

DINAMIKA PSIKOLOGIS INVESTOR RITEL DI ERA VOLATILITAS HARGA EMAS EKSTREM: EKSPLORASI FENOMENA FEAR OF MISSING OUT (FOMO) DAN ILUSI SAFE-HAVEN PADA PENGGUNA APLIKASI EMAS DIGITAL

Fitayantri Tamau¹⁾, Francisca Anggun Therok²⁾, Siti Harwianti Santoso³⁾.

¹Perbankan dan Keuangan Digital, Akademi Bisnis dan Keuangan Primaniyarta

E-mail: zabaifit@gmail.com

²Bisnis Digital, Akademi Bisnis dan Keuangan Primaniyarta

E-mail: angguntherok@primaniyarta.ac.id

³Bisnis Digital, Akademi Bisnis dan Keuangan Primaniyarta

E-mail: sitiharwiyanti@gmail.com

Abstract

This study examines the psychological dynamics of retail investors amid extreme gold price volatility, focusing on the emergence of Fear of Missing Out (FOMO) and the illusion of safe-haven among users of digital gold savings applications. The research was motivated by the sharp escalation of gold prices during 2024–2026—from approximately USD 2,040 per troy ounce in early 2024 to over USD 5,176 per troy ounce in the first quarter of 2026—alongside the rapid growth of frictionless digital investment platforms in Indonesia. Using a qualitative descriptive approach with a phenomenological design, data were collected in Manado City through in-depth interviews, observation, and documentation involving lecturers, students, and members of the general public, selected through purposive sampling. Data analysis followed the interactive model of Miles, Huberman, and Saldana, supported by source and technique triangulation. The findings reveal three principal conclusions: (1) the meaning of gold has shifted from a protective instrument to a speculative asset promising rapid capital gains; (2) investment decisions were predominantly driven by FOMO, herd behavior, anchoring bias, and cognitive dissonance rather than fundamental analysis; and (3) the frictionless architecture of digital gold applications intensified psychological vulnerability and facilitated impulsive buying at overbought market conditions, reinforcing the safe-haven illusion.

Keywords: *behavioral finance, FOMO, safe-haven, digital gold, retail investor*

1. PENDAHULUAN

Dinamika perekonomian global beberapa tahun terakhir telah memaksa para pelaku pasar untuk meninjau ulang strategi pengelolaan kekayaan mereka secara mendasar. Di tengah iklim ketidakpastian yang terus meningkat, emas secara tradisional selalu dipandang sebagai instrumen pelindung nilai (safe-haven asset). Kerangka teori keuangan klasik menegaskan bahwa nilai emas bergerak secara berlawanan atau tidak berkorelasi dengan aset-aset berisiko seperti ekuitas dan obligasi. Artinya, ketika pasar saham terguncang akibat

tekanan geopolitik, inflasi, atau perubahan kebijakan moneter, emas lazimnya diburu sebagai benteng pengaman nilai portofolio.

Namun, perkembangan empiris sepanjang 2024 hingga kuartal pertama 2026 menghadirkan anomali pasar yang menantang pemahaman konvensional tersebut. Harga emas pada awal 2024 masih berada di kisaran USD 2.040 per troy ounce atau setara Rp1.129.000 per gram di pasar domestik. Nilai ini meningkat menjadi sekitar USD 2.600 pada akhir 2024 (Rp1.528.000/gram), melonjak ke atas USD 4.300 pada akhir 2025 (Rp2.500.000/gram), dan mencapai rekor absolut USD 5.176 per troy ounce atau lebih dari Rp3.042.000 per gram pada awal 2026. Kenaikan hampir tiga kali lipat dalam tempo kurang dari tiga tahun ini menciptakan guncangan di pasar keuangan, mendistorsi kurva penawaran-permintaan, serta memicu respons psikologis masif di kalangan investor ritel.

Bersamaan dengan itu, ekosistem perbankan digital dan financial technology (fintech) di Indonesia mengalami transformasi struktural yang signifikan. Penetrasi teknologi keuangan telah mendemokratisasi akses investasi yang sebelumnya hanya dapat dinikmati kalangan berdana besar. Melalui aplikasi tabungan emas digital, pembelian emas kini dapat dilakukan dalam gramasi sangat kecil—hingga 0,01 gram—hanya dengan beberapa ketukan pada layar gawai. Aksesibilitas tanpa hambatan (frictionless accessibility) ini secara efektif menghapus barrier to entry bagi kalangan menengah ke bawah, mahasiswa, serta generasi milenial dan Gen-Z.

Persimpangan antara aksesibilitas digital tanpa batas dan rekor harga tertinggi sepanjang sejarah inilah yang melahirkan kompleksitas baru dalam kajian behavioral finance. Asumsi homo economicus—bahwa manusia selalu membuat keputusan sepenuhnya rasional—terbukti tidak mampu menjelaskan gelombang pembelian impulsif yang terjadi justru ketika harga berada di puncak valuasi historis. Faktor psikologis dan bias kognitif telah mengambil alih dominasi atas kalkulasi rasional berbasis fundamental, sebagaimana ditunjukkan oleh Barberis & Thaler (2003) dalam literatur behavioral finance.

Dalam psikologi investasi, pembelian impulsif di tengah tren kenaikan harga yang agresif sangat erat dikaitkan dengan Fear of Missing Out (FOMO) dan herd behavior. FOMO bukan sekadar ekspresi sosial informal, melainkan manifestasi kecemasan psikologis yang nyata—di mana individu dilanda rasa takut tertinggal dari kelompok sosialnya yang dianggap telah memperoleh keuntungan finansial dari reli harga aset (Przybylski et al., 2013). Paparan informasi asimetris melalui media sosial, glorifikasi keuntungan oleh influencer finansial, serta notifikasi push dari aplikasi yang terus melaporkan kenaikan harga harian, secara sistematis mendorong investor untuk bereaksi secara emosional tanpa melalui proses analisis risiko yang memadai.

Di sisi lain, terdapat paradoks yang menarik terkait persepsi konsep safe-haven. Emas memang dibeli karena reputasinya sebagai instrumen yang aman. Namun ketika pembelian dilakukan semata-mata atas dorongan FOMO di puncak harga absolut, atribut keamanan tersebut sesungguhnya telah menjelma menjadi ilusi. Investor ritel mungkin meyakini diri tengah melakukan lindung nilai yang konservatif, namun secara perilaku operasional mereka justru menempatkan diri dalam posisi spekulasi berisiko tinggi. Disonansi kognitif antara niat (berinvestasi aman) dan tindakan nyata (membeli aset di titik jenuh beli secara impulsif) ini, sebagaimana dijelaskan Festinger (1957), menjadi celah psikologis paling krusial yang dieksplorasi dalam penelitian ini.

Tinjauan atas literatur terdahulu menunjukkan bahwa kajian investasi emas masih sangat didominasi pendekatan kuantitatif berbasis analisis deret waktu dan korelasi makroekonomi. Penelitian terdahulu seperti Pratama (2024) hanya mengukur seberapa besar pengaruh FOMO tanpa menjelaskan bagaimana proses psikologis terbentuk; Wijayanti & Kusuma (2023) meneliti persepsi safe-haven sebelum lonjakan ekstrem 2025–2026; Siregar (2024) berfokus pada herd bias secara umum; Santoso (2025) membandingkan dua aset sekaligus; dan Anindya (2023) masih terbatas pada emas fisik konvensional. Kesenjangan riset (research gap) inilah yang menjadi pijakan utama penelitian fenomenologi ini, yang bertujuan mengungkap lived experience investor ritel dalam mengambil keputusan finansial berisiko tinggi di ekosistem tabungan emas digital.

Secara teoretis, penelitian ini bertumpu pada delapan kerangka konseptual yang saling melengkapi: (1) Behavioral Finance (Barberis & Thaler, 2003)—menjelaskan keterbatasan rasionalitas dalam pengambilan keputusan ekonomi; (2) Prospect Theory (Kahneman & Tversky, 1979)—individu mengevaluasi potensi untung-rugi secara asimetris relatif terhadap titik acuan; (3) Fear of Missing Out/FOMO (Przybylski et al., 2013)—kecemasan tertinggal dari keuntungan yang dinikmati orang lain; (4) Herd Behavior (Bikhchandani & Sharma, 2000)—kecenderungan mengikuti keputusan kerumunan; (5) Safe-Haven Asset (Baur & McDermott, 2010)—emas sebagai pelindung nilai yang dalam konteks ini mengalami distorsi; (6) Mental Accounting (Thaler, 1999)—kategorisasi mental dana tabungan emas sebagai “uang aman”; (7) Cognitive Dissonance (Festinger, 1957)—rasionalisasi atas tindakan impulsif; dan (8) Nudge Theory & Greater Fool Theory (Thaler & Sunstein, 2008; Kindleberger & Aliber, 2011)—peran desain platform dan keyakinan spekulatif dalam mendorong pembelian massal.

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah penelitian ini mencakup: (1) Bagaimana investor ritel mengonstruksi makna emas dan ilusi safe-haven di tengah volatilitas harga ekstrem 2024–2026? (2) Bagaimana FOMO dan herd behavior bermanifestasi dan mendorong pembelian impulsif pada kondisi overbought? (3) Bagaimana

arsitektur platform digital memediasi kerentanan psikologis investor dan apa implikasinya terhadap profil risiko serta strategi manajemen kekayaan mereka? Penelitian ini bertujuan mengeksplorasi konstruksi makna emas, menganalisis manifestasi FOMO dan bias kognitif, serta mengevaluasi peran platform digital dalam mendorong kerentanan psikologis investor ritel. Manfaat penelitian mencakup sumbangsih teoretis bagi literatur behavioral finance, serta manfaat praktis bagi industri perbankan dan fintech, institusi pendidikan, Otoritas Jasa Keuangan, dan masyarakat investor ritel.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Pendekatan ini dipilih agar peneliti dapat menggali, memahami, dan mendeskripsikan secara mendalam dinamika psikologis investor ritel dalam menghadapi volatilitas ekstrem harga emas digital. Dalam penelitian kualitatif, peneliti bertindak sebagai instrumen utama (human instrument) yang berinteraksi langsung dengan informan untuk menangkap makna, konteks, dan nuansa informasi yang tidak dapat direduksi ke dalam angka.

Penelitian dilaksanakan di Kota Manado, Sulawesi Utara, pada bulan Maret sampai April. Sumber data terdiri atas data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara mendalam (in-depth interview) dengan informan yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling berdasarkan relevansi dan keterlibatan langsung dengan topik penelitian. Informan meliputi tiga kelompok: (1) rekan dosen, untuk memperoleh perspektif akademis dan evaluasi kritis dari pakar; (2) mahasiswa, untuk menangkap sudut pandang akademisi muda sebagai representasi investor generasi baru; dan (3) masyarakat umum, untuk mendapatkan pandangan empiris yang lebih luas mengenai dampak sosial-psikologis fenomena yang diteliti. Data sekunder diperoleh dari studi literatur, jurnal ilmiah, dokumen resmi, dan arsip data harga emas Antam periode 2024–2026.

Teknik pengumpulan data meliputi tiga cara. Pertama, wawancara mendalam semi-terstruktur menggunakan pedoman wawancara yang fleksibel untuk menggali informasi secara komprehensif. Kedua, observasi partisipatif atau non-partisipatif terhadap perilaku transaksi dan pola penggunaan aplikasi emas digital oleh informan. Ketiga, dokumentasi berupa catatan lapangan, tangkapan layar notifikasi aplikasi, dan dokumen tertulis selama proses penelitian berlangsung.

Analisis data mengacu pada model interaktif Miles, Huberman, dan Saldana (2014) yang mencakup tiga alur bersamaan: (1) kondensasi data—seleksi, pemfokusan, dan penyederhanaan data mentah dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi; (2) penyajian data—penataan informasi dalam format naratif atau matriks tematik untuk memudahkan interpretasi; dan (3) penarikan serta verifikasi kesimpulan—perumusan dan

penyempurnaan kesimpulan secara berkelanjutan. Untuk menjamin keabsahan data, penelitian menggunakan triangulasi sumber (membandingkan data dari dosen, mahasiswa, dan masyarakat umum) serta triangulasi teknik (mencocokkan hasil wawancara dengan observasi dan dokumentasi).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL PENELITIAN

Berdasarkan data primer dari wawancara mendalam dengan dosen, mahasiswa, dan masyarakat umum di Kota Manado, penelitian ini menghasilkan tiga temuan utama yang saling terkait.

Temuan pertama mengungkap terjadinya pergeseran makna emas di kalangan investor ritel. Lonjakan harga dari kisaran Rp1,1 juta per gram pada awal 2024 hingga menembus Rp3 juta per gram pada kuartal pertama 2026 telah mengikis pandangan tradisional tentang emas sebagai aset defensif. Para informan secara konsisten menggambarkan emas tidak lagi sebagai ‘tabungan jangka panjang yang membosankan’, melainkan sebagai instrumen yang menjanjikan keuntungan cepat (*capital gain*). Meskipun secara analitis fundamental membeli di puncak valuasi historis mengandung risiko koreksi besar, investor ritel di Manado justru menunjukkan intensitas pembelian yang meningkat—sebuah anomali perilaku yang membuktikan keterbatasan asumsi *homo economicus*. Seluruh kelompok informan melaporkan perasaan ‘aman’ ketika memegang emas digital, namun perasaan ini bersifat semu karena dibangun di atas kepemilikan aset yang dibeli pada kondisi *overbought*—iniilah manifestasi empiris ilusi *safe-haven*.

Temuan kedua berkaitan dengan manifestasi FOMO dan herd behavior. Seluruh kelompok informan secara konsisten mengakui adanya dorongan kuat untuk segera membeli emas setelah melihat unggahan keuntungan di media sosial atau menerima notifikasi kenaikan harga dari aplikasi. Kecemasan tertinggal dari peer group yang dianggap telah ‘cuan’ mendorong tindakan pembelian tanpa melalui evaluasi risiko yang matang. Informan dari kalangan mahasiswa secara khusus mendeskripsikan pola keputusan yang sangat dipengaruhi oleh tindakan teman sebaya —mereka mengakui membeli emas lebih karena ‘semua teman juga beli’ daripada keyakinan atas nilai fundamental aset. Selain itu, rali harga yang konsisten sepanjang 2024–2026 menciptakan jangkar psikologis kuat: sebagian besar informan meyakini ‘harga emas pasti akan terus naik’ semata-mata karena demikianlah tren yang mereka saksikan—sebuah manifestasi *anchoring bias* yang mengabaikan potensi pembalikan harga.

Temuan ketiga mengidentifikasi platform digital sebagai katalis yang mempercepat keputusan irasional. Kemampuan membeli emas dalam gramasi sangat kecil (0,01 gram)

dengan transaksi instan melalui autentikasi biometrik secara efektif menghapus hambatan refleksi rasional. Informan dari masyarakat umum melaporkan melakukan pembelian emas ‘iseng’ di tengah malam setelah menerima notifikasi kenaikan harga—skenario yang tidak mungkin terjadi dalam mekanisme pembelian emas fisik konvensional. Aksesibilitas mikro ini secara paradoksal memfasilitasi tindakan impulsif, terutama di kalangan investor dengan pengalaman terbatas.

PEMBAHASAN

Temuan pertama—pergeseran makna emas menjadi instrumen pertumbuhan agresif—menegaskan argumen bahwa fenomena investasi emas digital pada periode volatilitas ekstrem tidak dapat dijelaskan hanya dengan pendekatan keuangan konvensional. Dalam perspektif behavioral finance (Barberis & Thaler, 2003), perilaku membeli pada saat harga tertinggi menunjukkan bahwa investor tidak bertindak sepenuhnya rasional. Distorsi terhadap konsep safe-haven ini selaras dengan Baur & McDermott (2010) yang menegaskan bahwa fungsi pelindung nilai emas hanya valid ketika pembelian didasarkan pada pertimbangan fundamental, bukan dorongan spekulatif massal. Mental Accounting (Thaler, 1999) menjelaskan mengapa investor tetap merasa aman: mereka mengategorikan dana emas digital sebagai ‘tabungan aman’ secara mental, sehingga mengabaikan volatilitas ekstrem dari aset yang sesungguhnya mereka pegang dalam kondisi sangat jenuh beli (overvalued). Disonansi kognitif (Festinger, 1957) kemudian mengunci kondisi ini—investor merasionalisasi tindakan impulsif mereka dengan dalih ‘emas tidak akan pernah turun dalam jangka panjang’, menciptakan blind spot finansial yang berbahaya.

Temuan kedua—dominasi FOMO dan herd behavior—bersesuaian langsung dengan konstruk psikologis Przybylski et al. (2013) yang mendefinisikan FOMO sebagai kecemasan persisten bahwa orang lain menikmati keuntungan yang tidak dinikmati diri sendiri. Dalam ekosistem digital, intensitas FOMO diperkuat oleh hiper-konektivitas media sosial dan notifikasi real-time dari aplikasi investasi. Herd behavior yang ditemukan pada kelompok mahasiswa sejalan dengan Bikhchandani & Sharma (2000), yang menjelaskan bahwa investor cenderung mengesampingkan analisis probabilitas risiko pribadi dan mengikuti keputusan kerumunan pasar. Prospect Theory (Kahneman & Tversky, 1979) memperdalam analisis ini: saat harga emas mencetak rekor berturut-turut, titik acuan psikologis investor ikut tereskalasi, membuat mereka menilai risiko secara asimetris dan semakin rentan terhadap anchoring bias. Temuan ini juga memperkuat relevansi Greater Fool Theory (Kindleberger & Aliber, 2011)—sebagian informan mengakui sadar harga sudah mahal, namun tetap membeli dengan asumsi masih dapat menjual di harga lebih tinggi kepada pembeli berikutnya.

Temuan ketiga—peran platform digital sebagai katalis impulsivitas—membuktikan relevansi Nudge Theory (Thaler & Sunstein, 2008) dalam konteks investasi ritel. Antarmuka

aplikasi tabungan emas digital tidak dirancang secara netral: notifikasi harga real-time berwarna mencolok, grafik pertumbuhan yang terus diperbarui, dan gamifikasi pencapaian gramasi, secara kolektif bertindak sebagai nudge yang mengaktifkan System 1 (berpikir cepat-impulsif) dan menekan System 2 (berpikir lambat-analitis). Investor mengambil keputusan dalam hitungan detik, bukan berhari-hari seperti yang seharusnya dalam proses perencanaan investasi matang. Aksesibilitas mikro yang dikemukakan Gozman et al. (2018) sebagai instrumen inklusi keuangan terbukti dalam penelitian ini memiliki sisi paradoks: semakin rendah friksi transaksi, semakin besar potensi impulsivitas yang terfasilitasi. Secara keseluruhan, ketiga temuan ini saling menguatkan dan membuktikan sinkronisasi antara fenomena empiris yang ditemukan di lapangan dengan kerangka teoretis yang dibangun dalam pendahuluan: ilusi safe-haven terbentuk justru karena konvergensi antara bias psikologis investor dan arsitektur platform digital yang memfasilitasi keputusan impulsif.

4. KESIMPULAN

Penelitian fenomenologi mengenai dinamika psikologis investor ritel emas digital periode 2024–2026 ini menghasilkan tiga simpulan utama. Pertama, terjadi distorsi makna emas di kalangan investor ritel: emas tidak lagi dipandang sebagai instrumen lindung nilai yang konservatif, melainkan sebagai aset pertumbuhan agresif. Atribut safe-haven telah bertransformasi menjadi ilusi yang membenarkan perilaku spekulatif di titik harga tertinggi sepanjang sejarah. Kedua, keputusan investasi lebih dominan digerakkan oleh Fear of Missing Out (FOMO) dan herd behavior daripada analisis fundamental. Investor terjebak dalam disonansi kognitif, merasionalisasi tindakan impulsif mereka dengan narasi ‘investasi aman’. Ketiga, arsitektur frictionless pada platform tabungan emas digital bertindak sebagai katalisator yang memperparah kerentanan psikologis investor, mengonversi niat menabung jangka panjang menjadi perilaku gratifikasi instan.

Kebaruan penelitian ini terletak pada pembuktian bahwa atribut safe-haven emas dalam konteks investasi digital dapat berubah menjadi ilusi risiko tinggi ketika diintervensi secara bersamaan oleh bias kognitif investor dan desain nudge platform digital. Saran yang dapat diajukan: (1) bagi OJK dan regulator, diperlukan regulasi Responsible Digital Finance yang mewajibkan fitur peringatan risiko volatilitas otomatis dan modul edukasi psikologi investasi pada platform digital; (2) bagi praktisi perbankan dan fintech, perlu dipertimbangkan penambahan cooling-off period dan pembatasan pembelian otomatis saat pasar berada di fase euforia; (3) bagi institusi pendidikan, temuan ini relevan untuk diintegrasikan ke dalam RPS mata kuliah Perbankan dan Keuangan Digital berbasis Outcome-Based Education (OBE); dan (4) bagi investor ritel, disarankan melakukan metakognisi mandiri atas motivasi investasi dan menghindari jebakan Greater Fool Theory yang dapat berujung pada kerugian finansial saat gelembung harga pecah.

5. UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh informan penelitian yang telah bersedia meluangkan waktu dan berbagi pengalaman investasi mereka secara terbuka. Apresiasi juga disampaikan kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan akademis dan teknis dalam penyelesaian naskah penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Anindya. (2023). Bias Kognitif Overconfidence dan Anchoring dalam Transaksi Jual Beli Logam Mulia di Era Volatilitas Pasar.
- Barberis, N., & Thaler, R. (2003). A Survey of Behavioral Finance. Dalam G. M. Constantinides, M. Harris, & R. Stulz (Eds.), *Handbook of the Economics of Finance* (Vol. 1B, pp. 1053–1128). Elsevier.
- Baur, D. G., & McDermott, T. K. (2010). Is gold a safe haven? International evidence. *Journal of Banking & Finance*, 34(8), 1886–1898. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.12.008>
- Bikhchandani, S., & Sharma, S. (2000). Herd behavior in financial markets. *IMF Staff Papers*, 47(3), 279–310.
- Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford University Press.
- Gozman, D., Liebenau, J., & Mangan, J. (2018). The innovation mechanisms of fintech start-ups: Insights into practice. *Journal of Management Information Systems*, 35(1), 145–179. <https://doi.org/10.1080/07421222.2018.1440768>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–292. <https://doi.org/10.2307/1914185>
- Kindleberger, C. P., & Aliber, R. Z. (2011). *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises* (6th ed.). Palgrave Macmillan.
- Miles, M. B., Huberman, A. M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative Data Analysis: A Methods Sourcebook* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Pratama. (2024). Pengaruh Fear of Missing Out (FOMO) dan Literasi Keuangan terhadap Keputusan Investasi Emas Digital.

- Przybylski, A. K., Murayama, K., DeHaan, C. R., & Gladwell, V. (2013). Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out. *Computers in Human Behavior*, 29(4), 1841–1848. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2013.02.014>
- Santoso. (2025). *Dinamika Pengambilan Keputusan Investasi Generasi Z pada Aset Kripto dan Emas Digital: Analisis Prospect Theory*.
- Siregar. (2024). *Eksplorasi Perilaku Herd Bias dan Keputusan Pembelian Impulsif pada Platform Tabungan Emas Online*.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183–206. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199909\)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F)
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press.
- Wijayanti, W., & Kusuma, A. (2023). Analisis perilaku investor ritel dalam memosisikan emas sebagai aset safe haven: Pendekatan behavioral finance.