

# TEORI PROSPEK DAN PEMBUATAN KEPUTUSAN: SUATU STUDI EMPIRIS UNTUK KASUS INDONESIA

# 3

Haryanto

Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro

## ABSTRAKSI

Sampai saat ini pembahasan mengenai pembuatan keputusan di bidang ekonomi didominasi oleh the expected utility theory yang beranggapan pembuat keputusan adalah orang yang rasional dan punya kemampuan mengolah informasi secara sempurna. Namun begitu kenyataan sehari-hari menunjukkan banyak penyimpangan yang tidak dapat dijelaskan oleh teori tersebut. Teori prospek (prospect theory) Tversky dan Kahneman adalah salah satu teori yang banyak dipakai sebagai teori alternatif oleh para peneliti di Barat di bidang akuntansi, manajemen dan ekonomi. Penelitian ini mengulangi (replikasi) penelitian yang dilakukan Tversky dan Kahneman dan Gudono dan Hartadi dengan beberapa pengembangan. Tujuan utamanya adalah mengetahui apakah teori prospek dapat untuk menjelaskan perilaku pembuat keputusan di Indonesia. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jika kasus keputusan dijelaskan dengan frame negatif orang punya perilaku yang sama dengan subyek penelitian Tversky dan Kahneman. Sebaliknya jika kasus dijelaskan dengan frame positif, perilakunya berbeda.

**Kata kunci:** teori prospek, frame, expected utility theory, pembuatan keputusan

## 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Penelitian-penelitian yang berkaitan dengan pembuatan keputusan di bidang ekonomi, manajemen, dan akuntansi biasanya beranggapan bahwa pembuat keputusan adalah seorang yang rasional. Dengan kata lain pembuat keputusan dianggap bisa memproses informasi dengan sempurna dalam menentukan pilihan yang terbaik. Asumsi rasionalitas juga mewajibkan adanya konsistensi dan koherensi dalam keputusan yang diambil (Tversky & Kahneman, 1981). Namun demikian beberapa penelitian menemukan bahwa asumsi rasionalitas tersebut sering "dilanggar". Salah satu faktor yang sering dianggap menyebabkan penyimpangan tersebut adalah *decision frame* apa yang diadopsi oleh pembuat keputusan (Tversky & Kahneman, 1981).

Tversky & Kahneman (1981) mengusulkan teori prospek (*prospect theory*) sebagai alternatif penjelas dilanggarnya asumsi rasionalitas. Teori prospek menyatakan bahwa *frame* yang diadopsi seseorang bisa mempengaruhi keputusannya. *Frame* yang diadopsi tergantung pada formulasi masalah yang dihadapi, norma, kebiasaan dan karakteristik pembuat keputusan itu sendiri. Teori prospek (Tversky & Kahneman, 1981; Tversky & Kahneman, 1979) telah banyak digunakan dalam penelitian di bidang

akuntansi manajemen, seperti dalam analisis investasi (Arkes & Blumer, 1985), serta penelitian diberbagai penelitian ekonomi lainnya.

Meskipun *prospect theory* sangat terkenal di negara barat, Gudono & Hartadi (1998) berpendapat teori tersebut barangkali tak bisa begitu saja dikutip atau dijadikan bahan acuan oleh peneliti di Indonesia. Berbeda dengan reaksi kimia atau fisika yang eksak, perilaku manusia banyak tergantung aspek sosial dan budaya. Dalam kaitannya dengan hal ini, sesuai dengan penelitian Hofstede (1988), bangsa Indonesia memiliki beberapa dimensi budaya yang berbeda dari dimensi budaya bangsa Amerika dan Kanada, tempat di mana *prospect theory* ditemukan. Perbedaan *cluster* budaya ini mungkin bisa menyebabkan perbedaan kognitif dalam mengadopsi *decision frame*, sehingga secara keseluruhan teori prospek tidak tepat digunakan.

Penelitian tentang apakah teori prospek dapat digunakan untuk kasus pembuatan keputusan di Indonesia telah dilakukan oleh Gudono & Hartadi (1998). Penelitian yang dilakukan Gudono & Hartadi (1998) bersifat *exploratory* sehingga tidak mengajukan hipotesis karena kelangkaan (tidak ada) bukti empiris tentang apakah teori prospek tepat untuk kasus di Indonesia. Hasil penelitiannya menemukan bahwa subyek Indonesia cenderung *risk neutral* daripada *risk averse* sebagaimana perilaku subyek penelitian Tversky & Kahneman, orang Indonesia cenderung "lebih konsisten" dalam memandang nilai nominal uang, hal ini bisa dijelaskan karena relatif ada perbedaan kemakmuran antara subyek penelitian Indonesia (Gudono & Hartadi, 1998) dan Amerika (Tversky & Kahneman, 1981). Penelitian Tversky & Kahneman (1981) dan Gudono & Hartadi (1998) menyimpulkan bahwa dalam *frame* negatif orang Indonesia dan Amerika sama-sama menjadi *risk taker*. Untuk informasi yang diterima dalam *frame* negatif, orang Indonesia akan menjadi *risk taker* hal ini bisa dijelaskan oleh pameo-pameo yang berada di dalam masyarakat Indonesia, seperti misalnya pameo: "terlanjur basah ya sudah mandi sekalian". Sedangkan untuk *frame* positif subyek Indonesia berbeda dengan Amerika dan hal ini dapat dijelaskan karena adanya perbedaan *cluster* pada beberapa dimensi budaya (Hofstede 1988) menyebabkan perbedaan perilaku dalam pembuatan keputusan? Ataukah ini disebabkan oleh kenyataan bahwa orang Indonesia dalam kehidupan sehari-hari terbiasa menerima informasi dalam *frame* positif yang pada akhirnya mempengaruhi secara psikologis pembuatan keputusan mereka?

## 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas penelitian ini ingin kembali menguji apakah teori prospek dapat digunakan sebagai teori alternatif untuk menjelaskan dilanggarnya asumsi rasionalitas dalam pembuatan keputusan ekonomi atas dasar informasi akuntansi yang diterima untuk kasus di Indonesia. Walaupun sudah ada penelitian bertopik sama yang dilakukan di Indonesia, penelitian ini tidak mengajukan suatu hipotesis karena bukti empiris yang diberikan dari hasil penelitian Gudono & Hartadi (1998), masih memerlukan analisis lebih lanjut untuk menjelaskan faktor-faktor yang menyebabkan ketidakonsistenan antara hasil yang diperoleh Gudono & Hartadi (1998) untuk kasus Indonesia dengan penelitian Tversky & Kahneman (1981). Sebagaimana diketahui banyak penelitian di bidang akuntansi akhir-akhir ini yang mengadopsi teori-teori yang berkaitan dengan pemrosesan informasi, seperti misalnya penelitian tentang *risk preferences* pada penganggaran partisipatif serta penerapan teori prospek untuk memprediksi *recover costs*. Jika peneliti di Indonesia semata-mata menyitir riset-riset dari barat tanpa mengetahui karakteristik dasar pembuatan keputusan di Indonesia atau tanpa meneliti tepat tidaknya teori yang diadopsi bukan tidak mungkin kita membuat kesimpulan yang salah (Gudono & Hartadi, 1998).

### 1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk memperoleh bukti empiris apakah pembuatan keputusan di Indonesia dapat dijelaskan dengan teori prospek. Berdasarkan bukti empiris yang ada diharapkan dapat diterangkan fenomena yang ada tentang "dilanggamya" asumsi rasionalitas (*expected utility theory*) dalam pembuatan keputusan untuk kasus di Indonesia. Secara spesifik hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kerangka pemikiran bagi akuntan untuk mampu menyediakan informasi akuntansi yang memadai bagi para pemakainya (*stakeholders*) dalam pembuatan keputusan berdasarkan informasi (misalnya, pelaporan keuangan, opini laporan audit) yang disediakan oleh akuntan tersebut.

### 1.4 Kontribusi Penelitian

Penelitian ini diharapkan bisa memberikan kontribusi penting dalam riset ilmiah dibidang akuntansi dan manajemen dimana pembuatan keputusan dan pemrosesan informasi merupakan faktor kegiatan yang pokok. Sebagaimana diketahui banyak penelitian dibidang akuntansi akhir-akhir ini yang mengadopsi teori-teori yang berkaitan dengan pemrosesan informasi, seperti misalnya penelitian tentang *risk preferences* pada penganggaran partisipatif serta penerapan teori prospek untuk memprediksi *recover costs*. Dengan dasar pemahaman yang mendalam tentang teori prospek dalam pembuatan keputusan, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan salah satu acuan dalam penelitian akuntansi perpajakan, pasar modal, auditing di Indonesia seperti halnya penelitian yang telah dilakukan di Amerika.

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Expected Utility Theory

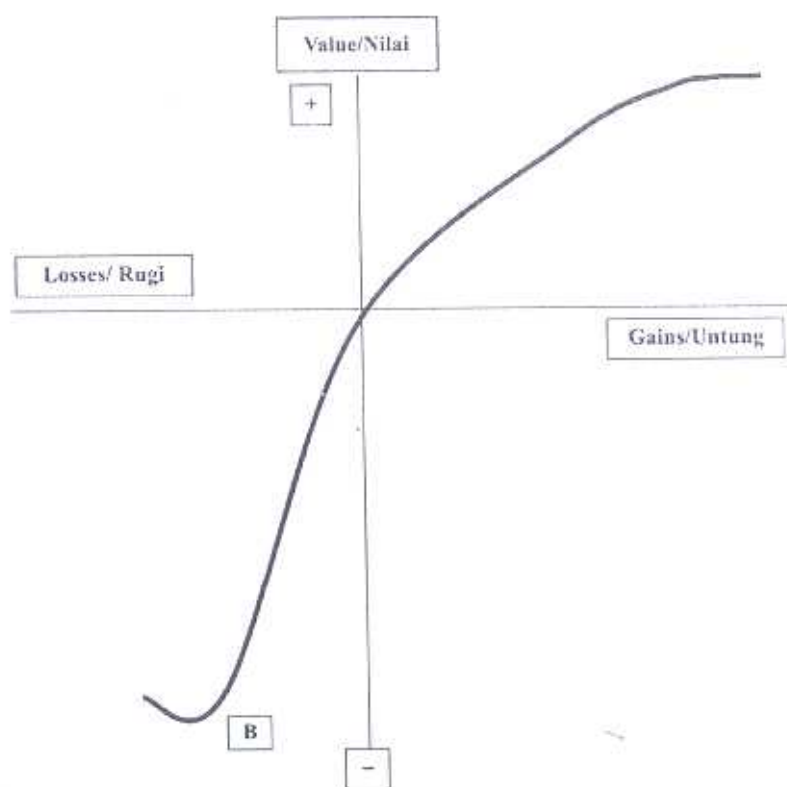
Analisis pembuatan keputusan di bidang ekonomi sekarang ini di dominasi oleh *expected utility theory*. Hal itu tampak jelas sekali dalam pembahasan tentang pembuatan keputusan dalam kondisi ketidakpastian yang terdapat dalam literatur akuntansi manajemen, manajemen keuangan dan ekonomi manajerial. Friedman & Savage dalam Gudono dan Hartadi (1998) berpendapat bahwa dalam *expected utility theory* jika hasil keputusan bisa digambarkan sebagai  $x_i$  dan memiliki probabilitas  $p_i$  maka pembuatan keputusan bisa digambarkan sebagai pemilihan alternatif yang menghasilkan  $x_i p_i$  tertinggi. *Expected utility theory* menganggap bahwa manusia bisa membuat keputusan secara efektif dan efisien serta memiliki informasi yang lengkap untuk mengoptimalkan utilitasnya (Herrnstein 1990). Manusia akan bertindak rasional tanpa terpengaruh oleh urutan informasi yang diterimanya maupun *framing* situasi yang dihadapinya.

Namun begitu dalam praktek, seringkali ditemukan penyimpangan dari asumsi rasionalitas di atas. Sebagai contoh, banyak riset empiris menemukan bahwa manajer seringkali meneruskan proyek yang mengalami kerugian yang terus menerus meskipun secara ekonomis proyek itu seharusnya dihentikan (Arkes & Blumer 1985). Ashton dan Ashton dalam Gudono & Hartadi (1988) menjelaskan bahwa penelitian di bidang akuntansi juga menunjukkan bahwa urutan jenis bukti yang diterima ternyata juga mempengaruhi keputusan seorang auditor. Secara normatif, pembuatan keputusan dalam penilaian laporan audit tidak didasarkan pada urutan bukti tetapi pada materialitas, kecukupan dan kompetensi bukti serta hal-hal yang membuktikan. Salah satu riset mengenai penyimpangan dari asumsi rasionalitas di atas yang sangat berpengaruh dalam literatur ekonomi adalah riset-riset Tversky & Kahneman tentang teori prospek (1981, 1979).

## 2.2 Teori Prospek

Dari beberapa penelitian yang dilakukannya, Tversky & Kahneman (1981, 1979) mengajukan teori prospek yang sering digunakan sebagai penjelasan alternatif dalam proses pembuatan keputusan. Dalam teori prospek hasil keputusan (*outcomes*) digambarkan sebagai deviasi positif atau negatif (keuntungan dan kerugian) dari suatu titik referen yang bersifat netral yang ditetapkan nilainya sebesar nol (lihat gambar 1). Tversky & Kahneman (1981) — selanjutnya disingkat TK saja — berpendapat bahwa fungsi nilai (*value function*) hasil penelitian subyektif pembuat keputusan berbentuk S, kurva tersebut menunjukkan pada saat di atas titik referen akan cekung dan cembung pada saat di bawah titik referen. Dengan bentuk kurva seperti itu, seseorang akan merasakan seolah-olah nilai kekalahan sejumlah uang tertentu dalam suatu taruhan lebih besar dari pada nilai kemenangan sejumlah uang yang sama. Itulah sebabnya dalam situasi rugi (misal di titik B di gambar 1) orang cenderung lebih nekad dalam menanggung risiko, karena kegagalan lebih lanjut akan menghasilkan nilai subyektif lebih rendah dibandingkan keberhasilan.

Gambar 1  
Fungsi Nilai Teori Prospek



Teori prospek sudah diterapkan di berbagai bidang penelitian. Misalnya, White et al. (1993) menggunakan teori prospek untuk memprediksi ketaatan membayar pajak. Penelitian tersebut menemukan bahwa wajib pajak yang berada pada posisi *tax due* memiliki kecenderungan yang lebih besar untuk tidak taat dalam membayar pajak dibandingkan mereka yang berada pada posisi *tax refund*. Teori prospek juga telah digunakan untuk menjelaskan perilaku di pasar uang (Gudono & Hartadi, 1998).

### 2.3 *Functional Fixation Hypothesis* Dalam Akuntansi

Menurut Ijiri, Jaedicke dan Knight (1966) proses keputusan dikarakteristikan oleh tiga faktor yaitu input keputusan, output keputusan dan aturan keputusan. Ketiga penulis memperkenalkan kondisi dimana pembuat keputusan tidak dapat menyesuaikan proses keputusannya terhadap perubahan data akuntansi yang disajikan. Misalnya perubahan-perubahan (perubahan tunggal atau kombinasi) dalam metode akuntansi (metode depresiasi dan/atau persediaan) akan mengarah pada figur laba yang berbeda. Ijiri, Jaedicke dan Knight (1966) mengatributkan ketidakmampuan untuk melakukan penyesuaian (jika ada) terhadap faktor-psikologis *functional fixation*. Ketiga peneliti mengemukakan pernyataan berikut:

*Psikolog menemukan bahwa terdapat functional-fixation dalam sebagian besar perilaku manusia dimana seseorang akan melekatkan suatu arti atau obyek (misalnya biaya manufaktur) dan tidak dapat melihat arti lain atau penggunaan yang lain. Orang-orang secara intuitif menghubungkan suatu nilai dengan suatu item berdasarkan pengalaman masa lalunya atau pembelajaran sebelumnya dan seringkali tidak mengakui bahwa nilai tersebut tergantung pada kejadian-kejadian penting pada waktu itu dan mungkin berbeda secara signifikan dari apa yang terjadi di masa lalu. Kenapa seseorang ditempatkan dalam situasi baru orang tersebut akan memandang obyek atau term sama seperti yang digunakan sebelumnya.*

Untuk menghubungkan konsep psikologis *functional-fixation* terhadap akuntansi, ketiga peneliti mengemukakan:

*Jika output dari metode akuntansi yang berbeda diistilahkan dengan nama yang berbeda misalnya laba, biaya dan sebagainya maka orang-orang yang tidak memahami akuntansi dengan baik cenderung mengabaikan fakta mengenai metode alternatif yang digunakan untuk mempersiapkan output. Dalam kasus seperti ini perubahan proses akuntansi jelas dipengaruhi oleh keputusan.*

Menurut Ijiri, Jaedicke dan Knight (1966) *functional fixation hypothesis* menyiratkan bahwa pembuat keputusan terfiksasi oleh output akuntansi (misalnya output profit) dan tidak dapat melakukan penyesuaian untuk melihat bahwa perubahan dalam output sebenarnya terjadi karena adanya perubahan dalam metode akuntansi (misalnya, perubahan metode persediaan, depresiasi dll).

## 3. METODOLOGI

### 3.1 Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif. Penelitian ini menggunakan subyek mahasiswa S-1 sebanyak 158 orang, yang telah mengambil beberapa mata kuliah akuntansi, manajemen dan ekonomi, sehingga subyek diharapkan mampu memahami kasus-kasus dan mampu membuat keputusan untuk menginvestigasi probabilitas alternatif keputusan. Sebanyak 158 subyek memberikan data yang berguna atau dapat dianalisis dan jumlah jawaban subyek yang dapat dianalisis bervariasi

diantara kasus-kasus yang diberikan. Demografi dari para subyek disajikan dalam Tabel 1. Analisis awal atas variabel-variabel demografi tersebut menunjukkan bahwa korelasi antara jawab subyek dengan variabel-variabel tersebut tidak signifikan.

**Tabel 1**  
**Data Demografi Subyek Penelitian**

Keterangan	Jumlah
Jumlah peserta N	158
Jumlah laki-laki	78
Jumlah perempuan	80
Punya pengalaman kerja	18
Semester terendah	4
Semester tertinggi	8

### 3.2 Prosedur Penelitian

Penelitian ini dikembangkan berdasarkan hasil penelitian Tversky & Kahneman (1981) (selanjutnya disingkat dengan TK) dan Gudono & Hartadi (1998) (selanjutnya disingkat dengan GH). Penelitian ini disamping menggunakan instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian TK, peneliti juga menambahkan 5 (lima) kasus dengan *frame* dan konteks yang sama dengan instrumen yang dipakai TK. Tujuan penambahan instrumen ini untuk dapat melihat konsistensi jawaban partisipan dan untuk menghindari bias jawaban yang diberikan oleh partisipan karena instrumen (kuisisioner) diisi secara random. Instrumen yang diambil dari penelitian TK diterjemahkan lebih dulu ke dalam bahasa Indonesia serta diubah konteks dan mata uangnya serta disesuaikan dengan instrumen yang dipakai oleh GH. Sebelum digunakan, kuisisioner yang dirancang dalam penelitian itu diujicobakan (*pretest*) lebih dulu dengan menggunakan sampel 15 orang mahasiswa/dosen S2 di universitas negeri dan 15 mahasiswa tingkat S1 di sebuah universitas swasta. Hasil uji coba tersebut menunjukkan bahwa hasil modifikasi instrumen tersebut cukup mudah dipahami (lihat lampiran instrumen).

Subyek penelitian ini adalah mahasiswa S-1 dari sebuah universitas swasta di Yogyakarta. Partisipasi subyek dalam pengisian kuisisioner ini bersifat voluntir, namun begitu untuk mendorong keikutsertaan para mahasiswa tersebut, peneliti menggunakan bantuan dosen pengampuh suatu kelas mata kuliah tertentu dan mensosialisasikan arti penting keikutsertaan partisipan dalam sebuah penelitian ilmiah (*moral reasoning*). Pelaksanaan pengisian kuisisioner dilakukan pada saat perkuliahan berakhir.

Setiap subyek mengerjakan enam kasus pembuatan keputusan dari dua belas kasus penelitian. Urutan kasus yang diberikan kepada masing-masing subyek diacak sedemikian rupa untuk menghilangkan bias yang disebabkan oleh adanya interaksi antar partisipan saat menjawab kuisisioner. Sebelum mengerjakan kasus-kasus penelitian, para subyek diminta menjawab pertanyaan demografis yang berisi data tentang jenis kelamin, umur, indeks prestasi, tingkat semester, dan pengalaman kerja para subyek (lihat lampiran). Jumlah waktu yang diperlukan untuk menyelenggarakan kuisisioner tersebut adalah kurang lebih 20-25 menit. Selama proses pengisian kuisisioner peneliti dan dosen pengampuh mata kuliah ikut membantu untuk memberikan penjelasan tentang pertanyaan-pertanyaan kuisisioner yang diisi oleh para partisipan (bilamana diperlukan).

## 4. PEMBAHASAN

### 4.1 Pengaruh *Framing* dalam Pembuatan Keputusan

Seringkali suatu masalah yang sama dapat dijelaskan dengan menggunakan berbagai cara yang berbeda atau dengan memakai *frame* yang berbeda. Perbedaan dalam cara menjelaskan tersebut bisa dilihat dalam probabilitas kasus 1 atau 7 di bawah ini. Dalam kedua pasang kasus itu N menunjukkan jumlah sampel data yang ada dan nilai persentase atas masing-masing alternatif program yang menunjukkan proporsi subyek yang memilih program tersebut.

**Kasus 1 (N=116):** Bayangkan bahwa Pemerintah RI sedang mempersiapkan upaya pemberantasan sejenis penyakit yang sangat berbahaya yang konon dibawa oleh seorang asing. Penyakit tersebut diduga dapat membunuh 600 orang. Pemerintah RI punya dua pilihan (program) untuk memberantasnya, yang masing-masing punya akibat sebagai berikut:

Jika program A dipilih, 200 akan dapat diselamatkan

Jika Program B dipilih, probabilitas 600 orang akan diselamatkan adl  $1/3$ ,

Sedangkan probabilitas tak seorangpun dapat diselamatkan adalah  $2/3$

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai?

**Hasil Kuisisioner: Program A = 60,34% Program B = 39,66%**

Tampak jelas dalam kasus 1 di atas masalah yang dijelaskan dengan menekan pada jumlah yang bisa diselamatkan atau dengan kata lain menggunakan *frame* positif. Mengacu pada *expected utility theory*, program A dan B memiliki nilai utilitas yang diharapkan yang sama besar, yaitu A ( $100\% \times 200 = 200$ ) dan B ( $1/3 \times 600 + 2/3 \times 0 = 200$ ). Namun begitu dalam data kasus 1 di atas, dimana *frame* positif yang digunakan ternyata subyek lebih banyak yang memilih A, dan selisihnya relatif cukup besar.

*Frame* negatif (dengan menekankan pada jumlah yang akan mati) diberikan pada kasus 7. Subyek yang mengerjakan kasus 7 menerima cerita pengantar yang sama, tapi diberi program alternatif sebagai berikut:

**Kasus 7 (N=98):** Bayangkan bahwa Pemerintah RI sedang mempersiapkan upaya pemberantasan sejenis penyakit yang sangat berbahaya yang konon dibawa oleh seorang asing. Penyakit tersebut diduga dapat membunuh 600 orang. Pemerintah RI punya dua pilihan (program) untuk memberantasnya, yang masing-masing punya akibat sebagai berikut:

Jika program A dipilih, 400 orang akan mati

Jika Program B dipilih, probabilitas tak seorangpun mati adalah  $1/3$ ,

Sedangkan probabilitas semuanya akan mati adalah  $2/3$

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

**Hasil Kuisisioner: Program A = 24,49% Program B = 75,51%**

Meskipun kedua program dalam kasus 1 atau 7 memiliki nilai utilitas yang diharapkan yang sama, yaitu sama-sama 400, pada kasus 7 ternyata subyek cenderung lebih suka memilih program B daripada program A. Di sini tampak bahwa mereka lebih berani menanggung risiko (*risk-taker*), mereka lebih suka memilih B yang punya kans  $2/3$  — semua penderita mati daripada memilih A dengan kans 200 orang hidup dan hanya 400 orang mati.

Jika hasil penelitian ini dibandingkan dengan hasil penelitian Tversky & Kahneman (1981) (selanjutnya disingkat TK) dan penelitian di Indonesia Gudono & Hartadi (1998) (selanjutnya disingkat GH), ada beberapa catatan yang perlu diperhatikan. Subyek pada kasus 1 dalam penelitian TK cenderung memilih program A daripada B dengan perbedaan yang cukup tegas (72% vs. 28%) untuk *frame* positif dan untuk *frame* negatif (22% vs. 78%). Penelitian GH hasilnya menemukan bahwa perbedaan pada kasus 1 tersebut tidak terlalu jelas (57% vs. 43%) untuk *frame* positif sedangkan untuk *frame* negatif perbedaan terlihat jelas (26% vs. 74). Hasil penelitian ini konsisten dengan hasil TK, yang jelas secara menunjukkan bahwa perilaku subyek Indonesia dalam pembuatan keputusan hampir sama dengan subyek Amerika dan Kanada (subyek penelitian TK) (lihat Tabel 2). Perlu analisis lebih lanjut untuk menentukan hal-hal yang membedakan antara hasil yang diperoleh dari penelitian GH dengan hasil penelitian ini. Implikasi hasil penelitian GH menunjukkan bahwa subyek Indonesia lebih mampu mengatasi perbedaan *framing* sehingga mungkin lebih rasional dalam membuat keputusan. Sedangkan hasil penelitian ini tidak mendukung bahwa subyek mampu mengatasi pengaruh *framing* dalam pembuatan keputusan seperti halnya penelitian TK.

#### 4.2 Framing dan Informasi Ganda dalam Pembuatan Keputusan

Kasus 2 dan 8 di bawah ini menguji kembali pengaruh perbedaan *framing* pada keputusan yang bersifat finansial. Berbeda dengan kasus 1 atau 7 yang menggunakan *between-subject design*, pada kasus 2 dan 8 subyek punya kesempatan untuk melihat masing-masing tipe kasus keputusan (*within-subject desain*).

**Kasus 2 (N=92):** Bayangkan bahwa Anda sedang menghadapi dua pasang alternatif keputusan. Pelajari dengan seksama masing-masing alternatif, lalu pilihlah mana yang Anda sukai:

##### Keputusan I

Pilihlah satu (dengan melingkari huruf A atau B) sesuai dengan kesukaan Anda:

- A. Pasti Laba Rp. 240.000
- B. Kans Laba Rp1.000.000 sebesar 25%  
Kans Laba Rp0 sebesar 75%

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

##### Keputusan II

Pilihlah satu (dengan melingkari huruf C atau D) sesuai dengan kesukaan Anda:

- C. Pasti Rugi Rp750.000
- D. Kans Rugi Rp1.000.000 75%  
Kans Rugi Rp0 sebesar 25%

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

**Hasil Kuisioner: AC=17,39% AD=45,65% BC=19,57% BD=17,39%**

**Kasus 8 (N=82):** Bayangkan bahwa Anda sedang menghadapi dua pasang alternatif keputusan. Pelajari dengan seksama masing-masing alternatif, lalu pilihlah mana yang Anda sukai:

### Keputusan I

Pilihlah satu (dengan melingkari huruf A atau B) sesuai dengan kesukaan Anda:

- A. Pasti Laba Rp480.000
- B. Kans Laba Rp2.000.000 sebesar 25%  
Kans Laba Rp0 sebesar 75%

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

### Keputusan II

Pilihlah satu (dengan melingkari huruf C atau D) sesuai dengan kesukaan Anda:

- C. Pasti Rugi Rp1.500.000
- D. Kans Rugi Rp2.000.000 75%  
Kans Rugi Rp0 sebesar 25%

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

**Hasil Kuisisioner: AC=12,20%, AD=48,78% BC=9,76% BD=29,27%**

Kombinasi keputusan AD (kasus 2 = 45,65 % dan kasus 8 = 48,78 %) lebih banyak dipilih oleh subyek (alternatif kurang berisiko), dibandingkan dengan subyek yang memilih alternatif BC (kasus 2 = 19,57 % dan kasus 8 = 9,76 %) perbedaannya cukup besar. Hasil ini menunjukkan bahwa subyek Indonesia cenderung menghindari risiko (*risk averse*) dan subyek belum sepenuhnya mampu membuat keputusan yang menghasilkan utilitas yang optimal bagi mereka. Secara normatif keputusan yang paling optimal adalah pilihan AD.

Dibandingkan dengan hasil penelitian hasil Tversky & Kahneman (1981) dan Gudono & Hartadi (1998) disini tampak sekali bahwa untuk *frame* positif hasil penelitian ini tidak selalu sama dengan hasil penelitian Tversky & Kahneman (1981). Subyek Indonesia tampak lebih netral dalam memilih alternatif pada *decision frame* positif.

Mengingat keputusan-keputusan dalam kasus 2 atau 8 di atas ditampilkan secara bersamaan, para subyek sebenarnya dapat membuat kombinasi pilihan alternatif untuk memaksimalkan utilitasnya. Dari empat alternatif di atas kombinasi pilihan keputusan yang dapat dilakukan adalah AC, AD, BC, dan BD. Kenyataannya bahwa A dan D secara terpisah merupakan pilihan paling disukai (kasus 2 dan 8) tidaklah menunjukkan bahwa jika kombinasi kedua alternatif tersebut digabungkan juga paling disukai (kasus 3 dan 9). TK menggabungkan alternatif-alternatif dalam kedua keputusan di atas ke dalam kasus-kasus berikut:

**Kasus 3 (N=114):** Pilihlah salah satu alternatif dibawah ini yang Anda sukai:

- A dan D           Kans 25% untuk laba Rp240.000  
                          Kans 75% untuk rugi Rp760.000
- B dan C           Kans 25% untuk laba Rp250.000  
                          Kans 75% untuk rugi Rp750.000

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

**Hasil Kuisisioner: AD=22,81% BC=77,19%**

**Kasus 9 (N=98):** Pilihlah salah satu alternatif dibawah ini yang Anda sukai:

- |         |                                 |
|---------|---------------------------------|
| A dan D | Kans 25% untuk laba Rp480.000   |
|         | Kans 75% untuk rugi Rp1.520.000 |
| B dan C | Kans 25% untuk laba Rp500.000   |
|         | Kans 75% untuk rugi Rp1.500.000 |

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

**Hasil Kuisisioner: AD=14,29%    BC=85,71%**

Pilihan kedua (B dan C) dalam kasus-kasus diatas jelas-jelas lebih bagus dan lebih disukai dibandingkan dengan pilihan yang pertama (A dan D). Kenyataannya, jika dibandingkan dengan 2 kasus sebelumnya (kasus 2 dan 8) hasil keputusan yang diambil oleh subyek sangat berbeda dengan kasus 3 dan 9, hal ini menunjukkan bahwa subyek belum sepenuhnya mampu menggabungkan informasi yang terpisah-pisah untuk membuat pilihan yang optimal.

Jika dibandingkan hasil penelitian ini dengan TK ada perbedaan yang cukup berarti. Subyek penelitian TK secara jelas mampu membuat keputusan yang optimal (kasus 3, memilih AD = 100%). Hal ini menunjukkan bahwa untuk pembuatan keputusan finansial kemampuan analisis rasional subyek TK lebih baik daripada subyek Indonesia, hasil ini juga didukung oleh hasil penelitian GH.

Adanya perbedaan hasil antara penelitian ini dengan TK, selain dugaan adanya perbedaan kemampuan analisis rasional, hal ini mungkin juga dapat dijelaskan dengan menggunakan argumentasi *functional fixation hypothesis*. *Functional fixation hypothesis* menyatakan bahwa seorang individu (subyek Indonesia) dalam membuat keputusan mungkin dipengaruhi oleh "fiksasi-urutan" bukti atau data yang diterima sebagai referen dalam membuat keputusan. Seorang individu yang terfiksasi dengan "urutan" akan menganggap bahwa alternatif pertama akan selalu lebih baik daripada alternatif berikutnya, sehingga individu yang terfiksasi cenderung untuk mengabaikan alternatif berikutnya. Akibatnya walaupun alternatif berikutnya lebih baik (tetapi tidak material atau tidak terlalu jelas) akan cenderung diabaikan. "Fiksasi-urutan" subyek Indonesia mungkin dipengaruhi oleh *cluster* dimensi budaya Indonesia (Hofstede, 1988; Gudono & Hartadi, 1998). Subyek Indonesia selalu menyodorkan atau menerima informasi dalam *frame* positif (dalam ini subyek Indonesia selalu menerima atau menyodorkan informasi yang "positif" lebih dahulu dan cenderung mengabaikan informasi "negatif" berikutnya).

Dari ilustrasi tersebut dapat diduga bahwa dalam praktek bisnis sehari-hari bukan tidak mungkin para manager membuat keputusan yang benar-benar terbalik 180 derajat jika mereka tidak mampu menggabungkan dan menolak "fiksasi-urutan" atas fakta-fakta yang sedang dianalisis. Situasi seperti ini dihadapi oleh manager misalnya, pada saat mereka melakukan analisis portofolio, analisis rasio keuangan dan analisis beberapa alternatif investasi yang tidak *mutually exclusive* (Gudono & Hartadi, 1998). Dalam praktek akuntansi, akuntan manajemen dapat memanfaatkan kondisi ini untuk memaksimalkan kepentingan mereka untuk memperoleh predikat kinerja yang memuaskan dari manajemen dan/atau pemegang saham. Misalnya mereka dapat memanipulasi penyajian laporan-laporan manajemen (keuangan dan nonkeuangan) dalam bentuk *wealth* tertinggi — secara absolut atau relatif (%). Bagi auditor independen berpatner, kondisi tersebut memberikan implikasi sebagai berikut: dalam membuat kesimpulan audit, salah satu yang harus mendukung kesimpulan auditor adalah bukti audit yang cukup, kompetensi dan materialitas. Dan jika dilakukan *per review*, auditor berpatner yang melakukan *per*

review akan kesulitan menilai jika tidak mampu menggabungkan informasi (bukti: kecukupan, materialitas dan kompetensi) apakah prosedur pengumpulan dan evaluasi bukti (bukti yang cukup, kompeten dan memadai) yang diterapkan auditor independen telah sesuai dengan standar yang ada (Ashton and Ashton, 1988).

#### 4.3 Framing dan Setting Pembuatan Keputusan

Ada beberapa setting (konteks) dimana hasil suatu tindakan dapat merubah keseimbangan yang sebelumnya sudah diciptakan oleh tindakan yang terkait. Pada penelitian Tversky & Kahneman (1981) dalam situasi semacam itu keseimbangan yang sudah dicapai semula goyah karena adanya hasil keputusan baru tersebut. Tversky & Kahneman berpendapat *sunk-cost effect* timbul pada saat suatu tindakan dievaluasi dengan memakai titik referen negatif yang timbul sebagai kegagalan pada keputusan terakhir. Tiga pasang kasus (kasus 4 dan 10, 5 dan 11, dan 6 dan 12) mengulang penelitian Tversky & Kahneman untuk melihat kondisi yang ada saat keputusan baru akan dibuat.

##### Kasus 4 (N=116):

Bayangkan bahwa Anda telah membeli tiket seharga Rp20.000 untuk menonton konser musik artis pujaan Anda. Saat Anda akan masuk gedung pertunjukkan tiba-tiba Anda menyadari bahwa tiket Anda tersebut hilang. Oleh sebab itu, Anda tidak akan diperbolehkan masuk. Apakah Anda masih tetap mau mengeluarkan Rp20.000 untuk menonton film tersebut?

Jawab:      YA                      TIDAK                      (Pilih satu dengan melingkari)

Hasil Kuisioner: Ya = 46,15%    Tidak = 53,45%

##### Kasus 10 (N=98):

Bayangkan bahwa Anda telah membeli tiket seharga Rp5.000 untuk menonton film bintang pujaan Anda. Saat Anda akan masuk gedung pertunjukkan tiba-tiba Anda menyadari bahwa tiket Anda tersebut hilang. Oleh sebab itu, Anda tidak diperbolehkan masuk. Apakah Anda masih tetap mau mengeluarkan Rp5.000 untuk menonton film pujaan Anda?

Jawab:      YA                      TIDAK                      (Tulis Jawaban Anda di Lembar Jawaban)

Hasil Kuisioner: Ya = 53,06%    Tidak = 46,94%

##### Kasus 5 (N=116):

Bayangkan situasi dimana Anda berniat menonton konser musik artis pujaan Anda, tiketnya seharga Rp20.000. Setiba Anda di gedung pertunjukkan konser Anda menyadari bahwa ternyata selembarnya Rp20.000 hilang dari dompet Anda. Apakah Anda masih tetap mau mengeluarkan Rp20.000 untuk menonton konser pertunjukkan musik artis pujaan Anda?

Jawab:      YA                      TIDAK                      (Pilih satu dengan melingkari)

Hasil Kuisioner: Ya = 75,86%    Tidak = 24,14%

##### Kasus 11 (N=98):

Bayangkan situasi dimana Anda berniat menonton film bintang pujaan Anda, tiketnya seharga Rp5.000. Setiba Anda di gedung pertunjukkan konser Anda menyadari bahwa ternyata selembarnya Rp5.000 hilang dari dompet Anda. Apakah Anda masih tetap mau mengeluarkan Rp5.000 untuk menonton film tersebut?

Jawab:      YA                      TIDAK                      (Tulis Jawaban Anda di Lembar Jawaban)

Hasil Kuisioner: Ya = 75,51%    Tidak = 24,49%

Hasil penelitian ini untuk kasus 5 dan 11 mendukung penelitian TK tetapi berbeda dengan hasil penelitian GH. Perbedaan hasil antara penelitian ini dan GH — walaupun keduanya menggunakan subyek Indonesia — mungkin mengindikasikan adanya kesalahan *assignment* pada penelitian ini atau mungkin disebabkan oleh adanya kesalahan "harmonisasi" instrumen yang digunakan dalam penelitian ini. Dalam penelitian GH "instrumen - harga tiket" senilai Rp 20.000,- sedangkan dalam penelitian ini "instrumen harga tiket sebesar Rp. 10.000,-. Perbedaan "harmonisasi" instrumen tersebut mungkin dapat menjadi penjelas kenapa terjadi perbedaan yang cukup material antara hasil penelitian ini dengan penelitian GH.

Instrumen yang dipergunakan dalam penelitian ini telah melalui *pilot test* sebanyak dua kali dengan menggunakan subyek mahasiswa S2 dan S1

#### **Kasus 6 (N=116):**

Bayangkan saat ini Anda sedang pergi untuk membeli Jaket (seharga Rp150.000) dan kalkulator (seharga Rp125.000). Saat Anda tiba di toko yang menjual kalkulator, pelayan toko memberitahu Anda bahwa cabang toko tersebut yang ada ditempat lain (10 menit perjalanan dengan motor/mobil) menjual kalkulator hanya seharga Rp115.000. Apakah Anda akan membeli kalkulator dari toko yang sedang melakukan diskon?

Jawab: YA TIDAK (Tulis Jawaban Anda di Lembar Jawaban)

**Hasil Kuisisioner: Ya = 75,86% Tidak = 24,14%**

#### **Kasus 12 (N=98):**

Bayangkan saat ini Anda sedang pergi untuk membeli buku (seharga Rp35.000) dan sepatu (seharga Rp125.000). Saat Anda tiba di toko yang menjual sepatu, pelayan toko memberitahu Anda bahwa cabang toko tersebut yang ada ditempat lain (10 menit perjalanan dengan motor/mobil) menjual sepatu hanya seharga Rp115.000. Apakah Anda akan membeli sepatu dari toko yang sedang melakukan diskon?

Jawab: YA TIDAK (Tulis Jawaban Anda di Lembar Jawaban)

**Hasil Kuisisioner: Ya = 77,55% Tidak = 22,45%**

Jika hasil diatas dibandingkan dengan apa yang diperoleh dari hasil penelitian TK tampak bahwa pada kasus 6 (yaitu penghematan Rp 10.000,- untuk kalkulator seharga Rp 115.000,-) hasilnya tidak terlalu jauh berbeda. Namun untuk kasus 12 (yaitu penghematan Rp 10.000,- untuk sepatu seharga Rp 115.000,-) ada perbedaan yang cukup besar. Hanya 26% subyek TK yang bersedia melakukan perjalanan ekstra. Hal ini barangkali menunjukkan bahwa subyek Indonesia mungkin tidak terpengaruhi oleh konteks, *baseline* atau titik referen dalam memutuskan untuk menghemat Rp 10.000,-. Hasil penelitian ini untuk kasus 6 dan 12 mendukung hasil GH.

## **5. SIMPULAN, KETERBATASAN DAN IMPLIKASI**

### **5.1 Simpulan**

Penelitian tentang pembuatan keputusan dengan menggunakan teori prospek terutama ditujukan untuk mempelajari bagaimana sebenarnya sebuah keputusan dibuat serta apakah teori prospek dapat digunakan sebagai metode alternatif untuk menjelaskan fenomena pembuatan keputusan — subyek Indonesia. Dari beberapa pertanyaan dalam penelitian ini tampak bahwa beberapa perbedaan yang cukup sistematis dengan apa yang diperoleh dalam penelitian Tversky & Kahneman (1981), khususnya untuk kasus-kasus pembuatan keputusan yang memerlukan analisis rasional. Secara spesifik bisa dijelaskan bahwa subyek TK memiliki kemampuan analisis rasional yang lebih baik daripada subyek

Indonesia. Sedangkan pada kasus penyampaian informasi dengan *frame* positif, orang Indonesia lebih cenderung *risk neutral* daripada *risk averse* — sebagaimana perilaku subyek dalam penelitian TK. Hal ini mungkin karena subyek Indonesia dalam kehidupan sehari-harinya terbiasa menerima informasi dalam *frame* positif.

Perbedaan lain yang cukup menonjol adalah tampak pada perilaku pembuat keputusan dalam menghadapi suatu pilihan dengan harga bervariasi (lihat kasus 6 dan 12). Orang Indonesia cenderung "lebih konsisten" dalam memandang nilai nominal uang terlepas dari konteks — untuk kasus penghematan. Akan tetapi hasil tersebut tidak diperkuat oleh data (kasus 4 dan 10 vs 5 dan 11), dimana keputusan subyek penelitian ini cenderung mengabaikan (tidak konsisten) nilai rupiah. Hasil penelitian ini berbeda cukup berarti dengan GH untuk kasus pertunjukkan musik. Penelitian GH mungkin lebih mengabaikan perbedaan faktor-faktor eksternal dan internal subyek (seperti kegemaran, hobi, dimensi budaya, ekonomi). Perbedaan faktor eksternal dan internal subyek mungkin dapat menjadi penjas adanya perbedaan hasil penelitian ini dengan penelitian sebelumnya.

Dengan melihat hasil-hasil diatas, dapat disimpulkan bahwa penggunaan kurva "S" fungsi nilai TK dan teori prospek untuk menjelaskan perilaku pembuat keputusan di Indonesia tidak dapat dilakukan secara sembarangan. Peneliti Indonesia harus berhati-hati dalam menyitir atau mengeneralisasikan hasil penelitian dari luar negeri untuk kasus Indonesia.

## 5.2 Keterbatasan dan Implikasi

Dalam penelitian sebelumnya TK dan GH, ditemukan ada beberapa hasil yang berbeda. Perbedaan hasil penelitian secara garis besar mungkin disebabkan oleh adanya perbedaan *cluster* dimensi budaya (Hofstede, 1988), ekonomi, "harmonisasi" instrumen, dan *assignment* subyek penelitian. Penelitian ini dan penelitian sebelumnya mengabaikan faktor-faktor internal subyek (seperti, fiksasi, kegemaran, ekonomi, gender, intelektualitas, etnik). Perbedaan faktor internal subyek mungkin dapat menjadi penjas adanya perbedaan hasil penelitian ini dengan penelitian sebelumnya.

Validitas eksternal penelitian ini sangat terbatas. Namun begitu kekurangan ini mungkin tidak terlalu parah, karena sifat kasus keputusan yang dipergunakan dalam penelitian ini bersifat umum. Kedua, persepsi tentang nilai uang yang digunakan dalam kasus keputusan mungkin berbeda antara subyek Indonesia dengan Amerika dan Kanada karena adanya perbedaan tingkat ekonomi.

Mengacu pada hasil penelitian ini, penerapan teori prospek sangat potensial untuk membantu menjelaskan beberapa fenomena yang ada dalam akuntansi, khususnya yang berkaitan dengan bidang auditing dan penyiapan informasi keputusan investasi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdolmohammadi, M. dan A. Wright. 1987. An Examination of The Effect of Experience and Task Complexity on Audit Judgment. *The Accounting Review* (January): 1-13.
- Arkes, Hal. R. dan C. Blumer. 1985. The Psychology of Sunk Cost. *Organizational Behavior and Human Decision Process*. No.35. pp. 124-140.
- Asthor, R.H. dan S.S. Kramer. 1980. Student as Surrogates in Behavioral Accounting Research: Some Evidence. *Journal of Accounting Research*. 18: 1-15.
- Bazerman, M.H., 1984. The Relevance of Kahneman and Tversky's Concept of Framing to Organizational Behavior. *Journal of Management* 10: 333-343.
- Bazerman, M.H., R.I. Beekun, and F.D. Schoorman. 1982. Performance Evaluation in a Dynamic Context: A Laboratory Study of the Impact of a Prior Commitment to the Rate. *Journal of Applied Psychology* 67: 873-876.
- Friedman, M., and L.J. Savage. 1948. The Utility Analysis of Choice Involving Risks. *Journal of Political Economy* 56 pp. 279-304.
- Gudono dan Bambang Hartadi. 1998. Apakah Teori Prospek Tepat untuk Kasus Indonesia?: Sebuah Replikasi Penelitian Tversky dan Kahneman. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*. Vol. 1 No 1 hal. 29-42.
- Haryanto. 2000. *Pengaruh Framing dan Jabatan Mengenai Informasi Investasi Pada Keputusan Individu-Kelompok: Suatu Eksperimen Semu*. Tesis Program Pascasarjana Magister Ilmu Akuntansi Universitas Gadjah Mada Yogyakarta.
- Hofstede, G. dan M. H. Bond. 1988. The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth. *Organizational Dynamic*. pp. 5-21.
- Herrnstein, R.J. 1990. Rational Choice Theory, Necessary but not Sufficient. *American Psychologist*. 45 (3). pp. 356-367.
- Ijiri, Y., R.K. Jaedicke, and K.E. Knight. 1966. "The Effect of Accounting Alternatives on Management Decisions," *Research in Accounting Measurement*. pp. 186-199.
- Kahneman, D dan A. Tversky. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*. 47 (2). Hal. 263-291.
- Kahneman, D. and A. Tversky. 1984. Choice, Values, and Frames. *American Psychologist* (April): 341-350.
- Karim, J., P.E. Johnson; dan R. E. Berryman. 1995 Detecting Framing Effect in Financial Statement. *Contemporary Accounting Research*. 12 (1). pp. 85-105.
- Naim, Ainun., Individual and Group Performance Evaluation Decision: A Test on An Interaction Between Outcome Information and Group Polarization. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*, (Januari 1998) hal. 67-83.
- Rutledge. R.W., The Impact of Responsibility and Framing of Budgetary Information on Group Shifts. *Behavioral Research in Accounting* Volume 6 (1994), pp. 93-109.
- Tversky, A. and D. Kahneman. 1981. The Framing of Decisions and The Psychology of Choice. *Science*. 211 (30). pp. 453-458.
- White, R. A.; P. D. Harrison; dan A. Harrell. 1993. The Impact of Income Tax Withholding on Taxpayer Compliance: Further Empirical Evidence. *The Journal of The American Taxation Association*. No.3 pp. 63-78.

**Tabel 2**  
**Perbandingan antara Hasil Penelitian ini dengan Gudono & Hartadi (1998)**  
**dan Tversky & Kahneman (1981)**

Nomor Kasus	Penelitian ini (%)	Gudono & Hartadi (1998)	Tversky dan Kahneman (1981)
<b>Kasus 1 (N=116)</b>			
Alternatif 1	60,34	57*	72*
Alternatif 2	39,66	43	28
<b>Kasus 2 (N=92)</b>			
Alternatif 1 (A&C)	17,39	13*	11*
Alternatif 2 (A&D)	45,65	43	73
Alternatif 3 (B&C)	19,57	11	2
Alternatif 4 (B&D)	17,39	33	14
<b>Kasus 3 (N=114)</b>			
Alternatif 1	22,81	15*	0*
Alternatif 1	77,19	85	100
<b>Kasus 4 (N=116)</b>			
Alternatif 1	46,15	50*	46*
Alternatif 2	53,45	50	54
<b>Kasus 5 (N=116)</b>			
Alternatif 1	75,86	45*	88*
Alternatif 2	24,14	55	12
<b>Kasus 6 (N=116)</b>			
Alternatif 1	75,86	82*	68*
Alternatif 2	24,14	18	37
<b>Kasus 7 (N=98)</b>			
Alternatif 1	24,49	26*	22*
Alternatif 2	75,51	74	78
<b>Kasus 8 (N=82)</b>			
Alternatif 1 (A&C)	12,20	-	-
Alternatif 2 (A&D)	48,78	-	-
Alternatif 3 (B&C)	9,76	-	-
Alternatif 4 (B&D)	29,27	-	-
<b>Kasus 9 (N=98)</b>			
Alternatif 1	14,29	-	-
Alternatif 2	85,71	-	-
<b>Kasus 10 (N=98)</b>			
Alternatif 1	53,06	-	-
Alternatif 2	46,94	-	-
<b>Kasus 11 (N=98)</b>			
Alternatif 1	75,51	-	-
Alternatif 2	24,49	-	-
<b>Kasus 12 (N=98)</b>			
Alternatif 1	77,55	-	-
Alternatif 2	22,45	-	-

Sumber: \*Gudono & Hartadi (1998) hal. 34 dan data diolah kembali.

Lampiran: Instrumen

**Pengantar**  
**Terima kasih atas partisipasi Anda pada Penelitian ini**

Tujuan penelitian ini adalah untuk memahami secara lebih mendalam beberapa aspek pembuatan keputusan. Mengingat pembuatan keputusan merupakan aktivitas yang sangat vital diberbagai bidang, keikutsertaan Anda sebagai Subyek pada penelitian ini sangat berharga sekali. Bila Anda memiliki pertanyaan perihal penelitian ini, selaku peneliti kami akan dengan senang hati menjawab pertanyaan Anda tersebut setelah pengisian kuisioner ini selesai.

**Apa yang perlu Anda lakukan:**

- Pertama,** Jawablah pertanyaan demografis di bawah ini. Semua informasi akan dirahasiakan (anonimus).  
**Kedua,** Jawablah kasus-kasus pendek di halaman 2 dan seterusnya serta jawablah pertanyaannya. Jawablah sesuai dengan keinginan Anda dan tak perlu memakai kalkulator (karena kasusnya sangat sederhana). Pada saat menjawab suatu kasus janganlah berdiskusi dengan orang disebelah Anda dan usahakan untuk tidak melihat atau memikirkan kasus-kasus lainnya.

**Lampiran 2:**

**I. Pertanyaan Demografis**

1. Berapa umur Anda? ..... tahun. Anda PRIA / WANITA\* (Pilih satu dengan melingkari)
2. Berapa indeks prestasi Anda? .....
3. Apakah Anda punya pengalaman kerja? YA / TIDAK\* (Pilih satu dengan melingkari)
4. Anda mahasiswa tahun ke berapa? .....
5. Apakah suku bangsa dan/atau ras Anda (misal Jawa, Sunda, Bugis, Batak, Makassar, Cina, Minang, campuran Jawa+Batak, Jawa+Bugis, dll)? Sebutkan yang lain .....

Lembar Jawaban B

Kasus	Jawaban
1	
2	dan
3	
4	
5	
6	

Lembar Jawaban C

II.

Kasus	Jawaban
7	
8	dan
9	
10	
11	
12	

**Kasus 1:**

Bayangkan bahwa Pemerintah RI sedang mempersiapkan upaya pemberantasan sejenis penyakit yang sangat berbahaya yang konon dibawa oleh seorang asing. Penyakit tersebut diduga dapat membunuh 600 orang. Pemerintah RI punya dua pilihan (program) untuk memberantasnya, yang masing-masing punya akibat sebagai berikut:

Jika program A dipilih, 200 orang akan dapat diselamatkan

Jika Program B dipilih, probabilitas 600 orang akan diselamatkan adalah  $1/3$ .

Sedangkan probabilitas tak seorangpun dapat diselamatkan adalah  $2/3$

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

**Kasus 2:**

Bayangkan bahwa Anda sedang menghadapi dua pasang alternatif keputusan. Pelajari dengan seksama masing-masing alternatif, lalu pilihlah mana yang Anda sukai:

**Keputusan I:** Pilihlah salah satu sesuai dengan kesukaan Anda:

B. Pasti Laba Rp. 240.000

C. Kans Laba Rp1.000.000 sebesar 25% dan Kans Laba Rp0 sebesar 75%

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

**Keputusan II:** Pilihlah salah satu sesuai dengan kesukaan Anda:

D. Pasti Rugi Rp750.000

E. Kans Rugi Rp1.000.000 75% dan Kans Rugi Rp0 sebesar 25%

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

**Kasus 3:**

Pilihlah salah satu alternatif dibawah ini yang Anda sukai:

A dan D: Kans 25% untuk Laba Rp240.000 dan Kans 75% untuk Rugi Rp760.000

B dan C: Kans 25% untuk laba Rp250.000 dan Kans 75% untuk rugi Rp750.000

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

**Kasus 4:**

Bayangkan bahwa Anda telah membeli tiket seharga Rp10.000 untuk menonton film. Saat Anda akan masuk gedung pertunjukkan tiba-tiba Anda menyadari bahwa tiket Anda tersebut hilang. Oleh sebab itu, Anda tidak akan diperbolehkan masuk.

Apakah Anda masih tetap mau mengeluarkan Rp10.000 untuk menonton film tersebut?

Jawab:                      YA                      TIDAK                      (Tulis Jawaban Anda di Lembar Jawaban)

**Kasus 5:**

Bayangkan situasi dimana Anda berniat menonton konser musik artis pujaan Anda, tiketnya seharga Rp10.000. Setiba Anda di gedung pertunjukkan konser Anda menyadari bahwa ternyata sel lembar uang Rp10.000 hilang dari dompet Anda.

Apakah Anda masih tetap mau mengeluarkan Rp10.000 untuk menonton konser pertunjukkan musik artis pujaan Anda.?

Jawab:                      YA                      TIDAK                      (Tulis Jawaban Anda di Lembar Jawaban)

**Kasus 6:**

Bayangkan saat ini Anda sedang pergi untuk membeli Jaket (seharga Rp150.000) dan kalkulator (seharga Rp125.000). Saat Anda tiba di toko yang menjual kalkulator, pelayan toko memberitahu Anda bahwa cabang toko tersebut yang ada ditempat lain (10 menit perjalanan dengan motor/mobil) menjual kalkulator hanya seharga Rp115.000. Apakah Anda akan membeli kalkulator dari toko yang sedang melakukan diskon?

Jawab:                      YA                      TIDAK                      (Tulis Jawaban Anda di Lembar Jawaban)

**Kasus 7:**

Bayangkan bahwa Pemerintah RI sedang mempersiapkan upaya pemberantasan sejenis penyakit yang sangat berbahaya yang konon dibawa oleh seorang asing. Penyakit tersebut diduga dapat membunuh

600 orang. Pemerintah RI punya dua pilihan (program) untuk memberantas penyakit tersebut, yang masing-masing punya akibat sebagai berikut:

Jika program A dipilih, 400 orang akan mati

Jika Program B dipilih, probabilitas tak seorangpun mati adalah  $1/3$ ,

Sedangkan probabilitas semua akan mati adalah  $2/3$

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

**Kasus 8:**

Bayangkan bahwa Anda sedang menghadapi dua pasang alternatif keputusan. Pelajari dengan seksama masing-masing alternatif, lalu pilihlah mana yang Anda sukai:

**Keputusan I:** Pilihlah salah satu sesuai dengan kesukaan Anda:

A. Pasti Laba Rp480.000

B. Kans Laba Rp2.000.000 sebesar 25% dan Kans Laba Rp0 sebesar 75%

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

**Keputusan II:** Pilihlah salah satu sesuai dengan kesukaan Anda:

C. Pasti Rugi Rp1.500.000

Kans Rugi Rp2.000.000 75% dan Kans Rugi Rp0 sebesar 25%

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

**Kasus 9:**

Pilihlah salah satu alternatif dibawah ini yang Anda sukai:

A dan D: Kans 25% untuk laba Rp480.000 dan Kans 75% untuk rugi Rp1.520.000

B dan C: Kans 25% untuk laba Rp500.000 dan Kans 75% untuk rugi Rp1.500.000

Kalau Anda diminta menentukan, alternatif mana yang Anda sukai? .....

**Kasus 10:**

Bayangkan bahwa Anda telah membeli tiket seharga Rp5.000 untuk menonton film bintang pujaan Anda. Saat Anda akan masuk gedung pertunjukkan tiba-tiba Anda menyadari bahwa tiket Anda tersebut hilang. Oleh sebab itu, Anda tidak diperbolehkan masuk.

Apakah Anda masih tetap mau mengeluarkan Rp5.000 untuk menonton film pujaan Anda?

Jawab: YA TIDAK (Tulis Jawaban Anda di Lembar Jawaban)

**Kasus 11:**

Bayangkan situasi dimana Anda berniat menonton film bintang pujaan Anda, tiketnya seharga Rp5.000. Setiba Anda di gedung pertunjukkan konser Anda menyadari bahwa ternyata selembar uang Rp5.000 hilang dari dompet Anda.

Apakah Anda masih tetap mau mengeluarkan Rp5.000 untuk menonton film tersebut?

Jawab: YA TIDAK (Tulis Jawaban Anda di Lembar Jawaban)

**Kasus 12:**

Bayangkan saat ini Anda sedang pergi untuk membeli buku (seharga Rp35.000) dan sepatu (seharga Rp125.000). Saat Anda tiba di toko yang menjual sepatu, pelayan toko memberitahu Anda bahwa cabang toko tersebut yang ada ditempat lain (10 menit perjalanan dengan motor/mobil) menjual sepatu hanya seharga Rp115.000. Apakah Anda akan membeli sepatu dari toko yang sedang melakukan diskon?

Jawab: YA TIDAK (Tulis Jawaban Anda di Lembar Jawaban)