

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Permasalahan

Kehidupan sehari-hari terdiri dari serangkaian keputusan, mulai dari apa yang akan dikenakan hingga memutuskan jurusan apa yang akan diambil di perguruan tinggi atau dengan siapa akan berbagi kehidupan, sedang itu memiliki konsekuensi yang boleh jadi tidak bisa dianggap sepele (Brust-Renck dkk., 2021). Pasalnya, peningkatan kompleksitas dalam proses pengambilan keputusan terus bertambah seiring dengan bertambahnya juga usia seseorang (Strough & Bruine De Bruin, 2020). Sehingga penelitian yang bertujuan untuk memahami bagaimana orang-orang dari berbagai usia mengambil keputusan telah berkembang pesat selama dua dekade terakhir (Hess dkk., 2015), terutama pada kelompok individu dengan fase perkembangan dewasa awal (Icenogle & Cauffman, 2021).

Fase perkembangan dewasa awal yang berkisar pada usia 18-29 tahun merupakan fase transisi seseorang menuju pendewasaan (Arnett dkk., 2014). Pada fase ini seseorang akan memperoleh kemampuan pengambilan keputusan independen yang sebelumnya tidak dimiliki secara normatif atau legal, seperti keputusan untuk membeli serta menggunakan alkohol dan tembakau, menyetujui atau menolak perawatan medis, berinvestasi di bursa efek, memilih untuk melakukan aborsi atau tidak, hingga memilih kandidat presiden berikutnya, yang itu sangat dipengaruhi oleh paduan relevansi kondisi fisik, kognitif, emosional hingga psikososial individu (Halpern-Felsher dkk., 2016).

Penilaian dan pengambilan keputusan yang buruk merupakan sumber dari banyak penyimpangan perilaku seperti, penyalahgunaan obat-obatan terlarang, seks bebas, ceroboh dalam mengemudi, kriminalitas, hingga bentuk perilaku impulsif dan berisiko lainnya yang juga kerap disertai dengan isu kesehatan mental (Dansereau dkk., 2013). Di sisi lain, pengambilan keputusan yang baik hendaklah terhindar dari berbagai bias pemikiran yang sangat rentan dan umum dialami oleh manusia, adapun itu demi memperoleh kemungkinan terbaik dari opsi yang ada (Nikolić, 2018), sementara manusia buruk dalam hal itu (Kahneman, 2013)

Pada kenyataannya, manusia memiliki keterbatasan kemampuan dalam menilai dan menimbang akumulasi informasi (Simon, 1955), terutama bagi individu pada fase perkembangan dewasa awal karena di sana peningkatan kompleksitas informasi, pengalaman baru independensi, juga perkembangan psikososial individu bertemu dalam satu masa (Halpern-Felsher dkk., 2016; Strough & Bruine, 2020; Taber-Thomas & Pérez-Edgar, 2014; Wood dkk., 2018), sehingga hal tersebut dapat berpotensi menimbulkan berbagai bias pemikiran dalam proses pengambilan keputusan (Yao & Li, 2013) seperti apa yang salah satunya ditemukan oleh Kahneman dan Tversky (1979) ketika manusia dijumpai untuk lebih takut merugi daripada senang karena untung dalam jumlah yang sama. Adapun implikasi dari hal tersebut dapat menimbulkan beragam perilaku anomali dalam model pengambilan keputusan rasional, yang pada akhirnya kemudian fenomena tersebut diberi nama *Loss aversion* (Tversky & Kahneman, 1992).

Loss aversion mengacu pada anomali asimetri proporsi penilaian terhadap konsep untung-rugi atas opsi pilihan yang dihadapkan pada manusia

(Kahneman & Tversky, 1979). Dalam kata lain, kerugian ditemui memiliki dampak psikologis yang lebih besar dibandingkan keuntungan dengan proporsi yang sama, karenanya itu orang akan lebih sensitif terhadap kemungkinan kerugian dibandingkan keuntungan (Kahneman, 2013). *Loss aversion* menjelaskan kecenderungan manusia untuk lebih memilih menghindari kerugian daripada memperoleh keuntungan setara atau bahkan lebih, yang kemudian dirumuskan menjadi salah satu prinsip yang mendasari teori prospek, sebuah teori tentang pola perilaku manusia sebagai pelaku ekonomi dalam konteks pengambilan keputusan (Kahneman & Tversky, 1979)

Loss aversion secara mendasar dapat ditilik melalui dua elemen utamanya, yakni fungsi nilai yang condong lebih besar untuk kerugian dibanding keuntungan dan transformasi skala probabilitas nonlinier atau kecenderungan manusia untuk memberi bobot lebih pada probabilitas kecil dan memberi bobot terlalu kecil pada probabilitas yang lebih besar (Tversky & Kahneman, 1992). Sementara itu, upaya pemetaan *Loss aversion* juga melahirkan 4 komponen lain darinya, yaitu saraf, afektif, kognitif dan konatif yang melalui itu ciri lain dari *Loss aversion* dapat tercangkupi (Paraschiv & L'Haridon, 2008)

Loss aversion merupakan fenomena psikologis yang memiliki riwayat perkembangan evolusioner dari segi historis, dan umumnya orang lebih takut rugi (*loss averse*) hingga dua kali lipat dibanding mendapatkan keuntungan setara (Kahneman, 2013). *Loss aversion* juga terdeteksi sebagai respon neurologis dopaminergik alami ke striatum (Sokol-Hessner & Rutledge, 2019). Adapun keadaan khusus mungkin untuk mempengaruhi tingkat kecenderungan dan

keparahannya, seperti pembiasaan dalam merugi yang tidak tabu ditemui pada kalangan profesional di bidang keuangan (Kahneman, 2013), selain juga atribut seperti kepribadian (Bibby & Ferguson, 2011), gender (Nichols & Cook, 2019) dan usia (Mrkva dkk., 2020). disisi lain, *Loss aversion* ditemukan absen dalam pasien penderita *schizoid* (Trémeau dkk., 2008) yang kemudian memberikan perspektif unik mengenai status prevalensi-nya. Di Indonesia sendiri belum banyak yang membahas persoalan ini. Sejauh data yang didapat, sebuah studi ditemukan mengungkap bahwa terdapat kecenderungan hingga 80,8% untuk individu memiliki *Loss aversion* ketika dihadapkan pada pilihan beresiko, dan 57,7% pada pilihan tidak beresiko (Purnomo, 2009).

Sementara itu juga, dari observasi dan wawancara yang dilakukan peneliti pada sejumlah individu dewasa awal secara acak menunjukkan bahwa kebanyakan dari subjek, atau 15 dari 20 responden menampakan adanya kecenderungan *Loss aversion* yang diungkap lewat pertanyaan eksploratif dan simulasi serupa dengan apa yang digunakan oleh Kahneman (2013). Adapun keseluruhan subjek menunjukkan menunjukkan ragam perbedaan tingkat *Loss aversion* dalam beberapa segi, seperti afektif yang terepresentasi oleh perasaan kuat subjek untuk tidak mau rugi lebih dari pada untung dalam jumlah sama, kognitif yang terobservasi melalui pilihan jawaban yang diminati pada pernyataan simulasi, dan konatif yang termanifestasi lewat niat subjek untuk lebih menghindari kerugian lebih daripada mengejar keuntungan dengan jumlah sama yang kiranya sejalan dengan dugaan teoritis sebelumnya.

Salah satu kualitas karakter yang diidentifikasi penting dalam mencapai kedewasaan penuh adalah kemampuan pengambilan keputusan secara independen yang merupakan cerminan dari identitas psikologis dan moral seseorang, yang juga berkaitan dengan kedewasaan kognitif dan kepiawaian untuk menimbang berbagai pertimbangan sebelum memutuskan suatu pilihan (Wood dkk., 2018). Sehingga *Loss aversion* dengan statusnya sebagai bias kognitif, hendaknya memiliki keberadaan yang seminimal mungkin—tergantikan dengan pemahaman lebih atas konteks (Clay dkk., 2017; Yao & Li, 2013). Adapun itu demi pengambilan keputusan yang lebih optimal (Páez-Gallego dkk., 2020), hingga kesejahteraan yang lebih baik secara keseluruhan (Koan dkk., 2021)

Loss aversion sebagai catatan, telah membantu menjelaskan berbagai anomali perilaku manusia yang menyimpang dari teori sebelumnya yaitu *Expected utility theory* (Peasgood, 2014), dan telah digunakan untuk menjelaskan banyak hal seperti, efek pemingkaian (Levin dkk., 1998), bias *status quo* sekaligus efek *endowment* (Kahneman dkk., 2000), *sunk cost fallacy* (Arkes & Ayton, 1999), efek daya tarik (Highhouse, 1996) efek kompromi (Tversky & Simonson, 1993), pilihan merek (Hardie dkk., 1993), hingga bias dalam pemilihan umum (Quattrone & Tversky, 1988).

Loss aversion lebih jauh lagi, dalam 3 eksperimen menunjukkan pengaruhnya pada pengambil keputusan dalam melakukan perbuatan tidak etis (Kern & Chugh, 2009). Dalam penelitian lain *Loss aversion* serasi dalam responsifitas bersama dengan tingkat keparahan depresi (Engelmann dkk., 2017), yang menariknya, trauma masa kanak-kanak menjadi faktor predominan dalam memprediksi tingkat

Loss aversion pada pasien dengan gangguan depresi dan regulasi emosi maladaptif (Huh dkk., 2016). Selain daripada itu semua, besaran *Loss aversion* juga dimoderasi oleh kepribadian psikopatik (Schulreich dkk., 2016), yang pada akhirnya menarik perhatian lebih terhadap fenomena ini.

Hasil riset menanggukkan bahwa *Loss aversion* merupakan bagian dari kerangka kerja saraf yang memperlihatkan peran dopamin berbeda dalam *reward system* di otak (Sokol-Hessner & Rutledge, 2019). Status sosio-ekonomik juga didapati menjadi faktor dari pembentukan *Loss aversion* seperti kedudukan atau jabatan (Inesi, 2010) dan penghasilan (Tanaka dkk., 2010). Selaras dengan itu, evaluasi pada 53 negara di dunia juga sampai pada kesimpulan bahwa perbedaan budaya dapat pula memprediksi tingkat kecenderungan *Loss aversion* (Wang dkk., 2017). Tak terlepas itu, evaluasi emosi pada diri subjek juga menjadi elemen kunci dalam dinamika pembentukan *Loss aversion* (Kahneman, 2013). Penelitian sebelumnya juga menemukan bahwa kemampuan pemrosesan informasi (Clay dkk., 2017; Mrkva dkk., 2020) dan *trait alexithymic* dalam peta kepribadian seseorang dapat memprediksi intensitas *Loss aversion* (Bibby & Ferguson, 2011)

Alexithymia, memiliki riwayat unik terkait dengan konteks pengambilan keputusan karena kerap dihadapkan dengan dilema moral dan pertimbangan atas emosi orang lain yang sulit dipahami oleh individu itu sendiri yang lantas menimbulkan pelemahan sensitifitas seseorang terhadap norma moral (Chen dkk., 2023). hal itu juga dapat membawa individu tersebut ke kondisi yang kurang menguntungkan seperti perilaku agresi, depresi hingga kecenderungan bunuh diri (Hemming dkk., 2019), sedang mana kondisi *Alexithymia* sendiri tidak termasuk

kedalam klasifikasi suatu isu kesehatan mental di DSM V. jadi kiranya penting untuk lebih dapat memahami perihal ini lebih jauh yang dalam konteks kali ini adalah pengambilan keputusan pada masa dewasa awal, mengingat juga bahwa 1 dari 10 orang di dunia memiliki kecenderungan ini (Poquérusse, 2018).

Peter Emanuel Sifneos (1973) menciptakan istilah "*Alexithymia*" untuk menggambarkan pasien-pasien dengan penyakit psikosomatik, yang menunjukkan kesulitan dalam mengidentifikasi dan mengungkapkan perasaan mereka dengan kata-kata yang tepat. Sifneos menggunakan istilah "*Alexithymia*" yang berasal dari bahasa Yunani— *Lexis* (kata-kata) dan *Thymos* (emosi) yang secara harfiah berarti "tidak adanya kata-kata untuk emosi". *Alexithymia* didefinisikan sebagai suatu fitur kepribadian dimensional individu tentang keterbatasan kemampuan seseorang dalam memahami dan mengekspresikan emosi. *Alexithymia* di sisi lain, juga dikenal sebagai "kebutaan emosional", mengacu pada kesulitan atau ketidakmampuan untuk mengidentifikasi, mengalami, dan menggambarkan emosi seseorang (Heilmann & Nadeau, 2021)

Taylor dkk., (1997) mengkategorikan ciri dari *Alexithymia* kedalam tiga komponen yaitu Difficulty identifying feeling (DIF): yaitu kesulitan mengidentifikasi perasaan dan membedakan antara perasaan dan sensasi tubuh dari gairah emosional, Difficulty describing feeling (DDF): yakni kesulitan menggambarkan perasaan kepada orang lain, dan External-oriented thinking (EOT): atau gaya kognitif yang terikat pada stimulus dan berorientasi eksternal. Walau terdapat diskursus terkait dengan komponen ciri tersebut dalam beberapa

kasus ekstreme, tetapi secara keseluruhan individu *Alexithymic* tidak memiliki pemahaman adekuat akan emosinya sendiri (Timoney & Holder, 2013).

Pada penelitian sebelumnya, *Alexithymia* dikaitkan dengan toleransi kerugian yang lebih tinggi (Ferguson dkk., 2009) dan kecenderungan konsisten untuk mengambil keputusan yang merugikan dalam perlakuan IGT (*Iowa Gambling Task*) (Zhang dkk., 2017) yang mengindikasikan penurunan *Loss aversion* seiring dengan peningkatan ciri *Alexithymia*. Hipotesis itu kemudian diperluas dengan mengeksplorasi dugaan hubungan yang ada di antara *Loss aversion* dan *Alexithymia* ketika sifat-sifat yang terkait dengan pengambilan risiko seperti ‘pencarian sensasi’ dan sifat-sifat kepribadian (*Big 5*) lainnya dilibatkan dalam kontrol (Bibby & Ferguson, 2011). Dari sana ditemukan bahwa semakin tinggi skor *Alexithymia*, maka semakin rendah *Loss aversion*, bahkan ketika seks, sifat pencarian sensasi, dan sifat kepribadian lainnya diperhitungkan yang pada akhirnya menguatkan dugaan arah hubungan antara *Alexithymia* dan *Loss aversion*.

Dalam penelitian tersebut *Loss aversion* diobservasi dengan menggunakan instrumen Iowa Gambling Task (IGT) dan WTA/WTP yang notabene bahwa hal tersebut mengukur tingkat *Loss aversion* berdasarkan ciri perilaku tampak darinya paska perlakuan atau kondisi (*state*) alih-alih sifat (*trait*) atau kecenderungan psikologis seseorang kendatipun *Loss aversion* sendiri lebih merupakan hal tersebut (Lejarraga & Hertwig, 2022), yang itu membuka peluang diskursus menarik tentangnya mengingat *Loss aversion* sendiri masih minim dalam pembahasan dan hendaknya diperluas kajian tentangnya (Mukherjee, 2019).

Loss aversion masyhur dikenal memegang peranan penting dalam topik studi pengambilan keputusan manusia sebagaimana teori prospek yang menaungi konsep ini pernah menjadi peraih penghargaan Nobel. Namun, selama ini *Loss aversion* sering kali dikaji melalui model eksperimental yang mengungkap bentuk kondisinya (*state*) dari perilaku tampak, tanpa pernah menyentuh tingkat sifat (*trait*) individu (Saefudin, 2022).

Berangkat melalui kesenjangan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengatasinya dengan mengevaluasi dugaan hubungan yang ada di antara *Alexithymia* dan *Loss aversion* lewat pendekatan berbeda yang berfokus pada sifat. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan baru bagi sains terkait topik keengganan terhadap kehilangan, *Alexithymia*, dan pengambilan keputusan secara umum. Adapun rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini adalah: Apakah terdapat hubungan antara *Alexithymia* dengan *Loss aversion* pada subjek dewasa awal di Indonesia?

B. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan

Tujuan dari penelitian ini adalah guna mengetahui hubungan antara tingkat *Alexithymia* dengan *Loss aversion* pada populasi dewasa awal di Indonesia.

2. Manfaat

a. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi khazanah wawasan atau rujukan bagi penelitian lebih andal selanjutnya, terutama mengenai *Loss aversion*, *Alexithymia*, dan lingkup-nya

b. Manfaat praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran lebih jelas tentang hubungan antara *Alexithymia* dan *Loss aversion* pada populasi dewasa awal di Indonesia yang sebelumnya masih samar, sehingga dapat memberikan inspirasi dan wawasan bagi pembaca, peneliti selanjutnya dan penegak kebijakan publik