

PERBEDAAN KUALITAS KEPUTUSAN DITINJAU DARI CARA BERPIKIR SECARA CONSCIOUS DAN UNCONSCIOUS THOUGHT

Letisa Biantong Parura^{*1}

Fakultas Psikologi, Universitas Negeri Makassar, Indonesia
letisabp@gmail.com@gmail.com

Lukman

Fakultas Psikologi, Universitas Negeri Makassar, Indonesia
lukman7210@unm.ac.id

Resekiani Mas Bakar

Fakultas Psikologi, Universitas Negeri Makassar, Indonesia
resekiani.mas.bakar@unm.ac.id

Abstract

Decision quality is the result obtained from the decision-making process influenced by the way of thinking used (conscious and unconscious thought). This experimental research consisted of two groups, namely conscious thought and unconscious thought groups. This study aims to determine whether there is a difference in the quality of the decision to choose electronic products (laptops) between participants who think consciously (conscious thought) and unconsciously (unconscious thought). Participants in this research were 53 students in Makassar City (18-25 years). This study used the experimental method between-subjects design, randomized two groups design. The results of data analysis using Mann Whitney U showed a significance value (p) of 0.001 (p < 0.05). The results of the study show that there are differences in the quality of the decision to choose electronic products (laptops) for participants who think consciously (conscious thought) and unconsciously (unconscious thought). Participants in the unconscious thought group produced objectively better-quality decisions than participants in the conscious thought group. This research contributes to complex decision-making that can generate good quality decisions objectively when individuals rely on unconscious thought processes.

Keywords: Conscious and unconscious thought, decision quality, the way of thinking.

Abstrak

Kualitas keputusan merupakan hasil yang didapatkan dari proses pengambilan keputusan yang dipengaruhi oleh cara berpikir yang digunakan (conscious dan unconscious thought). Penelitian eksperimen ini terdiri dari dua kelompok, yaitu kelompok conscious thought dan unconscious thought. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan kualitas keputusan pemilihan produk elektronik (laptop) pada partisipan yang berpikir secara sadar (conscious thought) dan tidak sadar (unconscious thought). Partisipan dalam penelitian ini merupakan mahasiswa di Kota Makassar, sebanyak 53 orang (18-25 tahun). Penelitian ini menggunakan metode eksperimen between subject design, randomized two groups design. Hasil analisis data menggunakan Mann Whitney U menunjukkan nilai signifikansi (p) sebesar 0,001 (p < 0,05). Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan

¹ Korespondensi Penulis

kualitas keputusan pemilihan produk elektronik (laptop) pada pertisipan yang berpikir secara sadar (conscious thought) dan tidak sadar (unconscious thought). Partisipan pada kelompok unconscious thought menghasilkan kualitas keputusan secara objektif lebih baik dibandingkan partisipan pada kelompok conscious thought. Penelitian ini memberikan kontribusi dalam pengambilan keputusan kompleks bahwa kualitas keputusan yang baik secara objektif dapat dihasilkan ketika individu mengandalkan proses berpikir secara tidak sadar (unconscious thought).

Kata Kunci: Cara berpikir, conscious dan unconscious thought, kualitas keputusan.

PENDAHULUAN

Dalam kehidupan sehari-hari, individu kerap dihadapkan pada situasi yang mengharuskan memilih dan mengambil keputusan. Pengambilan keputusan yang baik akan menghasilkan keputusan yang tepat sesuai dengan tujuannya. Keren dan Bruine de Bruin (2003) mengemukakan bahwa secara umum, proses pengambilan keputusan yang baik memiliki peluang untuk menghasilkan keputusan dengan kualitas yang lebih baik. Pengambilan keputusan pada dasarnya dilakukan untuk menemukan pilihan dengan kualitas terbaik, namun tidak jarang keputusan yang dihasilkan juga dapat berkualitas rendah.

Individu yang mengalami kualitas keputusan rendah ditandai dengan adanya ketidakpuasan setelah mengambil keputusan (Messner & Wanke, 2011). Ketidakpuasan terjadi karena ketidaksesuaian antara keinginan dan yang diperoleh (Iskandar & Zulkarnain, 2013). Selain itu, menghabiskan terlalu banyak waktu ketika mengambil keputusan yang menyebabkan adanya penyesalan juga dapat menjadi tanda kualitas keputusan rendah (Vogrinic-Haselbacher, Krueger, Lurger, Dinslaken, Anslinger, Caks, Florack, & Brohmer, Athenstaedt 2021). Sebaliknya, kualitas keputusan yang baik akan memberikan dampak positif, seperti pengalaman menyenangkan, rasa bangga, serta kepuasan karena mendapatkan hasil yang diharapkan.

Penelitian yang dilakukan Xuan dan Qingwen (2021) menunjukkan bahwa 90% mahasiswa memiliki masalah dalam pengambilan keputusan sehingga merasa tidak mampu untuk menghasilkan keputusan dengan kualitas yang baik. Hal ini menyebabkan 30% responden merasa berdampak pada emosi dan kehidupannya. Pada tahun 2018, China Youth News Agency melakukan survei kepada 2007 responden, yang menunjukkan hasil 84,7% responden mengalami kesulitan dalam pengambilan keputusan. Setelah melakukan pemilihan produk, 17,4% responden sering merasa menyesal, 66,3% kadang menyesal, dan 10,1% tidak pernah menyesal. Selain itu, 44,7% responden merasa menyalahkan waktu dan tenaga saat mengambil keputusan. Beberapa data di atas menunjukkan adanya kualitas keputusan yang rendah pada mahasiswa.

Clark, Jones, dan Armstrong (2007) mengemukakan bahwa kualitas keputusan menggambarkan efektivitas dan efisiensi dalam pengambilan keputusan. Dijksterhuis (2004) mengemukakan bahwa berdasarkan perspektif normatif, kualitas keputusan merupakan pilihan terbaik yang di dominasi oleh atribut positif dibandingkan negatif. Dijksterhuis dan Strick (2016) mengemukakan bahwa selain objektif atau normatif, kualitas keputusan juga dapat ditinjau secara subjektif, yaitu terdapat kepuasan terhadap pilihan. Phillips-Wren dan Adya (2020) mengemukakan bahwa secara umum kualitas keputusan dapat dilihat dari dua sisi, yaitu proses yang dilalui saat mengambil keputusan, serta pilihan yang ditetapkan berdasarkan tujuan yang ingin dicapai.

Berdasarkan pengumpulan data awal yang peneliti lakukan, 72 responden yang berasal dari Kota Makassar menunjukkan situasi atau kondisi yang membutuhkan pertimbangan lebih banyak saat dihadapkan pada pengambilan keputusan, yaitu 50% merasa sulit memilih barang elektronik seperti laptop dan handphone, 28% sulit memilih antara melanjutkan pendidikan atau bekerja, 14% saat harus memutuskan untuk menikah, 3% berbelanja online, 3% membeli pakaian, dan 2% memilih menu makanan. Berdasarkan pengumpulan data yang telah dilakukan, diperoleh hasil bahwa pemilihan barang elektronik dinilai lebih sulit dan membutuhkan lebih banyak pertimbangan saat akan mengambil keputusan.

Peneliti kemudian melakukan wawancara terhadap empat responden, yaitu LGR, MAAA, MRAP, dan MA untuk mengetahui pengalaman yang diperoleh saat mengambil keputusan sehingga menghasilkan kualitas keputusan yang rendah. Berdasarkan hasil wawancara pengumpulan data awal, diketahui bahwa setelah melakukan pengambilan keputusan, hal yang responden laporan, yaitu adanya kualitas keputusan yang rendah secara subjektif seperti ketidakpuasan dan perasaan menyesal (regret), serta secara objektif, yaitu pilihan lain memiliki spesifikasi yang lebih baik.

Yates, Veinott, dan Patalano (2003) mengemukakan bahwa kualitas keputusan dipengaruhi oleh proses yang dilalui saat mengambil keputusan. Hal ini berkaitan dengan tingkat resiko, banyaknya informasi dan pilihan yang tersedia, serta cara mengevaluasi dan menentukan pilihan. Dijksterhuis (2004) mengemukakan bahwa kualitas keputusan yang dihasilkan melalui proses pengambilan keputusan dipengaruhi oleh atribut (penyajian informasi dan opsi pilihan), situasi, waktu, serta cara berpikir secara sadar dan tidak sadar (conscious dan unconscious thought). Berdasarkan hasil pengumpulan data awal yang telah dilakukan, kualitas keputusan yang dihasilkan responden pada saat mengambil keputusan dipengaruhi oleh cara berpikir yang digunakan. Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini akan fokus pada faktor cara berpikir.

Wade, Tavris, dan Garry (2016) mengemukakan bahwa pengambilan keputusan merupakan cara berpikir yang dilakukan baik secara sadar dan tidak sadar. Dijksterhuis (2004) mengemukakan bahwa berpikir secara sadar (conscious thought) merupakan proses kognitif yang melibatkan perhatian dan kesadaran pada saat mengerjakan tugas. Berpikir secara tidak sadar (unconscious thought) merupakan proses kognitif yang terjadi pada saat mengerjakan tugas, namun perhatian diarahkan pada tugas yang berbeda.

Secara umum, individu percaya bahwa conscious thought akan menghasilkan keputusan yang lebih baik dalam kondisi pengambilan keputusan sederhana maupun kompleks. Conscious thought diyakini akan mengarahkan pada pilihan terbaik, karena dapat meningkatkan kontrol kognitif serta mengevaluasi beragam alternatif secara cermat sebelum mengambil keputusan (Van Gaal, de Lange, & Cohen, 2012). Namun, pendapat ini ditolak oleh studi pengambilan keputusan. Meta-analisis mengenai pengambilan keputusan menemukan bahwa unconscious thought lebih efektif digunakan khususnya dalam kondisi kompleks (Strick, Dijksterhuis, Bos, Sjoerdsma, Van Baaren, & Nordgren, 2011).

Berdasarkan hasil wawancara pada saat pengumpulan data awal yang dilakukan terhadap empat responden, diketahui bahwa kualitas keputusan yang dihasilkan rendah setelah melakukan pengambilan keputusan menggunakan conscious thought. Terdapat dua alasan yang mendasari pemikiran sadar dan disengaja (deliberate consciousness) dapat memberikan penilaian (judgement) dan kualitas keputusan yang rendah. Pertama, individu memiliki kapasitas pemrosesan informasi

yang terbatas ketika berada dalam keadaan sadar (Miller, 1956). Individu hanya mampu mengolah sejumlah kecil informasi yang penting sebelum memutuskan. Kesadaran (consciousness) hanya dapat memproses sekitar 40-60 bit informasi per detik, yang berarti dalam mengolah data verbal setara dengan mengolah kalimat yang pendek. Sebaliknya, ketika kapasitas pemrosesan sadar dan tidak sadar digabungkan, maka kemampuan mengolah informasi meningkat menjadi sekitar 10 juta bit per detik. Kedua, pemikiran sadar dapat mengarahkan individu untuk melebih-lebihkan pentingnya suatu atribut tertentu dibandingkan atribut yang lain. Sebaliknya, hal ini tidak terjadi pada unconscious thought atau berpikir tanpa usaha memperhatikan apa yang sedang dipikirkan (thought without attention) (Dijksterhuis, 2004; Dijksterhuis, Aarts, & Smith, 2005; & Wilson, 2002).

Dijksterhuis (2004) mengemukakan bahwa dalam melakukan pengambilan keputusan khususnya dalam situasi kompleks, individu membutuhkan kapasitas pemrosesan yang besar dan kemampuan untuk menyatukan beragam informasi, sehingga akan menghasilkan pertimbangan dan kualitas keputusan yang baik. Betsch, Plessner, Schweieren, dan Gutig (2001) mengemukakan bahwa unconscious thought dapat digunakan untuk mengintegrasikan informasi dalam jumlah yang besar. Hal ini terjadi karena unconscious thought memiliki kapasitas pemrosesan yang tidak terbatas.

Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya, diketahui bahwa unconscious thought lebih unggul dalam menghasilkan kualitas keputusan yang lebih baik, khususnya dalam kondisi keputusan kompleks, dibandingkan jika menggunakan conscious thought (Dijksterhuis & Strick, 2016; Dijksterhuis, 2004; Dijksterhuis, Bos, Nordgren, & Van Baaren, 2006). Individu merasa lebih puas setelah menggunakan unconscious thought pada tugas yang dianggap sangat penting. Selain itu, kualitas keputusan yang dihasilkan juga lebih baik ditinjau dari pilihan yang mengandung lebih banyak atribut positif.

Handley dan Runnion (2011) menemukan bahwa unconscious thought juga membantu individu dalam membedakan informasi yang berkualitas tinggi dan rendah. Djiksterhuis dan Strick (2016) mengemukakan bahwa, pilihan terbaik akan muncul dalam kesadaran secara tiba-tiba, khususnya ketika individu diminta untuk membandingkan dan memilih dalam kondisi keputusan kompleks. Hasil keputusan yang didapatkan lebih baik ketika tidak memikirkannya selama beberapa hari, dan langsung memilih di hari berikutnya tanpa mempertimbangkan beragam atribut lagi.

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, peneliti tertarik melakukan penelitian untuk mengetahui perbedaan kualitas keputusan pemilihan produk elektronik pada individu yang melakukan pengambilan keputusan menggunakan conscious dan unconscious thought. Hal ini didasarkan pada hasil pengumpulan data awal yang menunjukkan bahwa kondisi keputusan kompleks lebih banyak dialami saat melakukan pemilihan terhadap barang elektronik. Peneliti akan menguji kembali hasil penelitian Dijksterhuis (2004) dengan menggunakan studi eksperimen dan prosedur yang sama. Hal yang berbeda adalah pada pemilihan produk dan atribut yang akan dipertimbangkan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan desain *between subject*, yaitu membandingkan dua kelompok eksperimen. Variabel terikat dalam penelitian ini, yaitu kualitas keputusan. Kualitas keputusan merupakan pilihan terbaik yang dinilai secara objektif (dominansi atribut positif dibandingkan negatif)

yang dihasilkan dari proses pengambilan keputusan. Kualitas keputusan diukur menggunakan kuesioner yang berisi pilihan partisipan terhadap empat pilihan produk laptop, yaitu pilihan A, B, C, dan D yang berisi atribut positif dan negatif. Atribut positif menggambarkan kelebihan produk, sedangkan atribut negatif menggambarkan kelemahan produk. Variabel bebas dalam penelitian ini, yaitu cara berpikir. Cara berpikir merupakan proses berpikir yang digunakan pada saat mengambil keputusan. Cara berpikir dalam penelitian ini ditinjau dari *conscious* dan *unconscious thought* (berpikir sadar dan tidak sadar). Manipulasi *conscious thought* dilakukan dengan memberikan partisipan waktu selama tiga menit untuk berpikir sebelum memilih produk laptop. Manipulasi *unconscious thought* dilakukan dengan memberikan tugas distraksi berupa 2-back test yang dikembangkan oleh Jonides, Schumacher, Smith, Lauber, Awh, Minoshima, dan Koeppe (1997), yang dikerjakan selama tiga menit sebelum memilih produk laptop. Responden dalam penelitian ini, yaitu 53 mahasiswa di Kota Makassar yang berusia 18-25 tahun dan bersedia mengikuti penelitian dari awal hingga akhir. Data yang telah dikumpulkan kemudian akan dianalisis menggunakan analisis deskriptif dan uji hipotesis dengan bantuan aplikasi SPSS versi 24.0 for windows.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Deskripsi partisipan penelitian

Kriteria dalam penelitian ini, yaitu mahasiswa berusia 18-25 tahun dan berdomisili di Kota Makassar. Partisipan dalam penelitian ini berjumlah 60 orang, namun terdapat 6 partisipan yang datanya tidak dapat diolah karena memilih pilihan yang tidak sesuai pada *manipulation check*, serta 1 partisipan yang tidak mengikuti penelitian hingga selesai. Total jumlah partisipan dalam penelitian ini sebanyak 53 yang terdiri dari 26 partisipan pada kelompok *unconscious thought* (KE₁) dan 27 partisipan pada kelompok *conscious thought* (KE₂). Rincian partisipan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Data demografi partisipan

Karakteristik	Frekuensi	Percentase
Usia (Tahun)		
18	2	4%
19	1	2%
20	6	11%
21	10	18%
22	10	18%
23	13	24%
24	7	13%
25	4	8%
Total	53	100%
Jenis kelamin		
Laki-laki	11	21%
Perempuan	42	79%
Total	53	100%

Tabel 1 menunjukkan karakteristik demografis usia dan jenis kelamin partisipan. Partisipan penelitian paling banyak berasal dari usia 23 tahun sejumlah 13 (24%), sedangkan partisipan paling sedikit berasal dari usia 19 tahun sejumlah 1 (2%). Selain itu, jumlah partisipan didominasi oleh partisipan yang berjenis kelamin perempuan sejumlah 42 (79%), sedangkan partisipan berjenis kelamin laki-laki sejumlah 11 (21%).

Deskripsi data penelitian

Deskripsi data penelitian terkait kualitas keputusan diperoleh dari respon partisipan, yaitu pilihan partisipan dengan memilih satu dari empat produk laptop. Terdapat empat pilihan produk laptop dengan tiga kategorisasi pilihan jawaban, yaitu pilihan terbaik, netral, dan terburuk. Terdapat satu pilihan dengan kualitas keputusan terbaik, dua pilihan dengan kualitas keputusan netral, dan satu pilihan dengan kualitas keputusan terburuk.

Hasil pengolahan data empirik dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2. Deskripsi data empirik cara berpikir terhadap kualitas keputusan

Kelompok	N	Empirik			
		Min	Max	Mean	SD
Unconscious thought (KE₁)	26	2	3	2,65	0,48
Conscious thought (KE₂)	27	1	3	1,96	0,80

Tabel 2 menunjukkan data skor empirik kelompok eksperimen *unconscious thought* (KE₁) memiliki nilai *mean* dan standar deviasi lebih tinggi dibandingkan *conscious thought* (KE₂). Skor empirik terendah pada kelompok eksperimen *unconscious thought* (KE₁) sebesar 2, tertinggi 3 dengan nilai *mean* 2,65 serta standar deviasi 0,48. Kelompok eksperimen *conscious thought* (KE₂) memiliki skor empirik terendah sebesar 1, tertinggi 3 dengan nilai *mean* 1,96 serta standar deviasi 0,80. Kategorisasi dan interpretasi skor cara berpikir terhadap kualitas keputusan dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 3. Kategorisasi dan interpretasi skor cara berpikir terhadap kualitas keputusan

Kategori	Skor	<i>Unconscious thought</i> (KE ₁)		<i>Conscious thought</i> (KE ₂)	
		f	%	f	%
Terbaik	3	17	65	8	30
Netral	2	9	35	10	37
Terburuk	1	-	-	9	33
Total		26	100%	27	100%

Tabel 3 menunjukkan hasil kategorisasi dan interpretasi skor berdasarkan data empirik mengenai cara berpikir terhadap kualitas keputusan. Berdasarkan data kelompok *unconscious thought* (KE₁), diketahui terdapat 17 (65%) partisipan menghasilkan pilihan dengan kualitas keputusan terbaik, sedangkan 9 (35%) partisipan menghasilkan pilihan dengan kualitas netral. Pada data kelompok *conscious thought* (KE₂), diketahui terdapat 8 (30%) partisipan menghasilkan pilihan dengan kualitas terbaik, 10 (37%) menghasilkan pilihan dengan kualitas keputusan netral, dan 9 (33%) partisipan menghasilkan pilihan dengan kualitas keputusan terburuk. Partisipan pada kelompok *unconscious thought* (KE₁) menghasilkan lebih banyak pilihan dengan kualitas keputusan terbaik dibandingkan kelompok *conscious thought* (KE₂). Selain itu, berdasarkan hasil kategorisasi, partisipan pada kelompok *conscious thought* (KE₂) menghasilkan lebih banyak pilihan dengan kualitas keputusan terburuk dibandingkan kelompok *unconscious thought* (KE₁). Tidak terdapat partisipan pada kelompok *unconscious thought* (KE₁) yang memilih pilihan dengan kualitas terburuk.

Uji asumsi

Uji normalitas

Uji normalitas pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan bantuan SPSS 24.0 for windows. Hasil uji normalitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. Hasil uji normalitas

Kelompok	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	α	Statistic	df	α
<i>Unconscious thought</i> (KE₁)	0.41	26	0.00	0.60	26	0.00
<i>Conscious thought</i> (KE₂)	0.21	27	0.00	0.80	27	0.00

a. Lilliefors significance correction

Tabel 4 menunjukkan bahwa nilai $p = 0.00$, artinya nilai $p-value < 0,05$, sehingga dalam penelitian ini asumsi normalitas tidak terpenuhi.

Uji homogenitas

Uji homogenitas dilakukan sebelum uji Mann Whitney U untuk melihat kedua kelompok penelitian berasal dari varians yang sama. Pengujian ini dilakukan dengan pendekatan Levene's test

menggunakan bantuan SPSS 24.0 for windows. Kesamaan varians terpenuhi apabila nilai probabilitas (p) lebih besar dari 0,05 ($p > 0,05$). Hasil uji homogenitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5. Hasil uji homogenitas

Levene Statistic	df1	df2	α
3,787	1	51	0,057

Tabel 6 menunjukkan hasil uji homogenitas $p = 0,057$ maka dapat disimpulkan bahwa partisipan pada kedua kelompok memiliki varians yang sama.

Uji hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini, yaitu ada perbedaan kualitas keputusan pemilihan produk laptop pada partisipan yang berpikir secara sadar (*conscious thought*) dan berpikir tidak sadar (*unconscious thought*). Uji hipotesis dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik non parametrik menggunakan uji Mann Whitney U dengan bantuan SPSS 24.0 for windows untuk membandingkan nilai *mean* antara kelompok *unconscious thought* (KE₁) dan *conscious thought* (KE₂). Kriteria analisis dari uji Mann Whitney U, yaitu jika $p < 0,05$ maka hipotesis diterima. Hasil uji hipotesis dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6. Hasil uji hipotesis

Descriptive Statistics								
Kelompok	N	Mean	SD	Min	Max			
Unconscious thought (KE₁)	53	2,30	0,749	1	3			
Conscious thought (KE₂)	53	1,51	0,505	1	2			
Ranks								
Kelompok	N	Mean Rank	Sum of Ranks					
Unconscious thought (KE₁)	26	33,38	868,00					
Conscious thought (KE₂)	27	20,85	563,00					
Total	53							
Test Statistics^a								
Kualitas Keputusan								
Mann-Whitney U				185,000				
Wilcoxon W				563,000				
Z				-3,214				
Asymp. Sig. (2-tailed)				0,001				

a. Grouping Variable: Cara berpikir

Tabel 6 menunjukkan bahwa kelompok *unconscious thought* (KE₁) (Mdn:3) memiliki perbedaan yang signifikan dengan kelompok *conscious thought* (KE₂) (Mdn:2), $U = 185,000$, $z = -3,214$, $p = 0,001$, $r = -.44$. Hal tersebut menunjukkan $p < 0,05$ yang berarti hasil analisis menunjukkan bahwa hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini diterima. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan kualitas keputusan pemilihan produk laptop pada partisipan yang berpikir secara sadar (*conscious thought*) dan tidak sadar (*unconscious thought*). Nilai *mean* pada kualitas

keputusan kelompok *unconscious thought* (KE_1) = 33.38, lebih tinggi dibandingkan nilai *mean* pada kelompok *conscious thought* (KE_2) = 20.85. Partisipan pada kondisi berpikir tidak sadar (*unconscious thought*) menghasilkan kualitas keputusan yang lebih baik dibandingkan partisipan pada kondisi berpikir sadar (*conscious thought*).

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa terdapat perbedaan kualitas keputusan yang dihasilkan dalam pemilihan produk laptop pada partisipan yang berpikir secara sadar (*conscious thought*) dan tidak sadar (*unconscious thought*). Partisipan yang memilih produk laptop menggunakan *unconscious thought* (KE_1) memiliki tingkat kualitas keputusan yang lebih tinggi.

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa 65% partisipan pada kelompok *unconscious thought* (KE_1) menghasilkan keputusan dengan kualitas terbaik, 35% partisipan menghasilkan keputusan netral, dan tidak ada partisipan yang memilih opsi dengan kualitas terburuk. Sebaliknya, 33% partisipan pada kelompok *conscious thought* (KE_2) memilih opsi dengan kualitas terburuk, 37% partisipan menghasilkan keputusan netral, dan 30% menghasilkan keputusan dengan kualitas terbaik. Hal ini menunjukkan bahwa *unconscious thought* lebih unggul dalam menghasilkan keputusan dengan kualitas terbaik dibandingkan *conscious thought*. Selain itu, *conscious thought* mampu mengarahkan pada kualitas keputusan terburuk dibandingkan *unconscious thought*.

Sejalan dengan hasil penelitian yang telah didapatkan, Dijksterhuis dan Strick (2016) mengungkapkan bahwa karakteristik utama *unconscious thought* yaitu mengolah informasi secara merata sehingga menjadi lebih terarah dan terorganisir. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Li, Gao, Zhou, Li, Zhang, dan Shen (2014) mengungkapkan bahwa *unconscious thought* bekerja dengan baik dalam mengarahkan partisipan untuk mengintegrasikan informasi secara merata. Hal ini membantu partisipan menghasilkan kualitas keputusan yang lebih baik, yaitu memilih alternatif yang memiliki lebih banyak atribut positif. Sebaliknya, *conscious thought* cenderung hanya berfokus pada informasi yang baru didapatkan dan mengabaikan informasi yang lama sehingga dapat mengarahkan pada evaluasi yang bias. Sasaki (2009) menyebut hal ini sebagai efek kebaruan karena adanya keterbatasan kapasitas pemrosesan informasi.

Hasil penelitian ini juga didukung oleh pendapat yang dikembangkan Miller (1956) mengenai kapasitas pemrosesan informasi khususnya dalam kondisi pengambilan kompleks. Penelitian ini menggunakan empat opsi pilihan produk laptop dan setiap opsi pilihan terdiri atas 12 atribut positif dan negatif. Pilihan dengan kualitas terbaik didominasi oleh atribut positif sedangkan pilihan dengan kualitas terburuk didominasi oleh atribut negatif. Dua opsi netral terdiri atas atribut positif dan negatif yang seimbang dan digunakan untuk menghasilkan kondisi keputusan kompleks.

Miller (1956) mengemukakan bahwa *unconscious thought* memiliki kapasitas pemrosesan informasi yang lebih besar dibandingkan *conscious thought* sehingga mampu mengintegrasikan informasi yang kompleks. Li, Gao, Zhou, Li, Zhang, dan Shen (2014) mengemukakan bahwa kompleksitas informasi dalam penelitian memengaruhi evaluasi yang dilakukan partisipan *conscious thought*, yaitu menilai opsi pilihan yang didominasi oleh atribut terburuk merupakan pilihan yang lebih baik dibandingkan opsi dengan dominasi atribut terbaik. Penelitian yang dilakukan oleh Shanks (2006) juga mengungkapkan bahwa partisipan pada kondisi *conscious thought* mengalami

kebingungan mengenai letak atribut pada tiap opsi pilihan ketika dihadapkan pada informasi yang kompleks. Hal ini berdampak pada kinerja dalam pengambilan keputusan.

Hasil penelitian juga mengungkapkan bahwa terdapat perbedaan pada nilai *mean* antara kelompok *unconscious thought* (KE₁) dan *conscious thought* (KE₂). Kelompok *unconscious thought* (KE₁) memiliki nilai *mean* yang lebih tinggi dibandingkan kelompok *conscious thought* (KE₂). Perbedaan ini menunjukkan bahwa rata-rata partisipan pada kondisi *unconscious thought* memiliki skor kualitas keputusan yang lebih tinggi dibandingkan partisipan pada kondisi *conscious thought*. Hal ini berarti kualitas keputusan yang dihasilkan kelompok *unconscious thought* (KE₁) lebih baik dibandingkan *conscious thought* (KE₂).

Dijksterhuis dan Strick (2016) mengungkapkan bahwa memori yang digunakan pada *unconscious thought* lebih berbasis inti, yaitu membantu partisipan mengarahkan pikiran pada informasi yang penting dan mengabaikan informasi yang tidak penting. Hasil penelitian menunjukkan bahwa partisipan pada kelompok *unconscious thought* (KE₁) lebih banyak memilih produk laptop dengan dominansi atribut positif yang penting. Selain itu, partisipan pada kelompok *unconscious thought* (KE₁) juga mampu mengabaikan opsi pilihan yang mengandung informasi tidak penting. Hal ini dibuktikan dari tidak adanya partisipan *unconscious thought* yang memilih pilihan dengan kualitas keputusan terburuk.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Strick, Dijksterhuis, Bos, Sjoerdsma, van Baaren, dan Nordgren (2011) serta Abadie, Terrier, dan Waroquier (2016). Penelitian mengungkapkan bahwa partisipan pada kelompok yang diberikan tugas distraksi sederhana (*unconscious thought*) akan mengolah atribut pilihan dengan mengambil informasi yang penting dan bermakna pada setiap opsi pilihan. Dalam penelitian ini, tugas distraksi sederhana yang digunakan yaitu 2 *back test*. Abadie dan Waroquier (2019) juga mengungkapkan bahwa kemampuan mengintegrasikan dan mengambil informasi penting dari opsi pilihan akan membantu partisipan menghasilkan keputusan yang lebih berkualitas.

Berdasarkan teori *attention without consciousness* (Wegner & Smart, 1997) menjelaskan bahwa ide dan pikiran dapat secara aktif memengaruhi individu walaupun individu tidak sedang menyadarinya. *Deep cognitive activation* adalah penjelasan yang digunakan untuk memaparkan kejadian tersebut. Wegner dan Smart, menyatakan bahwa dalam *deep cognitive activation*, pikiran tetap memiliki pengaruh, meskipun dalam ketidaksadaran atau pikiran sedang teralihkan pada hal lain. *Deep cognitive activation* memerlukan dua hal, yaitu kehadiran sesuatu dalam pikiran dan sekaligus ketidakhadiran apa yang dipikirkan oleh *conscious thought*. Artinya bahwa kesadaran digunakan untuk menerima informasi, sedangkan ketidaksadaran digunakan untuk melakukan pembobotan dan mengintegrasikan informasi yang diterima.

Menurut Wagner dan Smart (1997), atensi dan kesadaran merupakan dua hal yang berbeda. Individu dapat memerhatikan sesuatu tanpa menyadarinya, begitu juga sebaliknya. Penelitian yang telah dilakukan menunjukkan adanya perbedaan kualitas keputusan yang dihasilkan dalam pemilihan produk laptop pada partisipan yang menggunakan pikiran sadar (*conscious thought*) dan pikiran tidak sadar (*unconscious thought*). Diketahui bahwa partisipan pada kelompok *unconscious thought* yang diberikan tugas distraksi dan mengalihkan pikiran pada tugas distraksi tersebut mampu menghasilkan kualitas keputusan yang lebih baik dibandingkan partisipan pada

kelompok *conscious thought* yang mengarahkan pikiran sepenuhnya pada tugas yang sedang dikerjakan.

Peneliti menemukan keterbatasan selama melakukan penelitian, yaitu berdasarkan hasil uji normalitas, ditemukan bahwa data dalam penelitian ini tidak terdistribusi secara normal. Penelitian hanya terbatas pada populasi yang telah ditentukan yaitu mahasiswa di Kota Makassar, sehingga perlu dilakukan penelitian dengan populasi yang lebih luas dan partisipan yang lebih banyak. Selain itu, penelitian hanya menguji kualitas keputusan secara objektif, sehingga hasil secara subjektif belum dapat digambarkan dalam penelitian ini. Keterbatasan lainnya dalam penelitian ini, yaitu peneliti melakukan penelitian dengan hanya menggunakan penyajian informasi atau atribut produk secara bersamaan yang ditampilkan per opsi pilihan. Berdasarkan penelitian sebelumnya, penyajian informasi pilihan ternyata dapat berpengaruh dalam proses evaluasi informasi dalam pengambilan keputusan, sehingga bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk menguji perbedaan efek penyajian informasi dalam pengambilan keputusan menggunakan *conscious* dan *unconscious thought*.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa ada perbedaan kualitas keputusan pemilihan produk laptop pada partisipan yang berpikir secara sadar (*conscious thought*) dan berpikir tidak sadar (*unconscious thought*). Partisipan yang berpikir secara tidak sadar (*unconscious thought*) menghasilkan kualitas keputusan yang lebih baik dibandingkan partisipan yang berpikir secara sadar (*conscious thought*).

DAFTAR PUSTAKA

- Abadie, M., & Waroquier, L. (2019). Evaluating the benefits of conscious and unconscious thought in complex decision making. *Behavioral and Brain Sciences*, 6(1), 72-78. doi: 10.1177/2372732218816998.
- Abadie, M., Waroquier, L., & Terrier, P. (2016). The role of gist and verbatim memory in complex decision making: Explaining the unconscious-thought effect. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 43(5), 1-12. doi: 10.1037/xlm0000336.
- Arnett, J. J. (2015). *Emerging adulthood: The winding road from the late teens through the twenties* (2nd ed.). New York: Oxford University Press.
- Betsch, T., Plessner, H., Schwieren, C., & Gutig, R. (2001). I like it but i don't know why: A value-account approach to implicit attitude formation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(2), 242–253. doi: 10.1177/0146167201272009.
- Bos, M. W., Dijksterhuis, A., & van Baaren, R. B. (2011). The benefits of “sleeping on things”: Unconscious thought leads to automatic weighting. *Journal of Consumer Psychology*, 21(1), 4-8. doi: 10.1016/j.jcps.2010.09.002.
- Clark, T. D., Jones, M. C., & Armstrong, C. P. (2007). The dynamic structure of management support systems: Theory development, research focus, and direction. *MIS Quarterly*, 31(3), 579-615. doi: 10.2307/25148808.
- Dijksterhuis, A. (2004). Think different: The merits of unconscious thought in preference development and decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(5), 586–598. doi: 10.1037/0022-3514.87.5.586.
- Dijksterhuis, A., & Nordgren, L. F. (2006). A theory of unconscious thought. *Perspectives on Psychological Science*, 1(2), 95-109. doi: 10.1111/j.1745-6916.2006.00007.x.

- Dijksterhuis, A., & Strick, M. (2016). A case for thinking without consciousness. *Perspectives on Psychological Science*, 11(1), 117–132. doi: 10.1177/1745691615615317.
- Dijksterhuis, A., Aarts, H., & Smith, P. K. (2005). The power of the subliminal: Perception and possible applications. Dalam R. Hassin, J. Uleman, & J.A. Bargh (Ed.), *The new unconscious* (77–106). New York: Oxford University Press.
- Dijksterhuis, A., Bos, M. W., Nordgren, L. F., & Van Baaren, R. B. (2006). On making the right choice: The deliberation-without-attention effect. *Science*, 311(5763), 1005–1007. doi: 10.1126/science.1121629.
- Goldstein, E. B. (2008). *Cognitive psychology: Connecting mind, research, and everyday experience* (2nd ed). Illinois: Wadsworth Cengage Learning.
- Handley, I. M., & Runnion, B. M. (2011). Evidence that unconscious thinking influences persuasion based on argument quality. *Social Cognition*, 29(6), 668-682. doi: [10.1521/soco.2011.29.6.668](https://doi.org/10.1521/soco.2011.29.6.668).
- Iskandar, L. M., & Zulkarnain. (2013). Penyesalan pasca pembelian ditinjau dari big five personality. *Jurnal Psikologi*, 40(1), 81-91. doi: 10.22146/jpsi.7068.
- Jonides, J., Schumacher, E. H., Smith, E. E., Lauber, E. J., Awh, E., Minoshima, S., & Koeppe, R. A. (1997). Verbal working memory load affects regional brain activation as measured by PET. *Journal of Cognitive Neuroscience*, 9(4), 462–475. doi: 10.1162/jocn.1997.9.4.462.
- Keren, G., & Bruine de Bruin, W. (2003). On the assessment of decision quality: Considerations regarding utility, conflict, and accountability. Dalam Hardman, D., & Macchi, L. (Ed.), *Thinking: Psychological Perspective on Reasoning, Judgement and Decision Making* (347–363). United Kingdom: John Wiley and Sons.
- Li, J., Gao, Q., Zhou, J., Li, X., Zhang, M., & Shen, M. (2014). Bias or equality? unconscious thought equally integrates temporally scattered information. *Consciousness and Cognition*, 25(1), 77-87. doi: [10.1016/j.concog.2014.01.012](https://doi.org/10.1016/j.concog.2014.01.012).
- Lieshout, B. V. (2018). Decision making in a time of information overload. Thesis Radboud Universiteit Nijmegen.
- Messner, C., & Wänke, M. (2011). Unconscious information processing reduces information overload and increases product satisfaction. *Journal of Consumer Psychology*, 21(1), 9–13. doi: 10.1016/j.jcps.2010.09.010.
- Miller, G. A. (1956). The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information. *Psychological Review*, 63(2), 81-97.
- Phillips-Wren, G., & Adya, M. (2020). Decision making under stress: The role of information overload, time pressure, complexity, and uncertainty. *Journal of Decision Systems*, 29(S1), 213–225. doi: 10.1080/12460125.2020.1768680.
- Prastyawan, D., & Lestari, Y. (2020). *Pengambilan keputusan*. Surabaya: Unesa University Press.
- Sasaki, T. (2009). Individual differences in working memory capacity in recency effects: From the recall process. *Psychological Reports*, 104(2), 545-548. doi: 10.2466/PR0.103.2.545-54.
- Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (2004). *Perilaku Konsumen* (edisi 7). Terjemahan oleh Zoelkifli Kasip. Jakarta: Indeks.
- Seniati, L., Yulianto, A., & Setiadi, B. N. (2015). *Psikologi eksperimen*. Jakarta: Indeks.
- Shanks, D. R. (2006). Complex choices better made unconsciously?. *Science*, 313(5788), 760-761. doi:10.1126/science.313.5788.760.
- Smetana, J. G., Rote, W. M., Jambon, M., Tasopoulos-Chan, M., Villalobos, M., & Comer, J. (2012). Developmental changes and individual differences in young children's moral judgments. *Child Development*, 83(2), 683-696. doi: 10.1111/j.1467-8624.2011.01714.x.
- Solomon, M. R. (2018). *Consumer behavior: Buying, Having, and Being* (12th ed). England: Pearson Education.

- Sternberg, R., & Sternberg, K. (2012). *Cognitive psychology* (6th ed.). USA: Wadsworth.
- Strick, M., Dijksterhuis, A., Bos, M. W., Sjoerdsma, A., van Baaren, R. B., & Nordgren, L. F. (2011). A meta -analysis n unconscious thought effects. *Social cognition*, 29, 738-762. doi: [10.1521/soco.2011.29.6.738](https://doi.org/10.1521/soco.2011.29.6.738).
- Sugiyono. (2015). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Van Gaal, S., De Lange, F. P., & Cohen, M. X. (2012). The role of consciousness in cognitive control and decision making. *Frontiers in human neuroscience*, 6(121), 1-16. doi: 10.3389/fnhum.2012.00121.
- Vogrinic-Haselbacher, C., Krueger, J. I., Lurger, B., Dinslaken, I., Anslinger, J., Caks, F., Florack, A., & Brohmer, H., & Athenstaedt, U. (2021). Not too much and not too little: Information processing for a good purchase decision. *Frontiers in Psychology*, 12(), 1-15. doi: 10.3389/fpsyg.2021.642641.
- Wade, C., Tavris, C., & Garry, M. (2016). *Psikologi jilid 1* (edisi ke-11). Jakarta: Erlangga.
- Waroquier, L., Marchiori, D., Klein, O., & Cleeremans, A. (2009). Methodological pitfalls of the unconscious thought paradigm. *Judgment and Decision Making*, 4(7), 601–610.
- Wegner, D. M., & Smart, L. (1997). Deep cognitive activation: A new Approach to the Unconscious. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 65(6), 984-995. doi: [10.1037/0022-006X.65.6.984](https://doi.org/10.1037/0022-006X.65.6.984).
- Wilson, T. D. (2002). *Strangers to ourselves: Discovering the adaptive unconscious*. Cambridge: Harvard University Press.
- Xuan, Z., & Qingwen, Z. (2021). Difficult choices: Exploring basic reasons of difficult choices. *Journal of Sociology and Ethnology*, 3(5), 182-191. doi: 10.23977/jsoce.2021.030533.
- Yates, J. F., Veinott, E. S., & Patalano, A. L. (2003). Hard decisions, bad decisions: On decision aiding. Dalam Schneider, S. L., & Shanteau, J. (Ed.), *Emerging Perspectives in Judgement and Decision Research* (13-63). New York: Cambridge University Press.