trust in crypto-payment: an empirical study</i>	<i>Empirical study</i> tentang bagaimana keamanan mempengaruhi kepercayaan dalam <i>crypto-payment</i> . <i>Research setting</i> di North America (Toronto). Hasil menunjukkan bahwa <i>privacy</i> dan <i>security</i> adalah salah satu determinan yang penting dari <i>trust</i> .
12	Miraz, M. H., Hasan, M. T., Rekabder, M. S., & Akhter, R. (2022)	<i>Trust, transaction transparency, volatility, facilitating condition, performance expectancy towards cryptocurrency adoption through intention to use</i>	Penelitian mengintegrasikan <i>multiple factors</i> ( <i>trust, transaction transparency, volatility, FC, PE</i> ) dalam <i>predicting cryptocurrency adoption intention</i> . Menggunakan <i>extended model</i> yang komprehensif.
13	Sukumaran, S., Bee, T. S., & Wasiuzzaman, S. (2022)	<i>Cryptocurrency as an investment: the Malaysian context</i>	Penelitian <i>cryptocurrency</i> sebagai <i>investment vehicle</i> di Malaysia. Menganalisis <i>investor behaviour</i> dan faktor yang mempengaruhi <i>investment intention</i> dalam <i>cryptocurrency</i> .



14	Almajali, D. A., Masadeh, R., & Dahalin, Z. M. (2022).	<i>Factors influencing the adoption of cryptocurrency in Jordan: An application of the extended TRA model</i>	Faktor-faktor yang mempengaruhi niat perilaku individu Yordania untuk mengadopsi <i>cryptocurrency</i> menggunakan model <i>Theory of Reasoned Action</i> (TRA) yang diperluas dengan faktor-faktor dari <i>Technology Acceptance Model</i> (TAM) seperti <i>perceived usefulness</i> , <i>perceived risk</i> , <i>perceived enjoyment</i> , dan <i>perceived ease of use</i> , dengan menemukan bahwa <i>subjective norm</i> , <i>attitude</i> , <i>perceived usefulness</i> , <i>perceived enjoyment</i> , <i>perceived ease of use</i> , dan <i>trust</i> secara positif mempengaruhi niat penggunaan <i>cryptocurrency</i> , sementara <i>perceived risk</i> berdampak negative.
15	Quan, W., Moon, H., Kim, S., & Han, H. (2023)	<i>Mobile, traditional, and cryptocurrency payments influence consumer trust, attitude, and destination choice: Chinese versus Koreans</i>	<i>Comparative study</i> antara China dan Korea tentang <i>cryptocurrency payment adoption</i> . Menganalisis pengaruh <i>payment types</i> ( <i>mobile</i> , <i>traditional</i> , <i>cryptocurrency</i> ) terhadap <i>consumer trust</i> , <i>attitude</i> , dan <i>destination choice</i> dalam <i>travel context</i> .
16	Recskó, M., & Aranyossy, M. (2024)	<i>User acceptance of social network-backed cryptocurrency: a unified theory of acceptance and use of technology (UTAUT)-based analysis</i>	Penelitian tentang penerimaan <i>cryptocurrency</i> yang didukung <i>social network</i> menggunakan <i>framework</i> UTAUT. Hasil menunjukkan bahwa <i>performance expectancy</i> , <i>effort expectancy</i> , <i>social</i>

			<i>influence</i> , dan <i>facilitating conditions</i> mempunyai pengaruh signifikan terhadap <i>behavioural intention</i> untuk menggunakan <i>social network-backed cryptocurrency</i> . Model UTAUT terbukti efektif dalam konteks <i>cryptocurrency adoption</i> .
17	Rahardja, U., Chen, S. C., Lin, Y. C., Tsai, T. C., Aini, Q., Khan, A., Oganda, F. P., Dewi, E. R., Cho, Y. C., & Hsu, C. H. (2023)	<i>Evaluating the mediating mechanism of perceived trust and risk toward cryptocurrency: An empirical research</i>	Penelitian dengan 337 responden menemukan bahwa <i>perceived trust</i> adalah faktor kuat yang mendorong <i>behavioural intention</i> untuk mengadopsi <i>cryptocurrency</i> dengan <i>path coefficient</i> 0.524 ( $p < 0.001$ ). Sebaliknya, <i>perceived risk</i> memiliki pengaruh negatif dengan <i>path coefficient</i> -0.115 ( $p < 0.05$ ). <i>Trust</i> dan <i>risk</i> berfungsi sebagai mediator dalam menghubungkan berbagai faktor dengan <i>adoption intention</i> .
18	Janteng, J., Janteng, A., & Lajuni, N. (2024).	<i>Factors Influencing Cryptocurrency Adoption among Malaysian Youth: A Conceptual Analysis</i>	Faktor-faktor yang mempengaruhi niat mahasiswa muda Malaysia untuk mengadopsi <i>cryptocurrency</i> dengan menggunakan kerangka kerja <i>Unified Theory of Acceptance and Use of Technology</i> (UTAUT), mengidentifikasi empat faktor yaitu <i>perceived trust</i> (kepercayaan yang dirasakan), <i>digital literacy</i> (literasi digital), <i>social influence</i> (pengaruh sosial),

			dan <i>perceived utility</i> (manfaat yang dirasakan)—yang berdampak pada niat penggunaan <i>cryptocurrency</i> .
19	Trisno, A. M. F., Fariyanti, A., & Anggraeni, L. (2025)	<i>The influence of financial literacy, risk tolerance and trust on cryptocurrency investment decision-making on the millennial generation in Jabodetabek</i>	Penelitian dengan 325 responden generasi milenial di Indonesia (Jabodetabek) menggunakan <i>Theory of Planned Behavior</i> (TPB) sebagai <i>grand theory</i> . Hasil menunjukkan bahwa <i>risk tolerance</i> dan <i>trust</i> memiliki peran signifikan dalam menentukan <i>behavioural intention</i> investasi <i>cryptocurrency</i> , dengan <i>path coefficient</i> masing-masing 0.364 ( $p < 0.001$ ) dan 0.159 ( $p < 0.01$ ). <i>Attitude</i> terhadap <i>cryptocurrency</i> adalah determinan terkuat (0.609), diikuti oleh <i>risk tolerance</i> , <i>trust</i> , <i>subjective norms</i> , dan <i>perceived control</i> .

Sumber: Olahan Data Penulis

Behavioural Intention

UNIVERSITAS  
MULTIMEDIA  
NUSANTARA