

# Analysis of Economic Decision-Making from a Kahneman Behavioral Economics Perspective

## Analisis Pengambilan Keputusan Ekonomi dalam Perspektif Ekonomi Perilaku Kahneman

Monariska<sup>1</sup>, Vadhul Rizal<sup>2</sup>, Kasril<sup>3</sup>, Muhammad Danil<sup>4</sup>, Evi Rahayu<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Sekolah Tinggi Agama Islam Darul Hikmah Aceh Barat, Aceh, Indonesia

Email Korespondensi: [mona@staidarulhikmah.ac.id](mailto:mona@staidarulhikmah.ac.id)

### Abstract

---

*This study aims to analyze economic decision-making from the perspective of Behavioral Economics by referring to the ideas of Daniel Kahneman. The research employs a qualitative approach through a literature study by examining relevant academic sources. The findings indicate that economic decisions are not entirely rational but are shaped by the interaction of cognitive systems, heuristics, and cognitive biases. The dominance of intuitive thinking leads individuals to rely on mental shortcuts, which in turn produce systematic deviations in decision-making. Furthermore, through the framework of prospect theory, individuals are found to evaluate gains and losses relative to a reference point, with a stronger tendency to avoid losses than to pursue gains. These findings suggest that rationality in economic behavior is bounded and context-dependent. Therefore, integrating psychological dimensions into economic analysis is essential for a more comprehensive understanding of actual economic behavior.*

**Keywords:** *Economic Decision-making, Cognitive Bias, Behavioral Economics*

---

## Abstrak

---

*Penelitian ini bertujuan menganalisis pengambilan keputusan ekonomi dalam perspektif Ekonomi Perilaku dengan merujuk pada pemikiran Daniel Kahneman. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif melalui studi literatur dengan mengkaji berbagai sumber akademik yang relevan. Hasil kajian menunjukkan bahwa keputusan ekonomi tidak sepenuhnya rasional, melainkan dipengaruhi oleh interaksi antara sistem kognitif, heuristik, dan bias kognitif. Dominasi proses berpikir intuitif menyebabkan individu cenderung menggunakan jalan pintas dalam mengambil keputusan, yang pada akhirnya memunculkan pola penyimpangan yang sistematis. Selain itu, melalui kerangka prospect theory, ditemukan bahwa individu mengevaluasi keuntungan dan kerugian secara relatif terhadap titik acuan tertentu, dengan kecenderungan menghindari kerugian lebih kuat dibandingkan mengejar keuntungan. Temuan ini menegaskan bahwa rasionalitas dalam ekonomi bersifat terbatas dan kontekstual. Oleh karena itu, integrasi aspek psikologis dalam analisis ekonomi menjadi penting untuk memahami perilaku ekonomi secara lebih komprehensif.*

**Kata kunci:** *Pengambilan Keputusan Ekonomi, Bias Kognitif, Ekonomi Perilaku.*

## Pendahuluan

Model rasionalitas dalam teori ekonomi arus utama selama beberapa dekade dibangun di atas asumsi bahwa individu mampu mengolah informasi secara konsisten, mengevaluasi seluruh alternatif yang tersedia, dan memilih opsi yang memaksimalkan utilitas (Khusaini, 2019; Febrianti, 2023). Kerangka ini menempatkan aktor ekonomi sebagai pengambil keputusan yang stabil, bebas dari gangguan psikologis, serta relatif kebal terhadap pengaruh konteks. Namun, akumulasi

temuan empiris justru memperlihatkan deviasi yang berulang dari asumsi tersebut. Individu kerap membuat keputusan yang inkonsisten, sensitif terhadap cara informasi disajikan, dan menunjukkan preferensi yang berubah-ubah dalam situasi yang secara logika setara.

Perkembangan Ekonomi Perilaku menggeser fokus analisis dari model normatif menuju deskripsi yang lebih empiris mengenai bagaimana keputusan benar-benar dihasilkan (Thaler, 2020). Integrasi antara ekonomi dan psikologi membuka ruang untuk memahami bahwa proses pengambilan keputusan tidak hanya ditentukan oleh kalkulasi rasional, tetapi juga oleh mekanisme kognitif yang bekerja di bawah keterbatasan informasi dan kapasitas mental. Dalam konteks ini, kontribusi Daniel Kahneman menjadi krusial karena menyediakan kerangka konseptual yang menjelaskan struktur internal dari proses berpikir tersebut.

Kahneman mengajukan perbedaan antara dua sistem kognitif yang beroperasi dalam pengambilan keputusan: sistem yang bersifat cepat, otomatis, dan intuitif, serta sistem yang lebih lambat, reflektif, dan analitis (Simanjuntak, 2025). Distingsi ini tidak hanya menjelaskan variasi dalam kualitas keputusan, tetapi juga mengungkap mengapa individu secara sistematis menggunakan heuristik—mekanisme penyederhanaan—yang dalam banyak kasus menghasilkan bias kognitif. Dengan demikian, penyimpangan dari rasionalitas bukan dipahami sebagai anomali acak, melainkan sebagai konsekuensi dari cara kerja kognisi manusia itu sendiri.

Lebih jauh, pengembangan *prospect theory* memperlihatkan bahwa individu mengevaluasi hasil bukan berdasarkan nilai absolut, melainkan relatif terhadap titik acuan tertentu (Bado & Dewantara, 2024). Konsekuensinya, kerugian memiliki bobot psikologis yang lebih besar dibandingkan keuntungan dengan nilai yang setara. Pola ini memiliki implikasi luas dalam berbagai domain ekonomi, mulai dari keputusan konsumsi hingga perilaku investasi. Preferensi yang terbentuk tidak lagi dapat dijelaskan secara memadai melalui fungsi utilitas klasik yang stabil, melainkan harus mempertimbangkan dimensi persepsi dan framing.

Dalam lanskap kontemporer, kompleksitas pengambilan keputusan semakin meningkat seiring dengan intensitas arus informasi dan penetrasi teknologi digital. Individu dihadapkan pada pilihan yang berlimpah dalam waktu yang terbatas, kondisi yang secara struktural mendorong dominasi proses kognitif cepat. Situasi ini memperbesar kemungkinan penggunaan heuristik sekaligus memperkuat eksposur terhadap bias. Dengan demikian, memahami mekanisme psikologis di balik keputusan ekonomi menjadi semakin relevan, tidak hanya untuk kepentingan teoretis, tetapi juga dalam merespons dinamika perilaku ekonomi masyarakat modern.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini berangkat dari pertanyaan mengenai bagaimana konsep-konsep yang dikembangkan oleh Kahneman dapat digunakan untuk menjelaskan pola pengambilan keputusan ekonomi yang aktual. Secara lebih spesifik, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis

peran sistem kognitif, heuristik, dan bias dalam membentuk keputusan ekonomi individu dalam kerangka ekonomi perilaku. Pendekatan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi konseptual dalam memperkaya pemahaman mengenai rasionalitas yang bersifat terbatas, sekaligus menawarkan perspektif alternatif terhadap analisis ekonomi yang lebih kontekstual dan empiris.

## **Tinjauan Pustaka**

### **Ekonomi Perilaku dan Kritik terhadap Rasionalitas Klasik**

Ekonomi Perilaku muncul sebagai respons atas keterbatasan pendekatan ekonomi neoklasik yang mengasumsikan individu sebagai agen rasional dengan kemampuan optimasi yang konsisten. Dalam model klasik, preferensi dianggap stabil, informasi diasumsikan tersedia secara memadai, dan individu diyakini mampu memilih alternatif terbaik melalui kalkulasi yang objektif. Namun, berbagai temuan empiris menunjukkan bahwa asumsi tersebut tidak sepenuhnya mencerminkan perilaku aktual.

Ekonomi perilaku menggeser fokus dari model normatif menuju pendekatan deskriptif yang menekankan bagaimana keputusan benar-benar diambil dalam kondisi nyata. Individu dipahami sebagai agen dengan rasionalitas terbatas (*bounded rationality*), yang beroperasi di bawah tekanan waktu, keterbatasan informasi, serta kapasitas kognitif yang tidak sempurna. Dalam konteks ini, keputusan ekonomi sering kali

tidak optimal, tetapi cukup memadai (*satisficing*) berdasarkan kondisi yang dihadapi.

Pendekatan ini membuka ruang integrasi antara ekonomi dan psikologi, di mana faktor-faktor seperti persepsi, emosi, dan pengalaman menjadi variabel penting dalam menjelaskan perilaku ekonomi. Dengan demikian, ekonomi perilaku tidak sekadar mengoreksi asumsi rasionalitas, tetapi juga menawarkan kerangka analitis yang lebih realistis dalam memahami tindakan ekonomi individu.

### **Sistem Kognitif dan Mekanisme Pengambilan Keputusan**

Kontribusi Daniel Kahneman dalam menjelaskan pengambilan keputusan ekonomi berangkat dari analisis terhadap struktur kognitif manusia (Judijanto, 2025). Ia membedakan dua sistem berpikir yang beroperasi secara simultan, yaitu sistem intuitif yang cepat dan otomatis, serta sistem reflektif yang lambat dan analitis.

Sistem intuitif bekerja dengan efisiensi tinggi dan memungkinkan individu merespons situasi secara instan tanpa memerlukan usaha kognitif yang besar (Hidayat, 2003). Sistem ini sangat berguna dalam kondisi yang membutuhkan respons cepat, tetapi cenderung mengandalkan pola-pola sederhana yang rentan terhadap kesalahan. Sebaliknya, sistem reflektif memungkinkan evaluasi yang lebih mendalam dan rasional, tetapi memerlukan sumber daya mental yang lebih besar sehingga tidak selalu digunakan.

Dalam praktiknya, dominasi sistem intuitif dalam banyak situasi menjelaskan mengapa individu sering mengambil

keputusan tanpa pertimbangan rasional yang memadai. Interaksi antara kedua sistem ini menjadi kunci dalam memahami bagaimana keputusan ekonomi terbentuk, terutama dalam kondisi kompleks dan penuh ketidakpastian.

### **Heuristik dan Bias Kognitif dalam Keputusan Ekonomi**

Dalam kondisi keterbatasan kognitif, individu cenderung menggunakan heuristik sebagai strategi penyederhanaan dalam pengambilan keputusan. Heuristik memungkinkan proses penilaian dilakukan secara cepat tanpa analisis yang mendalam, tetapi sekaligus membuka ruang bagi munculnya bias kognitif.

Beberapa bentuk heuristik yang umum digunakan antara lain *availability*, *representativeness*, dan *anchoring* (Rafiifah, 2021). Ketiga mekanisme ini membantu individu dalam memperkirakan probabilitas atau nilai suatu objek, tetapi seringkali menghasilkan penilaian yang menyimpang dari kondisi objektif. Misalnya, dalam *anchoring*, individu cenderung menjadikan informasi awal sebagai acuan meskipun tidak relevan secara substansial.

Bias kognitif merupakan konsekuensi sistematis dari penggunaan heuristik tersebut. Fenomena seperti *overconfidence*, *framing effect*, dan *loss aversion* menunjukkan bahwa keputusan ekonomi tidak hanya dipengaruhi oleh informasi yang tersedia, tetapi juga oleh cara informasi tersebut diproses. Bias ini bersifat konsisten dan dapat diprediksi, sehingga menjadi elemen penting dalam analisis ekonomi perilaku.

### **Prospect Theory dan Evaluasi Keputusan di Bawah Risiko**

Pengembangan *prospect theory* oleh Kahneman memberikan kerangka alternatif dalam memahami keputusan di bawah ketidakpastian (Bado, 2024). Berbeda dengan teori utilitas klasik yang mengasumsikan evaluasi berbasis nilai absolut, teori ini menekankan bahwa individu menilai hasil relatif terhadap titik acuan tertentu (*reference point*).

Salah satu temuan utama dalam teori ini adalah adanya kecenderungan *loss aversion*, yaitu kondisi di mana kerugian dirasakan lebih kuat dibandingkan keuntungan dengan nilai yang setara (Anggareini, 2016). Selain itu, individu menunjukkan sensitivitas yang menurun terhadap perubahan nilai, yang berarti bahwa perbedaan kecil pada nilai rendah lebih signifikan dibandingkan perbedaan yang sama pada nilai tinggi.

Implikasi dari *prospect theory* sangat luas dalam menjelaskan perilaku ekonomi yang tampak tidak rasional, seperti keengganan mengambil risiko dalam kondisi keuntungan dan kecenderungan mengambil risiko dalam kondisi kerugian. Dengan demikian, teori ini memperkuat argumen bahwa keputusan ekonomi tidak dapat dipahami secara memadai tanpa mempertimbangkan dimensi psikologis dalam proses evaluasi.

### **Metode Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan jenis penelitian studi literatur (*library research*). Pendekatan ini dipilih karena fokus kajian terletak pada analisis konseptual terhadap pemikiran Daniel Kahneman dalam kerangka Ekonomi Perilaku. Penelitian tidak bertujuan menguji hipotesis secara

empiris, melainkan mengkaji secara mendalam konstruksi teoretis yang menjelaskan pengambilan keputusan ekonomi berdasarkan aspek kognitif dan psikologis.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang berasal dari literatur akademik yang relevan. Data utama mencakup karya-karya yang membahas sistem kognitif, heuristik, dan *prospect theory*. Selain itu, digunakan pula artikel jurnal ilmiah, buku teks ekonomi perilaku, serta publikasi akademik lain yang mendukung analisis. Pemilihan sumber dilakukan secara selektif dengan mempertimbangkan kredibilitas, relevansi, dan kontribusinya terhadap topik penelitian.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi dokumentasi, yaitu dengan menelusuri, membaca, dan mengkaji berbagai sumber tertulis yang berkaitan dengan tema penelitian. Proses ini melibatkan identifikasi konsep-konsep kunci, klasifikasi teori, serta pemetaan hubungan antar gagasan dalam ekonomi perilaku. Dengan demikian, data yang diperoleh tidak hanya bersifat deskriptif, tetapi juga memungkinkan untuk dianalisis secara sistematis dalam kerangka teoretis yang terstruktur.

Analisis data dilakukan menggunakan teknik analisis isi (*content analysis*) yang dipadukan dengan pendekatan deskriptif-analitis. Data yang telah dikumpulkan diinterpretasikan untuk mengungkap makna konseptual dari teori-teori yang dikaji, serta menjelaskan relevansinya dalam konteks pengambilan keputusan ekonomi (Purwanza, 2022). Proses analisis dilakukan secara

bertahap, mulai dari reduksi data, penyajian data, hingga penarikan kesimpulan, sehingga menghasilkan pemahaman yang komprehensif dan koheren terhadap objek kajian.

## **Hasil dan Pembahasan**

### **1. Hasil**

#### **a. Dominasi Proses Intuitif dalam Pengambilan Keputusan Ekonomi**

Hasil kajian menunjukkan bahwa pengambilan keputusan ekonomi dalam praktik sehari-hari tidak sepenuhnya dikendalikan oleh proses rasional yang deliberatif, melainkan lebih sering didominasi oleh mekanisme intuitif (Pasolong, 2023; Indrastuti & Tanjung, 2023). Dalam kerangka pemikiran Daniel Kahneman, kondisi ini berkaitan dengan peran sistem kognitif cepat yang bekerja secara otomatis dan tanpa upaya analitis yang mendalam (Kahneman, 2002). Sistem ini memungkinkan individu mengambil keputusan secara efisien, terutama dalam situasi yang menuntut respons cepat atau ketika informasi yang tersedia terlalu kompleks untuk dianalisis secara menyeluruh.

Dominasi proses intuitif ini terlihat dalam berbagai bentuk keputusan ekonomi, seperti pembelian spontan, pemilihan produk berdasarkan kesan pertama, serta respons terhadap promosi. Individu cenderung tidak melakukan evaluasi komprehensif terhadap seluruh alternatif yang tersedia, melainkan mengandalkan penilaian cepat yang berbasis pengalaman atau persepsi awal. Dengan demikian, rasionalitas

dalam pengambilan keputusan bersifat terbatas dan sangat bergantung pada konteks situasional.

#### b. Peran Heuristik sebagai Strategi Penyederhanaan

Temuan berikutnya menunjukkan bahwa individu secara konsisten menggunakan heuristik sebagai mekanisme untuk menyederhanakan proses pengambilan keputusan (Anahdian, 2025). Dalam konteks Ekonomi Perilaku, heuristik berfungsi sebagai alat kognitif yang memungkinkan individu menghemat waktu dan energi dalam mengevaluasi pilihan ekonomi.

Penggunaan heuristik terlihat dalam kecenderungan individu untuk menilai suatu keputusan berdasarkan informasi yang paling mudah diakses (*availability*), kesesuaian dengan pola yang telah dikenal (*representativeness*), serta ketergantungan pada nilai awal sebagai acuan (*anchoring*). Misalnya, dalam situasi konsumsi, harga awal suatu produk sering kali menjadi referensi utama dalam menilai apakah suatu diskon dianggap menguntungkan atau tidak, meskipun nilai tersebut tidak selalu mencerminkan kondisi objektif.

Meskipun heuristik memberikan efisiensi dalam proses pengambilan keputusan, penggunaannya juga menghasilkan penyederhanaan yang berpotensi mengabaikan informasi penting. Hal ini menyebabkan keputusan yang diambil tidak selalu optimal secara ekonomi, tetapi tetap dianggap memadai oleh individu dalam keterbatasan yang dihadapi.

#### c. Pola Bias Kognitif dalam Keputusan Ekonomi

Analisis lebih lanjut menunjukkan bahwa penggunaan heuristik berkorelasi dengan munculnya bias kognitif yang bersifat sistematis. Bias ini tidak muncul secara acak, melainkan mengikuti pola tertentu yang dapat diidentifikasi dalam berbagai konteks pengambilan keputusan ekonomi.

Salah satu bentuk bias yang paling dominan adalah *loss aversion*, yaitu kecenderungan individu untuk lebih menghindari kerugian daripada mengejar keuntungan (Maharani et al, 2024). Fenomena ini menjelaskan mengapa individu sering kali mempertahankan pilihan yang kurang menguntungkan hanya untuk menghindari realisasi kerugian. Selain itu, *anchoring bias* menunjukkan bahwa keputusan sering kali dipengaruhi oleh informasi awal yang dijadikan titik acuan, sementara *overconfidence* mencerminkan kecenderungan individu untuk melebih-lebihkan kemampuan atau pengetahuan yang dimiliki.

Bias lainnya seperti *framing effect* juga menunjukkan bahwa cara penyajian informasi memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan yang diambil. Informasi yang sama dapat menghasilkan keputusan yang berbeda tergantung pada bagaimana informasi tersebut dikemas. Temuan ini menegaskan bahwa preferensi individu tidak bersifat tetap, melainkan dapat berubah seiring dengan perubahan konteks dan cara informasi disampaikan.

#### d. Evaluasi Keputusan dalam Perspektif Prospect Theory

Hasil kajian juga memperlihatkan bahwa evaluasi terhadap hasil keputusan ekonomi tidak dilakukan secara absolut, melainkan relatif terhadap titik acuan tertentu. Hal ini sejalan

dengan kerangka *prospect theory* yang menekankan bahwa individu menilai keuntungan dan kerugian berdasarkan perubahan dari kondisi awal, bukan berdasarkan nilai akhir semata.

Dalam konteks ini, kerugian memiliki dampak psikologis yang lebih besar dibandingkan keuntungan dengan nilai yang setara. Akibatnya, individu cenderung menunjukkan perilaku yang berbeda dalam situasi keuntungan dan kerugian. Ketika berada dalam posisi memperoleh keuntungan, individu cenderung menghindari risiko, sementara dalam kondisi kerugian, individu justru lebih berani mengambil risiko untuk menghindari kehilangan lebih lanjut.

Selain itu, sensitivitas terhadap perubahan nilai juga tidak bersifat linear. Perubahan kecil pada nilai rendah memiliki dampak yang lebih signifikan dibandingkan perubahan yang sama pada nilai yang lebih tinggi. Pola ini menunjukkan bahwa persepsi individu terhadap nilai bersifat relatif dan dipengaruhi oleh konteks psikologis, bukan semata-mata oleh besaran numerik.

#### e. Kontekstualitas Pengambilan Keputusan dalam Lingkungan Modern

Temuan lain yang muncul dari kajian ini adalah bahwa pengambilan keputusan ekonomi sangat dipengaruhi oleh konteks lingkungan, terutama dalam kondisi modern yang ditandai oleh intensitas informasi yang tinggi. Lingkungan digital, misalnya, menyediakan berbagai stimulus yang

dirancang untuk menarik perhatian dan memicu respons cepat dari individu.

Dalam situasi ini, dominasi proses intuitif menjadi semakin kuat, sementara peluang untuk melakukan evaluasi rasional menjadi semakin terbatas. Individu dihadapkan pada berbagai pilihan yang disajikan secara simultan, sehingga penggunaan heuristik menjadi semakin intensif. Kondisi ini tidak hanya meningkatkan efisiensi dalam pengambilan keputusan, tetapi juga memperbesar kemungkinan terjadinya bias.

Dengan demikian, pengambilan keputusan ekonomi tidak dapat dipisahkan dari konteks sosial dan teknologi yang melingkupinya. Keputusan yang diambil merupakan hasil interaksi antara mekanisme kognitif internal dan stimulus eksternal yang membentuk persepsi individu terhadap pilihan yang tersedia. Temuan ini memperkuat argumen bahwa analisis ekonomi perlu mempertimbangkan dimensi psikologis dan kontekstual secara simultan.

## **2. Pembahasan**

### **a. Dekonstruksi Rasionalitas dalam Pengambilan Keputusan Ekonomi**

Temuan penelitian ini secara konsisten menunjukkan bahwa asumsi rasionalitas penuh dalam ekonomi klasik tidak memiliki daya jelaskan yang memadai ketika dihadapkan pada realitas empiris. Dalam kerangka Ekonomi Perilaku, rasionalitas tidak dihapuskan, melainkan direkonstruksi sebagai kapasitas yang terbatas dan kontekstual. Hal ini menandai pergeseran dari

model normatif menuju model deskriptif yang lebih menekankan bagaimana keputusan benar-benar diambil.

Dominasi proses intuitif sebagaimana dijelaskan oleh Daniel Kahneman mengindikasikan bahwa individu tidak selalu beroperasi dalam kerangka optimasi. Keputusan yang dihasilkan sering kali merupakan respons cepat terhadap situasi yang dihadapi, bukan hasil dari kalkulasi rasional yang komprehensif. Dengan demikian, rasionalitas dalam praktik lebih tepat dipahami sebagai *bounded rationality*, di mana individu berupaya mencapai keputusan yang “cukup memadai” daripada yang optimal.

Analisis ini memperlihatkan bahwa penyimpangan dari rasionalitas bukanlah bentuk kegagalan individu, melainkan konsekuensi logis dari keterbatasan kognitif. Oleh karena itu, model ekonomi yang mengabaikan dimensi ini cenderung menghasilkan simplifikasi yang berlebihan terhadap perilaku manusia.

#### b. Interaksi Sistem Kognitif dan Implikasinya terhadap Kualitas Keputusan

Pembagian antara sistem intuitif dan sistem reflektif memberikan kerangka analitis yang kuat untuk memahami variasi dalam kualitas keputusan ekonomi. Sistem intuitif yang cepat memungkinkan efisiensi, tetapi mengorbankan akurasi, sementara sistem reflektif yang lebih lambat menawarkan ketepatan dengan biaya kognitif yang lebih tinggi.

Dalam praktiknya, individu tidak secara bebas memilih sistem mana yang akan digunakan, melainkan dipengaruhi oleh

kondisi eksternal seperti tekanan waktu, kompleksitas informasi, dan beban kognitif. Hal ini menjelaskan mengapa dalam banyak situasi, terutama yang bersifat rutin atau mendesak, sistem intuitif menjadi dominan. Akibatnya, keputusan yang dihasilkan cenderung bersifat heuristik dan rentan terhadap bias.

Analisis ini menunjukkan bahwa kualitas keputusan ekonomi tidak hanya ditentukan oleh preferensi individu, tetapi juga oleh kondisi yang memicu aktivasi sistem kognitif tertentu. Dengan kata lain, rasionalitas bukan semata atribut internal individu, melainkan hasil interaksi antara kapasitas kognitif dan lingkungan pengambilan keputusan.

#### c. Heuristik sebagai Adaptasi dan Sumber Distorsi

Penggunaan heuristik dalam pengambilan keputusan ekonomi dapat dipahami sebagai bentuk adaptasi terhadap keterbatasan kognitif. Dalam kondisi ideal, individu seharusnya melakukan evaluasi probabilistik yang kompleks, tetapi dalam realitas, proses tersebut terlalu mahal secara kognitif. Heuristik hadir sebagai solusi praktis yang memungkinkan individu tetap dapat mengambil keputusan dalam waktu singkat.

Namun, efisiensi ini memiliki konsekuensi berupa distorsi dalam penilaian. Bias seperti *anchoring* dan *availability* menunjukkan bahwa keputusan sering kali didasarkan pada informasi yang tidak sepenuhnya relevan atau representatif. Dalam konteks ini, kesalahan bukan terjadi karena kurangnya informasi, tetapi karena cara informasi tersebut diproses.

Analisis ini mengarah pada pemahaman bahwa heuristik memiliki sifat ambivalen: di satu sisi adaptif, di sisi lain

menghasilkan bias. Oleh karena itu, evaluasi terhadap keputusan ekonomi tidak dapat hanya menilai hasil akhir, tetapi juga perlu mempertimbangkan proses kognitif yang melatarbelakanginya.

#### d. Prospect Theory dan Reinterpretasi Perilaku Risiko

Temuan terkait *loss aversion* dan evaluasi berbasis titik acuan memberikan dasar untuk mereinterpretasi perilaku individu dalam menghadapi risiko. Dalam kerangka *prospect theory*, keputusan tidak lagi dipahami sebagai hasil dari maksimisasi utilitas yang diharapkan, melainkan sebagai respons terhadap persepsi keuntungan dan kerugian yang bersifat relatif.

Analisis menunjukkan bahwa individu tidak memiliki sikap risiko yang konsisten. Mereka cenderung menghindari risiko dalam kondisi keuntungan, tetapi menjadi lebih berani mengambil risiko dalam kondisi kerugian. Pola ini tidak dapat dijelaskan oleh teori utilitas klasik, tetapi menjadi koheren dalam kerangka ekonomi perilaku.

Implikasi dari temuan ini sangat signifikan, terutama dalam memahami perilaku yang tampak kontradiktif, seperti mempertahankan investasi yang merugi atau mengambil keputusan spekulatif dalam kondisi tertekan. Dengan demikian, *prospect theory* tidak hanya memperbaiki kelemahan teori sebelumnya, tetapi juga menawarkan perspektif yang lebih realistis dalam menganalisis keputusan di bawah ketidakpastian.

#### e. Dimensi Kontekstual dan Produksi Keputusan dalam Era Digital

Salah satu aspek penting yang muncul dari pembahasan adalah peran konteks dalam membentuk keputusan ekonomi.

Lingkungan modern, khususnya yang berbasis digital, tidak bersifat netral, melainkan aktif memengaruhi cara individu memproses informasi. Desain antarmuka, algoritma rekomendasi, dan strategi pemasaran digital secara implisit diarahkan untuk memanfaatkan kecenderungan kognitif individu.

Dalam konteks ini, dominasi sistem intuitif semakin diperkuat karena individu dihadapkan pada arus informasi yang cepat dan berlimpah. Situasi ini mengurangi peluang untuk aktivasi sistem reflektif, sehingga keputusan lebih banyak didasarkan pada respons spontan. Dengan kata lain, lingkungan digital tidak hanya menyediakan pilihan, tetapi juga membentuk cara pilihan tersebut dievaluasi.

Analisis ini menunjukkan bahwa perilaku ekonomi tidak dapat dipahami secara terpisah dari struktur lingkungan yang melingkupinya. Oleh karena itu, pendekatan ekonomi perilaku menjadi semakin relevan dalam menjelaskan dinamika keputusan di era kontemporer, di mana batas antara preferensi individu dan pengaruh eksternal menjadi semakin kabur.

## **Kesimpulan**

Kajian ini menunjukkan bahwa pengambilan keputusan ekonomi tidak dapat dipahami secara memadai melalui asumsi rasionalitas penuh sebagaimana dikemukakan dalam ekonomi klasik. Dalam perspektif Ekonomi Perilaku, keputusan ekonomi merupakan hasil dari interaksi antara keterbatasan kognitif, mekanisme heuristik, serta pengaruh konteks yang melingkupi

individu. Dengan demikian, rasionalitas bersifat terbatas dan tidak terlepas dari dinamika psikologis yang membentuk cara individu memproses informasi.

Kontribusi pemikiran Daniel Kahneman menegaskan bahwa proses pengambilan keputusan dikendalikan oleh dua sistem kognitif yang memiliki karakteristik berbeda. Dominasi sistem intuitif dalam berbagai situasi menjelaskan mengapa individu cenderung mengambil keputusan secara cepat, tetapi rentan terhadap bias. Penggunaan heuristik sebagai strategi penyederhanaan memperkuat efisiensi pengambilan keputusan, namun sekaligus menghasilkan distorsi yang bersifat sistematis, seperti *loss aversion*, *anchoring*, dan *framing effect*.

Melalui kerangka *prospect theory*, kajian ini juga menegaskan bahwa individu mengevaluasi hasil keputusan secara relatif terhadap titik acuan tertentu, bukan berdasarkan nilai absolut. Konsekuensinya, kerugian memiliki dampak psikologis yang lebih besar dibandingkan keuntungan dengan nilai yang setara, sehingga memengaruhi sikap individu terhadap risiko. Pola ini memperlihatkan bahwa preferensi ekonomi tidak bersifat stabil, melainkan dapat berubah sesuai dengan konteks dan cara informasi disajikan.

Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa analisis pengambilan keputusan ekonomi memerlukan pendekatan yang lebih integratif dengan memasukkan dimensi psikologis sebagai variabel utama. Pendekatan ini tidak hanya memberikan pemahaman yang lebih realistis terhadap perilaku ekonomi individu, tetapi juga membuka peluang untuk

pengembangan kebijakan dan strategi ekonomi yang lebih adaptif terhadap karakteristik perilaku manusia. Oleh karena itu, kajian berbasis ekonomi perilaku memiliki relevansi yang kuat, baik dalam pengembangan teori maupun dalam praktik ekonomi kontemporer.

### **Daftar Pustaka**

- Anahdiah, S. (2025). *Peran persepsi pada iklan dan literasi konsumen dalam keputusan pembelian Skincare Skintific di Moderasi Heuristic Processing pada Generasi Z di Kota Malang* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim).
- Anggraeni, N. A. (2016). Financial Literacy Biases in Prospect Theory: Empirical Evidence on How Indonesian Money Market Investors Making Financial Decision. *Bandung Institute of Technology*.
- Bado, B., & Dewantara, H. (2024). Investment Decision-Making Among Students Using Prospect Theory in Behavioral Economics. *Fundamental and Applied Management Journal*, 2(2), 40-46.
- Febrianty, S. E., Sentanu, I. G. E. P. S., AP, S., & AP, M. (2023). *Manajemen Pengambilan Keputusan*. Perkumpulan Rumah Cemerlang Indonesia.
- Gilovich, T., Griffin, D. W., & Kahneman, D. (Eds.). (2002). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. Cambridge university press.

- Hidayat, R. (2003). Rasionalitas Semu Dan Anomali Dalam Perilaku Ekonomi. *Buletin Psikologi*, 11(1), 30-46.
- Indrastuti, S., & Tanjung, A. R. (2023). Ekonomi Manajerial Alat Pengambilan Keputusan.
- Judijanto, L. (2025). Analisis Bibliometrik terhadap Bias Kognitif dalam Pengambilan Keputusan Ekonomi. *Sanskara Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 3(03), 136-146.
- Khusaini, M. (2019). *Ekonomi publik*. Universitas Brawijaya Press.
- Maharani, P., Zahra, I. A., & Salsabila, Z. (2024). Analisis Terhadap Behavioral Economics, Financial Psychologi, Loss Averssion Terhadap Mengelola Portofolio Obligasi. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Perpajakan Dan Tata Kelola Perusahaan*, 2(1), 260-272.
- Pasolong, H. (2023). Teori pengambilan keputusan.
- Simanjuntak, M., & Moeliono, T. P. (2025). Dari Sistem 1 Ke Sistem 2: Menelusuri Peran Musyawarah Dalam Penalaran Reflektif Dan Koreksi Kerancuan Berpikir. *Jurnal Pembedaan Pancasila*, 5(1), 9-14.
- Yusriza, Y., Afhdal, K., Syarifah Wilda, N., & Amin, M. (2025). Analisis Perilaku Konsumsi Mahasiswa dalam Perspektif Ekonomi Perilaku pada Era Digital. *Economia: Journal of Economics and Management*, 4(1), 39-57. Retrieved from <https://ejournal.cyberdakwa.com/index.php/Economia/article/view/350>