

Intuitive Thinking Style and Financial Risky Behaviour: The Mediating Role of Anticipated Emotions

Gaya Berpikir Intuitif dan Perilaku Berisiko Finansial: Peran Mediasi Emosi Yang Diantisipasi

Theodora Maharani¹

¹Department of Psychology,
University of Indonesia
Email: theodora.maharani@ui.ac.id

Miriam Rustam²

²Department of Psychology,
University of Indonesia
Email: miriam.rustam@ui.ac.id

Agnes Sianipar³

³Department of Psychology,
University of Indonesia
Email: Agnes.nauli@ui.ac.id

Correspondence:

Theodora Maharani
University of Indonesia
Email: Theodora.maharani@ui.ac.id

Abstract

Financially risky behavior can negatively impact individuals' quality of life and well-being, particularly in the context of the 'doom spending' phenomenon and problematic online credit in Indonesia. This study aims to understand the relationship between Intuitive-Experiential thinking style and financially risky behavior, considering the role of anticipated emotions as a mediator. Using a non-experimental quantitative approach, this study involved 254 respondents aged 21–35 years. Data were analyzed using correlation and multiple regression (Hayes Process Model 4) techniques. The results indicated that the Intuitive-Experiential thinking style was not directly related to financially risky behavior; instead, anticipated emotions fully mediated this relationship. These findings highlight the importance of considering emotional factors in understanding risky financial behavior and their implications for policy interventions and financial literacy education in Indonesia.

Keyword : Anticipated Emotion; Financial Risky Behavior; Financial Risk-taking Behavior; Intuitive-Experiential Thinking Style

Abstrak

Perilaku berisiko finansial dapat berdampak negatif terhadap kualitas hidup dan kesejahteraan individu, terutama dalam konteks fenomena 'doom spending' dan kredit online bermasalah di Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk memahami hubungan antara gaya berpikir Intuitif-Eksperiensial dan perilaku berisiko finansial, dengan mempertimbangkan peran emosi yang diantisipasi sebagai mediator. Penelitian ini melibatkan 254 responden berusia 21–35 tahun. Menggunakan pendekatan kuantitatif non-eksperimental, data dianalisis menggunakan teknik korelasi dan regresi berganda dengan Hayes Process Model 4. Hasil penelitian menunjukkan bahwa gaya berpikir Intuitif-Eksperiensial tidak secara langsung berhubungan dengan perilaku berisiko finansial, melainkan hubungan tersebut dimediasi sepenuhnya oleh emosi yang diantisipasi. Temuan ini menegaskan pentingnya mempertimbangkan faktor emosi dalam memahami perilaku berisiko finansial serta implikasinya terhadap intervensi kebijakan dan edukasi literasi keuangan di Indonesia.

Kata Kunci : perilaku berisiko finansial; emosi yang diantisipasi; gaya berpikir Intuitif-Eksperiensial; perilaku berisiko keuangan.

Copyright (c) 2025 Theodora Maharani, Miriam Rustam, Agnes Sianipar

Received 13/06/2025

Revised 26/08/2025

Accepted 30/09/2025



LATAR BELAKANG

Seiring fenomena ‘*Doom Spending*’, yakni kebiasaan berbelanja secara impulsif untuk menenangkan diri terkait perasaan pesimis terhadap ekonomi dan masa depan (Pramudatama, 2024) terjadi kesulitan pembayaran hutang atau hutang macet melalui berbagai platform *online* yang meningkat sebesar 23.90% di tahun 2024 dari tahun 2023 (Khadafi, 2024). Peningkatan hutang macet mengindikasikan masyarakat Indonesia lebih banyak mengambil kredit tanpa memiliki pertimbangan yang matang. Pengambilan hutang merupakan salah satu keputusan finansial yang seharusnya diikuti dengan pengukuran kemampuan pengembalian hutang. Ketika individu mengambil hutang berlebihan dan melampaui kemampuannya dalam pengembalian, maka hal tersebut adalah salah satu perilaku keuangan berisiko (Gutiérrez-Nieto et al., 2017). Perilaku berisiko finansial lainnya juga mencakup pengeluaran keuangan yang tidak terkontrol (*overspending*), kurangnya perencanaan jangka panjang, hingga terjebak dalam skema investasi ponzi dan perjudian.

Perilaku berisiko merujuk pada melakukan atau penundaan perilaku yang dapat meningkatkan peluang risiko dalam bentuk kerugian di berbagai ranah kehidupan (Byrnes et al., 1999). Perilaku berisiko finansial dapat didefinisikan sebagai pengambilan keputusan dalam keuangan yang belum dapat dipastikan hasilnya (Daghofer, 2007). Perilaku berisiko finansial dapat disebabkan oleh kemampuan literasi keuangan yang minim, rendahnya persepsi risiko, tingginya kemampuan individu menerima risiko, serta faktor perbedaan individu seperti tingkat kepercayaan diri dan kepribadian (Broihanne et al., 2014; Dinç Aydemir & Aren, 2017; Khan et al., 2021; Krava et al., 2021; Moreira Costa et al., 2021). Dampak negatif dari perilaku berisiko antara lain adalah penurunan kesejahteraan individu (Albacete & Lindner, 2013) yang dapat berupa gangguan kesehatan fisik dan mental hingga terjadinya kasus bunuh diri (Anasthasya, 2023; Sweet et al., 2013).

Secara umum, para peneliti di ranah pengambilan keputusan tertarik untuk memahami mekanisme psikologis yang mendasari perilaku berisiko. Penelitian dalam bidang ini menunjukkan bahwa pengambilan keputusan berisiko dipengaruhi oleh berbagai faktor psikologis, termasuk persepsi risiko, *personality trait*, emosi, dan gaya berpikir. Misalnya, Scott dan Loewenstein (2008) mengusulkan bahwa emosi memengaruhi pilihan berisiko. Selain itu, gaya berpikir juga memengaruhi pengambilan keputusan melalui dua jalur: Sistem 1 yang intuitif dan emosional, dan Sistem 2 yang analitik dan deliberatif (Kahneman et al., 2011). Pemahaman tentang interaksi antara faktor-faktor ini dapat membantu menjelaskan mengapa individu mungkin lebih cenderung mengambil risiko dalam situasi tertentu, termasuk dalam konteks finansial. Di Indonesia, beberapa penelitian telah

meneliti peran kontrol diri (Heriyanto & Leon, 2022; Mukharomah et al., 2023) dalam perilaku berisiko finansial. Namun sejauh pengetahuan kami, belum ada studi yang meneliti kontribusi gaya berpikir dan emosi pada perilaku berisiko finansial. Maka, masih dibutuhkan pemahaman lebih mendalam mengenai mekanisme psikologis tersebut. Penelitian ini berupaya untuk mengisi celah kekosongan penelitian dalam rangka mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam tentang perilaku berisiko finansial di Indonesia.

Pemahaman mendalam tentang mekanisme psikologis di balik perilaku berisiko finansial sangat penting karena dapat membantu mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi pengambilan keputusan finansial yang tidak optimal, seperti investasi berisiko tinggi tanpa pertimbangan matang atau kecenderungan untuk mengikuti tren pasar secara emosional. Dengan meningkatkan pemahaman tentang bagaimana dan mengapa orang mengambil keputusan finansial yang berisiko, dapat dirancang program psiko-edukasi keuangan yang lebih efektif dan intervensi yang dapat membantu masyarakat membuat keputusan yang lebih rasional dan terinformasi. Selain itu, hasil studi ini juga diharapkan dapat membantu pemerintah dalam merancang kebijakan yang melindungi konsumen dari perilaku pasar yang eksploitatif dan mendorong perilaku investasi yang lebih bijaksana.

Beberapa penelitian sebelumnya yang menggunakan paradigma pemrosesan informasi ganda/*dual-process information processing* (e.g., Kahneman, 2011; Epstein, 1994) telah menunjukkan bahwa perilaku berisiko berasosiasi negatif dengan preferensi individu untuk berpikir dengan gaya analitik-rasional yang bersifat lambat serta melibatkan pemikiran analisis statistikal dan logis. Di sisi lain, perilaku berisiko berasosiasi positif dengan preferensi individu untuk berpikir dengan gaya intuitif-eksperiensial yang menekankan proses berpikir secara cepat, melibatkan sistem heuristik atau asosiasi-asosiasi sederhana dari pengalaman di masa lalu. Secara spesifik, sistem berpikir intuitif-eksperiensial berkaitan dengan bias kognitif (yang termasuk pola *heuristic*) dalam proses pengambilan keputusan (Alonso & Fernández-Berrocal, 2003; Alós-Ferrer & Hügelschäfer, 2012). Gaya berpikir ini dapat memprediksi keputusan keuangan yang bias (namun cepat) dan mengarah pada perilaku berisiko finansial (Ferretti et al., 2017; Glaser & Walther, 2013).

Sistem berpikir intuitif-eksperiensial adalah salah satu dari dua sistem berpikir yang dijelaskan oleh Seymour Epstein (1994) dalam *Cognitive Experiential Self Theory* (CEST). Sistem berpikir intuitif-eksperiensial sangat terkait dengan afek, cenderung bekerja pada tingkat pra-sadar, holistik, dan otomatis. Sedangkan sistem berpikir analitik-rasional membutuhkan usaha, bekerja pada tingkat

kesadaran, analitik, logis, abstrak dan berorientasi pada pengendalian aksi.

Sebagai salah satu teori perbedaan individual dalam gaya berpikir, CEST bukanlah teori yang pertama yang menggunakan paradigma pemrosesan informasi ganda. Di awal abad ke-19, Freud membedakan antara proses primer dan proses sekunder, dan Pavlov mengusulkan sistem sinyal pertama dan kedua (Evans & Stanovich, 2013). Namun, CEST berbeda dari model pemrosesan berganda Freud dan Pavlov dikarenakan dua hal penting. Pertama, CEST mengasumsikan adanya ketidaksadaran adaptif yang mendasari sistem intuitif-eksperiensial. Menurut Epstein (1994), sistem ini berkembang secara evolusioner karena melibatkan proses belajar bawah sadar yang ternyata membantu survivabilitas individu. Asumsi ini secara mendasar membedakan CEST dengan banyak teori sebelumnya yang cenderung meyakini sifat tidak adaptif dari pemrosesan tidak sadar. Sifat adaptif sistem intuitif-eksperiensial ditandai dari proses belajar asosiatif (Norris & Epstein, 2011), yakni proses di mana individu secara cepat dan otomatis (di bawah sadar) belajar melalui pengalamannya dengan cara menghubungkan dua atau lebih perilaku dan/atau pengalaman (e.g., menghubungkan perilaku dan konsekuensinya). Proses belajar ini melibatkan pengondisian klasik (*classic conditioning*), pengondisian operan (*operant conditioning*), dan pembelajaran observasional (*observational learning*).

Kedua, CEST menggunakan paradigma pemrosesan informasi ganda tidak hanya sebagai konstruk kognitif semata, namun juga untuk menjelaskan perbedaan individual dalam gaya berpikir sebagai bagian dari kepribadian secara umum. Hal ini memungkinkan para peneliti untuk mendalami sejauh mana perbedaan individu dalam gaya berpikir dapat diobservasi secara konsisten. Untuk memahami perbedaan ini, Epstein dan rekan menciptakan *Rational Experiential Inventory* (REI) yang mengukur sejauh mana seseorang cenderung mengandalkan intuitif atau logika dalam pengambilan keputusan (Epstein et al., 1996). Salah satu bagian dari alat ini adalah skala *Faith in Intuition* (FI) yang menilai seberapa sering seseorang mengikuti firasat atau perasaan mereka dalam menilai suatu hal dan membuat keputusan. Dalam literatur psikologi, kecenderungan untuk mengikuti firasat atau perasaan dapat terjadi karena adanya pembelajaran asosiatif (e.g., observasi, *operant conditioning*) di masa lalu. Karena itu kecenderungan ini juga bersifat otomatis, cepat dan tidak disadari yang juga merupakan karakter dari sistem intuitif-eksperiensial. Dengan demikian, skala FI dibuat untuk mengukur sejauh mana individu cenderung memilih gaya berpikir yang didominasi sistem intuitif-eksperiensial. Sistem intuitif-eksperiensial, yang cepat, dipandu oleh emosi dan pengalaman masa lalu, serta memerlukan sedikit sumber daya kognitif, umumnya digunakan untuk menangani sebagian besar pemrosesan

informasi harian atau ketika situasi yang dihadapi sangat kompleks (Epstein et al., 1995).

Beberapa penelitian terdahulu yang menemukan gaya berpikir intuitif-eksperiensial berasosiasi dengan perilaku berisiko. Sebagai contoh, penelitian Ferretti dan rekan (2017) menunjukkan adanya hubungan positif kecenderungan gaya berpikir intuitif investor dalam keputusan pembelian barang dan jasa berisiko. Penelitian lainnya dilakukan oleh Alós-Ferrer dan Hügelschäfer (2012), dengan desain eksperimental yang mengeksplorasi pengaruh gaya berpikir intuitif-eksperiensial, yang diukur dengan FI, terhadap bias dalam penilaian volume. Hasil dari dua eksperimen yang mereka lakukan menunjukkan bahwa individu dengan skor tinggi pada FI cenderung lebih sering membuat penilaian berdasarkan asosiasi visual semata. Penilaian tersebut tentu akan memengaruhi pengambilan keputusan individu saat harus mengambil pilihan berisiko.

Namun demikian, beberapa penelitian lain menemukan adanya hubungan negatif antara gaya berpikir dengan perilaku berisiko (Kehr et al., 2015) karena adanya keinginan untuk bisa mengendalikan hasil yang didapat (Sanker, 2016). Dengan kata lain, terdapat kemungkinan bahwa hubungan gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan perilaku berisiko dimediasi oleh konstruk/variabel psikologis lain yang terkait dengan keinginan individu. Salah satu variabel yang potensial menjelaskan hubungan gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan perilaku berisiko finansial adalah emosi. Beberapa penelitian dalam konteks FI dan perilaku berisiko menggunakan emosi sebagai mediator (Kusev et al., 2017; Lieberman, 2002).

Sangat sedikit penelitian yang menggunakan emosi sebagai mediator pada FI dan perilaku berisiko finansial. Penelitian FI, emosi dan perilaku sejauh ini hanya pada konteks kesehatan, komunikasi dan perilaku remaja (Kaufman, 2009; Nan, 2009; Tomljenovic et al., 2020). Selanjutnya menurut Epstein emosi sangat berkaitan dengan gaya berpikir FI (Norris & Epstein, 2011). Emosi dalam perilaku ekonomi menurut Loewenstein (2011) terdiri dari emosi antisipatif (*Anticipatory emotions*) dan emosi yang diantisipasi (*Anticipated emotions*). Emosi yang diantisipasi adalah emosi yang ingin dirasakan ketika perilaku telah dilakukan (Kotabe et al., 2019; Zeelenberg, 1999). Teori emosi yang diantisipasi oleh Zeelenberg dan rekan (1999) berfokus pada bagaimana individu memperkirakan dan merasakan emosi yang mungkin muncul sebagai akibat dari keputusan yang mereka buat. Dalam konteks ini, emosi yang diantisipasi, seperti penyesalan atau kebanggaan, memainkan peran penting dalam memengaruhi perilaku dan keputusan individu. Mellers dan McGraw (2001) menjelaskan faktor adanya harapan akan hasil yang sama dengan pengalaman sebelumnya memengaruhi individu mengambil keputusan. Individu yang memiliki pengalaman positif sebelumnya dengan keputusan berisiko mungkin lebih cenderung untuk mengambil risiko di masa depan, karena mereka

merasa lebih percaya diri dalam kemampuan mereka untuk mengelola hasil yang tidak pasti. Studi-studi sebelumnya juga telah menunjukkan bahwa emosi positif yang diantisipasi dapat meningkatkan keinginan untuk mengambil risiko, sementara emosi negatif dapat menghambatnya (Mellers & McGraw, 2001; Pollai et al., 2011; Zeelenberg, 1999). Temuan-temuan ini mengindikasikan bahwa emosi yang diantisipasi mungkin berfungsi sebagai mediator dalam hubungan antara gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan perilaku berisiko finansial.

Dengan demikian gaya berpikir Intuitif-eksperiensial memungkinkan individu untuk mengambil keputusan yang lebih cepat yang sering kali dapat mengarah pada pengambilan risiko yang lebih besar dalam konteks finansial (Alós-Ferrer & Hügelschäfer, 2012; Ferretti et al., 2017). Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini mengajukan hipotesis bahwa gaya berpikir intuitif-eksperiensial berkorelasi positif dengan perilaku berisiko finansial. Artinya, **individu dengan skor gaya berpikir intuitif-eksperiensial yang lebih tinggi cenderung memiliki intensi yang lebih tinggi untuk melakukan tindakan finansial yang berisiko (H₁)**. Individu yang mengantisipasi emosi positif, seperti kepuasan dan kelegaan, dari keputusan berisiko mungkin lebih cenderung untuk mengambil risiko tersebut. Dengan kata lain, semakin kuat intensitas emosi positif yang diantisipasi di masa depan, semakin mungkin individu mau mengambil keputusan berisiko. Berdasarkan pemikiran ini, kami mengajukan hipotesis bahwa **intensitas emosi positif yang diantisipasi berfungsi sebagai mediator dalam hubungan antara gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan intensi untuk melakukan perilaku berisiko finansial (H₂)**. Pengkajian mekanisme hubungan antara gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan perilaku berisiko finansial, suatu topik yang hingga kini masih jarang diteliti dalam literatur psikologi di Indonesia. Kebanyakan studi sebelumnya yang mengangkat isu ini masih terbatas pada konteks negara-negara WEIRD (White, Educated, Industrialized, Rich and Democratic), sehingga hasilnya belum tentu relevan dalam konteks budaya lain, termasuk Indonesia. Penelitian ini tidak hanya bertujuan untuk mengisi kesenjangan literatur psikologi di Indonesia, tetapi juga menawarkan kontribusi baru dalam pemahaman lintas budaya mengenai proses pengambilan keputusan yang melibatkan risiko.

METODE PENELITIAN

Responden. Sebanyak 262 responden terkumpul dalam penelitian ini. Setelah mengeliminasi beberapa responden terdapat 254 responden yang tersisa. Eliminasi dikarenakan tidak mengikuti instruksi *attention check* (N=8).

Desain Penelitian. Penelitian ini merupakan penelitian payung dari penelitian lainnya yang mengukur banyak

variabel. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif non-eksperimental (*cross-sectional*).

Instrumen Penelitian

Gaya berpikir intuitif-eksperiensial. Gaya berpikir intuitif-eksperiensial menggunakan alat ukur *Faith in Intuition* (FI) sebanyak 17 item oleh Epstein dan rekan (1996) dan sudah dikembangkan oleh Keller dan rekan (2000). Individu yang memiliki skor tinggi merupakan individu yang memiliki kecenderungan gaya berpikir intuitif-eksperiensial. Skor antara 0 sampai 4 berarti FI rendah. Skor antara 6 sampai 10 berarti FI tinggi. Contoh item adalah “Ketika memutuskan untuk membeli sesuatu, saya seringkali mengikuti firasat saya”. respon diukur dengan skala 11 poin (0= Sangat Salah, 10=Sangat Benar). Dalam penelitian ini, Cronbach’s Alpha alat ukur ini sebesar $\alpha=0,944$.

Vignette. Penelitian ini melibatkan pengukuran perilaku berisiko finansial dan reaksi emosi dalam perilaku berisiko, oleh sebab itu kami memanfaatkan *vignette* sebagai representasi situasi yang mungkin dihadapi oleh responden dalam kehidupan mereka. *Vignette* disusun melalui *focus group discussion* yang menghasilkan tiga *vignette*. Ketiga *vignette* ini berdasarkan pada perilaku yang paling sering menyebabkan masalah finansial dan kesejahteraan di Indonesia berdasarkan berita di media massa. *Vignette 1* adalah investasi dalam bisnis restoran dengan keuntungan yang tidak realistis untuk menggambarkan investasi yang curang. *Vignette 2* adalah pembelian ponsel melalui skema BNPL (*Buy Now Pay Later*) untuk menggambarkan pengambilan cicilan belanja. Dan *vignette 3* adalah peminjaman uang untuk ekspansi bisnis dari platform pinjaman *online* sebagai penggambaran peminjaman uang (lihat di lampiran). *Vignette* disajikan dalam bentuk audio visual, visual dibuat menggunakan aplikasi Canva sedangkan audio menggunakan teks yang diubah ke dalam narasi oleh aplikasi *AI voice generator listen2it.com*. File audio visual ini diunggah di *youtube.com* dan dimuat di dalam kuesioner.

Emosi yang diantisipasi (*Anticipated Emotion/AE*) mencakup 2 tipe valensi emosi: 2 item emosi positif (puas dan lega) dan 2 item emosi negatif (menyesal dan kecewa) (Zeelenberg, 1999) yang diukur melalui skala Likert 0 (tidak merasakan sama sekali) hingga 5 (sangat kuat merasakannya) untuk setiap emosi. Operasionalisasi dari emosi yang diantisipasi dalam penelitian ini adalah intensitas emosi positif yang diantisipasi, di mana rata-rata emosi puas dan lega dikurangi rata-rata emosi menyesal dan kecewa. Skor yang didapat mewakili intensitas emosi positif yang diantisipasi atau yang dibayangkan oleh setiap partisipan. Dalam penelitian ini, Cronbach’s Alpha untuk emosi positif sebesar $\alpha=0,795$ dan emosi negatif sebesar $\alpha=0,770$.

Perilaku berisiko finansial (*Risky Behavior/RB*). Perilaku berisiko finansial diukur dengan satu item pertanyaan pada

setiap vignette “Jika Anda dalam situasi ingin membeli mobil seharga 300 - 400 juta dalam dua tahun, seberapa mungkin Anda akan memutuskan menginvestasikan 20 juta dari deposito, untuk mendapatkan keuntungan 2,4 juta setiap bulan dan 40% modal dikembalikan di akhir tahun kedua dan kemungkinan memperoleh sekitar 91 juta setelah dua tahun agar bisa memiliki cukup uang untuk membayar uang muka pembelian mobil? Jawablah dengan memilih satu angka antara 1 hingga 5, dengan 1 adalah Saya sangat tidak mungkin memutuskan untuk melakukan dan 5 adalah Saya sangat mungkin memutuskan untuk melakukan.” Cronbach’s Alpha alat ukur ini sebesar $\alpha=0,440$. Rendahnya reliabilitas alat ukur RB kemungkinan dikarenakan hanya terdiri satu item (Loo, 2002). Merujuk pada penelitian yang dilakukan oleh Zhang dan Shou (2022) satu item ini digunakan untuk mengukur RB pada 30 vignette berbeda. Dengan demikian penulis tetap mempertahankannya karena meski satu item, pertanyaan tersebut tetap dapat mengukur konstruk RB (Rumondang et al., 2025).

Attention check. Attention check dalam penelitian ini dilakukan dalam bentuk pertanyaan instruktif yaitu “Tidak ada jawaban salah atau benar dalam penelitian ini. Jika anda membaca pertanyaan ini maka pilihlah angka 5.”, pertanyaan ini digunakan untuk menguji fokus pada saat mengerjakan kuesioner (Gummer et al., 2021). Responden yang mengisi respon nomor 5 dianggap fokus dalam pengerjaan kuesioner.

Data demografis. Responden mengisi bagian data diri yang berisi usia, jenis kelamin, pendidikan terakhir, rata-rata penghasilan per bulan, dan domisili.

Prosedur penelitian. Sebelum melakukan pengambilan data, penelitian ini dikaji terlebih dahulu apakah melanggar kode etik untuk melakukan penelitian. Hasilnya, penelitian ini telah lolos tahap uji kaji etik penelitian berdasarkan Surat Keterangan Nomor 215/FPsi.Komite Etik/PDP.04.00/2023 yang dikaji oleh Komite Etika Penelitian Fakultas Psikologi Universitas Indonesia. Terdapat insentif bagi responden penelitian sejumlah Rp.25.000 untuk 10 orang dengan cara diundi bagi responden yang mengisi kuesioner dengan tuntas. Kuesioner disebarkan selama 5 hari melalui media sosial Instagram dan Whatsapp. Kriteria responden dalam penelitian ini adalah Warga Negara Indonesia (WNI) yang berusia 21-35 tahun. Menurut Josef dan rekan (2016) terdapat peningkatan perilaku berisiko, khususnya dalam hal keuangan, pada usia 18-40 tahun dan setelah usia 40 tahun perilaku berisiko menurun. Usia 21 tahun adalah usia

minimum individu dapat mengambil pinjaman secara online dan merupakan pengguna aplikasi online aktif yang memiliki tantangan literasi keuangan dalam menghadapi investasi berisiko serta rentan terhadap gaya hidup berisiko (OJK, 2019). Pada bagian awal, responden mengisi *informed consent* sebagai pernyataan bahwa memahami tujuan penelitian dan bersedia untuk menjadi responden. Kemudian, mengisi kuesioner yang berisikan vignette, AE, RB dan FI. Di sela pengisian, penulis menyertai *attention check* untuk memeriksa apakah responden masih fokus dalam pengisian kuesioner.

Analisis data. Analisa data untuk penelitian ini menggunakan SPSS versi 29.0.2.0. Pengujian hipotesis menggunakan analisis korelasi dan *multiple regression* dengan Hayes Process Model 4 (Hayes, 2017). Korelasi digunakan untuk menguji sejauh mana variabel-variabel dalam penelitian ini memiliki kaitan, sedangkan *multiple regression* dilakukan untuk menguji hipotesis yang melihat arah prediksi dari variabel. Hayes Process model 4 digunakan untuk melihat mekanisme variabel FI dan RB dengan mempertimbangkan emosi yang diantisipasi sebagai variabel mediator.

HASIL PENELITIAN

Mayoritas responden adalah perempuan (80,7%). Latar belakang pendidikan terbanyak pertama adalah SMA/SMK (55,1%), kedua adalah S1 (32,3%) dan lainnya adalah D3 dan S2. Rentang usia responden dalam penelitian adalah 21-35 tahun ($M=28,76$; $SD=3,75$). Setelah pengumpulan data, penulis terlebih dahulu melakukan uji normalitas. Sesuai dari tabel 1. didapat nilai skewness dan kurtosis dibawah 2 yang menunjukkan data penelitian terdistribusi normal.

Hasil uji hipotesis dengan mempertimbangkan usia, jenis kelamin dan tingkat pendidikan dapat dilihat di tabel 3. gaya berpikir intuitif-eksperiensial (*Faith in Intuition/FI*) merupakan prediktor emosi yang diantisipasi (*Anticipated Emotions/AE*) ($\beta= 0,31$, $t=2,56$, $p= 0,01$). Artinya ketika nilai FI individu naik sebesar 1 (satu) unit maka intensitas emosi yang diantisipasi naik sebesar 2,56 unit. Hubungan AE dan perilaku keuangan berisiko (*Risky Behavior/RB*) ($\beta=0,14$, $t=10,39$, $p=0,00$). Analisis korelasi parsial dapat dilihat di Tabel 2, setelah mengontrol variabel usia, jenis kelamin dan pendidikan ditemukan bahwa FI berkorelasi signifikan dengan AE ($r=0,159$, $p<0,05$). AE juga berkorelasi signifikan dengan RB ($r=0,539$, $p<0,01$). Namun, tidak ada korelasi yang signifikan antara FI dan RB.

Tabel 1. Deskripsi Statistik

	N	Kategori Skor			M	SD	Skewness	Kurtosis
		Rendah	Sedang	Tinggi				
Faith in Intuition (FI)	254	1-3	4-7	8-10	6,904	1,896	-0,480	0,081
Anticipated Emotion (AE)	254	-10	-3 - 3	10	0,125	3,718	0,177	0,548
Risky Behavior (RB)	254	1-2	3	4-5	2,549	0,945	0,167	-0,219

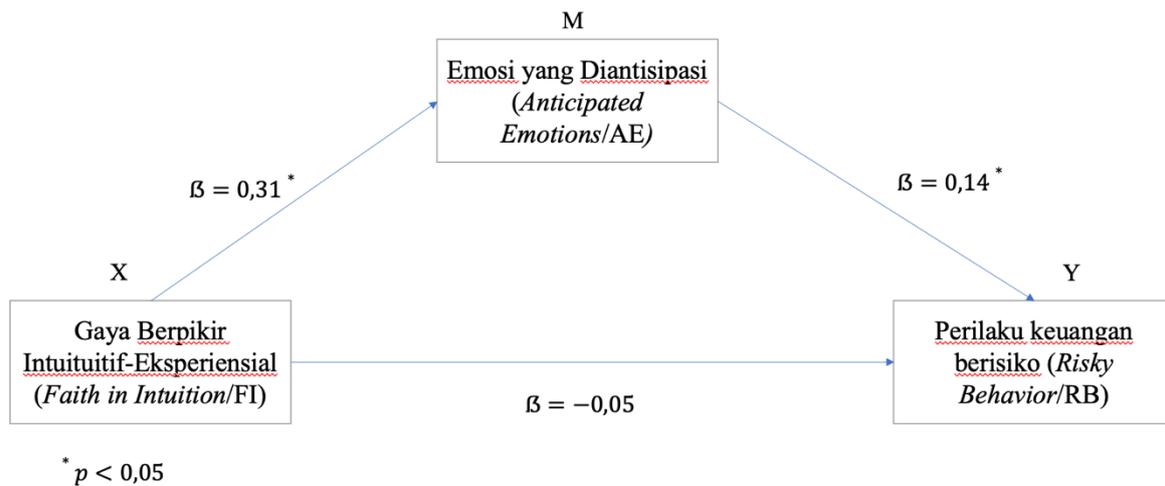
Tabel 2. Korelasi Parsial

	N	1	2	3
Faith in Intuition (FI)	254	-		
Anticipated Emotion (AE)	254	0,159*	-	
Risky Behavior (RB)	254	-0,015	0,539**	-

Catatan. Variabel yang dikontrol: Usia, Jenis Kelamin dan Pendidikan

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$

Gambar 1. Hasil Analisis Mediasi



Tabel 3. Analisis Multiple Regression dengan Hayes Process Model 4 (Mediasi)

Efek	β	t	p	95% CI	
				LL	UL
Kovariat					
Usia → RB	-0,011	-0,842	0,400	-0,038	0,015
Jenis Kelamin → RB	0,033	0,257	0,797	-0,217	0,282
Pendidikan → RB	-0,029	-0,547	0,585	-0,135	0,015
Komponen					
FI → AE	0,31	2,56	0,01	0,07	0,55
AE → RB	0,14	10,39	0,00	0,11	0,17
FI → RB	-0,05	-1,93	0,05	-0,11	0,00
Efek Total					
FI → RB	-0,01	-0,29	0,77	-0,07	0,05

Catatan. Total N = 254. CI= confidence interval; LL=lower limit; UL = upper limit.

Asosiasi antara gaya berpikir intuitif-eksperiensial (*Faith in Intuition/FI*) dan perilaku berisiko finansial (*Risky Behavior/RB*). Hasil dari analisis korelasi dan mediasi dapat

dilihat di Tabel 2 dan Tabel 3. Ada dua hipotesis dalam penelitian ini yang hendak diuji. Pertama, penulis menghipotesiskan bahwa FI akan berhubungan secara

positif dengan RB. Semakin tinggi skor FI, semakin tinggi juga skor intensi untuk melakukan RB. Hasilnya, tidak terdapat hubungan positif antara FI dan RB, baik dari analisis korelasi ($r=-0,015$, $p>0,05$) dan analisis mediasi ($\beta=-0,05$, $p=0,05$), sehingga Hipotesis 1 tidak didukung oleh data.

Efek tidak langsung. Kedua, emosi yang diantisipasi (*Anticipated Emotions/AE*), dihipotesiskan akan berfungsi sebagai mediator dalam hubungan antara gaya berpikir intuitif-eksperiensial (*Faith in Intuition/FI*) dan intensi untuk melakukan perilaku berisiko finansial (*Risky Behavior/RB*). Hasilnya menunjukkan adanya efek mediasi positif tidak langsung yang signifikan dari FI melalui AE terhadap RB (Indeks mediasi: $b=0,04$, 95% CI = [0,01; 0,02]), sehingga Hipotesis 2 didukung oleh data.

PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk menguji sejauh mana gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan perilaku berisiko finansial dimediasi oleh intensitas emosi positif yang diantisipasi di masa depan. Salah satu temuan dalam penelitian ini adalah tidak adanya asosiasi signifikan positif antara gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan perilaku berisiko. Menurut Epstein (1996), individu dengan gaya berpikir intuitif-eksperiensial berpikir dengan asosiatif dan cepat (*heuristic*) berdasarkan pengalaman yang telah mereka dapat sebelumnya (*associative learning*) dan emosi untuk membimbing respons mereka. Hasil studi ini menunjukkan hal yang berbeda, yaitu tidak ada asosiasi signifikan antara gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan perilaku berisiko. Meski gaya berpikir intuitif-eksperiensial memungkinkan individu untuk mengambil keputusan yang lebih cepat yang sering kali dapat mengarah pada pengambilan risiko yang lebih besar dalam konteks finansial (Alós-Ferrer & Hügelschäfer, 2012; Ferretti et al., 2017). Pada penelitian yang penulis lakukan, menunjukkan bahwa gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan perilaku berisiko finansial tidak memiliki asosiasi langsung. Merujuk pada teori CEST dimana individu dengan gaya berpikir intuitif-eksperiensial cenderung untuk berpikir secara *heuristic*. Pada proses berpikir *heuristic*, individu memiliki tolok ukur yang terkait pada perasaan positif dan negatif dalam mempertimbangkan dan memutuskan. Perasaan positif dan negatif tersebut tergantung pada penilaian untung dan rugi yang akan ia terima, konsep ini disebut *affect heuristic* (Slovic et al., 2007). Pada ranah finansial misalnya, jika individu merasa keuntungan yang ia akan dapatkan lebih besar daripada kerugian yang akan ia derita, maka secara cepat individu akan memutuskan untuk mengambil keputusan berisiko tersebut. Hal ini menjadi dasar bagi para peneliti untuk menduga bahwa gaya berpikir intuitif-eksperiensial berhubungan dengan perilaku berisiko (Spence & Townsend, 2008). Hubungan yang tidak signifikan antara gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan perilaku berisiko dimungkinkan karena adanya variasi individual dalam gaya berpikir analitis, yang belum dilibatkan dalam penelitian ini.

Dalam diri individu, menurut Epstein (1996), kecenderungan kuat dalam menggunakan gaya berpikir intuitif-eksperiensial mungkin dibarengi kecenderungan yang sama kuatnya dalam gaya berpikir analitis. Hal ini bisa membuat seorang individu lebih fleksibel dan adaptif saat mempertimbangkan pilihan-pilihan keputusan dalam suatu situasi, termasuk situasi berisiko. Berdasarkan penelitian Skagerlund et al. (2020), individu yang cenderung kuat dalam gaya berpikir analitis akan cenderung menjauhi perilaku berisiko. Karena itu, variasi gaya berpikir analitis mungkin menjadi *confounding variable* dalam analisis kami, sehingga hubungan antara gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan perilaku berisiko finansial menjadi tidak signifikan.

Lebih jauh, Sanker (2016) menyebutkan bahwa gaya berpikir tidak dapat menjadi satu-satunya prediktor pada hubungan dengan perilaku pengambilan keputusan, secara spesifik dalam penelitiannya tentang pengusaha ia menyebutkan kemungkinan adanya faktor lain seperti lingkungan sosial, pendidikan dan literasi. Asosiasi antara keduanya kerap dimediasi oleh faktor lainnya seperti persepsi risiko (Danarti Hascaryani & Maski, 2021) dan emosi. Hal tersebut menjelaskan temuan dalam penelitian ini bahwa gaya berpikir intuitif-eksperiensial terhadap perilaku berisiko finansial sepenuhnya tergantung pada keberadaan emosi yang diantisipasi, yang mendukung pentingnya memahami mekanisme mediasi dalam hubungan ini.

Pada penelitian ini ditemukan bahwa emosi positif yang diantisipasi menjadi mediator antara gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan perilaku berisiko finansial. Artinya, gaya berpikir intuitif-eksperiensial saja tidak mampu membuat individu melakukan perilaku berisiko. Akan tetapi, gaya berpikir intuitif-eksperiensial dapat memprediksi kecenderungan individu untuk melakukan perilaku berisiko finansial ketika hubungan tersebut dimediasi secara penuh oleh emosi yang diantisipasi. Hal ini menunjukkan bahwa keputusan individu untuk melakukan perilaku berisiko finansial sangat berhubungan dengan emosi positif yang mereka antisipasi di masa depan. Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang memperlihatkan bahwa emosi yang diantisipasi memiliki pengaruh terhadap perilaku berisiko. Semakin positif emosi yang diantisipasi yang dirasakan oleh individu akan mendorongnya untuk semakin berperilaku berisiko dalam konteks keuangan (Riquelme, 2020).

Penelitian ini juga memperkuat penelitian-penelitian terdahulu terkait hubungan antara gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan emosi. Keputusan individu yang menggunakan gaya berpikir intuitif-eksperiensial cenderung menghasilkan emosi positif yang lebih kuat dibandingkan keputusan dengan gaya berpikir analitis (Kirkeboen & Nordbye, 2017). Hal ini dikarenakan gaya berpikir intuitif-eksperiensial memunculkan bayangan yang kurang jelas akan kerugian di masa depan (Slovic et al.,

2007), ketimbang mereka yang cenderung menggunakan gaya berpikir analitis. Bayangan yang kurang jelas tersebut akan memunculkan bayangan emosi negatif yang lemah di masa depan, sehingga emosi positif yang diantisipasi di masa depan akan jauh lebih dominan pada mereka dengan gaya berpikir intuitif-eksperiensial. Penelitian yang dilakukan Tomljenovic dan rekan (2020) tentang perilaku berisiko vaksinasi, menjelaskan bahwa individu yang memutuskan melakukan perilaku berisiko bergantung pada pengalaman emosi positif ataupun negatif yang ia alami. Bahkan menurut Tomljenovic et al. (2020), pengaruh emosi pada hubungan gaya berpikir intuitif-eksperiensial dengan perilaku berisiko berperan sangat penting. Hal ini juga sejalan dengan temuan studi kami yang menunjukkan bahwa emosi positif mempengaruhi individu yang cenderung menggunakan gaya berpikir intuitif-eksperiensial untuk melihat risiko justru sebagai sebuah kesempatan yang ingin dicoba (Riquelme, 2020).

KESIMPULAN

Individu dengan gaya berpikir intuitif-eksperiensial cenderung mengikuti firasat, asosiatif dan cepat (*heuristic*) serta mengikuti perasaan sehingga pada beberapa penelitian disebutkan gaya berpikir ini cenderung dapat terjebak pada perilaku berisiko keuangan. Pada penelitian ini dapat dijelaskan bahwa gaya berpikir intuitif-eksperiensial tidak berasosiasi langsung dengan perilaku berisiko keuangan. Hubungan antara gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan perilaku berisiko keuangan dimediasi penuh oleh emosi yang diantisipasi.

Penelitian kami masih terbatas pada rentang usia 21-35 tahun. Perbedaan rentang umur memungkinkan adanya temuan lain pada perilaku berisiko. Beberapa penelitian gaya berpikir intuitif-eksperiensial mengaitkannya dengan gambar visual (Stevenson & Hicks, 2016). Saran untuk penelitian selanjutnya yakni penyajian *vignette* dilengkapi dengan satu desain iklan media massa yang kemungkinan akan mendorong individu untuk melakukan keputusan berisiko keuangan. Saran lainnya untuk penelitian selanjutnya yang akan mereplikasi desain penelitian kami perlu mengukur kedua gaya berpikir, yakni gaya berpikir intuitif-eksperiensial dan gaya berpikir analitis, mengingat individu dapat memiliki kecenderungan yang sama-sama kuat dalam kedua gaya berpikir tersebut (Epstein, 1996). Pengukuran kedua gaya berpikir tersebut diharapkan dapat menjelaskan kapan dan bagaimana individu dengan gaya berpikir intuitif-eksperiensial dapat memiliki pertimbangan dan keputusan untuk menghindari risiko atau justru berperilaku berisiko di ranah finansial.

DAFTAR PUSTAKA

Albacete, N., & Lindner, P. (2013). Household Vulnerability in Austria—A Microeconomic Analysis based on the Household Finance and consumption survey. *Financial*

Stability Report, 25, 57–73.

- Alonso, D., & Fernández-Berrocal, P. (2003). Irrational decisions: Attending to numbers rather than ratios. *Personality and Individual Differences*, 35(7), 1537–1547. [https://doi.org/10.1016/S0191-8869\(02\)00368-9](https://doi.org/10.1016/S0191-8869(02)00368-9)
- Alós-Ferrer, C., & Hügelschäfer, S. (2012). Faith in intuition and behavioral biases. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 84(1), 182–192. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2012.08.004>
- Anasthasya. (2023). *Viral Nasabah Pinjol Bunuh Diri Tidak Kuat Diteror Debt Collector*. Kompas.Com.
- Broihanne, M. H., Merli, M., & Roger, P. (2014). Overconfidence, risk perception and the risk-taking behavior of finance professionals. *Finance Research Letters*, 11(2), 64–73. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.frl.2013.11.002>
- Byrnes, J. P., Miller, D. C., & Schafer, W. D. (1999). Gender differences in risk taking: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 125(3), 367.
- Daghofer, F. (2007). Financial risk-taking on “Who Wants to Be a Millionaire”: A comparison between Austria, Germany, and Slovenia. *International Journal of Psychology*, 42(5), 317–330. <https://doi.org/10.1080/00207590600852389>
- Danarti Hascaryani, T., & Maski, G. (2021). Heuristic, Herding and Disposition Effect in Investor'S Risk-Taking Behavior. *International Journal of Economics, Business and Management Research*, 5(12), 2021. www.ijebmr.com
- Diener, E. (1984). Subjective well-being. *Psychological Bulletin*, 95(3), 542.
- Diener, E., & Seligman, M. E. P. (2002). *Research Report*. 13(1), 81–84.
- Diener, E., Wirtz, D., Tov, W., Kim-Prieto, C., Choi, D. won, Oishi, S., & Biswas-Diener, R. (2010). New well-being measures: Short scales to assess flourishing and positive and negative feelings. *Social Indicators Research*, 97(2), 143–156. <https://doi.org/10.1007/s11205-009-9493-y>
- Dinç Aydemir, S., & Aren, S. (2017). Do the effects of individual factors on financial risk-taking behavior diversify with financial literacy? *Kybernetes*, 46(10), 1706–1734. <https://doi.org/10.1108/K-10-2016-0281>
- Epstein, S. (1994). Integration of the Cognitive and the Psychodynamic Unconscious. *American Psychologist*, 49(8), 709–724. <https://doi.org/10.1037/0003-066x.49.8.709>
- Epstein, S., Denes-Raj, V., & Pacini, R. (1995). The Linda Problem Revisited from the Perspective of Cognitive-Experiential Self-Theory. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(11), 1124–1138. <https://doi.org/10.1177/01461672952111001>
- Epstein, S., Pacini, R., Denes-Raj, V., & Heier, H. (1996). Individual Differences in Intuitive-Experiential and Analytical-Rational Thinking Styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 390–405. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.71.2.390>

- Evans, J. S. B. T., & Stanovich, K. E. (2013). Dual-Process Theories of Higher Cognition: Advancing the Debate. *Perspectives on Psychological Science*, 8(3), 223–241. <https://doi.org/10.1177/1745691612460685>
- Ferretti, R., Pancotto, F., & Rubaltelli, E. (2017). Persuasion in financial advertising: Behavioral or rational? *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 71, 26–30. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2017.08.002>
- Glaser, M., & Walther, T. (2013). Run, Walk, or Buy? Financial Literacy, Dual-Process Theory, and Investment Behavior. In *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2336109>
- Gummer, T., Roßmann, J., & Silber, H. (2021). Using Instructed Response Items as Attention Checks in Web Surveys: Properties and Implementation. *Sociological Methods and Research*, 50(1), 238–264. <https://doi.org/10.1177/0049124118769083>
- Gutiérrez-Nieto, B., Serrano-Cinca, C., & de la Cuesta González, M. (2017). A multivariate study of over-indebtedness' causes and consequences. *International Journal of Consumer Studies*, 41(2), 188–198. <https://doi.org/10.1111/ijcs.12324>
- Heriyantho, D. V., & Leon, F. M. (2022). Analisis Literasi Keuangan, Efikasi Diri, dan Perilaku Kredit Berisiko pada Mahasiswa di DKI Jakarta. *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 6, 13202–13216.
- Josef, A. K., Richter, D., Samanez-Larkin, G. R., Wagner, G. G., Hertwig, R., & Mata, R. (2016). Stability and change in risk-taking propensity across the adult life span. *Journal of Personality and Social Psychology*, 111(3), 430.
- Kahneman, D., Lovallo, D., & Sibony, O. (2011). *Before you make that big decision*.
- Kaufman, S. B. (2009). Faith in Intuition Is Associated With Decreased Latent Inhibition in a Sample of High-Achieving Adolescents. *Psychology of Aesthetics, Creativity, and the Arts*, 3(1), 28–34. <https://doi.org/10.1037/a0014822>
- Kehr, F., Kowatsch, T., Wentzel, D., & Fleisch, E. (2015). Thinking Styles and Privacy Decisions: Need for Cognition, Faith into Intuition, and the Privacy Calculus. *12th International Conference on Wirtschaftsinformatik*, 1–14. http://cocoa.ethz.ch/downloads/2014/11/2086_WI2015_Paper_Privacy_v1.0_camera_ready.pdf
- Keller, J., Bohner, G., & Erb, H.-P. (2000). Intuitive und heuristische Urteilsbildung – verschiedene Prozesse? Präsentation einer deutschen Fassung des "Rational-Experiential Inventory" sowie neuer Selbstberichtskaalen zur Heuristiknutzung. *Zeitschrift Für Sozialpsychologie*, 31(2), 87–101. <https://doi.org/10.1024//0044-3514.31.2.87>
- Khadafi, M. (2024). Warga RI Makin Doyan Ngutang di Paylater, Pinjaman Tembus Rp 6 Triliun. CNBC Indonesia.
- Khan, M. S. R., Rabbani, N., & Kadoya, Y. (2021). Can Financial Literacy Explain Lack of Investment in Risky Assets in Japan? *Sustainability*, 13(22), 12616. <https://doi.org/10.3390/su132212616>
- Kirkeboen, G., & Nordbye, G. H. H. (2017). Intuitive choices lead to intensified positive emotions: An overlooked reason for "intuition bias"? *Frontiers in Psychology*, 8(NOV), 1–11. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.01942>
- Kotabe, H. P., Righetti, F., & Hofmann, W. (2019). How anticipated emotions guide self-control judgments. *Frontiers in Psychology*, 10, 1614.
- Krava, L., Ayal, S., & Hochman, G. (2021). Time Is Money: The Effect of Mode-of-Thought on Financial Decision-Making. *Frontiers in Psychology*, 12(September). <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.735823>
- Kusev, P., Purser, H., Heilman, R., Cooke, A. J., Van Schaik, P., Baranova, V., Martin, R., & Ayton, P. (2017). Understanding risky behavior: The influence of cognitive, emotional and hormonal factors on decision-making under risk. *Frontiers in Psychology*, 8(FEB), 1–10. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2017.00102>
- Lieberman, J. D. (2002). Head over the heart or heart over the head? Cognitive experiential self-theory and extralegal heuristics in juror decision making. *Journal of Applied Social Psychology*, 32(12), 2526–2553. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2002.tb02755.x>
- Loewenstein, G. F., & O'Donoghue, T. (2011). Animal Spirits: Affective and Deliberative Processes in Economic Behavior. *SSRN Electronic Journal*, August. <https://doi.org/10.2139/ssrn.539843>
- Loo, R. (2002). A caveat on using single-item versus multiple-item scales. *Journal of Managerial Psychology*, 17(1), 68–75. <https://doi.org/10.1108/02683940210415933>
- Mellers, B. A., & McGraw, A. P. (2001). Anticipated emotions as guides to choice. *Current Directions in Psychological Science*, 10(6), 210–214.
- Moreira Costa, V., De Sá Teixeira, N. A., Cordeiro Santos, A., & Santos, E. (2021). When more is less in financial decision-making: financial literacy magnifies framing effects. *Psychological Research*, 85(5), 2036–2046. <https://doi.org/10.1007/s00426-020-01372-7>
- Mukharomah, Kurniawan, M. R., & Noorbaiti. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Perilaku Kredit Berisiko Yang Dimediasi Oleh Efikasi Diri Pada Mahasiswa Di Kota Surakarta. *Benefit: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 8, 49–58. <https://doi.org/10.23917/benefit.v8i1.2056>
- Nan, X. (2009). Emotional responses to televised PSAs and their influence on persuasion: An investigation of the moderating role of faith in intuition. *Communication Studies*, 60(5), 426–442. <https://doi.org/10.1080/10510970903260236>
- Norris, P., & Epstein, S. (2011). An experiential thinking style: Its facets and relations with objective and subjective criterion measures. *Journal of Personality*, 79(5), 1043–1080. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2011.00718.x>
- OJK. (2019). *Syarat Memiliki Kartu Kredit Menurut Ketentuan Bank Indonesia*. Otoritas Jasa Keuangan.

- <https://sikapiuangmu.ojk.go.id/FrontEnd/CMS/Article/340>
- Pieters, R., & Zeelenberg, M. (2007). A theory of regret regulation 1.1. *Journal of Consumer Psychology*, 17(1), 29–35. https://doi.org/10.1207/s15327663jcp1701_6
- Pollai, M., Hoelzl, E., Hahn, L., & Hahn, A. (2011). The Influence of Anticipated Emotions on Consumer Decisions Examining the Role of Product Type and Belief in Adaptation. *Zeitschrift Für Psychologie/Journal of Psychology*, 219, 238–245. <https://doi.org/10.1027/2151-2604/a000078>
- Pramudatama, S. B. (2024). *Fenomena Doom Spending yang Banyak Dilakukan Gen Z, Simak Penjelasannya!* Liputan6.
- Riquelme, H. E. (2020). *Anticipated emotions and their effects on risk and opportunity evaluations*. 312–335.
- Rumondang, N. H., Rustam, M., & Sianipar, A. (2025). *Anticipatory Emotion and Risky Financial Behavior: The Moderating Role of Regulatory Focus*. 12(April), 46–61. <https://doi.org/10.20527/ecopsy.2025.12.004>
- Sanker, S. (2016). The impact of novice entrepreneurs' faith in intuition on the entrepreneurial decision-making process. *7th IBA Bachelor Thesis Conference*, 28.
- Scott, R., & Loewenstein, G. (2008). The Role of Emotion in Economic Behaviour. *Handbook of Emotions*, 138–156.
- Skagerlund, K., Forsblad, M., Slovic, P., & Västfjäll, D. (2020). The Affect Heuristic and Risk Perception – Stability Across Elicitation Methods and Individual Cognitive Abilities. *Frontiers in Psychology*, 11(June), 1–10. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2020.00970>
- Slovic, P., Finucane, M. L., Peters, E., & MacGregor, D. G. (2007). The affect heuristic. *European Journal of Operational Research*, 177(3), 1333–1352. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2005.04.006>
- Slovic, P., Peters, E., Finucane, M. L., & MacGregor, D. G. (2005). Affect, risk, and decision making. *Health Psychology*, 24(4 SUPPL.), 35–40. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.24.4.S35>
- Spence, A., & Townsend, E. (2008). Spontaneous evaluations: Similarities and differences between the affect heuristic and implicit attitudes. *Cognition and Emotion*, 22(1), 83–93. <https://doi.org/10.1080/02699930701298432>
- Stevenson, S. S., & Hicks, R. E. (2016). Trust Your Instincts: The Relationship Between Intuitive Decision Making And Happiness. *European Scientific Journal, ESJ*, 12(11), 463. <https://doi.org/10.19044/esj.2016.v12n11p463>
- Sweet, E., Nandi, A., Adam, E. K., & McDade, T. W. (2013). The high price of debt: Household financial debt and its impact on mental and physical health. *Social Science & Medicine*, 91, 94–100.
- Tomljenovic, H., Bubic, A., & Erceg, N. (2020). It just doesn't feel right—the relevance of emotions and intuition for parental vaccine conspiracy beliefs and vaccination uptake. *Psychology and Health*, 35(5), 538–554. <https://doi.org/10.1080/08870446.2019.1673894>
- Veilleux, J. C., Lankford, N. M., Hill, M. A., Skinner, K. D., Chamberlain, K. D., Baker, D. E., & Pollert, G. A. (2020). Affect balance predicts daily emotional experience. *Personality and Individual Differences*, 154(October 2019), 109683. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2019.109683>
- Zeelenberg, M. (1999). Anticipated regret, expected feedback and behavioral decision making. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(2), 93–106. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199906\)12:2<93::AID-BDM311>3.0.CO;2-S](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199906)12:2<93::AID-BDM311>3.0.CO;2-S)
- Zhang, B., & Shou, Y. (2022). Immediate emotions and subjective stakes in risky decision-making under uncertainty. *Anxiety, Stress and Coping*, 35(6), 649–661. <https://doi.org/10.1080/10615806.2021.1994143>