JURNAL
AKUNTANSI & MANAJEMEN

PENGARUH *FRAMING* PADA KEPUTUSAN INVESTASI DALAM PERSPEKTIF INDIVIDU-KELOMPOK: PENGUJIAN EMPIRIS ATAS *FUZZY-TRACE THEORY*

Amril Arifin *)

ABSTRACT

Gudono dan Hartadi (1998) yang menguji ketepatan teori prospek dalam menjelaskan efek *framing* untuk kasus Indonesia, menginspirasikan pengujian teori alternatif yaitu *fuzzy-trace theory* yang dikemukakan oleh Reyna dan Brainerd (1991). Penelitian dengan eksperimen ini bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh *framing* dalam pembuatan keputusan investasi pada individu maupun kelompok dan juga menguji kemampuan *fuzzy-trace theory* dalam menjelaskan pengaruh *framing*. Penelitian ini melibatkan 42 mahasiswa Program Magister Sains, Universitas Gadjah Mada. Hasil penelitian ini menjelaskan kemampuan *fuzzy-trace theory* dalam menjelaskan efek *framing*, dan memperlihatkan adanya bias akibat pengaruh *framing* baik pada individu maupun kelompok.

Keywords: *framing*, *fuzzy-trace theory*, keputusan individu-kelompok

PENDAHULUAN

Banyak penugasan akuntansi mengharuskan para akuntan untuk membuat pertimbangan dalam mengumpulkan dan menyediakan informasi bagi para manajer untuk digunakan dalam pengambilan keputusan. Ada kemungkinan bahwa para manajer memutuskan atau membenarkan keputusan mereka berdasarkan informasi akuntansi yang disediakan tanpa memperhatikan kandungan informasinya sehingga keputusan managerial yang dihasilkan dari penyimpangan seperti itu mengakibatkan kerugian pada perusahaan dan para pemegang saham (Ashton dan Ashton, 1995). Jadi, mengidentifikasi dampak dari cara pengemasan informasi akuntansi merupakan suatu langkah kritis dalam memahami bagaimana seharusnya informasi akuntansi dikumpulkan dan disediakan untuk memaksimalkan nilai perusahaan.

Pengaruh *frame* atau *framing* adalah sebuah fenomena yang menunjukkan bahwa para pembuat keputusan akan merespon dengan cara yang berbeda pada permasalahan keputusan yang sama jika masalah tersebut disajikan dalam format yang berbeda (Kuhberger, 1998; Levin et. al., 1998). Teori prospek merupakan salah satu teori yang mencoba menjelaskan pengaruh *framing* (Kahneman dan Tversky, 1979; Tversky dan Kahneman, 1981). Teori ini mendukung banyak penemuan dalam penelitian akuntansi, akan tetapi hasil yang tidak konsisten dalam beberapa literatur psikologi akhir-akhir ini (Schneider, 1992) memberi inspirasi para peneliti untuk menjelaskan keterbatasan penggunaan teori prospek dalam menjelaskan pengaruh *framing*.

*) Amril Arifin, SE., M.Si., adalah Dosen Tetap STIE YPUP Makassar.

Teori alternatif untuk menganalisa pengaruh *framing* dikembangkan pada awal tahun 1990an (Reyna dan Brainerd, 1990; Reyna dan Brainerd, 1991a; Reyna dan Brainerd, 1991b). *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 infromasi yang kompleks. *Fuzzy-trace theory* telah digunakan untuk menguji pengaruh *framing* dalam pembuatan berbagai pilihan bersiko standar (Reyna dan Brainerd 1991a; Reyna dan Ellis, 1994). Penelitian terakhir dari Chang et. al. (2002) menemukan bahwa *fuzzy-trace theory* lebih dapat menjelaskan pengaruh *framing* dalam pengambilan keputusan akuntansi manajerial, dibandingkan dengan teori prospek.

Sementara itu dalam beberapa hasil penelitian tentang pengambilan keputusan, terdapat indikasi bahwa keputusan kelompok sebagai hasil interaksi anggota kelompok menghasilkan sebuah *risky shift*[2] dalam pembuatan keputusan, sementara penelitian yang lain menemukan beberapa penyimpangan. Kebanyakan penelitian mendukung *group-induced shift theory* yang menyatakan bahwa interaksi kelompok mengarahkan keputusan kelompok lebih ekstrim daripada keputusan individu (Rutledge dan Harrel, 1994).

Kebanyakan penelitian pembuatan keputusan dalam domain akuntansi memfokuskan pada pembuatan keputusan oleh individu. Banyak kritik atas keberadaaan penelitian yang memfokuskan pada pembuatan keputusan oleh individu dalam lingkungan yang didominasi oleh pembutan keputusan kelompok (Arnold dan Sutton, 1997). Pertimbangan masalah keputusan kelompok perlu dipertimbangkan dengan dua alasan. Pertama, keputusan pengalokasian sumberdaya (investasi) dan evaluasi kinerja dibuat oleh kelompok manajer bukan olah para manajer secara perorangan (Anthony dkk., 1989). Kedua, konsisten dengan yang pertama, para peneliti akuntansi manajemen telah menyebutkan pentingnya meneliti fenomena akuntansi manajemen dari perspektif kelompok (Libby dan Luft, 1993).

Penelitian ini bertujuan untuk menguji secara empiris mengenai (1) pengaruh *framing* dalam pembuatan keputusan investasi oleh individu dan kelompok, (2) perbedaan keputusan investasi oleh individu dan kelompok, (3) kemampuan teori dari *fuzzy-trace* theory dalam menjelaskan pengaruh *framing*. Selanjutnya uraian paper ini dikelompokkan sebagai berikut.

TINJAUAN LITERATUR DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Keputusan Individu-Kelompok

Penelitian tentang perbandingan keputusan kelompok dan keputusan pradiskusi dalam pemilihan resiko dimulai oleh penelitian Stoner (1961). Hasil penelitiannya menemukan bahwa keputusan kelompok cenderung lebih ekstrim daripada keputusan pradiskusi individu dan dalam arah yang sama. Beberapa penelitian berikutnya yang dilakukan oleh Moscovici dan Zavalloni (1969) dan Myer dan Lamm (1976) menemukan hasil yang konsisten dengan penelitian Stoner (Isenberg, 1986). Hasil penelitian tersebut menunjukkan terjadinya pergeseran keputusan pradiskusi individu dengan keputusan kelompok.

Pergeseran keputusan individu kelompok dikenal dengan *the risk-shift phenomena* (RSP). Fenomena *risk-shift* dapat dijelaskan oleh teori polarisasi kelompok. Polarisasi kelompok terjadi ketika adanya pergeseran dalam pengambilan resiko antara keputusan individu dan kelompok atau ketika posisi pradiskusi awal anggota kelompok dapat mempengaruhi diskusi kelompok selanjutnya dalam pembuatan keputusan (Isenberg, 1986). Sejumlah teori telah dikembangkan untuk menjelaskan hal-hal yang mungkin mempengaruhi keputusan kelompok. Wallach dkk. (1964) mengembangkan *diffusion of responsibility theory* yang menyatakan bahwa pergeseran keputusan terjadi karena tidak ada seorangpun yang bertanggungjawab atas keputusan kelompok. Hasil penelitian Brown (1965) 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 (praduskusi) individu (Rutledge dan Harrell, 1994). Isenberg (1986) melakukan sebuah telaah kritikal 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. Diskusi kelompok dapat menyebabkan para individu mengubah keputusannya kearah yang sama dengan keputusan pradiskusi mereka karena diskusi tersebut menghadapkan para individu dengan argumen-argumen persuasif yang mendukung ke arah tersebut. Burnstein, dalam Naim (1998) menyatakan bahwa kepersuasifan suatu argumen atau informasi ditentukan oleh faktor-faktor seperti 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 dalam 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 (Isenberg, 1986)

Kebanyakan penelitian keputusan kelompok dalam organisasi bisnis memfokuskan pada *group-induced shift theory*. Schultz dan Reckers (1981) menguji posisi pengambilan resiko (*risk taking*) oleh individu dibandingkan kelompok dalam mengungkapkan *loss contingencies*. Penelitiannya menyimpulkan bahwa pergeseran keputusan yang terjadi tidak signifikan, walaupun Schultz dan Reckers (1981, p.494) mengindikasikan bahwa *assignment* atas subyek terjadi bias, yang mungkin dapat menjadi penjelasan atas *lack* hasil penelitiaanya. Solomon (1982) membandingkan spesifikasi distribusi probabilitas individu dengan tiga anggota kelompok. Hasilnya mengindikasikan bahwa keputusan kelompok lebih ekstrim dibandingkan dengan keputusan individu. Hasil ini konsisten dengan penelitian sebelumnya. Johnson (1994) meneliti tentang review kertas kerja auditor yang dilakukan secara individual dan berkelompok. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa kelompok auditor lebih akurat dan lebih baik dalam melakukan koreksi atas kesalahan memori daripada auditor individual. Reckers dan Schultz (1993) membandingkan individu versus kelompok dalam hal penelitian resiko kecurangan. Hasil penelitiannya menemukan bahwa kelompok lebih patuh dalam menerapkan standar akuntansi daripada individu. Stocks dan Harrell (1995) membanduingkan kinerja individu dan kelompok dalam penggunaan rasio keuangan untuk menilai kesulitan keuangan (*financial stress*). Hasil penelitannya menunjukkan bahwa kelompok lebih mampu memanfaatkan informasi rasio-rasio keuangan dalam menilai kesulitan keuangan perusahaan. Hasil penelitiannya ini konsisten dengan penelitian terdahulu.

Trotman dkk. (1983) membandingkan individu dengan kelompok dalam hal sistem pengendalian internal. Hasilnya menemukan bahwa respon kelompok berada pada rata-rata dibandingkan respon individu. Hasil ini tidak konsisten dengan penelitian sebelumnya.

Pengaruh Framing dan Masalah Penyakit Asia

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 altenatif 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, subyek mereka lebih menyukai program A (program tanpa risiko) dari pada memilih program B (berisiko) yang menawarkan probabilitas 1/3, untuk menyelamatkan 600 orang (28%). Menurut *expected utility theory* (Friedman dan Savage 1948), 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 subyek lebih menyukai program D (78%) dibandingkan program C (22%). Hal inilah yang disebut pengaruh *framing*, yaitu ketika suatu masalah yang sama dengan *frame* yang berbeda dapat mengakibatkan pembalikan pilihan atau pilihan yang berbeda. Tversky dan Kahneman (1979) menggunakan teori prospek sebagai kerangka untuk menjelaskan fenomena ini.

Menurut teori prospek, selama pembuat keputusan mempersiapkan analisis prospek, secara keseluruhan telah terjadi dua tahapan. Pada tahap pertama adalah proses *editing* psikologis, yang berlangsung dalam rangka untuk mengorganisir prospek, sedangkan pada 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 peng*code*an 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 di atas titik referen 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 daripada nilai kemenangan sejumlah uang yang sama. Itulah sebabnya dalam situasi rugi (*losses*) orang cenderung lebih nekat dalam menanggung risiko (*risk-seeking*), karena kegagalan lebih lanjut akan menghasilkan nilai subyektif lebih rendah dibandingkan keberhasilan.

Pada permasalahan dengan *frame* positif pada program A dan B yaitu akan diselamatkan akan mendorong kearah suatu acuan bahwa "penyakit akan membunuh 600 orang". Dalam masalah ini, 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. Dalam permasalahan 2, menggunakan *frame* negatif (akan meninggal), sehingga pembuat keputusan merasa hasil kedua program (C dan D) sebagai kerugian. Jika pembuat keputusan lebih mengambil risiko, terhadap kecembungan dari fungsi nilai bentuk S, maka diramalkan memilih Program D karena alternatif ini menawarkan sepertiga kesempatan, yaitu tidak ada orang yang akan mati.

Fuzzy-Trace Theory

Reyna dan Brainerd (1990) menemukan *Fuzzy-Trace Theory* (FTT) sebagai alternatif dalam menjelaskan pengaruh *framing*. Teori ini berbeda dengan teori prospek, FTT mengasumsikan individu lebih memilih untuk menggunakan alasan yang menyederhanakan penyajian informasi (intisari) (Reyna dan Brainerd 1991a). Menurut FTT, ketika pembuat keputusan sedang menyandi informasi secara kata demi kata, mereka menyadap pola global dari informasi yang dipresentasikan dan kemudian secara mental menghadirkan keputusan pada tingkat yang berbeda. Ketidakjelasan terhadap rangkaian kata demi kata ini, memungkinkan pembuat keputusan menghasilkan pembalikan pilihan.

Reyna dan Brainerd (1991a, 1995) menggunakan FTT untuk menjelaskan efek *framing* klasik (penyakit Asia). Ketika informasi kwantitatif 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". Karenanya, menurut FTT, pembedaan yang tak jelas dari pilihan di permasalahan penyakit Asia dapat dinyatakan 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.

Berdasarkan FTT, 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 (1991a, 1995), menemukan bahwa pemindahan semua angka-angka dari permasalahan penyakit Asia dan menggantikannya dengan ungkapan yang tidak jelas tidak menghapuskan efek *framing*.

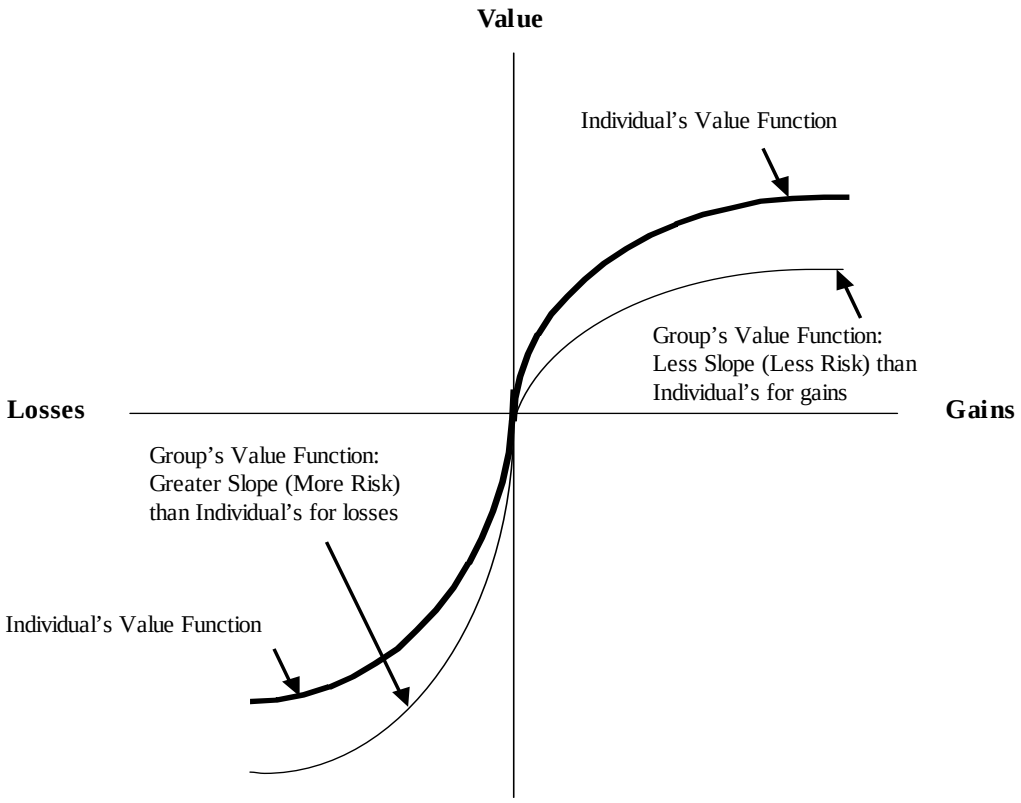
Stone dkk., (1994) menyimpulkan bahwa *fuzzy-trace* theory adalah lebih baik dalam menjelaskan efek *framing*. Beberapa penelitian lainnya dalam *judgment* dan pengambilan keputusan, juga menggunakan FTT untuk menyelidiki keterlibatan pemikiran dengan probabilitas kondisional (Wolfe 1995), *stereotypes* sosial (Davidson 1995), dugaan motivasional (Klaczynski dan Fauth 1997), dan berbagai jenis pengurangan, termasuk pemikiran kausal (Klaczynski dan Narasimhan 1998).

Penelitian tentang keputusan kelompok pada umumnya menemukan bahwa interaksi kelompok akan mempertinggi kecenderungan keputusan awal anggota kelompok. Interaksi kelompok menyebabkan anggota kelompok untuk memindahkan posisi pengambilan risiko lebih jauh dari titik netral tetapi dalam arah yang sama (Isenberg, 1986; Rutledge dan Harrel, 1994). Sebagai contoh, Isenberg (1986) menyatakan bahwa keputusan anggota kelompok secara individual berada pada rata-rata dan cenderung moderat, diskusi kelompok menghasilkan kecendrungan yang lebih ekstrim dalam arah yang sama dengan keputusan anggota kelompok secara individual.

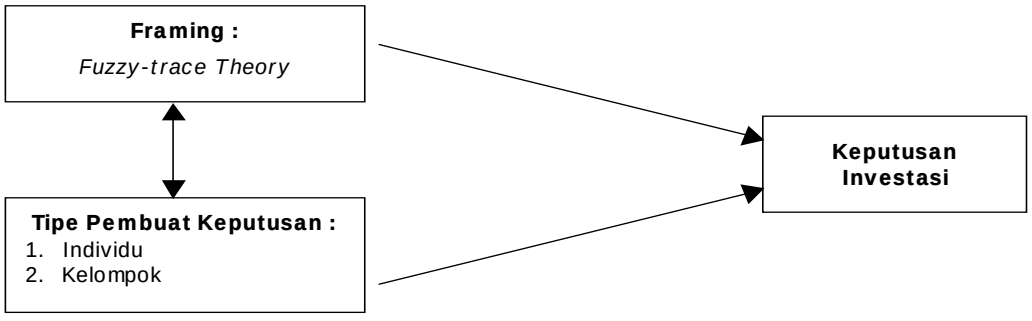
Hasil penelitian tentang keputusan kelompok menyatakan bahwa pengaruh *framing* akan menjadi ekstrim untuk kelompok dibandingkan dengan individu. Paese dkk., (1993) menemukan bahwa jika *frame* yang sama disodorkan kepada subyek individu dan kelompok, pengaruh *framing* menjadi lebih besar pada kelompok daripada individu. Hasil penelitian Naim (1998) menemukan bahwa pengaruh *framing* lebih besar terhadap keputusan kelompok daripada individu ketika menilai hasil-hasil yang sukses (*successful outcomes*), hasil penelitian ini konsiten dengan penelitian terdahulu.

Negative-frame dapat mendorong perilaku cenderung untuk mengambil resiko dan *positive-frame* mendorong perilaku menghindari risiko. Dalam konteks keputusan investasi, informasi yang disajikan secara *negative-frame* akan mempengaruhi peningkatan preferensi risiko oleh individu, sedangkan kelompok diprediksikan akan menunjukkan preferensi yang lebih besar terhadap risiko daripada individu. Pada kondisi *positive-frame*, individu diperkirakan menunjukkan penurunan preferensi terhadap risiko begitu juga dengan kelompok akan menunjukkan penurunan preferensi atas risiko, interaksi ini dapat dilihat pada Gambar 1.

Gambar 1
Kurva S



Gambar 2
Model Skematis Penelitian
Framing :



Sumber: Rutledge dan Harrel. 1998.

Secara ringkas, *fuzzy-trace* theory mengasumsikan individu lebih memilih untuk menggunakan alasan yang menyederhanakan penyajian informasi (intisari). Maka, hipotesis pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

H1 : Menurut FTT, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *gain-domain/positif-frame*, individu akan memilih keputusan yang kurang berisiko (*less-risky*) daripada keputusan yang berisiko. Ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *loss-domain/ negative-frame*, individu akan memilih keputusan yang berisiko daripada keputusan yang kurang berisiko.

H2 : Menurut FTT, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *gain-domain/positif-frame*, kelompok akan memilih keputusan yang kurang beresiko (*less-risky*) daripada keputusan yang berisiko. Ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *loss-domain/ negative-frame*, kelompok akan memilih keputusan yang berisiko daripada keputusan yang kurang berisiko.

H3 : Menurut FTT, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *gain- domain/positif-frame*, keputusan kelompok kurang berisiko (*less-risky*) daripada keputusan individu.

H4 : Menurut FTT, ketika penyajian informasi dalam pembuatan keputusan dinyatakan dalam *loss-domain/negative-frame*, keputusan kelompok lebih berisiko (*more-risky*) daripada keputusan individu.

METODOLOGI PENELITIAN

Subyek Penelitian

Penelitian ini melibatkan 42 mahasiswa Semester I dan II, Jurusan Akuntansi, Program Magister Sains, Universitas Gadjah Mada. Menurut penelitian Gudono dan Hartadi (1998), mahasiswa diharapkan dapat mewakili keadaan yang ada, karena mahasiswa tidak berbeda secara signifikan dengan para pelaku bisnis dalam menyelesaikan tugas pengambilan keputusan.

Berdasarkan 42 responden, 21 orang berjenis kelamin Pria, dan 21 Wanita. Rata-rata umur responden adalah 29,2 tahun, dengan usia minimum adalah 23 tahun sedangkan usia maksimum adalah 45 tahun. Data demografi lainnya adalah pengalaman kerja yang berhubungan dengan persepsi diri partisipan yang disesuai dengan penelitian ini, dengan rata-rata 1.14 tahun sedangkan pengalaman kerja maksimum adalah 11 tahun dan minimum adalah 0.

Desain Penelitian

Eksperimen ini menggunakan *within-subjects design* dengan faktorial 2x2 (Tabel 1). Dua variabel independen yaitu *framing* dan tipe pembuat keputusan, sedangkan variabel dependennya adalah keputusan investasi. *Framing* terdiri atas FTT (*gain-domain/positive-frame*) dan FTT (*loss-domain/negative-frame*). Tipe keputusan terdiri atas individu dan kelompok, sedangkan variabel dependennya adalah keputusan investasi

Tabel 1
Desain Eksperimen 2 x 2
(*Framing* x Tipe Pembuat Keputusan)

	Framing	
	Positive Frame	*Negative Frame*
Tipe Pembuat Keputusan :		
Individu	Perlakuan 1	Perlakuan 2
Kelompok	Perlakuan 3	Perlakuan 4

Partisipan diproyeksikan sebagai *corporate controler* yang diminta memberikan saran/rekomendasi kepada general manajer, perihal investasi peralatan untuk mencegah pencemaran limbah. Eksperimen akan dibagi menjadi dua tahap, masing-masing adalah: pada tahap pertama, individu membuat keputusan investasi, kemudian pada tahap kedua, kelompok membuat keputusan investasi seperti yang disajikan pada Tabel 2 (lampiran).

Instrumen Penelitian

Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah instrumen yang dipakai dalam penelitian Chang et. al., (2002) dan selanjutnya dikembangkan oleh peneliti. Kasus yang diberikan yaitu responden berperan sebagai *corporate controller* pada suatu perusahaan. Eksperimen meminta responden untuk merekomendasikan pilihan kepada General Manager tentang investasi berupa pembelian peralatan yang baru dengan berpedoman pada pengumuman standar perlindungan lingkungan yang baru dikeluarkan oleh pemerintah. Responden juga diminta menentukan tingkat keyakinan atas pilihan mereka dan juga dapat menulis komentar pada halaman yang telah disediakan.

Prosedur Eksperimen

Sebelum eksperimen dimulai peneliti menjelaskan terlebih dahulu akan pentingnya reponden untuk mempersepsikan diri sebagaimana pada kasus yang diberikan, masing-masing responden menerima imbalan dari peneliti untuk penelitian ini. Eksperimen pertama, instrumen secara acak dibagikan kepada responden kemudian disediakan waktu selama 10 menit untuk mengisi instrumen yang diberikan, setelah membaca kasus, responden menentukan pilihan atas *option* yang diberikan, kemudian menentukan tingkat keyakinan atas pilihan mereka, setelah itu responden mengisi data demografi yang ada pada lembar terakhir kuesioner.

Pada eksperimen kedua, instrumen yang telah dinomori oleh peneliti dibagikan kepada responden, penomoran itu menentukan pembagian group responden, masing-masing responden dikelompokkan dua sampai tiga orang dalam sebuah *group*/kelompok. Selama 15 menit waktu yang diberikan, sebelum responden menentukan pilihan, mereka diminta berdiskusi sesama angota dalam *group*, kemudian membuat pilihan serta tingkat keyakinan akan pilihan mereka. Eksperimen ditutup dengan penjelasan dari peneliti akan maksud dari penelitian ini, pada sesi ini menimbulkan banyak pertanyaan dari responden, hal ini menunjukkan ketertarikan responden akan penelitian ini.

Variabel Penelitian

Variabel independen dalam penelitian ini terdiri dari *framing* dan tipe pembuat keputusan. *Framing* berkaitan dengan bagaimana cara suatu fakta atau informasi diungkapkan (Tversky dan Kahneman, 1979, 1981; Rutledge dan Harrel, 1994; Gudono dan Hartadi, 1998). Dalam penelitian ini menggunakan *fuzzy-trace theory* yang menjelaskan efek *framing*, yang diuji pada *gain-domain/positive-frame* dan *loss-domain/negative frame*. Tipe pembuat keputusan didefinisikan sebagai pelaku dalam pembuatan keputusan investasi, yaitu secara individu atau secara kelompok. Kasus akan diselesaikan terlebih dahulu oleh individu, kemudian diselesaikan secara kelompok.

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah keputusan investasi, yang didefenisikan sebagai suatu kondisi dimana partisipan diminta memberi rekomendasi kepada *general manager* yang harus mengambil keputusan investasi. Pengukuran rekomendasi ini didasarkan pada hasil dari penyelesaian studi kasus yang dilakukan oleh partisipan, dalam bentuk pemilihan *option* kemudian tingkat keyakinan atas pilihan dari *option* tersebut.

Metode Analisis Data

Pengujian Chi-Square dilakukan untuk melihat apakah terdapat perbedaan antara individu dan kelompok dalam memberikan rekomendasi atas *option* yang diberikan. Kemudian sebagai analisis tambahan, karena selain diminta memberi rekomendasi, responden juga diminta untuk memilih tingkat risiko atas rekomendasi yang mereka berikan. Peneliti menggunakan *Analysis of Covariance* (ANCOVA), dengan opsi pilihan dari responden sebagai variabel dependen, dan pilihan risiko dari responden sebagai suatu *covariate*.

HASIL PENELITIAN

Pengujian H1 dilakukan untuk mengetahui apakah ada perbedaan keputusan yang dibuat oleh individu jika informasi investasi disajikan dalam *gain-domain/positive-frame* dan ketika informasi disajikan dalam *loss-domain/negative-frame* (lihat Tabel 3 lampiran)

Nampak pada tabel 3, ketika pilihan dinyatakan dalam *gain-domain/positive frame*, dari 20 partisipan individu, 16 partisipan memilih opsi A (kurang berisiko) dan sisanya 4 partisipan memilih opsi B (berisiko). Dapat dikatakan 80% individu memilih alternatif yang kurang beresiko (Opsi A) ketika informasi keputusan disajikan dalam *gain-domain/positive-frame.*

Pada sisi lain ketika pilihan dinyatakan dalam *loss-domain/negative-frame*, dari 22 partisipan, 4 (18.2%) partisipan memilih opsi A, dan 18 (81.8%) partisipan memilih opsi B. Dengan demikian, 81.8% individu memilih alternatif yang berisiko ketika informasi keputusan disajikan dalam *loss-domain/ negative-frame*. Hasil *Chi-Square*=16.050, *p*=0.000 pada tabel 3-*statistical test* 1 menandakan adanya perbedaan dalam pengambilan keputusan oleh individu, ketika informasi keputusan disajikan dalam *gain-domain/positive-frame* dan *loss-domain/negative-frame*. Temuan ini mendukung H1. Pengujian H2 dilakukan untuk mengetahui apakah ada perbedaan keputusan yang dibuat oleh kelompok jika informasi investasi disajikan dalam *gain-domain/positive-frame* dan ketika informasi disajikan dalam *loss-domain/negative-frame.*

Hasil yang sama dengan individu juga ditunjukkan pada pengujian kelompok (tabel 3). Pada *gain-domain/frame-positif* secara ekstrim 20 partisipan (100%) memilih opsi A (kurang beresiko), dan pada *loss-domain/negative-frame* 2 (9.1%) partisipan memilih opsi A, dan 20 (90.9%) partisipan memilih opsi B. Hasil *Chi-Square*=34.711, *p*=0.000 pada tabel 3-*statistical test* 1 menunjukkan adanya perbedaan pengambilan keputusan pada kelompok, ketika informasi keputusan disajikan dalam *gain-domain/ positive-frame* dan *loss-domain/negative-frame*. Hasil ini mendukung H2 serta menunjukkan kemampuan *fuzzy-trace* theory dalam menjelaskan efek *framing* pada pengambilan keputusan investasi.

Pengujian H3 dan H4 dilakukan untuk mengetahui apakah ada perbedaan keputusan yang dibuat pada individu dan kelompok jika informasi investasi disajikan dalam *gain-domain/positive-frame* dan ketika informasi disajikan dalam *loss-domain/negative-frame*.

Hasil *Chi-Square*=4.444, *p*=0.035 yang ditunjukkan pada tabel 3-*statistical test* 2, menunjukkan bahwa terdapat perbedaan dalam pengambilan keputusan antara individu dan kelompok ketika informasi keputusan disajikan dalam *gain-domain/positive-frame*, yaitu keputusan kelompok akan kurang berisiko dibanding keputusan kelompok. Temuan ini mendukung H3. Pada sisi lain, ketika informasi keputusan disajikan dalam *loss-domain/ negative-frame* tidak terdapat perbedaan antara keputusan yang dibuat oleh individu maupun kelompok, hal ini dapat dilihat pada tabel 3-*statistical test* 2 dengan nilai *Chi-Square*=0.772, *p*=0.380. Temuan ini menolak H4.

Analisis Tambahan

Fuzzy-trace theory menunjukkan bahwa jika pilihan dapat disederhanakan, maka akan terdapat efek *framing* (Chang et al., 2002). Hal tersebut juga diungkapkan oleh Wang (1996); Sickar dan Highouse (1998) yang menemukan bahwa pemilihan risiko atau tingkat keyakinan sama halnya dengan *framing*, juga merupakan faktor yang berpengaruh dalam pengambilan keputusan. Untuk membuktikan prediksi *fuzzy-trace theory* ini maka dilakukan analisis tambahan menggunakan ANCOVA, dengan memasukkan pilihan risiko responden sebagai suatu *covariate*. Hasil yang ditunjukkan dalam tabel 4 mendukung prediksi ini, yaitu keberadaan efek *framing* sekaligus menunjukkan kemampuan *Fuzzy-Trace Theory* dalam menjelaskan efek *framing*. Hasil pada tabel 4 yaitu nilai p = 0.221 untuk tingkat keyakinan dan p = 0.000 untuk pengaruh *framing*, menunjukkan bahwa pilihan tingkat risiko responden dalam membuat keputusan bukan merupakan faktor yang berpengaruh, tetapi sangat dipengaruhi oleh efek pembingkaian atau *framing (*lihat tabel 4 lampiran).

Diskusi dan simpulan

Untuk menentukan teori manakah yang terbaik dalam menjelaskan efek *framing* di dalam pembuatan suatu keputusan yang terkait dengan akuntansi, dalam hal ini adalah akuntansi managerial, tentunya dibutuhkan pengujian yang jauh lebih spesifik. Penelitian ini berhasil menemukan kemampuan dari *fuzzy-trace theory* dalam menjelaskan efek *framing* baik pada individu maupun kelompok. Analisis tambahan dengan menggunakan ANCOVA manambah *additional power* dalam menjelaskan hasil penemuan ini.

Pada perbedaan keputusan antara kelompok dan individu, ketika informasi disajikan dalam *gain-domain/positive-frame*, hasilnya memperlihatkan bahwa pengaruh *framing* menjadi lebih besar pada kelompok daripada individu. Perbedaan ini menunjukkan terjadinya polarisasi kelompok. Hasil ini konsisten dengan penelitian Paese *et. al.*, (1993), Rutledge dan Harrell (1994), dan Haryanto (2000). Namun ketika informasi keputusan disajikan dalam *loss-domain/ negative-frame*, perbedaan keputusan antara individu dan kelompok tidak memperlihatkan adanya polarisasi kelompok. Hasil ini berbeda dengan beberapa penelitian sebelumnya. Hal ini bisa disebabkan oleh *design* penelitian dengan menggunakan *within-subjects design*, sehingga memungkinkan adanya *halo effect* yang dapat mempengaruhi sensitivitas partisipan ketika kasus diberikan lagi pada kelompok. Bowditch dan Buono (1990) serta Seamon et. al., (2002), mengungkapkan bahwa pemberian informasi secara berulang-ulang (*repetition*) memang bisa mempengaruhi persepsi sesorang dan perilakunya.

Ada keterbatasan yang perlu diungkapkan pada penelitian ini. Oleh karena ini adalah sebuah eksperimen sehingga validitas eksternal penelitian ini sangat terbatas, ditambah lagi kasus yang diberikan tidak bersifat umum yaitu mengenai pengendalian polusi terhadap lingkungan, yang merupakan masalah yang belum menjadi perhatian pada negara ini.

Keterbatasan tersebut di atas dapat menjadi acuan dalam penelitian di masa mendatang, dan sebagai tambahan riset di masa mendatang juga dapat lebih menyediakan metode yang lebih baik dengan membandingkan secara langsung kemampuan *Prospect theory* dan *Fuzzy-trace theory*, termasuk penggunaan *between-subjects design* untuk menghindari adanya *halo effect*. Begitu juga dengan instrumen yang digunakan dapat mengunakan kasus yang berbeda, kasus pengenaan denda pada penelitian ini mungkin akan berbeda jika memakai kasus yang lainnya.

REFERENSI

Anthony, R.N. and V. Govindarajan, 2001. *Management Control Systems*, 10th Ed. Boston: McGraw-Hill.

Arkes, H. 1991. Costs and benefits of judgment errors. *Psychological Bulletin* 110: 486-498.

Ashton, R H. and A. H. Ashton. 1995. Perspectives on judgment and decision-making research In accounting and auditing. *In Judgment and Decision-Making Research in Accounting and Auditing*. Edited by R. H. Ashton, and A. H. Ashton New York. NY: Cambridge University Press.

Bazerman M.H. 1984. The Relevance of Kahmeman and Tversky's Concept of Framing to Organizational Behavior. *Journal of Management* 10: 333-343.

Biyanto, Frasto. 2001. Hubungan Pembingkaian Informasi Anggaran, Tanggungjawab, dan Pengalaman terhadap Pilihan Keputusan pada Investasi Berisiko. *Tesis Pasca Sarjana UGM*.

Bowditch, J.L. and A.F. Buono. 1990. *A Primer on Organizational Behavior*. Singapore: John Wiley & Sons.

Brown, R. 1965. *Social Psychology* (New York. NY: Free Press of Glencoe).

Christensen, Larry B. 1988. *Experimental Methodology*. 4th Ed. Allyn and Bacon

Chang Janie C., Yen, Sin-Hui, and Duh, Rong-Ruey. 2002. An Empirical Examination of

Competing Theories to Explain the Framung Effect in Accounting-Related Decisions. *Behavioural Research In Accounting* 14: 35-64

Emby, C. and D. Finley. 1997. Debiasing framing effects in auditors' internal control judgments and testing decisions. *Contemporary Account-ing Research* 14: 55-57.

Friedman. M.. and L. J. Savage. 1948. The utility analysis of choices involving risks. *Journal of Political Economy* 56: 279-304.

Gudono dan Hartadi. 1998. Apakah Teori Prospek Tepat untuk Kasus Indonesia?: Sebuah Replikasi Penelitian Tversky dan Kahneman. *Jurnal Riset Akuntansi Indonesia*, 1(1): 29-42.

Haryanto. 2000. Pengaruh Framing dan Jabatan Mengenai Informasi Investasi pada Keputusan Individu-Kelompok: Suatu Eksperimen Semu. *Tesis Pasca Sarjana UGM*

Hofstede, G. and M.H. Bond. 1988. The Confucius Connection: From Cultural Roots to Economic Growth. Organizational Dynamics. pp. 5-21

lsenberg, D J., 1986. Group Polarization: A Critical Review and Meta-Analysis. *Journal of Personality and Social Psychology* (June): 1141-1151.

Johnson. P. E., K. Jamal, and R. G. Berryman. 1991. Effects of framing on auditor decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 50: 75- 105.

Kahneman, D. and A. Tversky. 1979. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica 47* (2): 263-291.

Klaczynski, P. A., and G. Narasimham. 1998. Representations as mediators of ado-lescent deductive reasoning. *Developmental Psychology* 34: 865-881.

Kuhberger, A. 1998. The influence of framing on risky decisions: A meta-analy-sis. *Organizational Behavior and Human Decision* Processes 75: 23-55.

_____, 1995. The framing of decisions: A new look at old problems. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes* 32: 230-240

Levin, I. P., S. L. Schneider, and G. J. Gaeth. 1998. All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. *Or-ganizational Behavior and Human Decision Processes* 76: 149-188.

Libby, R. and J. Luft. 1993. Determinant of Judgment Performance in Accounting Setting: Ability, Knowledge, Motivation, and Environment. *Accounting Organization and Society: 425-450.*

Li. S. 1998. Can the conditions governing the framing effect be deter-mined? *Journal of Economic Psychology* 19: 133-153.

Mandel, David R. 2001. Gain-Loss Framing and Choice: Separating Outcome Formulations from Descriptor Formulations. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* Vol. 85, No. 1, May, pp. 56–76, 2001

Myers, D. G., and H. Lamm. 1976, 'The Group Polarization Phenomena," *Psy-chological Bulletin* 83, pp. 602—627.

Moscovici. S. and M. Zavallon. 1969, 'The Group as A Polarizer of Attitudes," *Journal of*

Personality and Social Psychology 12, pp. 125—135.

Naim, Ainun.1998. Individual and Group Performance Evaluation Decision: A Test

on An Interaction Between Outcome Information and Group Polarization. *Jurnal RisetAkuntansi Indonesia,* 1(1): 67-83.

O'Clock, P., and K. Devine. 1995. An Investigation of framing and firm size on the auditor's going concern decision. *Accounting and Busi-ness Research* 25: 19 7—207.

Paese, P. W., M. Bieser, and M.E. Tubbs. 1993. Framing Effects and Choice Shifts in Group Decision Making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes. 56:* 149-165.

Reyna. V. F., and C. J. Brainerd. 1990. Fuzzy processing In transitivity development. *Annual of Operations Research* 23: 37-63.

_____., and C. J. Brainerd. 199la. Fuzzy-trace theory and framing effects In choice: Gist extraction, truncation, and conversion. *Journal of Be-havioral Decision Making* 4: 249-262.

_____., and C. J. Brainerd. 199lb. Fuzzy-trace theory and children's acquistion of mathematical and scientific concepts. *Learning and Individual Dif-ferences* 3: 27-59.

_____., and S. C. Ellis. 1994. Fuzzy-trace theory and framing effects in chlldrens risky decision making. *Psychological Science* 5:275-279.

_____., and C. J. Brainerd. 1995. Fuzzy-trace theory: An interim syn-thesis. *Learning and Individual Differences* 7:1-75.

Rutledge. R. W. and A.M. Harrell. 1994. The Impact of Responsibility and Framing of Budgetary Information on Group Shifts. *Behavioral Research in Accounting.* 6: 93-109.

_____. 1995. The ability to moderate recency effects through framing of management accounting information. *Journal of Managerial Issues* VII: 27-40.

Schultz, J.J. and P.M.J. Reckers, 1981. The Impact of Group Processing on Selected Audit Disclosure Decisions. *Journal of Accounting Research* 19: 482-501.

Schneider, S. L. 1992. Framing and conflict: Aspiration level contin-gency, the status quo, and current theories of risky choice. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition* 18:1040-1057.

Seamon, John G., Luo, Chun R., Schwartz, Michael A., 2002. Repetition can have similar or different effects on accurate and false recognition. *Journal of Memory and Language*. Feb 2002

Sekaran, U. 2000. *Research Methods for Business—A Skill Building Approach*. Third Edition. John Wiley & Sons Inc.

Sickar, M.J., and S. Highhouse. 1998. Looking closer at the effects of framing on risky choice: An item response theory analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 75: 75-91.

Solomon, 1. 1982. Probability Assessment By Individual Auditor and Audit Teams: An Empirical Investigation. *Journal of Accounting Research.* 20: 689-710.

Stone, E. R., F. Yates, and A. M. Parker. 1994. Risk communication: Absolute versus

relative expressions of low-probability risks. *Organi-zational Behavior and Human Decision Processes* 60: 387-408.

Stoner, J. A. F. 1961, "A Comparison of Individual and Group Decisions In-volving Risk." Unpublished thesis (Massachusetts Institute of Tech-nology. Sloan School of Management.

Trotman, K. T., P.W. Yetton, and I.R. Zimmer. 1982. Individual and Group Judgment of Internal Control System. *Journal of Accounting Research* 21:289-292.

Tversky, A. and D. Kahneman. 1981. The Framing of Decision and The Psychology of Choice. *Science* Volume 211(30): 453-458.

Wang, X. T., 1996. Framing effects: Dynamics and task domain. *Organiza-tional Behavior and Human Decision Processes* 68: 145-157.

Wallach, M. *A.*, N. Kogan, and D. D. Bem. 1964, "Diffusion of Responsibility and Level of Risk Taking in Groups," *Journal of Abnormal and Social Psychology* 69 11964), pp. 263—274.

Whyte, G. 1989. Groupthink Reconsidered. *Academy of Management Review* 14 : 40-56.

Footnotes:

[2)] Risky shift
adalah pergeseran keputusan yang dibuat oleh pembuat keputusan ketika membuat keputusan secara individual dan ebagai anggota kelompok (keputusan kelompok). Istilah "risky shifts" seringkali disebut dengan istilah "group-induced shift" atau "group shift" (Rutledge dan Harrel, 1994).