

Nudge Theory

(Teori Dorongan Halus)

Oleh:

[Prof Ir Rudy C Tarumingkeng, PhD](#)

Guru Besar Manajemen, NUP: 9903252922

Guru Besar dan Ketua Senat Akademik IBM-ASMI

© RUDYCT e-PRESS

rudyct75@gmail.com

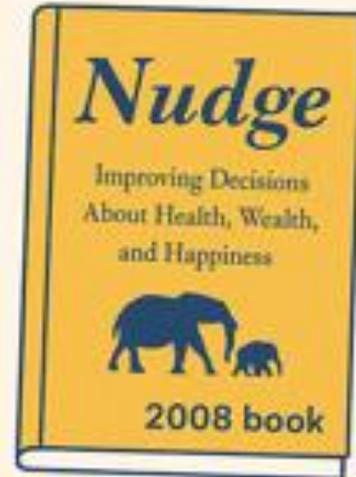
Bogor, Indonesia

16 April 2025

NUDGE THEORY

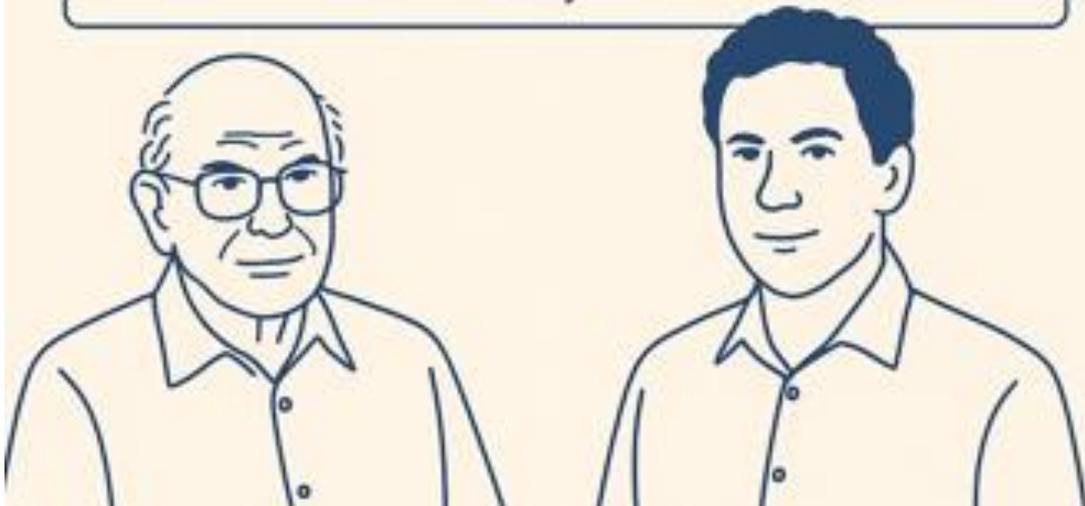
Nudge theory is a flexible and modern concept for:

- Understanding how people think, make decisions, and behave
- Helping people improve their thinking and decisions
- Managing change of all sorts
- Identifying and modifying existing unhelpful influences on people



Nudge theory was named and popularized by the 2006 book, '*Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*', written by American academics Richard H Thaler and Cass R Sunstein

The book is based strongly on the Nobel prize-winning work of the Israeli-American psychologists' Daniel Kahneman and Amos Tversky



Pengantar

Nudge Theory atau *Teori Dorongan Halus* adalah salah satu pendekatan paling berpengaruh dalam bidang perilaku manusia, ekonomi perilaku (*behavioral economics*), dan kebijakan publik kontemporer. Teori ini menawarkan cara baru dan elegan untuk memahami bagaimana orang berpikir dan mengambil keputusan dalam kehidupan sehari-hari—seringkali tidak secara rasional seperti yang diasumsikan dalam teori ekonomi klasik. Diperkenalkan secara luas oleh Richard H. Thaler dan Cass R. Sunstein dalam buku mereka **“Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness” (2008)**, teori ini mengambil akar dari penelitian psikologis mendalam yang dilakukan oleh dua tokoh besar: **Daniel Kahneman** (peraih Nobel) dan **Amos Tversky**.

Apa Itu Nudge Theory?

Secara sederhana, *nudge* (dorongan halus) merujuk pada **intervensi kecil dalam lingkungan pengambilan keputusan yang dapat memengaruhi perilaku tanpa melarang opsi lain atau mengubah insentif secara signifikan.**

Dengan kata lain, orang tetap bebas memilih, tetapi struktur pilihan disusun sedemikian rupa sehingga mendorong mereka mengambil keputusan yang lebih baik—baik bagi diri mereka sendiri maupun masyarakat.

Contoh sederhananya:

Di kantin sekolah, meletakkan buah-buahan di rak mata (eye level) akan **meningkatkan kemungkinan siswa memilih buah** ketimbang camilan tidak sehat, tanpa melarang camilan tersebut sama sekali.

Tujuan dan Aplikasi Nudge Theory

Nudge Theory bukan hanya teori akademik, tetapi juga **alat praktis untuk perubahan perilaku dalam berbagai konteks:**

1. **Memahami cara orang berpikir dan bertindak:**
 - Banyak keputusan manusia diambil secara cepat (*fast thinking*, menurut Kahneman).
 - Misalnya, orang cenderung menunda menabung untuk pensiun karena manfaatnya terasa jauh di masa depan.
2. **Membantu orang meningkatkan cara berpikir dan pengambilan keputusan:**
 - Nudge bisa diarahkan untuk membantu individu membuat pilihan yang lebih bijaksana, seperti:
 - Otomatisasi pendaftaran asuransi kesehatan
 - Checklist keselamatan kerja
3. **Mengelola perubahan dalam berbagai konteks:**
 - Dalam manajemen organisasi, nudge digunakan untuk mendorong perubahan budaya kerja tanpa paksaan:
 - Contoh: Mengubah layout kantor untuk mendorong kolaborasi spontan.
4. **Mengidentifikasi dan memodifikasi pengaruh yang tidak sehat:**
 - Seperti meminimalkan bias atau pengaruh sosial negatif dalam pengambilan keputusan.

Keterkaitan dengan Kahneman dan Tversky

Thaler dan Sunstein banyak terinspirasi dari temuan revolusioner Kahneman dan Tversky tentang:

- **Heuristik dan Bias Kognitif** — seperti *anchoring*, *loss aversion*, dan *availability heuristic*.
- **Dua sistem berpikir manusia:**
 - *System 1*: Cepat, intuitif, otomatis.
 - *System 2*: Lambat, reflektif, dan logis.

Nudge bekerja **dengan memanfaatkan System 1**, yakni respons otomatis kita terhadap isyarat atau kondisi lingkungan.

Studi Kasus Aplikasi Nudge Theory

1. Pemerintah Inggris dan *Behavioural Insights Team (BIT)*:

Dikenal sebagai "**Nudge Unit**", tim ini menerapkan prinsip nudge dalam berbagai kebijakan publik:

- Surat tagihan pajak yang menyatakan "9 dari 10 orang di wilayah Anda sudah membayar pajak" terbukti meningkatkan kepatuhan membayar pajak.
- Desain formulir donasi organ—default option sebagai "opt-in"—meningkatkan jumlah pendonor.

2. Sektor Kesehatan:

- Menyediakan informasi kalori di menu restoran cepat saji.
- Mengatur jadwal pengingat vaksinasi melalui SMS.

3. Dunia Bisnis:

- E-commerce yang menggunakan wording seperti: "Hanya 2 produk tersisa di stok!" untuk meningkatkan urgensi beli.
- Fitur "rekomendasi" atau "produk populer" yang mengarahkan keputusan konsumen.

Kritik dan Batasan

Meskipun populer dan terbukti efektif, Nudge Theory juga menuai kritik:

1. **Etika dan manipulasi halus:**
 - Apakah nudge adalah bentuk "manipulasi lembut"? Apakah individu masih sepenuhnya memiliki kebebasan?
2. **Keterbatasan dampak jangka panjang:**
 - Beberapa nudge bersifat "sekali pakai" dan efeknya bisa menurun jika terlalu sering digunakan.
3. **Kontekstual dan budaya:**

- Tidak semua nudge efektif lintas budaya. Apa yang berhasil di Swedia belum tentu berhasil di Indonesia.

Kesimpulan

Nudge Theory memberikan jembatan antara **ilmu perilaku, ekonomi, dan kebijakan publik** dalam upaya **mengelola perubahan perilaku secara halus, efektif, dan etis**.

Alih-alih menggunakan **pendekatan top-down** yang bersifat memaksa, nudge menggunakan pendekatan **bottom-up** dengan **rekayasa pilihan** yang cerdas. Inilah sebabnya ia menjadi sangat berharga di era digital, di mana keputusan dibuat secara cepat, seringkali tanpa pertimbangan yang cukup.

Nudge Theory



PRINCIPLES

- Libertarian paternalism
- Choice architecture
- Dual-system thinking



EXAMPLES

- Default option for organ donation
- Placement of healthy foods
- Scarcity messaging in marketing
- Personalized reminders



ETHICS

- Transparency and disclosure
- Preserving freedom of choice
- Avoiding manipulation

Nudge Theory: Dorongan Halus dalam Membentuk Perilaku dan Pengambilan Keputusan

1. **Asal-Usul dan Landasan Filosofis**

Nudge Theory berkembang dari kritik terhadap **model homo economicus** dalam ekonomi klasik—gambaran manusia sebagai makhluk rasional, kalkulatif, dan selalu mengejar kepentingan terbaik berdasarkan informasi sempurna. Dalam kenyataannya, manusia sering kali bertindak irasional, emosional, dan terpengaruh oleh konteks, bias, serta keterbatasan kognitif.

Teori ini dikembangkan oleh **Richard H. Thaler** (peraih Nobel Ekonomi 2017) dan **Cass R. Sunstein** (ahli hukum dan kebijakan publik), melalui buku monumental mereka ***Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*** (2008).

Inspirasi utamanya berasal dari karya **Daniel Kahneman** dan **Amos Tversky**, dua psikolog kognitif yang mengembangkan *Prospect Theory* dan berbagai konsep bias kognitif, termasuk:

- **Anchoring bias**
 - **Framing effect**
 - **Loss aversion**
 - **Status quo bias**
-

2. **Konsep Inti: Arsitektur Pilihan (Choice Architecture)**

Nudge tidak memaksa. Ia **merancang lingkungan pilihan sedemikian rupa** agar **opsi terbaik menjadi yang paling mudah dipilih** oleh individu. Dalam istilah Sunstein dan Thaler, **nudge adalah bagian dari “libertarian paternalism”**—mengarahkan tanpa memaksakan, memelihara kebebasan sekaligus menuntun ke arah pilihan yang lebih baik.

Contoh Arsitektur Pilihan:

- Menjadikan opsi *default* sebagai pilihan sehat (misal, pendaftaran pensiun otomatis).
 - Mengurutkan makanan sehat di barisan pertama dalam kantin.
 - Memberikan "social proof": "90% orang di wilayah ini telah membayar pajak tepat waktu."
-

3. **Kerangka Kognitif: Dua Sistem Pikiran (Kahneman)**

Nudge Theory berdasar pada konsep **dual-system thinking**:

- **System 1**: Cepat, intuitif, otomatis, emosional
 - **System 2**: Lambat, deliberatif, logis, reflektif
- Sebagian besar keputusan harian kita diambil oleh *System 1*, karena kita **mencari efisiensi kognitif**. Nudge memanfaatkan kecenderungan ini dengan cara **mengarahkan keputusan tanpa mengganggu kenyamanan berpikir cepat**.
-

4. **Jenis-Jenis Nudge**

Default Options

Misal: Banyak orang akan tetap pada opsi default jika tidak dipaksa memilih ulang.

Simplification & Salience

Informasi dibuat lebih sederhana dan mencolok. Misalnya, penggunaan warna merah untuk peringatan bahaya.

Framing

Pilihan sama bisa memberikan dampak berbeda tergantung bagaimana itu "dibingkai".

Social Norms

Orang cenderung mengikuti apa yang dianggap lazim. Misal: "8 dari 10 pelanggan memilih paket ini."

Feedback

Sistem nudge memberikan umpan balik atas perilaku pengguna (contoh: indikator hemat energi).

✓ **Priming dan Cues**

Isyarat atau simbol yang memengaruhi perilaku secara bawah sadar. Contoh: gambar mata pada poster yang membuat orang merasa diawasi.

5. 🏛️ **Aplikasi Nyata di Berbagai Sektor**

👛 **1. Pemerintahan dan Kebijakan Publik**

Pemerintah Inggris, melalui **Behavioural Insights Team**, berhasil meningkatkan pendapatan pajak, jumlah donor organ, dan kepatuhan terhadap protokol kesehatan dengan pendekatan *nudging*.

🏠 **2. Kesehatan Masyarakat**

Memberikan label nutrisi yang jelas dan mencolok.
Mengatur ulang posisi makanan sehat di kantin rumah sakit.

🎓 **3. Pendidikan**

Merancang sistem pendaftaran beasiswa otomatis dengan opsi keluar (opt-out).

Menggunakan SMS reminder untuk jadwal ujian atau vaksinasi.

🛒 **4. Bisnis dan E-Commerce**

"Produk ini sedang populer hari ini!"

"Tersisa 3 stok!" → menciptakan urgensi semu.

"Direkomendasikan untuk Anda" → sistem rekomendasi berdasarkan data perilaku.

👤 **5. Manajemen Organisasi**

Mengubah layout kantor untuk mendorong interaksi spontan.

Desain formulir penilaian kinerja karyawan yang mendorong feedback konstruktif.

6. 🌀 Etika dan Kritik terhadap Nudge Theory

Meskipun terlihat “lembut”, Nudge Theory tak lepas dari perdebatan etis:

⚖️ Isu yang Diperdebatkan:

1. **Apakah nudge adalah bentuk manipulasi halus?**
 - Kritikus menilai bahwa meskipun nudge menjaga kebebasan pilihan, tetap saja ada desain yang membentuk perilaku secara tidak sadar.
2. **Siapa yang menentukan arah nudge?**
 - Apakah arsitek pilihan netral, atau justru mencerminkan bias institusi?
3. **Efektivitas jangka panjang**
 - Beberapa intervensi hanya bekerja untuk satu kali keputusan dan tidak mengubah pola pikir mendalam.

Tetapi, **Thaler dan Sunstein** menegaskan bahwa selama proses itu **transparan, dapat dipertanggungjawabkan, dan melayani kebaikan bersama**, maka nudge adalah alternatif etis dari intervensi berbasis larangan atau denda.

7. 🌐 Relevansi di Era Digital dan AI

Di era algoritma, media sosial, dan e-commerce, **nudge menjadi senjata ganda**. Bisa:

- **Memberdayakan** individu dengan sistem rekomendasi cerdas
- Atau justru **menyesatkan** dengan dark patterns dan nudging untuk konsumsi berlebih

Kebijakan *Digital Nudge Governance* menjadi penting untuk memastikan bahwa teknologi mengarahkan individu pada keputusan yang memperkuat kesehatan, inklusi, dan literasi digital.

Penutup dan Refleksi

Nudge Theory merevolusi cara kita memahami **manusia sebagai makhluk kognitif yang tidak sempurna namun dapat diarahkan secara positif**. Ia bukanlah alat paksaan, melainkan **jembatan etis** antara pilihan bebas dan intervensi kebijakan. Dalam konteks pendidikan, manajemen, pemasaran, dan kebijakan sosial, Nudge bukan hanya teori, tetapi juga **praktik reflektif**—bagaimana kita bisa membantu orang membuat keputusan yang lebih baik tanpa mengambil alih kehendaknya.

MODUL PEMBELAJARAN

“Menerapkan Nudge Theory dalam Pengambilan Keputusan dan Perubahan Perilaku”

TUJUAN PEMBELAJARAN

Setelah mengikuti modul ini, peserta diharapkan mampu:

1. Memahami konsep dan dasar teoritis Nudge Theory.
 2. Menganalisis cara kerja *choice architecture* dan *cognitive bias*.
 3. Mengidentifikasi bentuk intervensi nudge dalam konteks nyata.
 4. Mendesain intervensi berbasis nudge untuk menyelesaikan masalah sosial, organisasi, atau perilaku konsumen.
-

STRUKTUR MODUL

BAB 1: Pendahuluan — Apa itu Nudge Theory?

- Pengertian umum
- Sejarah dan pengaruh teori Kahneman & Tversky
- Perbandingan dengan teori ekonomi klasik

BAB 2: Prinsip-Prinsip Dasar Nudge

- Libertarian Paternalism
- Choice Architecture
- Dual System Thinking (System 1 & System 2)
- Bias Kognitif dan Heuristik

BAB 3: Tipe-Tipe Nudge dan Implementasinya

- Default Option
- Simplification
- Social Norms
- Feedback Loops
- Priming and Framing

BAB 4: Studi Kasus Aplikatif

 **STUDI KASUS BERBASIS PRAKTIK**

KASUS 1 – Perubahan Perilaku Pajak (BIT UK)

Masalah: Banyak warga menunda membayar pajak meskipun tanpa sanksi berat.

Nudge: Surat pemberitahuan menyebutkan bahwa "9 dari 10 warga di kota Anda sudah membayar pajak tepat waktu".

Hasil: Kepatuhan meningkat hingga 15%.

Analisis: Penggunaan *social norm nudge* efektif karena manusia termotivasi untuk tidak berbeda dari mayoritas.

KASUS 2 – Kantin Rumah Sakit: Mendorong Pola Makan Sehat

Masalah: Pasien dan pengunjung sering memilih makanan tidak sehat.

Nudge: Makanan sehat ditempatkan di rak mata, sedangkan makanan tinggi gula/lemak di rak bawah.

Hasil: Konsumsi buah dan sayur meningkat signifikan.

Analisis: Contoh *choice architecture* yang sederhana dan murah.

KASUS 3 – Startup E-Commerce dan "Urgensi Palsu"

Masalah: Penjualan harian tidak stabil.

Nudge: "Hanya tersisa 2 item!" + "Barang ini dibeli oleh 21 orang hari ini."

Hasil: Meningkatkan konversi pembelian > 25%.

Analisis: Menggabungkan *scarcity bias* dan *social proof*.

KASUS 4 – Institusi Pendidikan dan Pengingat Vaksinasi

Masalah: Mahasiswa sering lupa vaksinasi tahunan.

Nudge: SMS reminder dengan nama pribadi + link pendaftaran instan.

Hasil: Tingkat vaksinasi naik 18%.

Analisis: *Personalization* dan *reminder nudge* meningkatkan efektivitas pesan.

BAB 5: Mendesain Nudge: Panduan Praktis

Langkah-langkah:

1. **Identifikasi masalah perilaku**
→ Apakah ini soal penundaan? irasionalitas? kebingungan pilihan?
2. **Pahami konteks dan target audiens**
→ Apakah mereka terdorong oleh emosi, norma sosial, atau ketidaktahuan?
3. **Rancang intervensi nudge**
→ Gunakan kerangka EAST dari Behavioural Insights Team:
 - **Easy**: Buat mudah dilakukan
 - **Attractive**: Menarik secara visual dan emosional
 - **Social**: Gunakan norma sosial
 - **Timely**: Kirim saat yang tepat
4. **Uji coba dan evaluasi**
→ Lakukan *A/B testing*, lihat apakah perilaku berubah tanpa instruksi eksplisit.

AKTIVITAS KELAS / LATIHAN

Diskusi:

- Apa perbedaan antara edukasi, instruksi, dan nudge?
- Apakah semua nudge bersifat etis? Kapan nudge menjadi manipulasi?

Tugas Kelompok:

Rancang satu bentuk **nudge** untuk:

- Menurunkan penggunaan plastik di kampus
- Meningkatkan keterlibatan siswa di kelas daring
- Mengurangi konsumsi rokok di komunitas

PENUTUP: Refleksi dan Tantangan

Nudge bukan sekadar trik perilaku, tapi **alat desain kebijakan dan manajemen strategis** yang berbasis empati dan pemahaman mendalam tentang psikologi manusia. Dalam dunia yang semakin kompleks dan digital, nudge dapat menjadi kompas moral sekaligus alat perubahan.

GLOSARIUM – NUDGE THEORY

Istilah	Definisi
Nudge	Intervensi halus dalam lingkungan pengambilan keputusan yang bertujuan memengaruhi perilaku tanpa melarang pilihan atau mengubah insentif secara drastis.
Choice Architecture	Cara pengaturan atau penyajian pilihan yang dapat memengaruhi keputusan seseorang.
Libertarian Paternalism	Pendekatan yang mengarahkan individu ke keputusan yang lebih baik tanpa mencabut kebebasan memilih.
Default Option	Pilihan otomatis yang akan diterima jika seseorang tidak melakukan intervensi (misal: pendaftaran pensiun otomatis).
Framing Effect	Efek di mana cara suatu pilihan atau informasi disajikan (positif/negatif) dapat memengaruhi keputusan.
Social Norms Nudge	Mengarahkan perilaku dengan menunjukkan bahwa mayoritas orang telah atau akan melakukan tindakan tertentu.
Heuristik	Strategi mental sederhana atau aturan praktis yang digunakan dalam pengambilan keputusan cepat.
Bias Kognitif	Penyimpangan sistematis dalam berpikir yang memengaruhi keputusan dan penilaian. Contoh: bias konfirmasi, aversi terhadap kerugian.
System 1 Thinking	Pemikiran cepat, intuitif, dan otomatis, sering digunakan dalam situasi sehari-hari.

System 2 Thinking	Pemikiran lambat, logis, reflektif, dan membutuhkan usaha mental lebih besar.
Scarcity Bias	Kecenderungan untuk menilai sesuatu lebih berharga jika jumlahnya terbatas.
Priming	Teknik yang menggunakan isyarat atau rangsangan untuk memengaruhi respons bawah sadar seseorang.
Feedback Loop	Informasi balik yang diberikan untuk memandu atau mengoreksi perilaku.
Behavioural Insights Team (BIT)	Tim riset perilaku di Inggris yang dikenal sebagai "Nudge Unit", memimpin penerapan teori ini dalam kebijakan publik.
Simplification Nudge	Penyederhanaan proses atau informasi untuk meningkatkan kemungkinan tindakan diambil.
Timely Intervention	Pemberian intervensi nudge pada saat yang tepat untuk memaksimalkan dampaknya (misalnya pengingat vaksinasi pada musim penyakit).
Saliience	Sejauh mana suatu informasi terlihat, menonjol, dan diperhatikan oleh individu.
Opt-in / Opt-out	Opsi partisipasi sukarela (opt-in) versus otomatis terdaftar kecuali menyatakan keluar (opt-out).
EAST Framework	Kerangka intervensi nudge: Easy, Attractive, Social, Timely.

Daftar Pustaka

- Thaler, R.H., & Sunstein, C.R. (2008). *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. Yale University Press.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases." *Science*, 185(4157), 1124–1131.
- Behavioural Insights Team (UK). <https://www.bi.team/>
- Halpern, D. (2015). *Inside the Nudge Unit: How Small Changes Can Make a Big Difference*. Ebury Press.
- Hausman, D.M., & Welch, B. (2010). "Debate: To Nudge or Not to Nudge." *Journal of Political Philosophy*, 18(1), 123–136.
- OECD (2019). *Tools and Ethics of Behavioural Insights*.
- ChatGPT 4o (2025). Copilot of this article. Access date: 16 April 2025. Writer's account. <https://chatgpt.com/c/67ff2b99-8344-8013-adf1-fb055e9070c4>