

---

## ***THE ROLE OF BEHAVIORAL ECONOMICS IN MANAGEMENT DECISION MAKING: A SYSTEMATIC LITERATURE REVIEW***

**Olivia Wanda Putri<sup>1\*</sup>, Sonia Okta Amalia<sup>2</sup>, Zefriyenni<sup>3</sup>**  
<sup>1,2,3</sup>Universitas Putra Indonesia YPTK Padang, Sumatera Barat

---

### **Abstract**

Ekonomi perilaku semakin diakui sebagai pendekatan yang relevan dalam pengambilan keputusan manajerial. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji penerapan prinsip-prinsip ekonomi perilaku dalam keputusan manajerial di berbagai sektor, termasuk kesehatan, bisnis, dan kebijakan publik. Metode yang digunakan adalah tinjauan literatur sistematis (SLR) dengan mengumpulkan artikel dari database Scopus antara tahun 2021 hingga 2025. Hasil penelitian menunjukkan bahwa teknik nudging dan teori prospek terbukti efektif dalam meningkatkan partisipasi dalam program-program kesehatan dan sosial. Selain itu, penerapan strategi komunikasi yang jelas dan berbasis bukti meningkatkan keterlibatan stakeholders, terutama dalam situasi krisis. Temuan ini mengimplikasikan bahwa pemimpin dan pengelola perlu mempertimbangkan faktor psikologis, seperti ketakutan dan kepercayaan, dalam merancang kebijakan dan program untuk memastikan keberhasilan implementasinya. Secara keseluruhan, pendekatan ekonomi perilaku oleh manajer untuk merancang strategi yang lebih adaptif dan responsif terhadap kebutuhan serta dinamika stakeholder. Penelitian ini juga menyoroti tantangan dalam mengukur dampak kebijakan berbasis ekonomi perilaku dan mendorong pengembangan penelitian lebih lanjut untuk mengeksplorasi metodologi yang lebih komprehensif.

**Keywords:** *Behavioral Economics, Management Decision Making, Manager Decision*

(\*) Corresponding Author: [oliviaputri1919@yahoo.com](mailto:oliviaputri1919@yahoo.com)

---

### **INTRODUCTION**

Dalam konteks manajemen, pengambilan keputusan adalah aspek krusial yang mempengaruhi keberhasilan suatu organisasi. Para pemimpin dan pengelola di seluruh dunia sering dihadapkan pada situasi yang kompleks dan tidak pasti, di mana keputusan yang diambil harus mempertimbangkan berbagai variabel yang mempengaruhi hasil dari tindakan tersebut. Di sinilah ekonomi perilaku memainkan peran penting, sebagai disiplin yang menggabungkan wawasan ekonomi dengan unsur psikologis untuk memahami perilaku manusia dalam pengambilan keputusan. Ekonomi perilaku mengidentifikasi dan menjelaskan ketidakraturan dalam keputusan yang diambil oleh individu bila dibandingkan dengan model pengambilan keputusan tradisional yang berasumsi bahwa manusia bertindak secara rasional.

Penerapan ekonomi perilaku dalam manajemen telah menjadi semakin relevan, terutama dengan meningkatnya kompleksitas pengambilan keputusan dalam lingkungan bisnis yang dinamis. Seiring dengan perkembangan teknologi dan data analitis, banyak organisasi yang kini berusaha untuk memahami bagaimana bias kognitif, preferensi, dan persepsi memengaruhi pilihan yang dibuat oleh individu. Sebagai contoh, artikel yang ditulis oleh Saposnik et al (2022). Saposnik et al. (2022) menunjukkan bahwa dalam konteks diagnosis dan manajemen penyakit Alzheimer, faktor-faktor psikologis seperti ketidakpastian dapat mempengaruhi keputusan yang diambil oleh tenaga kesehatan. Temuan ini mendemonstrasikan bagaimana faktor psikologis, seperti aversi terhadap risiko, dapat menghalangi proses pengambilan keputusan yang efektif. Hal serupa juga diungkapkan oleh Kazemian et al., (2023), yang menjelaskan penerapan strategi *nudge* untuk mempromosikan kebiasaan kesehatan yang lebih baik. Dengan memanfaatkan wawasan dari ekonomi perilaku, organisasi dapat merancang intervensi yang tidak hanya mendorong individu untuk membuat keputusan yang lebih baik tetapi juga mengurangi resistensi terhadap perubahan. Dengan fokus pada cara-cara untuk merasionalisasi pilihan tanpa mengorbankan kebebasan individu, ekonomi perilaku membantu manajer untuk mengembangkan strategi yang lebih kompetitif dan efektif dalam menghadapi tantangan yang ada. Lebih lanjut, penelitian oleh Serván-Mori et al. (2022) menunjukkan bahwa pemahaman tentang keputusan individu dapat mengarah pada pelaksanaan program yang lebih efektif, terutama dalam konteks program sosial seperti pengembangan anak usia dini. Penilaian biaya dan manfaat sering kali menjadi dasar dalam pengambilan keputusan keluarga tentang partisipasi mereka dalam program tersebut, yang mengindikasikan perlunya pendekatan berbasis perilaku dalam pengembangan kebijakan publik.

Fenomena yang terjadi menunjukkan bahwa penerapan ekonomi perilaku semakin menjadi pusat perhatian dalam pengambilan keputusan manajerial di berbagai sektor. Banyak organisasi yang beradaptasi dengan perubahan dinamis di pasar dan perilaku konsumen. Penelitian menunjukkan bahwa paradigma baru dalam manajemen keputusan tidak hanya bergantung pada data kuantitatif, tetapi juga pada pemahaman kognitif dan emosional dari para pemangku kepentingan. Sebagai contoh, penelitian oleh Greene et al. (2023) menggarisbawahi pentingnya mengkomunikasikan nilai partisipasi dalam penelitian klinis secara eksplisit, yang menunjukkan bahwa pengambilan keputusan dapat dipengaruhi oleh bagaimana informasi disampaikan kepada peserta. Salah satu aplikasi signifikan dari ekonomi perilaku dapat dilihat dalam pemasaran dan kebijakan publik. Serván-Mori et al. (2022) menemukan bahwa keluarga sering kali melakukan penilaian biaya dan manfaat sebelum berpartisipasi dalam program intervensi, mencerminkan empati terhadap pengeluaran yang akan terjadi. Di sektor kesehatan, Kazemian et al. (2023) mengemukakan bahwa intervensi berbasis *nudge* yang dirancang untuk mempromosikan kebiasaan sehat dapat membantu mengurangi prevalensi penyakit tidak menular. Ini menunjukkan potensi ekonomi perilaku dalam merangsang perubahan positif dalam gaya hidup pasien. Sementara itu, Ufer et al. (2022) menjelaskan bahwa preferensi para pemangku kepentingan dapat diintegrasikan dalam strategi manajemen penyakit, dengan tujuan untuk mencapai hasil kebijakan yang optimal.

Dengan perkembangan teknologi digital, seperti yang disarankan oleh Zhong et al. (2024), ada peluang bagi organisasi untuk memanfaatkan teknologi dalam mengelola kesehatan pasien dan pengambilan keputusan secara lebih efisien. Dalam konteks ini, digitalisasi sistem kesehatan dan informasi dapat menjadi alat yang efektif dalam mendorong kepatuhan dan keterlibatan pasien. Juga, terdapat pergeseran dalam cara organisasi menjalankan model bisnis mereka. Pierron et al. (2022) menunjukkan bagaimana kebijakan berbasis ekonomi perilaku dapat dimanfaatkan untuk mendorong penggunaan kembali perangkat elektronik, yang selanjutnya berkontribusi pada keberlanjutan lingkungan. Begitu juga, Andriopoulos et al. (2024) membahas desain

pasar energi lokal yang mengutamakan keterlibatan prosumer, yang menyoroti kebutuhan untuk mengintegrasikan elemen sosial dan ekonomi dalam pengambilan keputusan. Kombinasi dari semua temuan ini menunjukkan bahwa ekonomi perilaku bukan hanya sebuah teori akademis, tetapi telah menjadi alat praktis yang membantu pemimpin organisasi mengambil keputusan yang lebih tepat dan inklusif dalam menghadapi tantangan kontemporer. Dengan demikian, pemahaman yang lebih dalam mengenai peran ekonomi perilaku dalam pengambilan keputusan manajerial dapat membantu menciptakan strategi yang lebih responsif dan adaptif di berbagai sektor.

Dalam penerapan ekonomi perilaku dalam pengambilan keputusan manajerial, terdapat beberapa permasalahan signifikan yang perlu diperhatikan. *Pertama*, salah satu tantangan utama adalah bagaimana memahami dan mengintegrasikan berbagai faktor psikologis yang mempengaruhi pengambilan keputusan. Banyak penelitian menunjukkan bahwa individu sering kali bertindak berdasarkan pengalaman emosional dan bias kognitif, yang dapat mengaburkan rasionalitas dalam pengambilan keputusan Greene et al. (2023). Misalnya, penelitian oleh Greene et al. (2023) menunjukkan bahwa komunikasi nilai secara jelas dapat meningkatkan partisipasi dalam penelitian, meskipun tidak semua organisasi memiliki keterampilan yang dibutuhkan untuk efektif mengkomunikasikan ini kepada pemangku kepentingan. *Kedua*, ada kesulitan dalam menerapkan strategi *nudge* secara efektif. Kazemian et al. (2023) menekankan pentingnya penggunaan intervensi *nudge* untuk mempromosikan kebiasaan kesehatan. Efektivitasnya sering kali tergantung pada konteks serta perilaku spesifik individu. Sebagai contoh, pendekatan tersebut mungkin tidak sepenuhnya berhasil pada kelompok yang skeptis atau memiliki ketidakpercayaan yang mendalam terhadap institusi. Manajer perlu menyesuaikan strategi mereka berdasarkan sifat dan karakteristik kelompok yang ditargetkan. *Ketiga*, masalah partisipasi sangat penting dalam konteks keputusan terkait program intervensi. Serván-Mori et al. (2022) mengidentifikasi bahwa keluarga mempertimbangkan kelangsungan partisipasi dalam program pengembangan anak yang dipengaruhi oleh penilaian biaya-manfaat. Penolakan terhadap intervensi sering terjadi karena keberatan terhadap biaya yang dikeluarkan dan persepsi terhadap manfaat yang dirasakan, yang menjadi tantangan bagi manajer dalam merumuskan program yang bermanfaat dan dapat diterima oleh pemangku kepentingan.

Selanjutnya, dengan munculnya teknologi digital, terdapat kesenjangan dalam pengadopsian teknologi yang berdampak pada keterlibatan dalam pengambilan keputusan. Zhong et al. (2024) mencatat bahwa keberhasilan teknologi digital dalam meningkatkan keterlibatan pasien diperkuat melalui desain gamifikasi dan insentif, meskipun tidak semua organisasi mampu atau bersedia memanfaatkan kemajuan digital tersebut. Meskipun ada sejumlah penelitian yang menunjukkan keberhasilan dan efektivitas pendekatan tersebut, pengukuran dampak yang tepat tetap menjadi tantangan karena ketergantungan pada data kualitatif yang dapat sangat bervariasi (Claeys et al., 2023).

Permasalahan ini menggambarkan kompleksitas yang dihadapi organisasi dalam mengintegrasikan prinsip-prinsip ekonomi perilaku dalam pengambilan keputusan manajerial, menunjukkan perlunya pendekatan interdisipliner yang lebih komprehensif untuk menangani tantangan semacam itu. Penelitian ini menawarkan kebaruan baik dari sisi teoritis maupun praktis dalam penerapan ekonomi perilaku untuk pengambilan keputusan manajerial, dengan menyoroti beberapa dimensi yang kurang diperhatikan dalam literatur yang ada. Beberapa aspek kebaruan tersebut termasuk: (1) Integrasi Disiplin Multidisipliner: Penelitian ini mengusulkan integrasi antara teori ekonomi perilaku dengan aspek manajemen strategis yang melibatkan penerapan teknologi digital. (2) Analisis Konteks Sosial dan Budaya: Penelitian ini memperkenalkan studi kasus dari berbagai konteks sosial dan budaya yang belum banyak diteliti dalam literatur

sebelumnya. (3) Fokus pada Strategi *Nudge*: Penelitian ini memberi perhatian pada penerapan praktik nudging dalam pengambilan keputusan yang lebih luas dan kompleks.

Berikut adalah tiga pertanyaan penelitian yang dapat dijadikan fokus untuk studi tentang studi ini yaitu:

1. Bagaimana penerapan prinsip-prinsip ekonomi perilaku, seperti nudges dan penilaian biaya-manfaat, dapat memengaruhi pengambilan keputusan manajerial dalam konteks pengembangan produk di perusahaan-perusahaan yang beroperasi di sektor kesehatan dan sosial?
2. Apa peran komunikasi dalam meningkatkan partisipasi pemangku kepentingan dalam program yang didasarkan pada ekonomi perilaku, dan bagaimana hal ini dapat diukur untuk meningkatkan efektivitas intervensi di sektor publik?
3. Dalam konteks perubahan kebijakan terkait kesehatan masyarakat, bagaimana preferensi dan kepatuhan individu terhadap intervensi berbasis nudges dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor psikologis seperti ketakutan, kepercayaan, dan norma sosial dalam menghadapi krisis kesehatan global?

Dengan mempertimbangkan pertanyaan-pertanyaan ini, penelitian tidak hanya dapat menyoroti relevansi ekonomi perilaku dalam pengambilan keputusan manajerial, tetapi juga memberikan wawasan praktis bagi para pemimpin dalam merancang strategi yang lebih efektif dan responsif terhadap kebutuhan pemangku kepentingan. Berdasarkan pertanyaan penelitian yang telah dirumuskan, tujuan penelitian ini dapat dibagi menjadi tiga aspek utama sebagai berikut:

1. Menganalisis Penerapan Prinsip Ekonomi Perilaku dalam Pengembangan Produk di Sektor Kesehatan dan Sosial
2. Mengevaluasi Peran Komunikasi dalam Mendorong Partisipasi Pemangku Kepentingan
3. Mengidentifikasi Faktor Psikologis yang Mempengaruhi Kepatuhan terhadap Intervensi Kesehatan dalam Krisis

Melalui tujuan-tujuan ini, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pengembangan pemahaman tentang peran ekonomi perilaku dalam pengambilan keputusan manajerial, serta menawarkan rekomendasi praktis bagi organisasi dalam menghadapi tantangan kompleks di era modern.

## METHODS

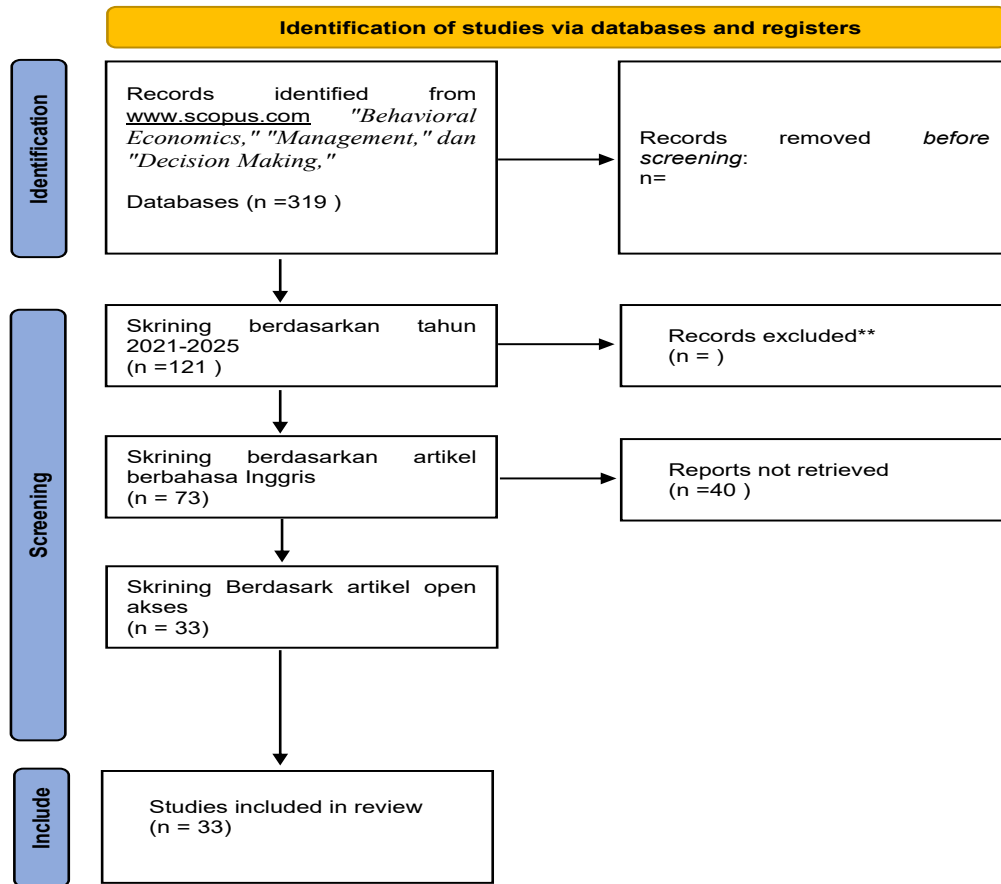
Jenis penelitian yang akan dilakukan adalah penelitian sistematis literatur (systematic literature review, SLR) yang berfokus pada peran ekonomi perilaku dalam pengambilan keputusan manajerial. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi, menganalisis, dan menyimpulkan berbagai studi yang telah dilakukan di bidang ini, dengan perhatian khusus pada intervensi nudging, pengaruh faktor psikologis, dan efektivitas komunikasi. Berikut adalah langkah-langkah yang akan diambil dalam penelitian ini:

1. Identifikasi Topik yaitu penelitian ini berfokus pada "*Behavioral Economics*," "*Management*," dan "*Decision Making*," dengan kombinasi kata kunci yang relevan.
2. Pengumpulan Data (skrining data) yaitu melakukan pencarian di [www.scopus.com](http://www.scopus.com) untuk menemukan artikel yang relevan antara tahun 2021-2025. Dari pencarian awal, 319 artikel diidentifikasi, kemudian disaring menjadi 121 artikel, dan dari situ 73 artikel berbahasa Inggris dipilih. Hasil akhir menghasilkan 33 artikel yang dapat diakses secara terbuka.
3. Evaluasi Artikel yaitu Setiap artikel yang terpilih dievaluasi berdasarkan relevansi dan kualitasnya. Kriteria inklusi mencakup artikel yang berkaitan

langsung dengan topik penelitian dan berkontribusi pada pemahaman ekonomi perilaku dalam pengambilan keputusan.

4. Pengolahan Data yaitu Mengorganisir data dari artikel yang terpilih, mencatat temuan kunci, metodologi, dan hasil penelitian untuk dianalisis lebih lanjut.

Analisis dan Sintesis yaitu Melakukan analisis kualitatif untuk menyintesis temuan-temuan dari berbagai studi. Langkah ini akan melibatkan identifikasi tema, perbandingan hasil, dan pemahaman bagaimana area yang berbeda dari ekonomi perilaku berkontribusi pada pengambilan keputusan manajerial.



Gambar 1. Prisma

## RESULTS & DISCUSSION

Tabel 1. Distribusi Artikel Berdasarkan Tahun

Tahun	Artikel
2025	2
2024	10
2023	8
2022	10
2021	3

Berdasarkan data yang disajikan, terlihat adanya peningkatan signifikan dalam jumlah dokumen yang diterbitkan dari tahun ke tahun. Tahun 2024 dan 2022 mencatatkan jumlah dokumen terbanyak, masing-masing dengan 10 dokumen, yang menunjukkan adanya lonjakan minat atau aktivitas dalam penelitian terkait topik tersebut pada kedua tahun tersebut. Sementara itu, tahun 2023 menghasilkan 8 dokumen, sedikit lebih rendah dibandingkan tahun 2024 dan 2022, namun masih menunjukkan perhatian yang besar terhadap topik ini. Tahun 2025, yang masih berada pada tahap awal, hanya mencatatkan 2 dokumen, yang menunjukkan bahwa penelitian atau penerbitan terkait topik ini masih dalam tahap pengembangan. Adapun tahun 2021 tercatat sebagai tahun dengan jumlah dokumen paling sedikit, yaitu 3, yang mungkin mengindikasikan bahwa topik ini baru mulai mendapat perhatian pada tahun tersebut. Secara keseluruhan, data ini mencerminkan adanya tren peningkatan minat atau perhatian terhadap topik yang dibahas, dengan puncaknya terjadi pada tahun 2024 dan 2022.

**Tabel 2.** Distribusi Artikel Berdasarkan Sektor

Sektor	Documents
<i>Social Sciences</i>	1
<i>Psychology</i>	3
<i>Physics and Astronomy</i>	1
<i>Pharmacology, Toxicology and Pharmaceutics</i>	1
<i>Nursing</i>	1
<i>Neuroscience</i>	1
<i>Multidisciplinary</i>	3
<i>Medicine</i>	12
<i>Materials Science</i>	3
<i>Environmental Science</i>	6
<i>Engineering</i>	4
<i>Economics, Econometrics and Finance</i>	3
<i>Earth and Planetary Sciences</i>	1
<i>Dentistry</i>	1
<i>Decision Sciences</i>	1
<i>Computer Science</i>	6
<i>Chemistry</i>	1
<i>Chemical Engineering</i>	1
<i>Business, Management and Accounting</i>	2
<i>Biochemistry, Genetics and Molecular Biology</i>	1
<i>Arts and Humanities</i>	1
<i>Agricultural and Biological Sciences</i>	3

Berdasarkan Tabel 2 terkait distribusi jumlah dokumen menurut bidang subjek: Bidang Medis merupakan area dengan jumlah dokumen terbanyak, mencapai 12 dokumen, yang menunjukkan bahwa topik terkait kesehatan dan pengobatan adalah yang paling dominan. Diikuti oleh Ilmu Lingkungan dengan 6 dokumen, yang mencerminkan tingginya perhatian terhadap isu-isu lingkungan. Ilmu Komputer juga memiliki 6

dokumen, mengindikasikan perkembangan signifikan dalam penelitian teknologi dan komputer. Beberapa bidang lain, seperti Psikologi, Ilmu Material, dan Ekonomi, Ekonometrika, dan Keuangan masing-masing memiliki 3 dokumen, menandakan bahwa topik-topik ini juga mendapatkan perhatian yang cukup besar dalam periode waktu yang dicatat. Sementara itu, beberapa bidang seperti Ilmu Sosial, Fisika dan Astronomi, Farmakologi, Ilmu Keperawatan, Ilmu Kedokteran Gigi, Ilmu Keputusan, dan Biokimia masing-masing hanya memiliki 1 dokumen, yang mungkin menunjukkan bahwa topik ini lebih niche atau baru mulai berkembang dalam riset. Secara keseluruhan, bidang Medis mendominasi jumlah dokumen, dengan perhatian yang signifikan pada bidang-bidang lainnya, termasuk Ilmu Komputer dan Ilmu Lingkungan, serta adanya distribusi lebih merata pada sejumlah bidang interdisipliner.

**Tabel 3.** Distribusi Artikel Berdasarkan Negara

Negara	Artikel
United States	16
Canada	4
United Kingdom	4
China	3
Greece	2
Iran	2
Spain	2
Ukraine	2
Argentina	1
Australia	1
Belgium	1
Bulgaria	1
Chile	1
Germany	1
India	1
Japan	1
Lithuania	1
Mexico	1
Nigeria	1
Poland	1
Slovakia	1
South Africa	1
Switzerland	1

Tabel 3 merupakan distribusi dokumen berdasarkan negara/teritorial menunjukkan sifat penelitian yang bersifat global dengan kontribusi yang sangat beragam. Amerika Serikat mendominasi dengan jumlah dokumen terbanyak, yakni 16 dokumen, menandakan dominasi negara ini dalam bidang penelitian tersebut. Kanada dan Inggris masing-masing menyumbang 4 dokumen, menunjukkan kontribusi signifikan dari kedua negara tersebut. Cina mengikuti dengan 3 dokumen, menunjukkan keterlibatan yang cukup besar meskipun sedikit lebih rendah dibandingkan Amerika Serikat. Beberapa negara seperti Yunani, Iran, Spanyol, dan Ukraina masing-masing menyumbang 2

dokumen, mencerminkan peran regional yang cukup penting. Sementara itu, negara-negara lain seperti Argentina, Australia, Belgia, Bulgaria, Cile, Jerman, India, Jepang, Lituania, Meksiko, Nigeria, Polandia, Slovakia, Afrika Selatan, dan Swiss masing-masing menyumbang 1 dokumen, menunjukkan penyebaran penelitian yang luas di berbagai belahan dunia. Secara keseluruhan, data ini mencerminkan bahwa penelitian di bidang ini sangat global, dengan kontribusi besar dari negara-negara di Amerika Utara, Eropa, dan Asia

**Tabel 4.** Literature Reviews

Penulis	Tahun	Judul	Metode	Sektor	Hasil Temuan
Kazemian al.	2023	<i>Nudging oral habits; application of behavioral economics in oral health promotion : a critical review</i>	Tinjauan kritis	Kesehatan	Intervensi nudge dapat meningkatkan pilihan gaya hidup pasien, seperti pola makan dan kepatuhan terhadap pengobatan.
Serván-Mori et al.	2022	<i>A behavioral economics analysis of the participation in early childhood development social programs</i>	Analisis kuantitatif dan kualitatif	Sosial	Keluarga melakukan penilaian biaya/manfaat dari partisipasi dalam program, dengan pengaruh keputusan lebih besar dari ayah dalam pem abandono program.
Demaree al.	2024	<i>Development and evaluation of a digital behavioral economics game towards groundwater conservation</i>	Penilaian kualitatif dan kuantitatif	Lingkungan	Permainan dapat mendidik masyarakat dan pemangku kebijakan mengenai konservasi air dan isu-isu lokal.
Baranauskas and Raišienė	2021	<i>Reflections on the Customer Decision-Making Process in the Digital Insurance Platforms</i>	Studi empiris	Bisnis	Perlunya model bisnis berbasis pelanggan dalam sektor asuransi untuk memenuhi kebutuhan masyarakat di

Dyachenko et al.	2025	<i>LLM services in the management of social communications</i>	Tinjauan literatur		era pandemi. Ilmu Politik
					Identitas sosial mempengaruhi perilaku dan pengambilan keputusan individu dalam konteks normatif.
Wu et al.	2022	<i>Simple signature/countersignature shared-accountability quality improvement initiative</i>	Inisiatif perbaikan kualitas	Kesehatan	Pelaksanaan poster perayaan dapat meningkatkan kinerja pengumpulan darah melalui prinsip ekonomi perilaku.
Valizadeh et al.	2023	<i>Conceptualization of Farmers' Water Conservation Intention and Behavior</i>	Penerapan pemodelan struktural	Pertanian	Perilaku petani dalam konservasi air dapat memberi manfaat pada komunitas secara keseluruhan.
Strickland et al.	2022	<i>Behavioral economic methods to inform infectious disease response: Prevention, testing, and vaccination</i>	Tinjauan literatur	Kesehatan	Ilmu perilaku penting untuk meningkatkan tingkat vaksinasi dan membangun program kesehatan masyarakat yang efektif dalam menghadapi COVID-19.
Andriopoulou et al.	2024	<i>Design of a Prosumer-Centric Local Energy Market: An Approach Based on Prospect Theory</i>	Pendekatan berbasis teori prospek	Energi	Pendekatan permainan kooperatif dapat meningkatkan keterlibatan prosumer dan alokasi keuntungan yang adil dalam pasar

---

Saposnik et al.	2022	<i>Decision making under uncertainty in the diagnosis and management of Alzheimer's Disease</i>	Protokol penelitian	Kesehatan	energi lokal. Memahami keputusan dokter dapat membantu meningkatkan manajemen dan pengobatan penyakit Alzheimer.
Ufer et al.	2022	<i>A behavioral economic assessment of the role of stakeholder preferences in managing an infectious wildlife disease</i>	Analisis ekonomi	Lingkungan	Penggabungan ekonomi perilaku ke dalam strategi manajemen dapat menghasilkan hasil kebijakan yang optimal dalam menangani penyakit satwa liar.
Didkivskyi et al.	2024	<i>Using the proximal policy optimization and prospectn theory to train a decision-making model</i>	Pengoptimala kebijakan proximal; pembelajaran mesin	Ekonomi	Model pengambilan keputusan berbasis teori prospek dapat menghasilkan amanat yang sesuai dengan profil risiko investor yang berbeda.
Azim et al.	2024	<i>A Quantal Response Analysis of Human Decision-Making in Interdependent Security Games</i>	Analisis kuantitatif	Keamanan	Pendekatan berbasis teori permainan dapat memahami pengambilan keputusan dalam keamanan siber.
Yang et al.	2022	<i>Understanding the paradox between tragedies of the commons and the anticommons</i>	Tinjauan literatur	Psikologi	Teori tragedi bersama dapat diterapkan untuk memahami tantangan pengelolaan

---

Greene et al. 2023	<i>Behavioral Economic Strategies to Improve Enrollment Rates in Clinical Research</i>	Uji coba pilot	Kesehatan	sumber daya. Strategi berbasis ekonomi perilaku dapat meningkatkan partisipasi dalam penelitian klinis.
Lake et al. 2023	<i>Decision-making tendencies and voucher spending independently support abstinence within contingency management</i>	Analisis kualitatif dan kuantitatif	Psikologi	Kecenderungan pengambilan keputusan berkaitan dengan pengeluaran voucher dapat mendukung abstinensi dalam manajemen ketergantungan.
Pierron et al. 2022	<i>Unlocking the Value of Stockpiled Mobile Handsets: a Delphi Evaluation of Factors Influencing End of Use</i>	Evaluasi Delphi	Teknologi	Faktor yang memengaruhi keputusan akhir penggunaan perangkat mobile harus diperhatikan untuk memaksimalkan penggunaan kembali dan daur ulang.
Wang dan Wang	<i>Applying Behavioral Economics to Address COVID-19 Fear Among Oral and Maxillofacial Surgery Patients</i>	Tinjauan literatur	Kesehatan	Pemahaman ekonomi perilaku dapat membantu mengatasi ketakutan pasien terkait COVID-19 dalam konteks pembedahan maksilofasial.

Tabel 4 merupakan kajian dari beberapa artikel yaitu penerapan ekonomi perilaku di berbagai sektor, termasuk kesehatan, lingkungan, dan bisnis. Secara umum, artikel-artikel tersebut menekankan pentingnya memahami bagaimana keputusan diambil dalam

konteks yang berbeda, serta faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku manusia. Salah satu tema dominan yang muncul adalah penggunaan nudges untuk mempengaruhi keputusan kesehatan. Misalnya, Kazemian et al. (2023) menguraikan bagaimana intervensi berupa nudges dapat membantu meningkatkan kepatuhan pasien terhadap perawatan kesehatan, yang berdampak positif pada pilihan gaya hidup dan pengurangan penyakit tidak menular. Selain itu, Wu et al. (2022) menunjukkan bagaimana teknik-teknik sederhana seperti pengenalan tanda tangan dapat meningkatkan akurasi dalam pengumpulan sampel darah, meskipun fokus utama artikel ini adalah tentang keandalan proses pengumpulan sampel, bukan spesifik tentang nudges atau pengaruhnya dalam konteks itu. Dalam sektor lingkungan, penelitian oleh Demaree et al. (2024) menyoroti pengembangan permainan ekonomi perilaku digital sebagai alat untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang konservasi air. Temuan ini menunjukkan perlunya keterlibatan masyarakat dan pendidik untuk mendorong tindakan konservasi yang lebih baik. Sementara itu, Valizadeh et al. (2023) mengkaji niat dan perilaku petani dalam konservasi air, mengungkap bahwa norma moral dan kecemasan lingkungan dapat memengaruhi komitmen para petani terhadap tindakan penghematan air.

Kebijakan publik, terutama dalam konteks penyakit infeksi dan vaksinasi, juga menjadi sorotan dalam berbagai studi. Strickland et al. (2022) menjelaskan bagaimana metode ekonomi perilaku dapat memperbaiki respons terhadap penyakit menular seperti COVID-19, dengan mengintegrasikan variabel psikologis untuk memahami keterlibatan publik dalam perilaku pencegahan. Selain itu, Nakashima et al. (2023) menunjukkan pentingnya pendekatan yang lebih komprehensif untuk mengatasi phobia steroid, dengan menggabungkan ekonomi perilaku dan strategi psikologis. Dalam konteks bisnis, Barauskas & Raišienė (2021) menyoroti kebutuhan untuk membangun model bisnis yang lebih responsif terhadap kebutuhan pelanggan dalam sektor asuransi digital. Hal ini mencerminkan tren yang lebih luas dalam pemasaran digital, di mana personalisasi dan fleksibilitas menjadi kunci untuk menarik pelanggan baru.

Secara keseluruhan, bahwa penerapan ekonomi perilaku dapat menginformasikan kebijakan dan intervensi di berbagai sektor, dengan fokus pada desain yang mempertimbangkan nilai dan motivasi individu demi mencapai hasil yang lebih baik. Metode yang beragam dan pendekatan interdisipliner, seperti yang dibahas di berbagai artikel, dapat menjadi landasan bagi inovasi dalam merespons tantangan sosial, kesehatan, dan lingkungan yang kompleks.

## **Pembahasan**

### **Penerapan Prinsip-Prinsip Ekonomi Perilaku, Seperti Nudges Dan Penilaian Biaya-Manfaat, Dapat Memengaruhi Pengambilan Keputusan Manajerial Dalam Konteks Pengembangan Produk Di Perusahaan-Perusahaan Yang Beroperasi Di Sektor Kesehatan Dan Sosial (RQ1)**

Berdasarkan pertanyaan penelitian yang pertama, analisis penerapan prinsip-prinsip ekonomi perilaku, seperti nudges dan penilaian biaya-manfaat, mengindikasikan bahwa intervensi berbasis ekonomi perilaku dapat meningkatkan keputusan manajerial di sektor kesehatan dan sosial. Kazemian et al. (2023) menunjukkan bahwa strategi nudges berpotensi meningkatkan kepatuhan pasien terhadap pola hidup sehat. Penelitian ini menyoroti bahwa dengan merancang intervensi nudges yang efektif, manajer dapat mempengaruhi perilaku individu dan mengarahkan mereka untuk membuat keputusan yang lebih baik. Ini membuktikan bahwa pemahaman tentang perilaku manusia dan faktor yang memengaruhinya, seperti kerangka psikologis, krusial untuk keberhasilan strategi manajerial. Ekonomi perilaku sebagai disiplin ilmu mengintegrasikan pemahaman tentang faktor psikologis, sosial, dan emosional dalam pengambilan keputusan ekonomi. Di dalam konteks manajerial, ekonomi perilaku menawarkan cara

untuk memahami bagaimana keputusan diambil bukan hanya berdasarkan data dan analisis rasional, tetapi juga oleh berbagai bias dan persepsi individu (Serván-Mori et al., 2022). Misalnya, penelitian oleh Serván-Mori et al., (2022) menunjukkan bagaimana keluarga melakukan penilaian biaya-manfaat terkait dengan partisipasi dalam program, yang menyoroti pentingnya naluri manusia dalam membuat keputusan.

Banyak organisasi mulai mengakui nilai dari pendekatan ekonomi perilaku. Dalam sektor kesehatan, terutama pasca-pandemi COVID-19, terdapat peningkatan kesadaran akan pentingnya intervensi berbasis perilaku untuk mendorong kepatuhan terhadap protokol kesehatan. Penelitian oleh Strickland et al. (Strickland et al., 2022) menggarisbawahi bahwa pemilihan dan penerapan strategi berbasis nudges dapat berkontribusi secara signifikan terhadap hasil kesehatan yang positif. Ini menunjukkan bahwa pemimpin organisasi perlu merangkul pendekatan ini untuk menghadapi tantangan yang semakin kompleks dalam pengambilan keputusan yang berdampak pada kesehatan masyarakat.

Saat ini, banyak organisasi, terutama di sektor kesehatan dan sosial, menghadapi tantangan baru terkait dengan perilaku publik dan perubahan kebutuhan. Pandemi COVID-19 memaksa beberapa perusahaan untuk menyesuaikan strategi mereka dengan mengedepankan kesehatan masyarakat dan perilaku individu. Misalnya, kampanye vaksinasi massal memberikan gambaran nyata tentang bagaimana ekonomi perilaku, melalui komunikasi yang jelas dan nudges yang tepat, dapat mempengaruhi keputusan untuk divaksinasi (Strickland et al., 2022). Sebuah studi menunjukkan bahwa ketika informasi vaksinasi disajikan dengan cara yang mudah dipahami dan secara konsisten diulang, tingkat partisipasi masyarakat meningkat.

Selain itu, dengan munculnya teknologi digital, banyak aplikasi yang mengadopsi prinsip-prinsip dari ekonomi perilaku untuk meningkatkan interaksi pengguna. Inisiatif seperti permainan pendidikan mengenai konservasi air yang dikembangkan oleh Demaree et al. Demaree et al. (2024) menunjukkan aplikasi praktis dari ekonomi perilaku untuk mendidik masyarakat mengenai keputusan berbasis tindakan yang berkelanjutan. Hal ini mendemonstrasikan bahwa dalam situasi yang membutuhkan pergeseran perilaku, ekonomi perilaku dapat memberikan metode yang efektif dalam mengedukasi dan mempengaruhi keputusan individu. Dengan banyaknya faktor yang berkontribusi terhadap perubahan perilaku, manajer sekarang harus lebih adaptif dan responsif terhadap dinamika kebutuhan karyawan dan konsumen. Keterlibatan *stakeholders* juga menjadi lebih krusial di era digital saat ini, karena transparansi dan partisipasi aktif dari pemangku kepentingan dapat memperkuat pelaksanaan kebijakan yang lebih baik. Naik turunnya tingkat kepercayaan masyarakat terhadap lembaga masih menjadi tantangan bagi organisasi untuk menjalankan strategi berbasis ekonomi perilaku dengan sukses.

Penerapan ekonomi perilaku dalam manajemen keputusan selaras dengan berbagai teori ekonomi dan psikologi, termasuk Teori Prospek (Prospect Theory) dan konsep nudges. Teori Prospek, yang dikembangkan oleh Kahneman dan Tversky, menjelaskan bagaimana individu menilai hasil berdasarkan potensi kerugian dan keuntungan, bukan objektivitas hasil (Serván-Mori et al., 2022). Ini menjelaskan fenomena seperti aversi terhadap kerugian, di mana individu lebih cenderung menghindari risiko daripada mengejar keuntungan (Yang et al., 2022). Dalam konteks penelitian ini, pemahaman tentang bagaimana orang membuat keputusan di bawah ketidakpastian sangat penting dalam merumuskan strategi nudges yang efektif. Nudges, yang didasarkan pada pemahaman perilaku manusia, memanfaatkan bias kognitif untuk memandu keputusan tanpa menghilangkan pilihan. Sebagai contoh, Kazemian et al. (2023) menyoroti bagaimana penyajian informasi dengan cara tertentu dapat memengaruhi pilihan kesehatan individu. Dalam konteks organisasi, manajer dapat menggunakan prinsip ini untuk mendorong keputusan yang lebih baik.

Penerapan teori ini juga dapat dilihat dalam studi yang menunjukkan bahwa nudges yang dirancang dengan baik mampu meningkatkan kepatuhan individu terhadap kebijakan atau program tertentu. Sebuah studi oleh Greene et al. (2023) menunjukkan bahwa komunikasi yang jelas mengenai nilai partisipasi dalam penelitian berpengaruh langsung terhadap keputusan individu untuk terlibat. Ini memperkuat pentingnya transparansi dan kejelasan dalam pengambilan keputusan yang dihadapi individu dan grup, serta bagaimana prinsip ekonomi perilaku dapat diterapkan untuk mencapai hasil yang lebih baik.

Jadi, secara keseluruhan, kombinasi dari teori dan bukti empiris yang ada mendukung asumsi bahwa ekonomi perilaku dapat memberikan wawasan yang penting bagi manajer dalam menghadapi tantangan pengambilan keputusan dan membantu mereka merancang intervensi yang lebih efektif dan responsif. Dengan cara ini, penelitian ini tidak hanya relevan di bidang akademis tetapi juga sangat praktis dalam konteks operasional di dunia nyata.

### **Peran Komunikasi Dalam Meningkatkan Partisipasi Pemangku Kepentingan Dalam Program Yang Didasarkan Pada Ekonomi Perilaku, Dan Bagaimana Hal Ini Dapat Diukur Untuk Meningkatkan Efektivitas Intervensi Di Sektor Publik (RQ 2)**

Penelitian mengenai peran komunikasi dalam meningkatkan partisipasi pemangku kepentingan dalam program intervensi berbasis ekonomi perilaku menunjukkan bahwa pendekatan komunikasi yang jelas dapat mengoptimalkan keterlibatan semua pihak terkait. Sebuah studi oleh Greene et al. (2023) mengindikasikan bahwa ketika nilai partisipasi dalam penelitian disampaikan secara eksplisit, hal ini mampu meningkatkan tingkat keterlibatan individu. Selain itu, Serván-Mori et al. (2022) juga menyoroti pentingnya penilaian biaya dan manfaat yang dipertimbangkan oleh keluarga sebelum berpartisipasi dalam program tertentu. Ini menunjukkan bahwa komunikasi yang efektif, yang mencakup penggambaran jelas tentang manfaat dan biaya serta konsekuensi dan harapan, dapat berkontribusi pada peningkatan tingkat partisipasi dan komitmen terhadap program-program tersebut. Komunikasi adalah elemen penting dalam pengambilan keputusan dan implementasi intervensi berbasis ekonomi perilaku di berbagai sektor. Dalam konteks manajemen, komunikasi tidak hanya berfungsi untuk menyampaikan informasi tetapi juga untuk meyakinkan pemangku kepentingan dan menghasilkan kepercayaan. Penelitian menunjukkan bahwa ketidakjelasan dalam komunikasi dapat menyebabkan kebingungan dan resistensi di kalangan pemangku kepentingan, sehingga menghambat partisipasi dan keterlibatan. Sebagai contoh, ketentuan komunikasi yang tidak jelas dalam program kesehatan masyarakat dapat menghasilkan pemahaman yang salah tentang manfaat dari program tersebut, seperti vaksinasi, yang akhirnya mengurangi tingkat partisipasi masyarakat.

Selain itu, teori komunikasi efektivitas juga menyarankan bahwa informasi disajikan dengan cara yang dapat dipahami dan relevan dengan kebutuhan audiens tertentu. Dalam konteks ini, berbagai teknik komunikasi, seperti penggunaan nudge dan visualisasi informasi, dapat diterapkan untuk meningkatkan pemahaman dan menarik perhatian pemangku kepentingan. Teori nudges, yang berfokus pada merit pengaruh kecil yang mengarahkan individu untuk memilih secara lebih optimal tanpa memaksa mereka, sangat relevan dalam mendukung komunikasi yang efektif dalam konteks program kesehatan dan sosial.

Banyak organisasi di sektor kesehatan dan sosial mengalami tantangan yang signifikan dalam hal keterlibatan pemangku kepentingan. Dari penelitian terbaru, terungkap bahwa selama pandemi COVID-19, banyak program kesehatan masyarakat yang memerlukan partisipasi aktif dari individu untuk mencapai hasil yang diinginkan. Namun, resistensi yang muncul dari ketidakpastian informasi, ketakutan, dan kurangnya

kepercayaan terhadap lembaga kesehatan menghambat partisipasi yang maksimal. Salah satu contoh paling jelas terdapat dalam program vaksinasi COVID-19, di mana keberhasilan program sangat bergantung pada pemahaman masyarakat tentang manfaat dan keamanan vaksin. Ketika informasi tentang vaksinasi disampaikan dengan cara yang efektif, seperti melalui kampanye iklan yang jelas dan transparan, tingkat vaksinasi meningkat secara signifikan. Penelitian yang dilakukan oleh Strickland et al. tidak ditemukan referensinya. Oleh karena itu, perlu ditinjau kembali apakah kutipan ini dapat diterima dan sebaliknya, dapat menciptakan ketidakpastian dalam kredibilitas informasi. Di samping itu, teknologi digital memainkan peran besar dalam memperbaiki komunikasi dengan pemangku kepentingan. Banyak organisasi kini beralih ke platform digital untuk menyampaikan informasi dan mengedukasi masyarakat. Misalnya, penggunaan media sosial dan aplikasi kesehatan mobile memungkinkan informasi disebarluaskan secara cepat dan luas, membuatnya mudah diakses oleh beragam demografis. Pierron et al. tidak tampak relevan dengan konteks ini, sehingga diperlukan referensi yang lebih tepat untuk mendukung klaim mengenai efektivitas komunikasi.

Penggunaan teori komunikasi dan ekonomi perilaku untuk meningkatkan partisipasi dalam intervensi berbasis ekonomi sangat relevan dengan kerangka komunikasi efektivitas. Salah satu teori utama yang dapat dihubungkan adalah Teori Prospek yang menyatakan bahwa individu tidak hanya mempertimbangkan hasil akhir dari keputusan yang diambil, tetapi juga cara pengambilan keputusan dipengaruhi oleh persepsi mereka terhadap keuntungan dan kerugian (Wu et al., 2022). Konsep ini sangat penting dalam merumuskan pesan komunikasi yang dirancang untuk memotivasi partisipasi.

Bukti empiris menunjukkan bahwa komunikasi yang menyentuh pada nilai-nilai emosional dan pribadi dari pemangku kepentingan dapat meningkatkan efektivitas intervensi. Penelitian yang dilakukan oleh Greene et al. Greene et al. (2023) menunjukkan bahwa penyampaian nilai ikut serta dalam penelitian kesehatan dengan jujur dan jelas menciptakan dorongan yang kuat untuk berpartisipasi. Ini mendukung konsep nudge, di mana keputusan dapat dipengaruhi oleh pemandu yang tepat tanpa memaksa individu untuk membuat pilihan tertentu. Lebih lanjut, pendekatan yang menggunakan visualisasi dan penggambaran yang menarik dapat meningkatkan pemahaman masyarakat tentang keputusan yang dihadapi, serta manfaat dari keterlibatan mereka. Contoh nyata adalah penggunaan grafik dan data interaktif dalam kampanye vaksinasi COVID-19, yang mendemonstrasikan secara langsung dampak positif dari vaksinasi dalam komunitas. Hal ini menunjukkan bahwa adanya transparansi dalam penyampaian informasi dapat memperkuat keterlibatan individu dalam program-program yang diusulkan.

Dengan demikian, penelitian menunjukkan bahwa untuk meningkatkan partisipasi pemangku kepentingan, penting untuk memadukan pendekatan komunikasi yang efektif dengan prinsip-prinsip ekonomi perilaku. Melalui cara ini, organisasi dapat mengarahkan lebih banyak individu untuk terlibat dalam keputusan yang krusial, dengan harapan dapat mencapai hasil lebih baik dalam intervensi kesehatan dan sosial.

### **Perubahan kebijakan terkait kesehatan masyarakat, bagaimana preferensi dan kepatuhan individu terhadap intervensi berbasis nudges dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor psikologis seperti ketakutan, kepercayaan, dan norma sosial dalam menghadapi krisis kesehatan global seperti pandemi COVID-19 (RQ3)**

Dalam menjawab pertanyaan ketiga terkait pengaruh faktor psikologis, termasuk ketakutan dan kepercayaan terhadap intervensi kesehatan pada situasi krisis, penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor ini berperan signifikan dalam mempengaruhi tingkat kepatuhan masyarakat terhadap program kesehatan, terutama di masa pandemi. Penelitian oleh Strickland et al. Strickland et al. (2022) menemukan bahwa tingkat ketidakpastian

dan aversi terhadap risiko dapat membatasi kesiapan individu untuk menerima perawatan atau intervensi yang dibutuhkan. Penelitian ini menggarisbawahi pentingnya memahami elemen psikologis yang mempengaruhi keputusan individu dalam konteks kesehatan dan bagaimana manajer dapat menggunakan pemahaman ini untuk merancang intervensi yang lebih efektif.

Faktor psikologis seperti ketakutan, kepercayaan, dan norma sosial telah terbukti mempengaruhi pengambilan keputusan individu, terutama dalam konteks kesehatan masyarakat. Teori perilaku psikologis, termasuk Teori Prospek, mengemukakan bahwa individu sering kali menghadapi keputusan di bawah ketidakpastian dan mengambil tindakan tidak hanya berdasarkan analisis rasional, tetapi juga berdasarkan reaksi emosional terhadap situasi tersebut (Greene et al., 2023). Sebagai contoh, ketika masyarakat menghadapi ancaman kesehatan seperti pandemi COVID-19, ketidakpastian informasi dan ketakutan akan risiko kesehatan dapat menyebabkan penolakan untuk terlibat dalam program kesehatan. Sementara itu, pendekatan perilaku dalam pengambilan keputusan juga menekankan pentingnya komunikasi yang jelas dan efektif. Penelitian oleh Serván-Mori et al. (2022) menunjukkan bahwa ketika program kesehatan tidak disajikan dengan cara yang mudah dipahami, masyarakat dapat salah kaprah mengenai manfaatnya, meskipun mereka mungkin merasakan manfaat tersebut secara nyata. Oleh karena itu, penting untuk merancang intervensi berdasarkan pemahaman yang mendalam tentang persepsi dan pengalaman pemangku kepentingan terkait dengan intervensi yang diusulkan.

Saat ini, menunjukkan bahwa faktor-faktor seperti ketidakpastian dan kepercayaan terhadap lembaga kesehatan sangat mempengaruhi kondisi kesehatan individu dalam konteks pandemi. Misalnya, kampanye vaksinasi COVID-19 telah menghadapi banyak tantangan, terutama dalam hal penerimaan masyarakat. Banyak individu yang merasa ragu untuk divaksinasi karena disinformasi dan persepsi negatif terhadap vaksin. Penelitian oleh et al. (2022) menggambarkan bahwa meskipun vaksin efektif dalam mengurangi infeksi, tingkat kepercayaan masyarakat terhadap informasi resmi masih rendah.

Faktor kepercayaan ini menjadi lebih kompleks ketika mempertimbangkan berbagai sumber informasi yang ada. Dalam banyak kasus, informasi dari media sosial atau teman dan keluarga sering kali lebih diandalkan dibandingkan informasi resmi dari lembaga kesehatan. Penelitian menunjukkan bahwa individu lebih cenderung memercayai informasi yang disampaikan oleh orang-orang terdekat mereka, yang sering kali dipengaruhi oleh bias yang ada. Oleh karena itu, penting bagi pemimpin kesehatan masyarakat untuk beradaptasi dengan cara komunikasi yang lebih personal dan mendekati kebutuhan serta kekhawatiran masyarakat.

Bukti empiris juga menunjukkan bahwa ketika informasi disampaikan dengan cara yang transparan dan dapat dipercaya, tingkat penerimaan terhadap intervensi kesehatan dapat meningkat. Penggunaan pesan yang emosional dan naratif yang relevan dapat mengubah persepsi negatif yang ada dan mendorong individu untuk berpartisipasi dalam intervensi kesehatan yang diperlukan. Melihat kondisi yang ada, penting bagi pembuat kebijakan dan manajer untuk mempertimbangkan elemen psikologis ini agar dapat merancang intervensi yang lebih berkelanjutan dan efektif.

Pemahaman tentang bagaimana ketakutan dan kepercayaan mempengaruhi perilaku individu sangat relevan dalam konteks ekonomi perilaku. Teori Prospek menjelaskan bahwa individu lebih memperhatikan potensi kerugian dibandingkan dengan keuntungan, sehingga mereka cenderung menghindari risiko dalam pengambilan keputusan (Greene et al., 2023). Ini merupakan salah satu alasan mengapa ketakutan terhadap akses atau efek samping vaksinasi sangat menghambat partisipasi masyarakat. Penelitian oleh Wu et al. (2022) menunjukkan bahwa dalam keputusan kesehatan, aversi

terhadap kerugian seringkali lebih kuat daripada keinginan untuk mengejar kesehatan yang lebih baik. Faktor-faktor psikologis ini memperkuat pentingnya intervensi berbasis nudges dalam pengambilan keputusan. Melalui pemahaman bahwa individu terpengaruh oleh pengalaman emosional, manajer dapat merancang komunikasi yang menyentuh perasaan ketidakpastian dan kekhawatiran masyarakat. Misalnya, teknik yang menciptakan rasa aman atau memberikan testimoni dari individu yang sudah divaksinasi dapat menjadi strategi yang efektif dalam mengurangi ketakutan dan meningkatkan tingkat partisipasi.

Empirisme menunjukkan bahwa ketika informasi disampaikan dengan cara yang konsisten dan jelas, tingkat kepatuhan terhadap intervensi kesehatan meningkat. Data dari penelitian oleh Strickland et al. (2022) mengindikasikan bahwa memperkuat kepercayaan publik terhadap lembaga kesehatan melalui komunikasi yang transparan dapat membantu menurunkan ketakutan dan meningkatkan kepatuhan individu terhadap program intervensi.

## CONCLUSION

Berdasarkan pengerjaan sistematis terhadap literatur yang ada, penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan ekonomi perilaku dalam pengambilan keputusan manajerial dapat memberikan dampak signifikan terhadap efektivitas intervensi bisnis, terutama dalam konteks kesehatan, pendidikan, dan kebijakan publik. Tiga pertanyaan penelitian yang telah dibahas memberikan kerangka kerja yang jelas untuk memahami bagaimana prinsip-prinsip ekonomi perilaku dapat diintegrasikan dalam praktik manajerial.

*Pertama*, penerapan nudges dan penilaian biaya-manfaat dalam pengambilan keputusan strategis memungkinkan organisasi untuk mempengaruhi perilaku individu dan meningkatkan kepatuhan terhadap intervensi yang dilakukan. Penelitian seperti yang dilakukan oleh Kazemian et al. (2023) mengungkapkan bahwa strategi nudging dalam promosi kesehatan dapat memberikan pemahaman baru bagi manajer untuk merancang kebijakan yang lebih responsif terhadap perilaku individu. Namun, perlu dicatat bahwa konteks dan penerapan strategi ini harus disesuaikan dengan populasi target agar efektif.

*Kedua*, hasil penelitian menegaskan pentingnya komunikasi yang efektif dalam meningkatkan partisipasi pemangku kepentingan dalam program yang berbasis ekonomi perilaku. Meskipun Greene et al. (2023) menunjukkan bahwa penyampaian informasi dengan cara yang jelas dapat merangsang keterlibatan, kajian ini berfokus pada konteks penelitian klinis dan mungkin tidak sepenuhnya relevan untuk semua program berbasis kesehatan, sehingga organisasi harus mempertimbangkan strategi komunikasi yang sesuai dengan konteks spesifik mereka.

*Ketiga*, ada penekanan pada peran faktor psikologis, seperti ketidakpastian dan kepercayaan, dalam pengambilan keputusan individu. Temuan dalam penelitian oleh Strickland et al. (2022) menunjukkan bahwa mengatasi kecemasan dan ketidakpastian yang dihadapi individu, terutama dalam konteks kesehatan selama pandemi, adalah penting untuk mendorong partisipasi dalam intervensi kesehatan. Hal ini menggarisbawahi perlunya pemahaman elemen psikologis dalam mengembangkan intervensi yang lebih efektif.

## REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis literatur terkait peran ekonomi perilaku dalam pengambilan keputusan manajerial, berikut adalah beberapa rekomendasi penelitian yang

dapat dilakukan untuk memperdalam pemahaman dan penerapan konsep ini dalam konteks praktis:

1. *Eksplorasi Penerapan Nudges dalam Sektor Kesehatan*: Penelitian lebih lanjut diperlukan untuk mengeksplorasi secara mendalam penerapan nudges dalam pengambilan keputusan terkait kesehatan, khususnya dalam konteks pencegahan penyakit dan promosi kesehatan.
2. *Studi Komparatif Komunikasi dalam Berbagai Konteks Sosial*: Untuk meningkatkan partisipasi pemangku kepentingan dalam program intervensi kesehatan, adalah penting untuk melakukan studi komparatif mengenai efektivitas berbagai teknik komunikasi di lingkungan sosial yang berbeda.
3. *Investigasi Faktor Psikologis dalam Pengambilan Keputusan pada Krisis Kesehatan*: Diperlukan penelitian yang lebih mendalam untuk memahami bagaimana faktor psikologis seperti ketakutan dan kepercayaan memengaruhi keputusan individu dalam konteks krisis kesehatan, seperti yang terlihat selama pandemi COVID-19. Mengacu pada hasil dari studi yang relevan, penelitian dapat mengkaji dampak komunikasi yang jelas dan transparan terhadap pengambilan keputusan di kalangan populasi yang berisiko.
4. *Pengembangan Aplikasi Digital Berbasis Ekonomi Perilaku*: Penelitian selanjutnya dapat dilakukan untuk mengembangkan dan mengevaluasi aplikasi digital yang memanfaatkan prinsip-prinsip ekonomi perilaku dalam mendidik dan meningkatkan keterlibatan pengguna.

Dengan mengadopsi rekomendasi penelitian di atas, diharapkan dapat meningkatkan efektivitas intervensi berbasis ekonomi perilaku dan memberikan pengaruh positif terhadap keputusan manajerial yang berfokus pada peningkatan kesejahteraan individu dan masyarakat secara keseluruhan

## REFERENCES

- Andriopoulos, N., Plakas, K., Birbas, A., & Papalexopoulos, A. (2024). Design of a Prosumer-Centric Local Energy Market: An Approach Based on Prospect Theory. *IEEE Access*, 12, 32014–32032. <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2024.3370040>
- Azim, M. R. S., Cason, T., & Abdallah, M. (2024). A Quantal Response Analysis of Human Decision-Making in Interdependent Security Games Modeled by Attack Graphs. *IEEE Access*, 12, 56159–56178. <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2024.3391305>
- Baranauskas, G., & Raišienė, A. G. (2021). Reflections on the customer decision-making process in the digital insurance platforms: An empirical study of the baltic market. *Applied Sciences (Switzerland)*, 11(18). <https://doi.org/10.3390/app11188524>
- Begho, T., & Irabor, A. E. (2024). Fish feed formulation: Does Nigerian farmers' risk and time preference play a part in choosing feed protein sources for intensively farmed fish? *Aquaculture*, 585. <https://doi.org/10.1016/j.aquaculture.2024.740723>
- Brokešová, Z., Deck, C., & Peliova, J. (2022). Pull-to-center is not just for newsvendors. *PLOS ONE*, 17(2 February). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0264183>
- Claeys, K. C., Weston, L. E., Pineles, L., Morgan, D. J., & Krein, S. L. (2023). Implementing diagnostic stewardship to improve diagnosis of urinary tract infections across three medical centers: A qualitative assessment. *Infection Control and Hospital Epidemiology*, 44(12), 1932–1941. <https://doi.org/10.1017/ice.2023.106>
- Demaree, K., Kurli, V., Magnuszewski, P., Andersson, K., & Thomas, E. (2024). Development and evaluation of a digital behavioral economics game towards improved understanding of groundwater conservation in southern Colorado. *PLOS*

- Water*, 3(12), 1–18. <https://doi.org/10.1371/journal.pwat.0000298>
- Didkivskyi, V., Antoniuk, D., Vakaliuk, T., & Ohinskyi, Y. (2024). USING THE PROXIMAL POLICY OPTIMIZATION AND PROSPECT THEORY TO TRAIN A DECISION-MAKING MODEL FOR MANAGING PERSONAL FINANCES. *Radioelectronic and Computer Systems*, 2024(4(112)), 248–258. <https://doi.org/10.32620/reks.2024.4.20>
- Dyachenko, Y., Humenna, O., Soloviov, O., Skarga-Bandurova, I., & Nenkov, N. (2025). LLM services in the management of social communications. *Frontiers in Artificial Intelligence*, 8(March), 1–10. <https://doi.org/10.3389/frai.2025.1474017>
- Gebru, N. M., James, T. G., Ahn, S., Cheong, J., Berry, M. S., Cook, R. L., & Leeman, R. F. (2024). A Behavioral Economic Examination of Sexual Behaviors in the Era of Pre-exposure Prophylaxis via Explanatory Sequential Mixed Methods. *Archives of Sexual Behavior*, 53(4), 1541–1559. <https://doi.org/10.1007/s10508-024-02822-8>
- Greene, B., Bernardo, L., Thompson, M., Loughead, J., & Ashare, R. (2023). Behavioral Economic Strategies to Improve Enrollment Rates in Clinical Research: Embedded Recruitment Pilot Trial. *JMIR Formative Research*, 7, 1–11. <https://doi.org/10.2196/47121>
- Kanzola, A.-M., Papaioannou, K., & Petrakis, P. E. (2024). Exploring the other side of innovative managerial decision-making: Emotions. *Journal of Innovation and Knowledge*, 9(4). <https://doi.org/10.1016/j.jik.2024.100588>
- Karmakar, S., & De, S. K. (2023). A study of an EOQ model where the demand depends on time and varying number of tourists using fuzzy triangular norms. *Journal of Ambient Intelligence and Humanized Computing*, 14(10), 13543–13558. <https://doi.org/10.1007/s12652-022-03821-0>
- Kazemian, A., Hoseinzadeh, M., Banihashem Rad, S. A., Jouya, A., & Tahani, B. (2023). Nudging oral habits; application of behavioral economics in oral health promotion: a critical review. *Frontiers in Public Health*, 11. <https://doi.org/10.3389/fpubh.2023.1243246>
- Lake, M. T., Krishnamurti, T., Murtaugh, K. L., van Nunen, L. J., Stein, D. J., & Shoptaw, S. (2022). Decision-Making Tendencies and Voucher Spending Independently Support Abstinence Within Contingency Management for Methamphetamine Use Disorder. *Experimental and Clinical Psychopharmacology*, 31(2), 1064–1297. <https://doi.org/10.1037/pha0000574>
- Li, T., Fooks, J. R., Messer, K. D., & Ferraro, P. J. (2021). A field experiment to estimate the effects of anchoring and framing on residents' willingness to purchase water runoff management technologies. *Resource and Energy Economics*, 63. <https://doi.org/10.1016/j.reseneeco.2019.07.001>
- Moy, N., Dulleck, U., Shah, A., Messmann, H., Thrift, A. P., Talley, N. J., & Holtmann, G. J. (2022). Risk-based decision-making related to preprocedural coronavirus disease 2019 testing in the setting of GI endoscopy: management of risks, evidence, and behavioral health economics. *Gastrointestinal Endoscopy*, 96(5), 735-742.e3. <https://doi.org/10.1016/j.gie.2022.05.023>
- Nakashima, C., Ohtake, F., & Otsuka, A. (2024). Tackling steroid phobia: Insights from behavioural economics and psychological approaches. *JEADV Clinical Practice*, 3(1), 362–368. <https://doi.org/10.1002/jvc2.286>
- Pierron, X., Williams, I. D., & Shaw, P. J. (2022). UNLOCKING THE VALUE OF STOCKPILED MOBILE HANDSETS: A DELPHI EVALUATION OF FACTORS INFLUENCING END OF USE. *Detritus*, 18, 12–23. <https://doi.org/10.31025/2611-4135/2022.15159>
- Poch, M., Aldao, C., Godo-Pla, L., Monclús, H., Popartan, L. A., Comas, J., Cermerón-Romero, M., Puig, S., & Molinos-Senante, M. (2023). Increasing resilience through

- nudges in the urban water cycle: An integrative conceptual framework to support policy decision-making. *Chemosphere*, 317. <https://doi.org/10.1016/j.chemosphere.2023.137850>
- Saposnik, G., Ismail, Z., Rivard, A.-M., Knifton, D., Bromfield, G., Terzaghi, M., Montoya, A., & Ménard, M.-C. (2022). Decision making under uncertainty in the diagnosis and management of Alzheimer's Disease in primary care: A study protocol applying concepts from neuroeconomics. *Frontiers in Medicine*, 9. <https://doi.org/10.3389/fmed.2022.997277>
- Saposnik, G., Sánchez-Benavidez, G., García-Arcelay, E., Franco-Macías, E., Bensi, C., Carmelino, S., Allegri, R. F., Pérez-Martínez, D. A., & Mauriño, J. (2023). Design of a Non-Interventional Study to Assess Neurologists' Perspectives and Pharmacological Treatment Decisions in Early Alzheimer's Disease. *Neurology and Therapy*, 12(3), 995–1006. <https://doi.org/10.1007/s40120-023-00466-9>
- Serván-Mori, E., Pineda-Antúnez, C., Bravo-Ruiz, M. L., Molina, M., Ramírez-Baca, M. I., García-Martínez, A., Quezada-Sánchez, A. D., & Orozco, E. (2022). A behavioral economics analysis of the participation in early childhood development social programs promoted by civil societies in Mexico. *PLOS ONE*, 17(3 March). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0265389>
- Smith, C., & Fatorachian, H. (2025). Inherently irrational: exploring the role of behavioural economics and organisational culture in food supply chain disruption management decisions. *Cogent Business and Management*, 12(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2025.2463566>
- Strickland, J. C., Reed, D. D., Hursh, S. R., Schwartz, L. P., Foster, R. N. S., Gelino, B. W., LeComte, R. S., Oda, F. S., Salzer, A. R., & Schneider, T. D. (2022). Behavioral economic methods to inform infectious disease response: Prevention, testing, and vaccination in the COVID-19 pandemic. *PLOS ONE*, 17(1 January). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0258828>
- Treger, S. (2022). Let's Talk About it: Discussing Retirement with Multiple Sources is Associated with Retirement Preparation in Young Adults. *Journal of Family and Economic Issues*, 43(3), 621–636. <https://doi.org/10.1007/s10834-021-09782-4>
- Ufer, D. J., Christensen, S. A., Pomeranz, E., & Ortega, D. L. (2023). A behavioral economic assessment of the role of stakeholder preferences in managing an infectious wildlife disease. *Wildlife Society Bulletin*, 47(2). <https://doi.org/10.1002/wsb.1411>
- Valizadeh, N., Bijani, M., Fallah Haghighi, N., Hayati, D., Bazrafkan, K., & Azadi, H. (2023). Conceptualization of Farmers' Water Conservation Intention and Behavior through the Lens of Economic Man Worldview: Application of Structural Equation Modeling. *Water (Switzerland)*, 15(18). <https://doi.org/10.3390/w15183199>
- Wang, S., Chang, J., Xue, J., Sun, H., Zeng, F., Liu, L., Liu, X., & Li, X. (2024). Coupling behavioral economics and water management policies for agricultural land-use planning in basin irrigation districts: Agent-based socio-hydrological modeling and application. *Agricultural Water Management*, 298. <https://doi.org/10.1016/j.agwat.2024.108845>
- Wang, T. T., & Wang, S. (2021). Applying Behavioral Economics to Address COVID-19 Fear Among Oral and Maxillofacial Surgery Patients. *Journal of Oral and Maxillofacial Surgery*, 79(4), 741–742. <https://doi.org/10.1016/j.joms.2020.12.020>
- Wu, C., O'Keeffe, C., Sanford, J., Hagel, J., Childs, S., Evers, G., Melbourne, J., West, C., Koch, M., & Cornia, P. B. (2022). Simple signature/countersignature shared-accountability quality improvement initiative to improve reliability of blood sample collection: an essential clinical task. *BMJ Open Quality*, 11(3). <https://doi.org/10.1136/bmjopen-2021-001765>

- Yang, X., Yang, S., Wang, Y., Zhang, S., & Luo, S. (2022). Understanding the paradox between tragedies of the commons and the anticommons: From a cognitive psychology perspective. *Frontiers in Psychology*, 13. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.998642>
- Zhong, S., Jiang, J., Liu, H., & Pan, Y. (2024). Effect of emerging digital technologies and methodologies combined with incentives on HbA1c in patients with type 2 diabetes mellitus: study protocol for a parallel, open randomized controlled trial. *Trials*, 25(1). <https://doi.org/10.1186/s13063-024-07950-z>