

BAB II

TELAAH TEORI DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Telaah teori dan pengembangan hipotesis ini berisi penjelasan tentang telaah teori prospek (*Prospect Theory*), teori *fuzzy-trace* (*Fuzzy-Trace Theory*), keputusan individu-kelompok, dan tanggung jawab dalam pengambilan keputusan. Penjelasan selanjutnya adalah pengembangan hipotesis berdasarkan teori prospek (*Prospect Theory*), teori *fuzzy-trace* (*Fuzzy-Trace Theory*).

A. Telaah Teori

Telaah teori merupakan tahap dalam proses penelitian yang bertujuan untuk menyusun kerangka teoritis yang menjadi dasar untuk menjawab masalah atau pertanyaan penelitian. Teori-teori untuk menjelaskan fakta yang diteliti diperlukan agar penelitian menghasilkan jawaban yang dapat diterima sebagai sumber kebenaran, teori-teori dalam penelitian ini yang menjadi dasar penelitian dan sumber kebenaran adalah sebagai berikut.

1. Teori Prospek (*Prospect Theory*)

Teori prospek (*Prospect Theory*) merupakan salah satu teori yang mencoba menjelaskan pengaruh *framing*. Teori ini merupakan sebuah teori yang ditemukan oleh Tversky dan Kahneman (1979) dan Tversky (1981). *Prospect Theory* menyatakan bahwa *framing* yang diadopsi tergantung pada formulasi masalah yang dihadapi, norma, kebiasaan dan karakteristik pembuat keputusan itu sendiri. Beberapa penelitian yang menggunakan *Prospect Theory* Schmidt, Starmer, dan Sugden (2008),

Barberis (2013), Birnbaum (2018), dan Wang *et al.* (2018) menyatakan bahwa *Prospect theory* masih tetap menjadi acuan dan digunakan sampai sekarang.

Menurut Wang *et al.* (2018), kontribusi utama *prospect theory* adalah bahwa preferensi probabilitas obyektif investor diubah oleh fungsi pembobotan subjektif. Implikasinya adalah bahwa semua probabilitas obyektif dapat ditransformasikan, bahkan *prospect theory* banyak digunakan penelitian-penelitian lintas ilmu (Krohling dan De Souza, 2012; Passos, Flavio, dan Monteiro, 2014; Thaler, 2016; Tykocinski, Amir, dan Ayal, 2017; Bouchouicha dan Vieider, 2017 serta Jhala, Natarajan, dan Pahwa, 2018). Lebih lanjut, dalam penelitian Baucells dan Heukamp (2006) dan Schmidt, Starmer dan Sugden (2008) menyatakan bahwa variasi dari *prospect theory* secara kumulatif semakin banyak diterapkan baik dalam karya teoritis dan empiris. Beberapa penelitian yang lain seperti Wu (2005), Baucells dan Heukamp (2006), Schmidt *et al.* (2008) dan Fox dan Poldrack (2009) berpendapat bahwa teori semacam itu mungkin merupakan pesaing serius untuk mengganti teori utilitas yang diharapkan setidaknya untuk tujuan tertentu. Hal tersebut memberi inspirasi para peneliti untuk menjelaskan keterbatasan penggunaan *prospect theory* dalam menjelaskan pengaruh *framing*.

Prospect theory secara historis memberikan model normatif dan deskriptif untuk pembuatan keputusan yang mengandung risiko. Teori ini beranggapan bahwa pembuat keputusan adalah seseorang yang rasional (Rutledge dan Harrell, 1994; Barberis, 2013; Clark dan Lisowski, 2017; *commit to user*)

Shen, Zhao, dan Xie, 2017). Pembuat keputusan dianggap mampu memproses informasi dengan sempurna dan menentukan pilihan terbaik dengan menggunakan asumsi rasionalitas (Schmidt, Starmer *et al.*, 2008). Menurut Wang *et al.* (2018), asumsi rasionalitas juga mewajibkan adanya konsistensi dalam keputusan yang dibuat, namun demikian beberapa penelitian menemukan bahwa asumsi rasionalitas tersebut tidak konsisten dan penyimpangan yang telah ditunjukkan dalam berbagai penelitian (Tversky dan Kahneman, 1981; Tversky dan Kahneman, 1988; Jamal *et al.*, 1995; Wang *et al.*, 2018; McElroy dan Seta, 2003; Simon dan Halleran, 2004; Igou dan Bless, 2007; Kahneman dan Tversky, 2008; Corbin, McElroy, dan Black, 2010; Pasquariello, 2014).

Salah satu faktor yang sering dianggap menyebabkan penyimpangan tersebut adalah *framing* yang diadopsi oleh pembuat keputusan (Tversky dan Kahneman, 1981; Pasquariello, 2014; Shen, Zhao, dan Xie, 2017). Lebih lanjut, Tversky dan Kahneman (1981) mengusulkan *prospect theory* sebagai alternatif penjelas. *Prospect theory* menyatakan bahwa *framing* yang diadopsi seseorang dapat mempengaruhi keputusannya. Tversky dan Kahneman (1981) menggunakan masalah penyakit Asia dalam menjelaskan pengaruh *framing*.

Permasalahan 1:

Bayangkan bahwa Amerika Serikat sedang mempersiapkan upaya pemberantasan penyakit Asia yang sangat berbahaya, yang diduga bisa membunuh 600 orang. Dua program alternatif untuk memberantas penyakit tersebut telah diusulkan, masing-masing program memiliki konsekuensi sebagai berikut:

Jika program A dipilih, 200 orang akan bisa diselamatkan.

Jika program B dipilih, probabilitas 600 orang yang akan diselamatkan adalah $1/3$, sedangkan probabilitas tak seorangpun bisa diselamatkan adalah $2/3$.

Alternatif yang mana dari kedua program tersebut yang anda sukai?

Permasalahan 2:

Mempunyai permasalahan yang sama dengan masalah pertama, namun program alternatif yang ditawarkan adalah:

Jika program C dipilih, 400 orang akan meninggal.

Jika program D dipilih, probabilitas tak seorangpun meninggal adalah $1/3$, sedangkan probabilitas semuanya akan meninggal adalah $2/3$.

Alternatif yang mana dari kedua program tersebut yang anda sukai?

Pada permasalahan 1 yang menggunakan susunan kata *positif* (akan diselamatkan), Tversky dan Kahneman (1981) mencatat bahwa mayoritas subyek (72%) lebih menyukai program A yang secara pasti menyelamatkan 200 orang. Pilihan ini berada dalam daerah keuntungan (*gain domain*) yaitu akan diselamatkan, partisipan mereka lebih memilih program A (program tanpa risiko) daripada memilih program B (berisiko) yang menawarkan probabilitas $1/3$ untuk menyelamatkan 600 orang (28%). Menurut *prospect theory*, program C dan D pada permasalahan 2 yang menggunakan susunan kata negatif (akan meninggal) adalah sama dengan Program A dan B pada permasalahan 1. Akan tetapi, kebanyakan partisipan lebih memilih program D (78%) dibanding program C (22%). Hal inilah yang disebut pengaruh *framing* yaitu ketika suatu masalah yang sama dengan *framing* yang berbeda dapat mengakibatkan pembalikan pilihan atau pilihan yang berbeda. Kahneman dan Tversky (1981) menggunakan *prospect theory* sebagai kerangka untuk menjelaskan fenomena ini.

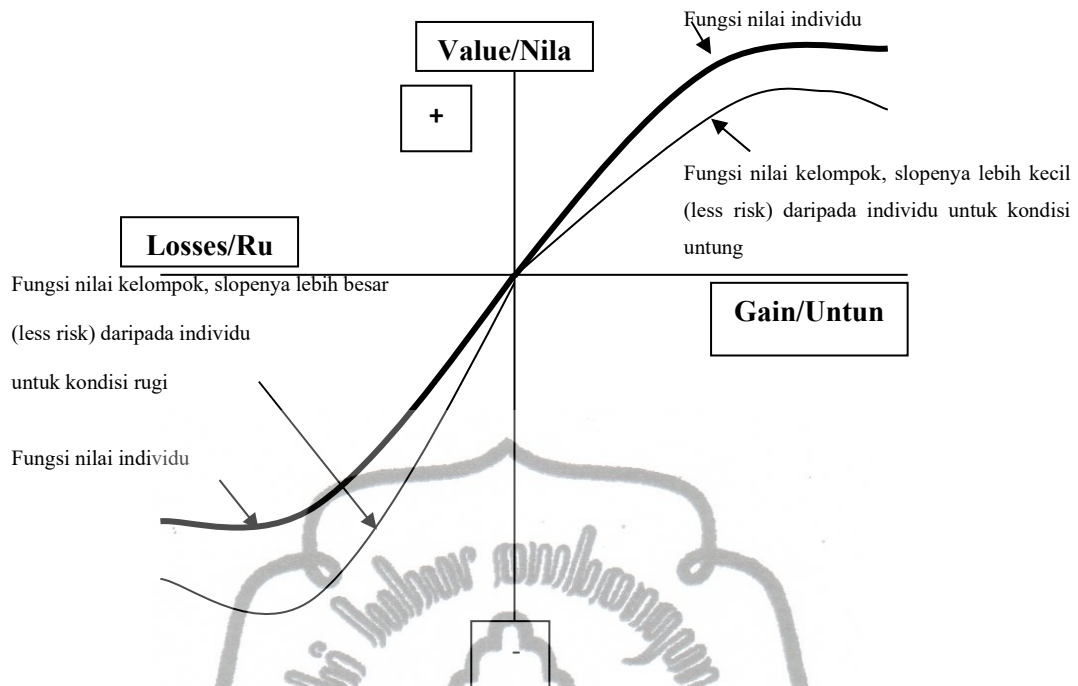
commit to user

Menurut konsep *prospect theory* Tversky dan Kahneman (1979) dan Tversky (1981), selama pembuat keputusan mempersiapkan analisis prospek, secara keseluruhan telah terjadi dua tahapan. Tahap pertama adalah proses *editing* psikologis yang berlangsung dalam rangka untuk mengorganisir prospek. Tahap kedua yaitu perumusan kembali pilihan, penyederhanaan pilihan, dan evaluasi. Sepanjang tahap *editing*, suatu titik referen yang bersifat netral, yang ditetapkan nilainya sebesar nol akan menghasilkan keputusan dari penggambaran deviasi positif atau negatif (keuntungan atau kerugian). Unsur pengkodean dari proses *editing* dapat diwakili oleh suatu fungsi nilai hipotetis berbentuk S sebagai hasil penilaian subyektif pembuat keputusan yang mana kurva tersebut cekung pada saat diatas titik referen dan cembung pada saat dibawah titik referen. Bentuk kurva seperti itu, seseorang akan merasakan seolah-olah nilai kekalahan sejumlah uang tertentu dalam suatu taruhan lebih besar daripada nilai kemenangan sejumlah uang yang sama. Itulah sebabnya dalam situasi rugi (*losses*) orang cenderung lebih berani dalam menanggung risiko (*risk-seeking*) karena kegagalan lebih lanjut akan menghasilkan nilai subyektif lebih rendah dibandingkan keberhasilan.

Pada permasalahan dengan *framing* positif pada program A dan B yaitu “akan diselamatkan” akan mendorong ke arah suatu acuan bahwa “penyakit akan membunuh 600 orang”. Permasalahan 1, seorang pembuat keputusan merasa hasil Program A dan B sebagai keuntungan (yaitu untuk menyelamatkan hidup) dan mempunyai tendensi menghindari risiko dengan memilih program A (yaitu 200 orang akan diselamatkan) oleh karena kecekungan dari fungsi nilai bentuk S. Permasalahan 2 yang menggunakan *commit to user* *framing* negatif (akan meninggal), pembuat keputusan

merasa hasil kedua program (C dan D) sebagai kerugian. Pembuat keputusan lebih mengambil risiko terhadap kecembungan dari fungsi nilai bentuk S, dia diramalkan untuk memilih Program D karena alternatif ini menawarkan sepertiga kesempatan yaitu tidak ada orang yang akan mati.

Penelitian Tversky (1981) dan Zhang *et al.* (2008) telah menyebutkan adanya pembalikan pilihan dalam risiko ketika masalah yang sama berada dalam *framing* yang berbeda. Lebih lanjut, Tversky (1981) tidak membedakan efek refleksi dari efek *framing*. Hasil penelitian tentang keputusan kelompok menyatakan bahwa pengaruh *framing* akan menjadi ekstrim untuk kelompok dibandingkan dengan individu. Beberapa penelitian seperti Sutter, (2009), Chakravarty *et al.* (2011), Agranov *et al.* (2014) dan Nordbye *et al.* (2018) menemukan bahwa pengaruh *framing* lebih besar terhadap keputusan kelompok dari pada individu ketika menilai hasil-hasil yang sukses (*successful outcomes*). *Negative-framing* dapat mendorong perilaku cenderung untuk mengambil risiko dan *positive-framing* mendorong perilaku menghindari risiko. Berdasarkan beberapa hasil penelitian diatas, dalam konteks keputusan investasi, informasi yang disajikan secara *negative-framing* akan mempengaruhi peningkatan preferensi risiko oleh individu, sedangkan kelompok diprediksikan akan menunjukkan preferensi yang lebih besar terhadap risiko daripada individu. Pada kondisi *positive-framing*, individu diperkirakan menunjukkan penurunan preferensi terhadap risiko begitu juga dengan kelompok akan menunjukkan penurunan preferensi atas risiko, interaksi ini dapat dilihat pada Gambar 0.1.



Gambar 0.1 Kurva S Rutledge dan Harrell (1994)

2. Teori *Fuzzy-Trace* (*Fuzzy-Trace Theory*)

Fuzzy-Trace Theory dikembangkan pada awal tahun 1990-an oleh Reyna dan Brainerd (1990), Reyna dan Brainerd (1991a), dan Reyna dan Brainerd (1991b) yang merupakan teori alternatif untuk menganalisis pengaruh *framing*. *Fuzzy-Trace Theory* mengasumsikan bahwa pembuat keputusan lebih memilih untuk menggunakan penyederhanaan dalam penyajian informasi, kecuali jika pembuat keputusan tidak bisa menyederhanakan pilihan keputusan dalam informasi yang kompleks. *Fuzzy-Trace Theory* telah digunakan untuk menguji pengaruh *framing* dalam pembuatan berbagai pilihan berisiko standar. Penelitian Chang *et al.* (2002) serta Li *et al.* (2017) menemukan bahwa *fuzzy-trace theory* lebih dapat menjelaskan pengaruh *framing* dalam pengambilan keputusan akuntansi manajerial, dibandingkan dengan *prospect theory*.

Lebih lanjut, Li *et al.* (2017) menyatakan bahwa metode penelitiannya didasarkan pada informasi dari masalah pengambilan keputusan untuk menentukan bobot kriteria dan peringkat alternatif. *Fuzzy-trace theory* juga sudah banyak digunakan sebagai teori diberbagai penelitian lintas ilmu (Corbin, Mcelroy, dan Black, 2010; Elwyn *et al.*, 2011; Keller *et al.*, 2014; Krockow *et al.*, 2018). Beberapa masalah pengambilan keputusan yang sangat kompleks, jika dapat menggunakan data dari kasus pengambilan keputusan yang sukses secara historis untuk membantu pengambilan keputusan, maka *fuzzy-trace theory* akan lebih baik digunakan untuk menjelaskan pengaruh *framing* dibandingkan dengan *prospect theory* (Reyna, 2012).

Fuzzy-Trace Theory sebagai alternatif dalam menjelaskan pengaruh *framing* (Reyna *et al.*, 2015; Pandey, 2018). *Fuzzy-Trace Theory* berbeda dengan *prospect theory*, *Fuzzy-Trace Theory* mengasumsikan individu lebih memilih untuk menggunakan alasan yang menyederhanakan penyajian informasi (Reyna dan Brainerd, 1991). Lebih lanjut, menurut Reyna dan Brainerd (1991), *Fuzzy-Trace Theory* menggambarkan ketika pembuat keputusan sedang merangkai informasi secara kata demi kata, mereka menyadap pola global dari informasi yang dipresentasikan dan kemudian secara mental menghadirkan keputusan pada tingkat yang berbeda. Ketidak jelasan terhadap rangkaian kata demi kata ini memungkinkan pembuat keputusan menghasilkan pembalikan pilihan.

Fuzzy-Trace Theory digunakan untuk menjelaskan pengaruh *framing* (Reyna dan Brainerd, 1991; Reyna dan Ellis, 1994; Reyna, 2012; Xie, Li, *commit to user*

dan Zhang, 2017). Ketika informasi kuantitatif tersedia, pembuat keputusan mengintisarikan pilihan menjadi “lebih” atau “kurang” dibanding dengan pilihan lainnya untuk membedakan pilihan tersebut. Ketika pilihan memasukkan hasil nol (tidak ada orang yang diselamatkan), intisari pilihan kemudian menjadi “beberapa” dengan “tidak ada” atau “ada” dengan “tidak ada”. Lebih lanjut, Reyna dan Brainerd (1991) menyatakan bahwa perbedaan yang tidak jelas dari pilihan dalam penyakit Asia dapat dinyatakan dalam *Fuzzy-Trace Theory* sebagai berikut:

Program A : Sebagian orang akan diselamatkan.

Program B : Sebagian orang akan diselamatkan atau tak seorangpun akan diselamatkan.

Program C : Sebagian orang akan meninggal

Program D : Tidak ada orang yang akan meninggal atau sebagian orang akan meninggal.x

Berdasarkan konsep *Fuzzy-Trace Theory*, untuk membuat sebuah pilihan antara program A dan B, “sebagian orang akan diselamatkan” adalah hal yang sama bagi kedua alternatif dan perbedaan terpusat pada “tak seorangpun akan diselamatkan.” Karenanya, pembuat keputusan lebih memilih program A. Dalam memperbandingkan program C dengan program D, “sebagian orang akan mati” adalah hal yang sama bagi kedua alternatif, oleh karena itu individu memusatkan pada bagian yang berbeda yaitu “tidak ada orang akan meninggal” dan lebih memilih program D. Bukti yang jelas di dalam studi Reyna dan Brainerd (1991) menemukan bahwa pemindahan semua angka-angka dari permasalahan penyakit Asia dan menggantikannya dengan ungkapan yang tidak jelas tidak menghapuskan efek *framing*.

Fuzzy-Trace Theory lebih baik dari pada *prospect theory* dalam menjelaskan efek *framing* (Kühberger dan Tanner, 2010; Brainerd dan Reyna, 2015). Penelitian lainnya dalam *judgment* dan pengambilan keputusan juga menggunakan *Fuzzy-Trace Theory* yaitu Chang (2002) yang juga mengungkapkan bahwa *Fuzzy-Trace Theory* lebih baik dalam menjelaskan efek *framing*.

Pemisahan efek *framing* dengan menciptakan kombinasi yang lain (yaitu *gain-domain/ negative-frame* dan *loss-domain/ positive-frame*) pada Tabel 2.1 membuat individu tidak bisa menyederhanakan pilihan keputusan ke tingkatan intisari. Pada situasi ini, *Fuzzy-Trace Theory* menunjukkan bahwa para pembuat keputusan harus mengusahakan pengetahuan atau informasi tambahan untuk menghasilkan sebuah keputusan. Permasalahan pengambilan keputusan yang lebih rumit didalam manajemen atau akuntansi dapat diasumsikan bahwa para pembuat keputusan mungkin harus melatih pemikirannya pada tingkatan kuantitatif ketika pilihan berbeda dan tidak dapat disederhanakan pada tingkatan intisari.

Menurut konsep *Fuzzy-Trace Theory* dalam studi Brainerd dan Reyna (2015), jika usaha tambahan digunakan untuk membuat sebuah keputusan dan pilihan menyarankan *expected value* yang sama pada suatu tingkatan kuantitatif, maka perbedaan individual di dalam pilihan risiko atau tingkat keyakinan bisa melunakkan dampak dari efek *framing*. Wang (2004) dan Reyna (2012) mengindikasikan bahwa ketika pilihan risiko seorang pembuat keputusan melemah, dia bisa menjadi lebih sensitif

terhadap efek *framing*. Berbeda ketika pilihan risiko seorang pembuat keputusan menguat, dia menjadi lebih kebal terhadap manipulasi *framing*.

3. Keputusan Individu-Kelompok

Penelitian tentang perbandingan keputusan antara individu dan kelompok mengalami ketidakkonsistenan hasil. Sekitar tahun 1960-an beberapa penelitian menyimpulkan bahwa keputusan yang diambil oleh kelompok (group), cenderung lebih berani atau lebih ekstrim mengambil risiko dalam mengambil keputusannya dibandingkan dengan keputusan individu (Rutledge dan Harrell, 1994). Lebih lanjut, Rutledge dan Harrell (1994) menegaskan bahwa pada tahun 1970-an terjadi anomali, bahwa kelompok cenderung mempertimbangkan perilaku berhati-hati dalam mengambil keputusan yang berisiko dibandingkan dengan individu.

Beberapa penelitian lainnya menunjukkan bahwa keputusan yang dibuat oleh kelompok lebih menolak risiko daripada keputusan yang dibuat oleh individu (Atanasov, 2015; Bolton, Ockenfels and Stauf, 2015; Reynolds, Joseph dan Sherwood, 2016). Beberapa penelitian juga menunjukkan bahwa pengambilan keputusan kelompok lebih berisiko daripada individu (Chakravarty *et al.*, 2011; Wang *et al.*, 2018; Agranov *et al.*, 2014). Beberapa penelitian menyatakan bahwa terdapat banyak kemungkinan alasan ketidakkonsistenan dari penelitian yang dilakukan dalam membandingkan individu dan kelompok.

Pergeseran keputusan individu-kelompok dikenal dengan *the risk-shift phenomena* yang dapat dijelaskan oleh teori polarisasi kelompok (Isenberg, 1986; Reynolds *et al.*, 2016; Wang *et al.*, 2018). Lebih lanjut, Wang *et al.* (2018) menjelaskan bahwa polarisasi kelompok terjadi ketika adanya pergeseran dalam pengambilan risiko antara keputusan individu

dan kelompok atau ketika posisi pra-diskusi awal anggota kelompok dapat mempengaruhi diskusi kelompok selanjutnya dalam pembuatan keputusan.

Sejumlah teori telah dikembangkan untuk menjelaskan hal-hal yang mungkin memengaruhi keputusan kelompok. Rutledge dan Harrell (1994) mengembangkan *diffusion of responsibility theory* yang menyatakan bahwa pergeseran keputusan terjadi karena tidak ada seorangpun yang bertanggung jawab atas keputusan kelompok. Kemudian beberapa penelitian Solomon (1982), dan Bolton *et al.* (2015) menunjukkan bahwa individu secara kultural hanya ingin menanggung risiko setidak-tidaknya sama dengan risiko yang ditanggung oleh orang lain.

Hasil dari studi-studi polarisasi kelompok juga menemukan bahwa keputusan kelompok cenderung lebih ekstrim dalam arah yang sama dengan keputusan rata-rata individu (Solomon, 1982; Isenberg, 1986; Atanasov, 2015). Isenberg (1986) melakukan sebuah telaah kritis dan meta analisis tentang polarisasi kelompok, hasil studinya memberikan dukungan kuat adanya pengaruh informasional dan perbandingan interpersonal terhadap terjadinya polarisasi kelompok. Teori pengaruh informasional (*informational influence theory*) menjelaskan bagaimana pemrosesan informasi dapat mempengaruhi polarisasi kelompok (Rutledge dan Harrell, 1994). Lebih lanjut, Rutledge and Harrell (1994) menyatakan bahwa diskusi kelompok dapat menyebabkan para individu mengubah keputusannya ke arah yang sama dengan keputusan pradiskusi mereka karena diskusi tersebut menghadapkan para individu dengan argumen-argumen persuasif yang mendukung ke arah tersebut. Naim (1998) menyatakan bahwa kepersuasifan suatu argumen atau informasi ditentukan oleh faktor-faktor seperti *commit to user* kebaruan dan validitas informasi.

Penjelasan teoritis kedua adalah teori perbandingan sosial (*social comparison theory*). Teori ini menyatakan bahwa para individu secara kontinyu menekankan untuk lebih mempersepsikan atau merepresentasikan diri sendiri dalam suatu cara yang diinginkan secara sosial (*socially favorable*). Para anggota kelompok harus secara kontinyu memproses informasi tentang bagaimana orang lain mempresentasikan diri sendiri dan menyesuaikan presentasi diri mereka sendiri berdasarkan hal itu. Interaksi kelompok mengkondisikan anggotanya untuk membandingkan posisi mereka dengan anggota lainnya dalam kelompok.

Kebanyakan penelitian keputusan kelompok dalam organisasi bisnis memfokuskan pada *group-induced shift theory* (Sutter, 2009 ; Chakravarty, *et al.*, 2011; Agranov, *et.al.*, 2014; Atanasov, 2015; Bolton, *et al.*, 2015; Reynolds *et al.*, 2016). Menurut Schultz *et al.* (2011), beberapa penelitian yang dilakukan mengenai *group-induced shift theory* kemungkinan ada banyak kemungkinan alasan ketidakkonsistenan. Lebih lanjut, Schultz *et al.* (2011) menguji posisi pengambilan risiko (*risk taking*) oleh individu dibandingkan kelompok dalam mengungkapkan *loss contingencies*.

Beberapa penelitian tentang individu dan kelompok dilakukan dengan memanfaatkan rasio-rasio keuangan yang digunakan untuk menilai kesulitan keuangan (*financial stress*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelompok lebih mampu memanfaatkan informasi rasio-rasio keuangan dalam menilai kesulitan keuangan perusahaan dibandingkan dengan individu. (Barberis dan Huang, 2001; Hlouskova dan Tsigaris, 2012; Barberis, 2014; Raymond, 2014; Wang *et al.*, 2018).

commit to user

Hasil penelitian yang lain misalnya Sutter (2009), Chakravarty *et al.* (2011) dan Agranov *et al.* (2014) konsisten dengan penelitian Schultz dan Reckers (1981), Solomon (1982), Rutledge dan Harrell (1994), dan Stone *et al.* (1994) yang menyatakan bahwa keputusan kelompok cenderung lebih ekstrim dalam arah yang sama dengan keputusan rata-rata individu

4. Tanggung Jawab dalam Pengambilan Keputusan

Asas rasionalitas prakteknya seringkali ditemui penyimpangan, disaat manusia akan bertindak rasional tanpa terpengaruh oleh urutan informasi yang diterimanya maupun *framing* situasi yang dihadapinya. Hasil penelitian Arkes (1985), Leonhardt *et al.* (2011), Tykocinski *et al.* (2016) dan Nordbye *et al.* (2018) menunjukkan bahwa manager seringkali meneruskan proyek yang mengalami kerugian terus menerus meskipun secara ekonomis proyek itu seharusnya dihentikan. Bertindak secara bertanggung jawab, di sisi lain, mencerminkan harapan budaya, moralitas, tugas, dan kewajiban dan terkait dengan peran sosial dan profesional (Hamilton, 2001; Hart, 2008; Vincent, 2011). Dalam studi terbaru berdasarkan penelitian Tykocinski *et al.* (2017) ditemukan bahwa efek *framing* pilihan berisiko hanya terjadi ketika situasi para pengambil keputusan dianggap sangat bertanggung jawab.

Teori *social value* menyatakan bahwa nilai sosial risiko (atau lebih tepatnya untuk menghindari risiko) adalah penentu utama keputusan yang orang buat untuk orang lain. Penelitian Stone (2013) dan Howlett (2014) mengaitkan kelangkaan inovasi kebijakan dengan motivasi penghindaran menyalahkan pembuat kebijakan. Lebih lanjut, Howlett (2014) mengemukakan bahwa keinginan untuk menghindari kesalahan atas kegagalan mengarahkan para pengambil keputusan untuk mencoba *commit to user*

menghindari tindakan apa pun dan sesedikit mungkin. Penelitian dibidang *auditing* menunjukkan bahwa urutan jenis bukti yang diterimanya juga mempengaruhi keputusan seorang auditor (Ashton, 1988 dan Wang, 2009)

Penelitian penelitian terdahulu telah banyak menemukan bahwa orang yang mengambil risiko dianggap lebih bertanggung jawab atas keputusan mereka dari pada orang yang memilih alternatif dengan risiko lebih sedikit (Keren dan Teigen, 2010; Nordbye dan Teigen, 2014). Lebih lanjut, dalam penelitian Nordbye dan Teigen (2014) dijelaskan bahwa Tanggung jawab terhadap kegagalan suatu investasi dapat mempertinggi pilihan pengambilan risiko oleh pengambil keputusan. Penelitian Bazerman *et al.* (1982) dan Bazerman (1984) menemukan bahwa individu-individu akan melakukan penambahan investasi terhadap investasi awal.

Rutledge and Harrell (1994) menyatakan bahwa proses justifikasi ini disebabkan oleh efek psikologis dari tanggung jawab pribadi dan efek sosial. Tanggung jawab yang diterima akan meningkatkan pilihan untuk melakukan investasi tambahan pada kondisi menghadapi risiko, mendapatkan hasil yang negatif atau keputusan yang bersifat *risk taking*. Proses penyesuaian ini berasal dari pengaruh psikologis terhadap tanggung jawab dan faktor emosional karena keterlibatan dalam perancangan suatu proyek investasi sehingga menyebabkan manajer-manajer enggan untuk menghentikan proyek tersebut.

Rutledge dan Harrell (1994) serta Tykocinski *et al.* (2017) menyatakan bahwa apabila seseorang telah mengambil sebuah keputusan, maka dia akan bertanggung jawab dan akan melakukan apa saja untuk memastikan bahwa keputusannya tersebut akan berhasil. Saat menjustifikasi sebuah investasi awal, *commit to user* maka seseorang tersebut akan menambah sumber

daya yang ada sebagai efek psikologis tanggung jawab, dan juga efek sosial bahwa dia dipandang oleh pihak lain sebagai pihak yang bertanggung jawab sehingga tanggung jawab persepsian (*perceived responsibility*) dari seorang pengambil keputusan dapat meningkatkan preferensinya untuk menginvestasikan sumber daya tambahan walaupun dibayangi oleh risiko bahwa investasinya akan gagal.

B. Pengembangan Hipotesis

Hipotesis diturunkan melalui teori yang merupakan jawaban sementara terhadap masalah penelitian dan masih harus diuji kebenarannya secara empiris. Pengembangan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Hipotesis Riset Berdasarkan *Prospect Theory*

Menurut Kuhberger (1995) dan Tykocinski *et al.* (2017), susunan kata mengenai hasil pilihan (“selamat” atau “meninggal”) menentukan daerah permasalahan (yaitu, “untung” atau “rugi”) dan berhubungan dengan efek refleksi. Pada sisi lain, *framing* masalah (yaitu, “positif” atau “negatif”) tergantung pada penggunaan suatu peniadaan “tidak” yang berhubungan dengan efek *framing*. Penambahan peniadaan “tidak” kepada kalimat hanya merubah *framing* masalah dari positif ke negatif atau sebaliknya tanpa merubah daerah permasalahan (yaitu, daerah kerugian atau keuntungan). Sebagai contoh pada permasalahan penyakit Asia, kombinasi yang memungkinkan dari *domain problem* dan *problem frame* ditekankan pada pilihan berisiko dengan peniadaan “tidak” seperti yang disajikan pada Tabel 0.1, yaitu pada revisi program A dan C.

Kombinasi dari *domain problem* yang dirasakan oleh pembuat keputusan dengan *problem frame* adalah *gain domain/ positive-frame* dan

loss-domain/ negative-frame adalah kombinasi yang harus dicatat dalam masalah penyakit Asia. Akibatnya pengujian penyakit Asia mengacaukan efek *framing* dan efek refleksi. Pemisahan kedua efek diperlukan penciptaan kombinasi yang lain yaitu, *gain domain/ negative-frame* dan *loss-domain/ positive-frame* Chang (2002). Dengan membandingkan hasil dari penetapan dua kombinasi yang berbeda orang akan memahami dengan lebih jelas efek *framing* dan efek refleksi.

Tabel 0.1. Analisis Efek *Framing* dalam Masalah Penyakit Asia

Permasalahan: Bayangkan bahwa Amerika Serikat sedang mempersiapkan upaya pemberantasan penyakit Asia yang sangat berbahaya, yang diduga bisa membunuh 600 orang. Dua program alternatif untuk memberantas penyakit tersebut telah diusulkan, masing-masing program memiliki konsekuensi sebagai berikut:

Program	Problem Frame	Problem Domain
A: 200 orang akan diselamatkan	Positif	Gain
B: 1/3 kemungkinan, 600 orang akan selamat; dan 2/3 kemungkinan, tak seorangpun (0) akan diselamatkan	Campuran	Gain
C: 400 orang akan meninggal	Negatif	Loss
D: 1/3 kemungkinan, tak seorangpun (0) akan meninggal dan; 2/3 kemungkinan, 600 orang akan meninggal.	Campuran	Loss
Program yang di Revisi:		
A*: 400 orang tidak akan selamat	Negatif	Gain
C*: 200 orang tidak akan meninggal	Positif	Loss

Berdasarkan penjelasan di atas, penelitian ini mengajukan hipotesis bagaimanakah *prospect theory* menjelaskan pengaruh informasi atau fakta yang disajikan. Penyajian pengaruh informasi disajikan dalam *gain-domain/ positif-frame*, *loss-domain/ negative-frame*, *gain-domain/ negative-frame* dan *loss-domain/ positive-frame* mengarahkan keputusan seseorang. Untuk menguji isu tersebut maka hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut:

H1a: Menurut *prospect theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* positif dan tanggung jawab tinggi, preferensi pengambil keputusan pada

kelompok lebih tinggi dalam mengambil risiko (*risk taker*) dibandingkan dengan individu.

H1b: Menurut *prospect theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* positif dan tanggung jawab rendah, preferensi pengambil keputusan pada kelompok lebih tinggi dalam menghindari risiko (*risk averse*) dibandingkan dengan individu.

H1c: Menurut *prospect theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* negatif dan tanggung jawab tinggi, preferensi pengambil keputusan pada kelompok lebih tinggi dalam mengambil risiko (*risk taker*) dibandingkan dengan individu.

H1d: Menurut *prospect theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* an tanggung jawab rendah, preferensi pengambil keputusan pada kelompok lebih tinggi dalam mengambil risiko (*risk taker*) dibandingkan dengan individu.

2. Hipotesis Riset Berdasarkan *Fuzzy-Trace Theory*

Secara ringkas, *fuzzy-trace theory* mengasumsikan individu lebih memilih untuk menggunakan alasan yang menyederhanakan penyajian informasi (intisari), kecuali jika individu tidak bisa menyederhanakan pilihan keputusan dalam kaitannya dengan informasi kompleks. *Fuzzy-Trace Theory* memprediksikan bahwa individu akan membuat sebuah keputusan pada level intisari, dengan begitu efek *framing* akan ada jika pilihan berisiko diuraikan menggunakan *gain-domain/ positive-frame* atau *loss-domain/ negative-frame*.

Menurut konsep *Fuzzy-Trace Theory* dalam penelitian Brainerd (1991) dan Reyna (2012) dalam upaya pemisahan efek *framing*, menyatakan bahwa informasi yang tidak bisa disederhanakan pembuat keputusan kedalam tingkatan intisari, memerlukan usaha pengetahuan tambahan untuk menghasilkan suatu keputusan sehingga hipotesis berdasar pada *fuzzy-trace theory* adalah sebagai berikut:

commit to user

- H2a: Menurut *fuzzy-trace theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* positif dan tanggung jawab tinggi, preferensi pengambil keputusan pada kelompok lebih tinggi dalam mengambil risiko (*risk taker*) dibandingkan dengan individu.
- H2b: Menurut *fuzzy-trace theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* positif dan tanggung jawab rendah, preferensi pengambil keputusan pada kelompok lebih tinggi dalam menghindari risiko (*risk averse*) dibandingkan dengan individu.
- H2c: Menurut *fuzzy-trace theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* negatif dan tanggung jawab tinggi, preferensi pengambil keputusan pada kelompok lebih tinggi dalam mengambil risiko (*risk taker*) dibandingkan dengan individu.
- H2d: Menurut *fuzzy-trace theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* negatif dan tanggung jawab rendah, preferensi pengambil keputusan pada kelompok lebih tinggi dalam mengambil risiko (*risk taker*) dibandingkan dengan individu.

Pada penelitian Stone *et al.* (1994) dan Reyna *et al.* (2015) menyimpulkan bahwa *fuzzy-trace theory* lebih baik dalam menjelaskan efek *framing*. Penelitian lainnya dalam *judgment* dan pengambilan keputusan juga menggunakan *Fuzzy-Trace Theory* yaitu (Klaczynski, 1998 dan Chang, 2002). Chang (2002) juga mengungkapkan bahwa *fuzzy-trace theory* lebih baik dalam menjelaskan efek *framing*.

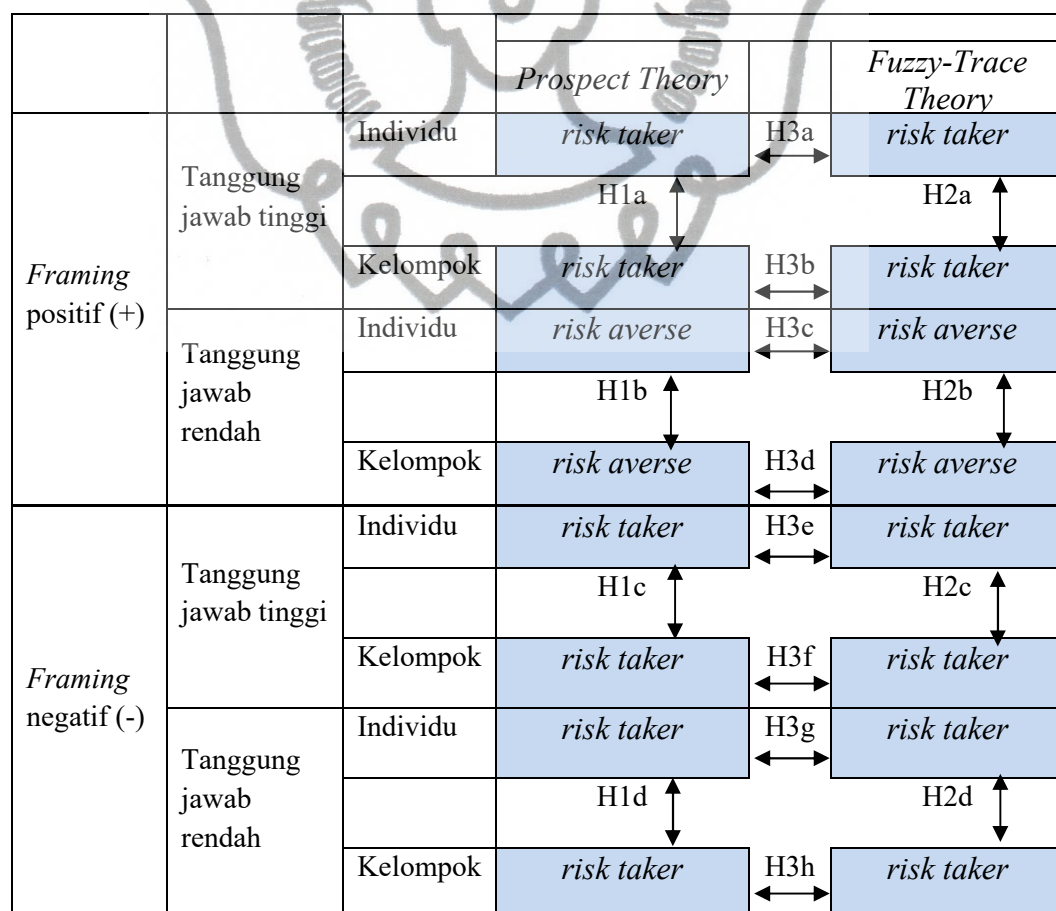
Pemisahan efek *framing* dan efek refleksi dengan menciptakan kombinasi yang lain (yaitu *gain-domain/ negative-frame* dan *loss-domain/ positive-frame*) pada Gambar 0.1 membuat individu tidak bisa menyederhanakan pilihan keputusan pada tingkatan intisari. Pada situasi ini *Fuzzy-Trace Theory* menunjukkan bahwa para pembuat keputusan harus mengusahakan pengetahuan atau informasi tambahan untuk menghasilkan sebuah keputusan. Permasalahan pengambilan keputusan

yang lebih rumit di dalam manajemen atau akuntansi dapat diasumsikan bahwa para pembuat keputusan mungkin harus melatih pemikirannya pada tingkatan kuantitatif ketika pilihan berbeda dan tidak dapat disederhanakan pada tingkatan intisari.

Menurut konsep *Fuzzy-Trace Theory* dalam studi Reyna dan Brainerd (1991), Wang (2004), Reyna (2012) serta Brainerd dan Reyna (2015) menyatakan jika usaha tambahan digunakan untuk membuat sebuah keputusan dan pilihan menyarankan *expected value* yang sama pada suatu tingkatan kuantitatif, maka perbedaan individual di dalam pilihan risiko atau tingkat keyakinan bisa melunakkan dampak dari efek *framing*. Dalam penelitian mereka mengindikasikan bahwa ketika pilihan risiko seorang pembuat keputusan melemah, dia bisa menjadi lebih sensitif terhadap efek *framing*. Berbeda ketika pilihan risiko seorang pembuat keputusan menguat, dia menjadi lebih kebal terhadap manipulasi *framing*. Penelitian ini akan membandingkan besarnya preferensi antara *fuzzy-trace theory* dan *Prospect theory*, ketika permasalahan tersebut terbingkai dalam efek *framing* dan tanggung jawab atas proses awal investasi yang dilakukan. Hipotesis yang diajukan untuk menguji besarnya preferensi masing-masing teori tersebut adalah sebagai berikut:

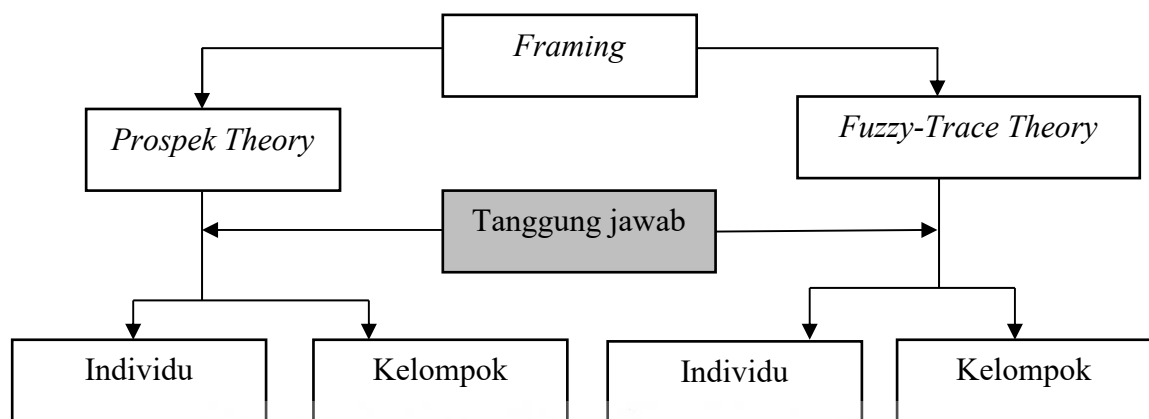
- H3a: Preferensi *fuzzy-trace theory* lebih tinggi dibandingkan dengan *prospect theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* positif dan tanggung jawab tinggi untuk pengambil keputusan individu.
- H3b: Preferensi *fuzzy-trace theory* lebih tinggi dibandingkan dengan *prospect theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* positif dan tanggung jawab tinggi untuk pengambil keputusan kelompok.
- H3c: Preferensi *fuzzy-trace theory* lebih tinggi dibandingkan dengan *prospect theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* positif dan tanggung jawab rendah untuk pengambil keputusan individu.

- H3d: Preferensi *fuzzy-trace theory* lebih tinggi dibandingkan dengan *prospect theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* positif dan tanggung jawab rendah untuk pengambil keputusan kelompok.
- H3e: Preferensi *fuzzy-trace theory*, lebih tinggi dibandingkan dengan *prospect theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* negatif dan tanggung jawab tinggi untuk pengambil keputusan individu.
- H3f: Preferensi *fuzzy-trace theory*, lebih tinggi dibandingkan dengan *prospect theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* negatif dan tanggung jawab tinggi untuk pengambil keputusan kelompok.
- H3g: Preferensi *fuzzy-trace theory* lebih tinggi dibandingkan dengan *prospect theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* negative dan tanggung jawab rendah untuk pengambil keputusan individu.
- H3h: Preferensi *fuzzy-trace theory* lebih tinggi dibandingkan dengan *prospect theory*, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *framing* negatif dan tanggung jawab rendah untuk pengambil keputusan kelompok.



Gambar 0.2. Model Penelitian

commit to user



Gambar 0.3. Kerangka Konseptual Penelitian

