

Abstrak

Disertasi ini mengkaji bagaimana *Fear of Missing Out* (FOMO) kognitif versus afektif, isyarat herding (rasional vs. irasional), dan tekanan waktu secara bersama-sama membentuk keputusan investasi bergaya ritel dalam konteks yang bergerak cepat dan dimediasi oleh platform. FOMO dikonseptualisasikan sebagai mekanisme ganda yang berlandaskan *self-determination theory*, sedangkan respons perilaku yang diprediksi diorganisasikan menggunakan *Dual Process Theory*, di mana tekanan waktu menggeser ketergantungan individu dari evaluasi yang deliberatif menuju respons yang lebih intuitif.

Eksperimen *between-subjects* $2 \times 2 \times 2$ ($N = 160$ partisipan mahasiswa) memanipulasi jenis FOMO, isyarat herding, dan tekanan waktu melalui simulasi investasi berbasis web yang disinkronkan serta didukung oleh isyarat langsung dari konfederat yang distandardisasi. Pemeriksaan manipulasi menggunakan baik laporan diri maupun indikator fisiologis, yaitu detak jantung dan variabilitas detak jantung. Perilaku investasi diukur melalui berbagai luaran portofolio dan proses pengambilan keputusan yang merepresentasikan profil keputusan strategis versus impulsif.

Hasil menunjukkan bahwa FOMO kognitif dan isyarat herding rasional berkaitan dengan perilaku investasi yang lebih deliberatif dan konsisten dengan informasi, khususnya ketika tekanan waktu tidak hadir. Sebaliknya, FOMO afektif yang dikombinasikan dengan isyarat herding irasional dalam kondisi tekanan waktu menghasilkan profil keputusan yang lebih impulsif dan konsisten dengan emosi. Secara umum, tekanan waktu memperkuat respons yang selaras dengan urgensi dan mengurangi kapasitas pemrosesan analitis.

Temuan ini memperjelas jalur FOMO yang berbeda dalam kondisi keterbatasan waktu serta merinci bagaimana isyarat informasi sosial diterjemahkan menjadi perilaku investasi yang strategis versus impulsif, dengan implikasi bagi pendidikan investor dan perancangan sistem pendukung keputusan berbasis platform.

This dissertation examines how cognitive versus affective Fear of Missing Out (FOMO), herding cues (rational vs irrational), and time pressure jointly shape retail-style investment decisions in fast-moving, platform-mediated settings. FOMO is conceptualized as a dual mechanism grounded in self-determination theory, and the predicted behavioral responses are organized using Dual Process Theory, where time pressure shifts reliance from deliberative evaluation to intuitive responding.

A $2 \times 2 \times 2$ between-subjects experiment ($N = 160$ university participants) manipulated FoMO type, herding cues, and time pressure using synchronized web-based investment simulations supported by standardized live confederate cues. Manipulation checks used both self-reports and physiological indicators (heart rate and heart rate variability). Investment behavior was measured using multiple portfolio and decision-process outcomes that capture strategic versus impulsive decision profiles.

Results show that cognitive FOMO and rational herding cues are associated with more deliberate, information-consistent investment behavior, especially when time pressure is absent. In contrast, affective FOMO combined with irrational herding cues under time pressure produces more impulsive, emotion-consistent decision profiles. Overall, time pressure strengthens urgency-consistent responding and reduces analytic processing capacity.

These findings clarify distinct FOMO pathways under time constraints and specify how social-information cues translate into strategic versus impulsive investment behavior, with implications for investor education and platform decision-support design.