

# **BAGAIMANA PELAKU PASAR MEMILAH DAN MEMANFAATKAN INFORMASI UNTUK PENGAMBILAN KEPUTUSAN DI TENGAH BANJIR INFORMASI**

**Budi S. Purnomo, SE., MM., MSi.**

Artikel ini telah dimuat di JURNAL EKONOMI DAN BISNIS TERAPAN. Vol. 5 No. 1, Februari

2009

## **ABSTRAKSI**

*Setiap waktu saat kita selalu dihadapkan pada situasi pengambilan keputusan. Untuk itu selain pertimbangan berdasarkan pengalaman, pendidikan kita juga sangat membutuhkan **informasi**. Informasi adalah data atau fakta-fakta yang telah diproses sedemikian rupa sehingga berubah bentuknya menjadi informasi.*

*Pengambilan keputusan investasi baik di pasar uang maupun pasar modal memerlukan pertimbangan-pertimbangan, perhitungan-perhitungan, dan analisis yang mendalam untuk menjamin keamanan dana yang diinvestasikan serta keuntungan yang diharapkan oleh investor. Untuk itu para pelaku pasar perlu mempelajari dan menganalisis informasi yang relevan. Suatu informasi dikatakan relevan bagi investor jika informasi tersebut mampu mempengaruhi keputusan investor untuk melakukan transaksi di pasar modal yang tercermin pada perubahan harga.*

*Persoalannya adalah, di era informasi dimana internet telah menjadi bagian hidup kebanyakan orang, informasi bagi orang kebanyakan maupun pelaku pasar modal tersedia dalam jumlah yang hampir tidak terbatas dan mengalir secara deras. Bisa dikatakan para pelaku pasar senantiasa **dibanjiri informasi**.*

*Untuk mengurangi kompleksitas informasi yang dihadapi para pelaku pasar Joachim Golberg and Andriana Morris mengajurkan untuk menggunakan pendekatan **heuristics**, yang merupakan aturan/strategi dalam mengelola informasi, yang dapat membantu menemukan solusi secara cepat, walau bukan solusi yang penting & optimal. Heuristic digunakan ketika orang dikepeng informasi atau tidak punya banyak waktu untuk mengolah informasi. Heuristik yang baik bisa secara drastis mengurangi waktu yang dibutuhkan untuk memecahkan masalah dengan menghapuskan keperluan untuk mempertimbangkan kemungkinan atau status tidak relevan yang tak mungkin.*

*Pendekatan ini yang mencakup:*

- Penyederhanaan Fakta-fakta*
- Mental Accounting*
- Availability/ Ketersediaan*
- Ignoring information/ Pengabaian Informasi*

*Kata Kunci: Informasi, Pelaku Pasar, Pendekatan Heuristic.*

## Latar Belakang

Setiap waktu saat kita selalu dihadapkan pada situasi dimana kita harus mengambil keputusan. Tentu saja ketika kita mengambil keputusan, kita menginginkan keputusan tersebut merupakan keputusan yang tepat – paling tidak untuk saat itu. Untuk itu selain pertimbangan berdasarkan pengalaman, pendidikan kita juga sangat membutuhkan **informasi**. Informasi adalah data atau fakta-fakta yang telah diproses sedemikian rupa sehingga berubah bentuknya menjadi informasi. Persyaratan untuk mengambil keputusan dengan teknik ilmiah ialah tersedianya informasi yang dibutuhkan sebagai alat bantu dalam proses pengambilan keputusan.

Perubahan cepat di dunia bisnis mendorong perusahaan mengandalkan kekuatan informasi sebagai basis untuk berbisnis. Informasi yang didukung teknologi internet telah merevolusi wajah perekonomian dunia untuk berubah dari ekonomi lama (*old economy*) ke ekonomi baru (*new economy*). Ekonomi baru melengkapi kegiatan bisnis dunia nyata dengan kekuatan informasi. Untuk memanfaatkan informasi dengan optimal, dunia bisnis perlu menerapkan **strategi pengelolaan informasi dan pengetahuan** dengan optimal untuk memperbaiki kualitas keputusan, proses, dan produk ataupun jasa yang dihasilkan, serta hubungan yang harmonis dengan pelanggan.

Persoalannya adalah, karena kita hidup di era informasi dimana internet telah menjadi bagian hidup kebanyakan orang, informasi tersedia dalam jumlah yang hampir tidak terbatas dan mengalir secara deras. Bisa dikatakan pada saat ini kita **kebanjiran informasi**. Sehingga seringkali ketika suatu informasi baru kita terima dan belum dipahami dengan benar telah datang informasi lain yang mungkin lebih *up to date*.

Sebuah survei yang dilakukan oleh *Context-Based Research Group* menunjukkan hasil sementara bahwa generasi muda telah mencapai titik jenuh karena banjir informasi yang mereka terima. Hal yang sama terjadi pula di pasar modal dan pasar uang. Para pelaku pasar senantiasa dialiri dengan berbagai informasi yang tentu saja tidak semuanya relevan dengan kepentingan mereka masing-masing. Di sisi lain para pelaku pasar harus dapat melakukan pengambilan keputusan secara cepat dan tepat. Karena terlambat atau salah dalam mengambil keputusan akan mengakibatkan kerugian atau kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan dalam jumlah besar. Menghadapi kondisi ini para pelaku pasar modal maupun pasar uang harus dapat menyederhanakan pesan/informasi yang mereka terima agar dapat dimanfaatkan dalam aktivitas perdagangan sesegera mungkin.

## Permasalahan

Berdasarkan latar belakang di atas sangatlah menarik untuk mengkaji lebih dalam mengenai bagaimana seharusnya para pelaku pasar modal mengelola informasi yang mereka terima di tengah derasnya arus informasi, sehingga hanya informasi yang tepat saja yang akan digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan. Tulisan ini mencoba menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut:

1. Bagaimana pelaku pasar menangani informasi yang terus-menerus mengalir?
2. Bagaimana mereka dapat menyimpulkan dengan benar dan mengambil kebijakan dari pesan-pesan terbaru dan peristiwa-peristiwa untuk kepentingan perusahaan,

dengan juga mempertimbangkan berbagai situasi pengambilan keputusan dari waktu ke waktu?

### **Teori-teori Pengambilan Keputusan**

Pengambilan keputusan mengandung arti pemilihan alternatif terbaik dari sejumlah alternatif yang tersedia. Teori-teori pengambilan keputusan bersangkut paut dengan masalah bagaimana pilihan-pilihan semacam itu dibuat. Kebijakan, sebagaimana telah kita rumuskan di muka, adalah suatu tindakan yang mengarah pada tujuan tertentu yang dilakukan oleh seseorang aktor atau sejumlah aktor berkenaan dengan suatu masalah atau persoalan tertentu.

Secara tipikal pembuatan kebijakan merupakan tindakan yang berpola, yang dilakukan sepanjang waktu dan melibatkan banyak keputusan yang di antaranya ada yang merupakan keputusan rutin, ada yang tidak rutin. Dalam praktek pembuatan kebijakan sehari-hari amat jarang kita jumpai suatu kebijakan yang hanya terdiri dari keputusan tunggal. Dalam tulisan ini akan dibahas 3 (tiga) teori pengambilan keputusan yang dianggap paling sering dibicarakan dalam pelbagai kepustakaan. Teori-teori yang dimaksud ialah: teori Rasional komprehensif, teori Inkremental dan teori Pengamatan terpadu.

#### **A. Teori Rasional Komprehensif**

Teori pengambilan keputusan yang paling dikenal dan mungkin pula yang banyak diterima oleh kalangan luas ialah teori rasional komprehensif. Unsur-unsur utama dari teori ini dapat dikemukakan sebagai berikut:

1. Pembuat keputusan dihadapkan pada suatu masalah tertentu yang dapat dibedakan dari masalah-masalah lain atau setidaknya dinilai sebagai masalah-masalah yang dapat diperbandingkan satu sama lain.
2. Tujuan-tujuan, nilai-nilai, atau sasaran yang mempedomani pembuat keputusan amat jelas dan dapat ditetapkan rangkingnya sesuai dengan urutan kepentingannya.
3. Pelbagai alternatif untuk memecahkan masalah tersebut diteliti secara saksama.
4. Akibat-akibat (biaya dan manfaat) yang ditimbulkan oleh setiap alternatif yang dipilih diteliti.
5. Setiap alternatif dan masing-masing akibat yang menyertainya, dapat diperbandingkan dengan alternatif-alternatif lainnya.
6. Pembuat keputusan akan memilih alternatif dan akibat-akibatnya yang dapat memaksimasi tercapainya tujuan, nilai atau sasaran yang telah digariskan.

Teori rasional komprehensif banyak mendapatkan kritik dan kritik yang paling tajam berasal dari seorang ahli Ekonomi dan Matematika Charles Lindblom (1965) Lindblom secara tegas menyatakan bahwa para pembuat keputusan itu sebenarnya tidaklah berhadapan dengan masalah-masalah yang konkrit dan terumuskan dengan jelas.

Lebih lanjut, pembuat keputusan kemungkinan juga sulit untuk memilah-milah secara tegas antara nilai-nilainya sendiri dengan nilai-nilai yang diyakini masyarakat. Asumsi penganjur model rasional bahwa antara fakta-fakta dan nilai-nilai dapat dengan mudah dibedakan, bahkan dipisahkan, tidak pernah terbukti dalam kenyataan sehari-hari. Akhirnya, masih ada masalah yang disebut "*sunk cost*" Keputusan-keputusan, kesepakatan-kesepakatan dan investasi terdahulu dalam kebijakan dan program-

program yang ada sekarang kemungkinan akan mencegah pembuat keputusan untuk membuat keputusan yang berbeda sama sekali dari yang sudah ada.

## **B. Teori Inkremental**

Teori inkremental dalam pengambilan keputusan mencerminkan suatu teori pengambilan keputusan yang menghindari banyak masalah yang harus dipertimbangkan (seperti dalam teori rasional komprehensif) dan, pada saat yang sama, merupakan teori yang lebih banyak menggambarkan cara yang ditempuh oleh pejabat-pejabat pemerintah dalam mengambil keputusan sehari-hari. Pokok-pokok teori inkremental ini dapat diuraikan sebagai berikut.

- a. Pemilihan tujuan atau sasaran dan analisis tindakan empiris yang diperlukan untuk mencapainya dipandang sebagai sesuatu hal yang saling terkait daripada sebagai sesuatu hal yang saling terpisah.
- b. Pembuat keputusan dianggap hanya mempertimbangkan beberapa alternatif yang langsung berhubungan dengan pokok masalah dan alternatif-alternatif ini hanya dipandang berbeda secara inkremental atau marginal bila dibandingkan dengan kebijaksanaan yang ada sekarang.
- c. Bagi tiap alternatif hanya sejumlah kecil akibat-akibat yang mendasar saja yang akan dievaluasi.
- d. Masalah yang dihadapi oleh pembuat keputusan akan didefinisikan secara terarur. Pandangan inkrementalisme memberikan kemungkinan untuk mempertimbangkan dan menyesuaikan tujuan dan sarana serta sarana dan tujuan sehingga menjadikan dampak dari masalah itu lebih dapat ditanggulangi.
- e. Bahwa tidak ada keputusan atau cara pemecahan yang tepat bagi tiap masalah. Batu uji bagi keputusan yang baik terletak pada keyakinan bahwa berbagai analisis pada akhirnya akan sepakat pada keputusan tertentu meskipun tanpa menyepakati bahwa keputusan itu adalah yang paling tepat sebagai sarana untuk mencapai tujuan.
- f. Pembuatan keputusan yang inkremental pada hakikatnya bersifat perbaikan-perbaikan kecil dan hal ini lebih diarahkan untuk memperbaiki ketidaksempurnaan dari upaya-upaya konkret dalam mengatasi masalah sosial yang ada sekarang daripada sebagai upaya untuk menyodorkan tujuan-tujuan sosial yang sama sekali baru di masa yang akan datang.

Keputusan-keputusan dan kebijaksanaan-kebijaksanaan pada hakikatnya merupakan produk dari saling memberi dan menerima dan saling percaya di antara pelbagai pihak yang terlibat dalam proses keputusan tersebut. Dalam masyarakat yang strukturnya majemuk paham Inkremental ini secara politis lebih aman karena akan lebih gampang untuk mencapai kesepakatan apabila masalah-masalah yang diperdebatkan oleh pelbagai kelompok yang terlibat hanyalah bersifat upaya untuk memodifikasi terhadap program-program yang sudah ada daripada jika hal tersebut menyangkut isu-isu kebijaksanaan mengenai perubahan-perubahan yang radikal yang memiliki sifat "ambil semua atau tidak sama sekali". Karena para pembuat keputusan itu berada dalam keadaan yang serba tidak pasti khususnya yang menyangkut akibat-akibat dari tindakan-tindakan mereka di masa datang, maka keputusan yang bersifat inkremental ini akan dapat mengurangi resiko dan biaya yang ditimbulkan oleh suasana ketidakpastian itu. Paham

inkremental ini juga cukup realistis karena ia menyadari bahwa para pembuat keputusan sebenarnya kurang waktu, kurang pengalaman dan kurang sumber-sumber lain yang diperlukan untuk melakukan analisis yang komprehensif terhadap semua alternatif untuk memecahkan masalah-masalah yang ada.

### **C. Teori Pengamatan Terpadu (Mixed Scanning Theory)**

Penganjur teori ini adalah ahli sosiologi organisasi Amitai Etzioni. Etzioni setuju terhadap kritik-kritik para teoritis inkremental yang diarahkan pada teori rasional komprehensif, akan tetapi ia juga menunjukkan adanya beberapa kelemahan yang terdapat pada teori inkremental. Misalnya, keputusan-keputusan yang dibuat oleh pembuat keputusan penganut model inkremental akan lebih mewakili atau mencerminkan kepentingan-kepentingan dari kelompok-kelompok yang kuat dan mapan serta kelompok-kelompok yang mampu mengorganisasikan kepentingannya dalam masyarakat, sementara itu kepentingan-kepentingan dari kelompok-kelompok yang lemah dan yang secara politis tidak mampu mengorganisasikan kepentingannya praktis akan terabaikan. Lebih lanjut dengan memusatkan perhatiannya pada kepentingan/tujuan jangka pendek dan hanya berusaha untuk memperhatikan variasi yang terbatas dalam kebijaksanaan-kebijaksanaan yang ada sekarang, maka model inkremental cenderung mengabaikan peluang bagi perlunya pembaruan sosial (*social inovasion*) yang mendasar.

Oleh karena itu, menurut Yehezkel Dror (1968) gaya inkremental dalam pembuatan keputusan cenderung menghasilkan kelambanan dan terpeliharanya status quo, sehingga merintangi upaya menyempurnakan proses pembuatan keputusan itu sendiri. Bagi sarjana seperti Dror – yang pada dasarnya merupakan salah seorang penganjur teori rasional yang terkemuka — model inkremental ini justru dianggapnya merupakan strategi yang tidak cocok untuk diterapkan di negara-negara sedang berkembang, sebab di negara-negara ini perubahan yang kecil-kecilan (inkremental) tidaklah memadai guna tercapainya hasil berupa perbaikan-perbaikan besar-besaran.

Model pengamatan terpadu juga memperhitungkan tingkat kemampuan para pembuat keputusan yang berbeda-beda. Secara umum dapat dikatakan, bahwa semakin besar kemampuan para pembuat keputusan untuk memobilisasikan kekuasaannya guna mengimplementasikan keputusan-keputusan mereka, semakin besar keperluannya untuk melakukan scanning dan semakin menyeluruh scanning itu, semakin efektif pengambilan keputusan tersebut. Dengan demikian, model pengamatan terpadu ini pada hakikatnya merupakan pendekatan kompromi yang menggabungkan pemanfaatan model rasional komprehensif dan model inkremental dalam proses pengambilan keputusan.

### **Informasi**

Terdapat perbedaan tentang pengertian informasi dalam percakapan sehari-hari dengan yang digunakan pada sistem informasi manajemen (SIM). Pada sistem informasi, istilah informasi mempunyai karakter tersendiri, diantaranya memiliki nilai dalam proses pengambilan keputusan. Sehubungan dengan itu informasi dapat diartikan sebagai data mentah, data tersusun, atau kapasitas sebuah saluran komunikasi. Selain itu informasi dapat memperkaya penyajian, atau mempunyai nilai kejutan, yaitu mengungkapkan sesuatu yang penerimanya tidak tahu atau tidak menyangka sebelumnya.

Informasi dapat mengurangi ketidakpastian, karena informasi dapat mengubah kemungkinan-kemungkinan hasil yang diharapkan melalui sebuah keputusan. Berdasar-

kan pada hal-hal tersebut di atas, maka informasi dalam SIM dapat didefinisikan sebagai berikut: **Informasi adalah data yang telah diolah menjadi sebuah bentuk yang berarti bagi penerimanya, dan bermanfaat dalam mengambil keputusan saat ini atau yang akan datang.** Informasi dalam SIM memiliki ciri-ciri: benar, baru, memiliki nilai tambah, korektif dan penegas.

### **Kualitas Informasi**

Peningkatan kualitas dan kuantitas dari informasi berpengaruh positif terhadap prestasi kerja tetapi yang lebih penting lagi adalah peningkatan kualitasnya. Yang mengganggu mutu informasi adalah adanya bias atau kesalahan, sepanjang bias itu tidak seberapa menyimpang, penerima atau pemakai informasi bisa menyesuaikan. Tapi yang lebih sulit lagi adalah mendeteksi adanya bias tadi dan seberapa menyimpang biasanya. Bias atau kesalahan informasi diantaranya disebabkan oleh kesalahan dalam: metode pengukuran, tidak mengikuti prosedur, data yang hilang, penggunaan file, dan lain-lain.

Penanggulangan kesalahan ditanggulangi dengan cara pengendalian intern, petunjuk-petunjuk bagi penerima supaya dapat melakukan penyesuaian. Hal lain yang mengganggu mutu informasi adalah usia informasi. Oleh karena itu perlu dipelajari tentang usia informasi dalam hal, usia informasi minimal, usia informasi rata-rata, usia informasi maksimal, baik untuk informasi kondisi, maupun untuk informasi operasi.

### **Bagaimana Manusia Mengelola Informasi**

Fungsi dan peranan manusia dalam sistem informasi manajemen tidak kalah pentingnya dengan peranan sistem komputer, bahkan sangat menentukan dalam keakuratan dan kecepatan informasi. Namun demikian manusia akan terikat oleh keterbatasan kemampuannya, baik kemampuan alat inderanya sebagai penerima rangsangan informasi, kemampuan syaraf penyampai sebagai saluran, maupun otaknya sebagai pengolah dan penyimpan informasi. Oleh karena keterbatasan ini, maka timbul fungsi penyaringan di dalam saluran informasinya yang mengadakan seleksi dan penyederhanaan terhadap berbagai rangsangan informasi yang diterimanya, sehingga kelebihan beban yang terlalu berat dapat dihindari.

Hasil eksperimen menunjukkan bahwa fungsi pengolah dan penyimpan informasi memiliki kemampuan sebatas beban maksimal, dan jumlah keluaran tanggapannya pun sebatas beban maksimal itu pula atau lebih sedikit. Disamping manfaatnya, penyaringan pun mempunyai kelemahan-kelemahan, karena akan dipengaruhi oleh kondisi dan situasi yang ada di lingkungannya, seperti: latar belakang pengalaman, dan situasi dengan tekanan-tekanan tertentu.

**Allen Newell** dan **Herbert. A. Simon** membuat model pengolahan sistem informasi manusia yang dianalogikan dengan sistem informasi komputer, model tersebut dikenal dengan "model Newell-Simon". Di dalam model tersebut sistem pengolahan pada manusia yang terdiri dari: ingatan jangka pendek, pengolahan dasar, dan penafsir dibantu oleh ingatan jangka panjang dan ingatan luar. Ingatan jangka panjang dapat menangkap rangsangan yang cepat dan banyak, serta cepat dalam menampilkannya kembali. Ingatan jangka pendek hanya sedikit dapat menangkap rangsangnya, dan kurang tahan lama

dalam menyimpan ingatannya. Ingatan luar adalah alat-alat bantu yang di luar pengolah, untuk membantu sistem pengolahan; alat-alat ini berupa kertas, papan tulis atau tabung gambar.

Berdasarkan kemampuannya, ingatan jangka panjang dapat disamakan dengan sistem penyimpanan pada komputer, ingatan jangka pendek dapat disamakan dengan sistem pencatatan atau penyimpanan sementara (*register pad*). Sistem pengolahan informasi manusia bekerja secara serial, sedangkan sistem pengolahan informasi komputer bisa serial dan bisa paralel, oleh karenanya komputer dianggap lebih mampu daripada manusia.

### **Keterbatasan kemampuan Manusia Sebagai Pengolah Informasi**

Mengingat jumlah data yang banyak dan sangat bervariasi serta keterbatasan kemampuan manusia, maka sering dilakukan pemampatan atau peringkasan data. Meskipun ada peningkatan terhadap prestasi keputusan, tetapi para pengambil keputusan merasa kurang yakin terhadap apa yang diputuskannya. Banyak peristiwa yang merugikan pada sistem informasi manajemen yang disebabkan oleh kurang-yakinan petugas pengolah data terhadap pelaksanaan tugasnya. Mereka meragukan apakah pekerjaannya telah dilaksanakan atau belum. Peristiwa tersebut terjadi karena tidak adanya mekanisme umpan balik yang memberi isyarat bahwa pekerjaannya telah dilaksanakan. Oleh karena itu mekanisme umpan balik perlu diadakan seperti yang telah dilakukan pada sistem komputer. Secara tidak disadari mekanisme sehari-hari antar manusia, seperti: anggukan kepala, ucapannya atau tangan yang diangkat untuk mengisyaratkan bahwa pesan telah diterima.

Para pengambil keputusan kadang-kadang mengumpulkan data yang sebanyak-banyaknya, padahal data yang benar-benar diperhatikan untuk pengambilan keputusan itu hanya sebagian. Hal ini cenderung merupakan tanggapan psikologis dari para ekonomis, oleh karenanya dilihat dari keorganisasian hal ini merugikan, sebab adanya penyimpanan dan pengolahan yang sia-sia.

### **Bagaimana Pelaku Pasar Mengelola Informasi Untuk Pengambilan Keputusan**

Inti dari kegiatan pasar modal adalah kegiatan investasi, yaitu kegiatan menanamkan modal baik langsung maupun tidak langsung dengan harapan pada waktunya nanti pemilik modal mendapatkan sejumlah keuntungan dari hasil penanaman modal tersebut. Bagi para investor, melalui pasar modal mereka dapat memilih obyek investasi dengan beragam tingkat pengembalian dan tingkat risiko yang dihadapi, sedangkan bagi para penerbit (*issuers* atau emiten) melalui pasar modal mereka dapat mengumpulkan dana jangka panjang untuk menunjang kelangsungan usaha mereka.

Pengambilan keputusan investasi dalam saham memerlukan pertimbangan-pertimbangan, perhitungan-perhitungan, dan analisis yang mendalam untuk menjamin keamanan dana yang diinvestasikan serta keuntungan yang diharapkan oleh investor. Calon investor harus mengetahui keadaan serta prospek perusahaan yang menjual surat berharganya. Hal ini dapat diperoleh dengan mempelajari dan menganalisis informasi yang relevan. Suatu informasi dikatakan relevan bagi investor jika informasi tersebut

mampu mempengaruhi keputusan investor untuk melakukan transaksi di pasar modal yang tercermin pada perubahan harga.

Dalam buku Behavioral Finance, Joachim Golberg and Andriana Morris mengemukakan pada dasarnya setiap pelaku pasar harus dapat menyederhanakan pesan atau informasi yang mereka terima agar dapat dimanfaatkan dalam aktivitas perdagangan sesegera mungkin. Penyederhanaan ini diperlukan mengingat para pelaku pasar senantiasa dihadapkan pada situasi yang kompleks sebagai akibat banyak dan deras nya arus informasi yang mereka terima. Untuk itu mereka harus fokus kepada hal-hal yang bersifat esensial berkaitan dengan keputusan yang akan diambil. Para pelaku pasar harus membatasi diri mereka untuk hanya mengamati hal-hal penting ketika berhadapan dengan situasi kompleksitas tinggi dalam pengambilan keputusan.

Untuk mengurangi kompleksitas informasi yang dihadapi para pelaku pasar Joachim Golberg and Andriana Morris mengajarkan untuk menggunakan pendekatan **heuristics**. **Heuristik** adalah seni dan ilmu pengetahuan dari penemuan. Kata ini berasal dari akar yang sama dalam bahasa Yunani dengan kata "eureka", berarti 'untuk menemukan'. Suatu heuristik untuk masalah yang diberi adalah cara menunjukan perhatian Anda secara berhasil sampai pemecahan. Ini berbeda dari algoritma di mana hanya dipergunakan sebagai peraturan atau garis pedoman, bertentangan dengan prosedur invarian.

Pendekatan Heuristik tidak selalu mencapai hasil yang diinginkan, tetapi bisa teramat berharga sampai proses yang memecahkan masalah. Heuristik yang baik secara dramatis bisa mengurangi waktu yang diharuskan memecahkan masalah dengan menghapuskan keperluan untuk mempertimbangkan kemungkinan atau status tidak relevan yang tak mungkin.

Menurut Sri Kusumadewi, Heuristik adalah sebuah teknik yang mengembangkan efisiensi dalam proses pencarian, namun dengan kemungkinan mengorbankan kelengkapan (*completeness*). Fungsi heuristik digunakan untuk mengevaluasi keadaan-keadaan problema individual dan menentukan seberapa jauh hal tersebut dapat digunakan untuk mendapatkan solusi yang diinginkan.

**Heuristic** merupakan aturan/ strategi dalam mengelola informasi, yang dapat membantu menemukan solusi secara cepat, walau bukan solusi yang penting & optimal. Dengan kata lain penggunaan pendekatan ini acapkali harus mengabaikan akurasi informasi. Heuristic digunakan ketika orang dikepung informasi atau tidak punya banyak waktu untuk mengolah informasi. Heuristic juga digunakan ketika persoalan tampaknya tidak terlalu penting atau ketika orang sama sekali belum memiliki pengalaman sebelumnya dalam menyelesaikan suatu persoalan.

Penerapan pendekatan heuristik (baik secara sadar maupun tidak) lebih banyak dilakukan oleh pedagang pasar uang yang berorientasi jangka pendek dibanding pelaku pasar lainnya, karena *short term traders* tidak punya banyak waktu untuk mengolah informasi-informasi yang mereka terima untuk mengambil suatu keputusan.

### **Penyederhanaan Fakta-fakta**

Langkah pertama dalam mengurangi kompleksitas dalam pengambilan keputusan adalah penyederhaan. Seorang manajer harus memilih 1 dari 3 pelamar, dengan profile sbg berikut:

Pelamar	School-leaving grade	pengalaman
---------	----------------------	------------



A	1,0	1 tahun
B	1,5	3thn
C	2	5 thn

Kesimpulan manajer:

- A lebih baik B, karena B jauh lebih berpengalaman (1:3 tahun) sementara S-L Gnya tidak terlalu jauh
- B lebih baik C, karena C jauh lebih berpengalaman (3:5 tahun) sementara S-L Gnya tidak terlalu jauh
- C lebih baik A, karena S-L G A jauh lebih baik walau harus mengabaikan faktor pengalaman profesional

Pada kasus ini Manajer harus menyederhanakan pertimbangan-pertimbangan yang akan digunakan bahkan harus mengabaikan beberapa hal yang dapat dianggap kurang relevan dengan kepentingannya dalam pengambilan keputusan.

### ***Mental Accounting***

*Mental accounting* mendorong orang untuk tidak hanya membuat pertimbangan mental secara menyeluruh dari semua proyek & konsekuensinya tapi juga terhadap konsekuensi dari setiap rencana mereka. Berikut suatu ilustrasi untuk menjelaskan *Mental Accounting*.

- Situasi A: Seseorang membeli tiket konser seharga \$150. Ketika datang ke tempat konser ternyata ia dapati tiketnya hilang. Sementara itu pada saat yang sama tiket konser masih dijual dengan harga yang sama. Apakah ia akan kembali membeli tiket agar bisa tetap menghadiri konser tersebut?
- Situasi B: Seorang memesan tiket konser seharga \$150. Pada saat akan membayar, dia sadar bahwa dia kehilangan uang \$ 150 dari dompetnya. Jika ia masih punya cukup uang, apakah ia akan tetap membeli tiket tsb?

Pada dasarnya, baik pada kasus A maupun kasus B orang tersebut kehilangan \$150 (dlm bentuk tiket/uang). Berdasarkan penelitian (Tversky & Kahneman 1981), mayoritas orang yang menghadapi situasi A akan memutuskan tidak jadi menghadiri konser pada kasus A, tetapi sebaliknya akan tetap membayar tiket yang telah dipesannya pada kasus B (hal ini menunjukkan perilaku yang tidak konsisten).

Penjelasan perilaku ini adalah pada kasus A orang akan merasa “harus” membayar terlalu mahal (\$300) - jika mereka harus membeli kembali tiket - untuk menikmati pertunjukkan konser. Secara akuntansi kenikmatan konser tersebut (yang nilainya Cuma \$150) harus diperoleh dengan mengkredit Kas \$300. Sebaliknya pada kasus B, kehilangan \$150 akan dikreditkan ke rekening Kas bukan pada kenikmatan/manfaat konser.

Mental akuntansi (*Mental accounting*) dapat memandu menunjukkan konsekuensi yang lebih serius untuk/atas perilaku pengambilan keputusan, hanya akan diaplikasikan pada konteks aspek psikologi lain.

### ***Availability/ Ketersediaan***

Tidak semua orang memiliki ketersediaan yang sama akan informasi. Untuk informasi tertentu, sebagian orang akan lebih mudah memperolehnya dibanding orang lain. Hal ini dikarenakan adanya berbagai keterbatasan dari masing-masing orang.

Pada kasus lain, orang-orang menghadapi situasi dimana mereka mudah untuk mendapatkan informasi mengenai satu hal tetapi sulit memperoleh informasi untuk hal lain.

Rubrik keuangan dari sebuah surat kabar harian yang baik, mungkin mencukupi bagi seorang investor untuk membantu memahami situasi pasar, sehingga ia merasa tidak perlu berlangganan terbitan atau sumber berita khusus yang mahal. Untuk efisiensi, bagian perdagangan dari suatu bank, lebih sering membatasi sumber informasinya kepada satu lembaga berita, ketimbang meminta informasi dari 3 lembaga. Pada kedua kasus tersebut, pengguna informasi berisiko terlambat menerima atau kehilangan informasi penting. Hal ini yang menjadi pertimbangan orang-orang untuk mendapatkan informasi lebih dari satu sumber.

Berdasarkan penelitian dari Kahneman & Tversky, para pengambil keputusan mengharapkan nilai terbesar dari frekuensi peluang terjadinya suatu peluang. Hal ini disebut "*strategy availability*". Seorang investor yang belum pernah mengalami anjloknya pasar saham memiliki pemahaman akan risiko pada tingkatan yang lebih rendah dibanding investor yang berpengalaman.

Pada konteks ini ada 4 faktor independen yang mendorong seorang pelaku pasar dalam mengambil keputusan:

1. *Recency*/ resensi. Keputusan seseorang akan dipengaruhi oleh resensi yang digunakannya. Seseorang yang lebih banyak membaca berita-berita negatif akan cenderung berpandangan negatif/ pesimis.
2. *Conspicuousness*/ daya tarik. Begitu pula dengan daya tarik/sesuatu yang menarik perhatian akan lebih mempengaruhi keputusan yang diambil
3. *Vividness*. Faktor lain yang menyebabkan penyimpangan dalam membuat pertimbangan/keputusan adalah kejelasan dari kejadian atau informasi. Informasi yang bersifat emosional atau mudah digambarkan/dibayangkan akan lebih berpengaruh dibanding data abstrak.
4. *Affective congruence*/kesesuaian. Keputusan atau perkiraan orang juga dipengaruhi oleh sikap mentalnya pada saat membuat keputusan atau perkiraan. Kebanyakan pelaku pasar/investor membuat perkiraan harga yang positif ketika mereka ada dalam keadaan mental yang baik, dan sebaliknya akan memprediksi negatif saat kondisi mental mereka tidak baik pula.

### **Mengabaikan Informasi Memilih Persepsi**

Adakalanya, karena mekanisme psikologikal orang harus mengabaikan informasi. Hal ini bukan hanya karena terbatasnya kapasitas otak dalam menyerap informasi. Seringkali pula orang-orang tidak merasakan segala sesuatu. Orang bisa secara sadar atau tidak mengabaikan informasi terutama jika mereka merasa tidak berkepentingan dengan suatu informasi atau mengharapkan informasi yang lain. Hal ini dikarenakan kebanyakan orang telah memiliki persepsi tertentu ketika harus mencermati suatu persoalan.

Suatu kesan/pengamatan yang sangat mendalam akan dapat menimbulkan persepsi yang salah. Dalam suatu percobaan, ketika pemain kartu diberi kesempatan untuk melihat selama dua detik bagian kartu bergambar dimana terdapat kartu 5 hati yang berwarna hitam, kebanyakan dari mereka tidak segera menemukan kejanggalan tersebut. Setelah diklarifikasi kebanyakan dari mereka beranggapan atau mengakui yang mereka lihat adalah kartu 5 hati berwarna merah (sebagaimana yang selama ini mereka persepsikan). Sebagian lainnya mengakui (beranggapan) melihat kartu 5 Skop (Hitam identik dengan Skop atau Daun semangi).

Hasil ramalan yang berbeda akan muncul dari para analis berdasarkan pengamatan/pandangan pribadinya. Fakta yang sama dapat memunculkan penafsiran yang berbeda. Contoh:

- Seorang analis memperkirakan harga saham akan naik ketika memperoleh berita yang menginformasikan peningkatan angka pengangguran yang berarti penurunan tingkat inflasi.
- Berdasarkan berita yang sama, Analisis lain justru memperkirakan harga saham akan turun, karena dia menginterpretasikan naiknya tingkat pengangguran merupakan cerminan melambatnya pertumbuhan ekonomi, yang tentu saja akan mengakibatkan harga saham turun.

Persepsi seseorang akan mempengaruhinya dalam pengambilan keputusan. Dia akan bergerak sesuai dengan persepsinya. Jika pada kasus di atas Anda (seseorang) memperkirakan harga saham akan naik, maka secara sadar atau tidak, anda akan bergerak untuk memperoleh bukti/informasi yang akan mendukung prediksi berdasarkan persepsi anda tersebut.

### **Efek kontras**

Suatu rangsangan yang tidak dapat dibedakan/dicirikan dari lingkungannya (terkesan biasa saja) tentu tidak dapat dirasakan. Informasi yang disajikan dengan latar belakang yang kontras seringkali dirasakan tidak seimbang. Untuk meningkatkan efektifitas penyampaian informasi maka penyajian informasi tersebut harus dikemas sedemikian rupa dengan memanfaatkan latar belakang yang bersifat kontras (memuat hal yang kontradiktif).

Efek Kontras disebarkan setiap hari di aktivitas periklanan/penjualan. Suatu penawaran biasanya disertai dengan suatu alternatif yang akan mengakibatkan kemalangan (Contoh: iklan asuransi, Susu untuk kaum Manula, suplemen/vitamin untuk anak-anak, dll). Efek kontras juga sering digunakan kepada para pelaku pasar/ investor yang dibanjiri dengan informasi mengenai keuntungan yang dapat dihasilkan oleh suatu saham, dan setelahnya (mungkin) disampaikan pula sedikit peluang kerugiannya tapi harus tetap tampak menarik, meski pada dasarnya tidak ada yang bisa menjamin harga saham tersebut akan terus-menerus naik atau tidak akan terus-menerus mengalami penurunan.

### **Efek berdasarkan order presentasi: keunggulan dan warna dasar**

Efek keunggulan: Efektivitas pesan acap kali juga dipengaruhi oleh susunan kata-katanya. Kata-kata awal yang bersifat dominan, unggul atau lebih populer cenderung akan menyampaikan informasi lebih efektif dibanding pernyataan yang tidak diawali

dengan kata-kata yang menarik perhatian/bersifat unggul/dominan. Penjelasan akan hal ini adalah:

- Konsentrasi seseorang akan semakin berkurang ketika lebih banyak informasi yang harus diserap.
- Kebanyakan orang cenderung lebih menaruh perhatian kepada kata-kata awal dari suatu pernyataan.

## **SIMPULAN**

1. Terdapat beberapa teori pengambilan keputusan yang dianggap paling sering dibicarakan dalam pelbagai kepustakaan kebijakan negara diantaranya; Teori Rasional Komprehensif, Teori Inkremental, Teori Pengamatan Terpadu (Mixed Scanning Theory).
2. Setiap pelaku pasar harus dapat menyederhanakan pesan atau informasi yang mereka terima agar dapat dimanfaatkan dalam aktivitas perdagangan sesegera mungkin. Para pelaku pasar harus membatasi diri mereka untuk hanya mengamati hal-hal penting/esensial ketika berhadapan dengan situasi dengan kompleksitas tinggi dalam pengambilan keputusan.
3. Untuk mengurangi kompleksitas informasi yang dihadapi para pelaku pasar Joachim Golberg and Andriana Morris mengajurkan untuk menggunakan pendekatan **heuristics**, yang mencakup:
  - Penyederhanaan Fakta-fakta
  - Mental Accounting
  - Availability/ Ketersediaan
  - Ignoring information/ Pengabaian Informasi

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Golberg, Joachim & Andriana Morris; *Behavioral Financ.*
- Iing Mutakhirroh, dkk; *Pemanfaatan Metode Heuristik Dalam Pencarian JalurTerpendek Dengan Algoritma Semut Dan Algoritma Genetika*; Seminar Nasional Aplikasi Teknologi Informasi 2007 (SNATI 2007); Yogyakarta, 16 Juni 2007.
- Muhamad Ichsan, ChFC, MsFin; *Perilaku Keuangan dan Investasi; Pembelajaran.Com*; 2008.
- .....; *Teknik Pencarian Heuristik*; Artikel internet 2007.
- .....; *Sistem Informasi dan Pengambilan Keputusan*; Artikel internet 2006.
- .....; *Banjir Informasi Tenggelamkan Pembaca Berita*; KapanLagi.com; 2008.
- .....; *Teori-teori Dalam Pengambilan Keputusan*; Artikel internet 2008