

**PERBEDAAN GAYA PENGAMBILAN KEPUTUSAN  
MAHASISWA PSIKOLOGI ANTARA YANG AKTIF DAN  
TIDAK AKTIF BERORGANISASI**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**Dedi Pratama**

**04410022**



**FAKULTAS PSIKOLOGI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK IBRAHIM  
MALANG  
2011**

**HALAMAN PENGAJUAN**  
**PERBEDAAN GAYA PENGAMBILAN KEPUTUSAN**  
**MAHASISWA PSIKOLOGI ANTARA YANG AKTIF DAN**  
**TIDAK AKTIF BERORGANISASI**

**SKRIPSI**

*Diajukan kepada Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri Maulana Malik  
Ibrahim Malang untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar  
Strata Satu Sarjana Psikologi (S.Psi)*

Oleh:

**Dedi Pratama**  
**NIM : 04410022**



**FAKULTAS PSIKOLOGI**  
**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAULANA MALIK**  
**IBRAHIM**  
**MALANG**  
**2011**

**HALAMAN PERSETUJUAN**  
**PERBEDAAN GAYA PENGAMBILAN KEPUTUSAN**  
**MAHASISWA PSIKOLOGI ANTARA YANG AKTIF DAN**  
**TIDAK AKTIF BERORGANISASI**

**SKRIPSI**

**Oleh:**

**Dedi Pratama**

**NIM : 04410022**

**Telah Disetujui oleh:**

**Dosen Pembimbing**

**Mohammad Mahpur. M.Si**

**NIP.197605052005011003**

**Tanggal: 22 Maret 2011**

**Mengetahui**

**Dekan**

**Dr. H. Mulyadi, M.Pd.I**

**NIP. 195507171982031005**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**PERBEDAAN GAYA PENGAMBILAN KEPUTUSAN  
MAHASISWA PSIKOLOGI ANTARA YANG AKTIF DAN  
TIDAK AKTIF BERORGANISASI**

**SKRIPSI**

Disusun oleh:

**Dedi Pratama**  
04410022

Telah dipertahankan di depan dewan penguji dan telah dinyatakan diterima sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh gelar strata satu Sarjana Psikologi (S.Psi)  
Pada tanggal: 4 April 2011

**SUSUNAN DEWAN PENGUJI**

**TANDA TANGAN**

- |                            |  |
|----------------------------|--|
| 1. (Ketua/Penguji)         | <b><u>Tristiadi Ardi Ardani, M.Si. Psi</u></b><br>NIP : 197201181999031002 |
| 2. (Sekretaris/Pembimbing) | <b><u>Mohammad Mahpur. M.Si</u></b><br>NIP : 197605052005011003            |
| 3. (Penguji Utama)         | <b><u>Dr. Achmad Khudori Soleh, M.Ag</u></b><br>NIP : 196811242000031001   |

Mengetahui  
Dekan Fakultas Psikologi

**Dr. Mulyadi, M.Pdi**  
NIP : 195507171982031005

## PERSEMBAHAN

Aku persembahkan karya ini kepada:

**Ayahanda dan Ibunda tercinta**, curahan kasih sayang dan dukungan berupa moral, material dan spiritual yang selalu mereka berikan padaku, telah mengantarkanku pada kondisi saat ini.

**Guru-guruku** yang telah memberikan bimbingan dan menanamkan ilmunya sehingga aku menjadi mengerti dan terarah.

**Buat Seseorang;** yang telah memberikan do'a, motivasi, dan bantuan sehingga menjadi pemicu semangatku untuk meraih cita-cita dan untuk menjadi seperti apa yang diharapkan.

**Teman-temanku** di Keluarga Mahasiswa Alumni Tebuireng (KUMAT), Pergerakan Mahasiswa Islam Indonesia (PMII), Himpunan Mahasiswa Islam (HMI), Gerakan Mahasiswa Nasionalis Indonesia (GMNI), Ikatan Mahasiswa Muhammadiyah (IMM), Kesatuan Aksi Mahasiswa Muslim Indonesia (KAMMI), dan Play Group Alam Ghoib (PGAG), yang selalu mengajarku akan hausnya nafsu intelektualitas dan idealisme gerakan, aku sadar kalian telah menjadi tempat belajarku, saling berbagi pengalaman hidup, saling curhat dan memunculkan banyak inspirasi. Kalian semua sangat berharga dalam hidupku.

**Almamaterku Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang** yang di banggakan.

## MOTTO

وَالَّذِينَ اسْتَجَابُوا لِرَبِّهِمْ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَمْرُهُمْ شُورَىٰ بَيْنَهُمْ وَمِمَّا

رَزَقْنَاهُمْ يُنْفِقُونَ ﴿٣٨﴾

*"Dan orang-orang yang menerima seruan Tuhannya, dan mendirikan shalat, sedang urusan mereka (diputuskan) dengan musyawarah, dan mereka membelanjakan sebagian dari rezeki yang telah Kami berikan kepada mereka." (QS. Al-Syura 42: 38)*

**Sebelum orang lain membantumu, kau harus bersedia membantu dirimu sendiri, karena keberanian itu lahir dari kekuatan untuk percaya pada diri sendiri  
(Kun Siaou-Lung)**

**Kita tidak boleh takut pada perubahan, hidup itu dimaknai oleh perubahan. Kita semestinya takut kalau kita sama sekali tidak berubah  
(Kun Siaou-Lung)**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dedi Pratama

Nim : 04410022

Fakultas : Psikologi

Judul Skripsi : Perbedaan Gaya Pengambilan Keputusan Mahasiswa  
Psikologi Antara Yang Aktif dan Tidak Aktif  
Berorganisasi

Menyatakan bahwa skripsi tersebut adalah karya saya sendiri dan bukan karya orang lain, baik sebagian maupun keseluruhan, kecuali dalam bentuk kutipan yang telah disebutkan sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila pernyataan ini tidak benar, saya bersedia mendapat sanksi akademis.

Malang, 22 Maret 2011

Peneliti

Dedi Pratama

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah robbil ‘alamin, hanya karena Ridlo Allah SWT, penulis dapat menyelesaikan Skripsi ini yang berjudul“: Perbedaan Gaya Pengambilan Keputusan Mahasiswa Psikologi Antara Yang Aktif dan Tidak Aktif Berorganisasi. Sholawat serta salam semoga tetap tercurah limpahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Dalam pembuatan skripsi ini, banyak pihak yang telah berjasa dan senantiasa memberikan dukungan, bimbingan, arahan serta motivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu peneliti memberikan penghargaan yang tulus serta ucapan terimakasih yang dalam kepada:

1. Ibu dan Ayah yang tidak pernah berhenti mencurahkan do’a dan mencururkan air mata, dalam setiap langkah penulis dengan penuh ketulusan hati dan kesabaran jiwa demi keberhasilan penulis.
2. Bapak Prof. Dr. Imam Suprayogo, selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan wadah belajar bagi keilmuan penulis.
3. Bapak Dr. Mulyadi, M.Pd.I selaku Dekan Psikologi yang telah memberikan saran dan kritik yang membangun sehingga dapat memperlancar skripsi ini
4. Bapak Mohammad Mahpur, M,Si dosen pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan dan arahan serta telah meluangkan waktunya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Psikologi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang yang telah memberikan pengetahuan kepada penulis.
6. Seluruh karyawan Fakultas Psikologi UIN Malang, Pak Hilmi SH. Terimakasih atas kesabaran dalam menjalankan tugas, dan karyawan-karyawannya yang takkan pernah lelah dalam membantu proses pelaksanaan skripsi ini tetap semangat.
7. Teman-teman Mahasiswa Fakultas Psikologi angkatan 2004/2005 Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
8. Serta semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu, yang telah banyak membantu dalam penulisan skripsi ini.

Maka dengan iringan do'a semoga Allah SWT akan membalas semua amalan mereka dengan pahala yang berlipat ganda, didunia dan akhirat. Penulis menyadari walaupun telah berusaha dengan semaksimal mungkin dalam penyusunan skripsi ini, akan tetapi masih terdapat banyak kekurangan dan kelemahan sehingga jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, para pembaca dapat memperbaiki dan melanjutkan sebagai pengembangan dan perbaikan lebih lanjut.

Akhirnya, penulis berharap apa yang penulis persembahkan dalam bentuk karya ilmiah ini dapat bermanfaat bagi penulis pada khususnya, dan bagi para pembaca pada umumnya, Amin...

Malang, 22 Maret 2011

Penulis,

Dedi Pratama

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGAJUAN .....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN .....	iii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
HALAMAN PERNYATAAN.....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI .....	x
DAFTAR TABEL .....	xii
ABSTRAK .....	xiii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	7
C. Tujuan Penelitian .....	8
D. Manfaat Penelitian .....	8
BAB II KAJIAN TEORI	
A. Pengambilan Keputusan .....	9
1. Pengertian Pengambilan Keputusan .....	9
2. Proses Pengambilan Keputusan .....	12
3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengambilan Keputusan .....	20
4. Pengambilan Keputusan Individu dan Kelompok.....	22
5. Teori-Teori Gaya Pengambilan keputusan .....	29
B. Organisasi .....	39
1. Pengertian Organisasi .....	39
2. Elemen Organisasi.....	41
3. Karakteristik Organisasi .....	43
4. Fungsi Organisasi .....	45

5. Tujuan Organisasi .....	46
C. Gaya Pengambilan Keputusan dan Kegiatan Organisasi .....	47
D. Hipotesis .....	51

### BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian.....	52
B. Identifikasi Variabel .....	53
C. Definisi Operasional.....	54
D. Populasi dan Sampel .....	55
E. Metode Pengumpulan Data.....	57
F. Instrument Penelitian.....	59
G. Validitas dan Reabilitas .....	64
H. Metode Analisis Data .....	66

### BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Persiapan Penelitian .....	69
B. Pelaksanaan Penelitian .....	70
C. Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas .....	70
D. Uji Prasyarat Analisis Dan Hasil Penelitian .....	72
E. Pembahasan .....	78

### BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan .....	84
B. Saran .....	85

### DAFTAR PUSTAKA

### LAMPIRAN-LAMPIRAN

## DAFTAR TABEL

Tabe 1	: Skor skala likert .....	60
Tabel 2	: Butir <i>Blue Print</i> Angket Gaya Pengambilan Keputusan.....	63
Tabel 3	: Hubungan jumlah butir dengan reliabilitas .....	65
Tabel 4	: Rancangan uji t pada antar mahasiswa .....	67
Tabel 5	: Standart pembagian klasifikasi.....	68
Tabel 6	: Sebaran Butir Sahih Skala Gaya Pengambilan Keputusan .....	71
Tabel 7	: Hasil Uji Reliabilitas Skala Gaya Pengambilan Keputusan.....	72
Tabel 8	: Tabel Kaidah Reliabilitas Guilford dan Frucher .....	72
Tabel 9	: Rangkuman Uji Normalitas.....	73
Tabel 10	: Rangkuman Uji Homogenitas Levene's .....	73
Tabel 11	: Kategori Tingkat Gaya Pengambilan Keputusan Yang Mengikuti Organisasi .....	75
Tabel 12	: Kategori Tingkat Gaya Pengambilan Keputusan Yang Tidak Mengikuti Organisasi .....	76
Tabel 11	: Ringkasan Hasil Uji Perbedaan .....	76

## ABSTRAK

- Dedi Pratama : 2011. Perbedaan Gaya Pengambilan Keputusan Mahasiswa Psikologi Antara Yang Aktif dan Tidak Aktif Berorganisasi. Skripsi, Fakultas Psikologi, Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Maulik Ibrahim Malang.
- Pembimbing : Mohammad Mahpur, M.Si
- Kata Kunci : Pengambilan Keputusan, Organisasi, dan Mahasiswa

Menghadapi segala proses yang terjadi di sekelilingnya dan di dalam dirinya, hampir setiap manusia membuat atau mengambil keputusan dan melaksanakannya, ini tentu dilandasi asumsi bahwa segala tindakannya secara sadar merupakan pencerminan hasil proses pengambilan keputusan dalam pikirannya; sehingga sebenarnya manusia sudah sangat terbiasa dalam membuat keputusan. Proses sejak indentifikasi masalah sampai pemilihan solusi terbaik inilah yang disebut proses pengambilan keputusan.

Penelitian ini membahas tentang perbedaan gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang mengikuti dan tidak mengikuti organisasi.. Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: 1) Bagaimanakah gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang mengikuti organisasi dan tidak mengikuti organisasi? 2) Apakah ada perbedaan gaya pengambilan keputusan antara mahasiswa yang aktif dan tidak aktif berorganisasi. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa angkatan 2007 dan 2008 yang berjumlah 290 responden. Peneliti menggunakan 48 responden sebagai sampel atau setara dengan 20% dari populasi. Teknik pengambilan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan angket.

Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa berdasarkan hasil perhitungan data yang diperoleh dari angket tingkat gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang mengikuti organisasi, dari 24 responden didapatkan 15 responden atau setara dengan (63%) berada pada tingkat gaya pengambilan keputusan yang tinggi atau rasioanl. 5 responden atau setara dengan (20%) berada pada kategori tingkat gaya pengambilan keputusan sedang atau incremental. Sedangkan, 4 responden lainnya atau setara dengan (17%) mempunyai tingkat gaya pengambilan keputusan yang rendah atau lebih cenderung menggunakan intuisi dalam mengambil keputusan.

Berdasarkan hasil perhitungan data yang diperoleh angket gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi, dari 24 responden didapatkan 6 responden atau setara dengan (25%) berada pada tingkat gaya pengambilan keputusan yang tinggi atau rasioanl. 14 responden atau setara dengan (58%) berada pada kategori tingkat gaya pengambilan keputusan sedang atau inkremental. Sedangkan, 4 responden lainnya atau setara dengan (17%) mempunyai tingkat gaya pengambilan keputusan yang rendah atau lebeih cenderung menggunakan intuisi dalam mengambil keputusan.

Berdasarkan hasil analisis uji t dapat dikatakan bahwa hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan gaya pengambilan keputusan yang signifikan antara mahasiswa yang aktif di organisasi dengan mahasiswa yang tidak aktif di organisasi. Hasil analisis menunjukkan bahwa rata-rata gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang aktif di organisasi sebesar 121,58, sedangkan mahasiswa yang tidak aktif di organisasi sebesar 118,58. Selisih perbedaannya sebesar 3,0, hal ini menunjukkan bahwa gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang aktif di organisasi lebih baik daripada mahasiswa yang tidak aktif di organisasi.

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Menghadapi segala proses yang terjadi di sekelilingnya dan di dalam dirinya, hampir setiap manusia membuat atau mengambil keputusan dan melaksanakannya, ini tentu dilandasi asumsi bahwa segala tindakannya secara sadar merupakan pencerminan hasil proses pengambilan keputusan dalam pikirannya; sehingga sebenarnya manusia sudah sangat terbiasa dalam membuat keputusan. Proses sejak indentifikasi masalah sampai pemilihan solusi terbaik inilah yang disebut proses pengambilan keputusan (Putro dan Tjakatmadja, *Eksistensi tipe kepribadian dalam pekerjaan*, 1998)

Dee Ann Gullies (1996) mendefenisikan pengambilan keputusan sebagai suatu proses kognitif yang tidak tergesa-gesa terdiri dari rangkaian tahapan yang dapat dianalisa, diperhalus, dan dipadukan untuk menghasilkan ketepatan serta ketelitian yang lebih besar dalam menyelesaikan masalah dan memulai tindakan. Definisi yang lebih sederhana dikemukakan oleh Hani Handoko (1997), pembuatan keputusan adalah kegiatan yang menggambarkan proses melalui mana serangkaian kegiatan dipilih sebagai penyelesaian suatu masalah tertentu.

Menurut Mckeachie (1986), pengambilan keputusan adalah pertimbangan beberapa tujuan dan pengukuran atas kemungkinan keberhasilan dari beberapa alternatif yang diketahui. William Biddle (dalam

Hofstede, 1971) menyatakan bahwa pengambilan keputusan sebagai *selection of proposed action to solve the problem*, yaitu suatu pilihan dari tindakan yang ditawarkan untuk memecahkan persoalan. Hal senada dengan pernyataan tersebut, Robbins dalam bukunya *Perilaku Organisasi : Konsep, Kontraversi, Aplikasi* (1996) menyatakan pengambilan keputusan diartikan sebagai pembuatan pilihan atas dua atau lebih alternatif yang ada. Pengambilan keputusan ini terjadi sebagai reaksi terhadap suatu masalah . Ada kesenjangan antara keadaan saat ini dan keadaan yang diinginkan, dan hal ini menuntut pertimbangan arah tindakan yang dipilih.

Pengambilan keputusan telah menjadi perhatian yang cukup luas baik dalam pengembangan teori atau penelitian dalam Psikologi sosial (Wolman, 1977). Bagi penelitian sosial, pengambilan keputusan baik pada tingkat individu maupun pada tingkat kelompok menjadi daerah penelitian yang penting (Hofstede, *Decision Making Processes in Four West Javanese Villages*, 1971). Hal ini memang terbukti dengan adanya studi-studi tentang pengambilan keputusan yang sudah banyak dilakukan oleh orang dari pelbagai latar belakang disiplin ilmu. Dalam bidang Psikologi biasanya studi pengambilan keputusan ini banyak dikaitkan dengan pengaruh persepsi, ingatan, pola berpikir, proses kognisi, emosi dan variabel-variabel kepribadian seseorang terhadap keputusan yang diambilnya (Suharman, *Teori Prospek dalam Pembuatan Keputusan dan Implikasinya*, 1999).

Menurut Chang dalam bukunya *Decision Making System for Family Planning Program* (1996) dalam kehidupan sehari-hari individu sering

berada dalam situasi pengambilan keputusan yang ditandai dengan adanya permasalahan dan beberapa alternatif atau pilihan yang harus diambilnya. Pilihan-pilihan tersebut merupakan alternatif pemecahan masalahnya. Dalam menentukan pilihan yang diambil maka individu harus melakukan perhitungan, analisa dan perkiraan terhadap serangkaian alternatif tersebut. Alternatif yang mendatangkan manfaat dan menghindarkan diri dari kerugian-kerugian akan diambil, sementara alternatif yang merugikan akan dihindari atau diabaikan.

Menurut Chang, proses pemilihan atau penentuan alternatif pemecahan masalah terhadap beberapa alternatif yang ada merupakan inti dari proses pengambilan keputusan. Proses pengambilan keputusan ini meliputi semua aspek kegiatan individu, baik dalam kegiatan rutinitas maupun permasalahan yang penting dalam diri individu, namun seringkali dalam kajian ilmiah tentang pengambilan keputusan perhatian terutama ditujukan pada proses pengambilan keputusan yang penting dalam kehidupan seseorang (Siagian, *Teori dan Praktek Pengambilan Keputusan*, 1991).

Dalam hal pengambilan keputusan ternyata ditemukan bahwa tidak semua individu melakukan pendekatan dengan cara yang sama dalam mengambil keputusan. Jadi ada gaya yang berbeda-beda dalam pengambilan keputusan (Birgham Young University, *Career and Major : Decision Making*, 1999). Gaya pengambilan keputusan dapat didefinisikan sebagai cara unik seseorang dalam membuat keputusan-keputusan penting dalam hidupnya. Tanpa memperhatikan keputusan apa yang dibuat, tiap orang

mempunyai cara unik untuk mengambil keputusan. Tidak ada satupun cara terbaik yang dapat berlaku bagi semua orang. Setiap orang belajar mengandalkan satu cara terbaik yang berlaku atas dirinya sesuai dengan pengalamannya (Harren, dkk., *Assesment of Carrer Decision Making* , 1980).

Pengambilan keputusan di dalam kehidupan organisasi adalah suatu proses yang selalu terjadi, dimana hal ini merupakan denyut nadi jalannya organisasi (Sudirman, *Perilaku Organisasi, Konsep Dasar dan Aplikasinya*, 1998). Dari beberapa definisi pengambilan keputusan yang ditemukan, dapat dirangkum bahwa pengambilan keputusan di dalam suatu organisasi merupakan hasil suatu proses komunikasi dan partisipasi yang terus menerus dari keseluruhan organisasi. Hasil keputusan tersebut dapat merupakan pernyataan yang disetujui antar alternatif atau antar prosedur untuk mencapai tujuan tertentu. Pendekatannya dapat dilakukan, baik melalui pendekatan yang bersifat individual/kelompok, sentralisasi/desentralisasi, partisipasi/tidak berpartisipasi, maupun demokratis/konsensus (Suryadi dan Ramdhani, 1998).

Hadirnya organisasi dalam kehidupan telah menjadi salah satu ciri manusia modern. Dengan organisasi diharapkan manusia dapat hidup selaras dengan aturan-aturan yang telah disepakati bersama. Sebenarnya organisasi merupakan sesuatu yang abstrak namun keberadaanya dapat dirasakan dalam kehidupan sehari-hari. Karena sifatnya yang abstrak dan keterkaitannya dengan aspek sosial menyebabkan cakupan organisasi juga dapat dilakukan menurut berbagai sudut pandang yang berbeda. Hal ini tercermin dari

banyaknya defenisi yang diberikan oleh para ahli. Seorang psikolog akan memberikan defenisi berbeda dengan para ahli organisasi atau ahli disiplin ilmu lainnya. Pendapat para ahli organisasi mempunyai arti yang cukup penting untuk saling melengkapi dalam membuat defenisi dari organisasi.

Organisasi merupakan suatu kelompok yang terdiri dari beberapa orang atau individu yang satu sama lain saling berinteraksi dan berpengaruh untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Organisasi merupakan suatu wadah kegiatan yang dalam pelaksanaannya memerlukan adanya suatu kerja sama dan saling hubungan antar anggota dalam kelompok itu maupun dengan lembaga atau organisasi lain. Pembentukan kelompok dan adanya daya tarik antar individu didasari karena adanya kesempatan untuk berinteraksi satu sama lain. Orang yang jarang melihat, atau berbicara satu sama lain sulit dapat tertarik. Hal ini membuktikan bahwa interaksi antar individu akan menimbulkan adanya daya tarik, atau daya tarik itu timbul karena adanya interaksi antara orang perorang.

Mahasiswa yang aktif dalam mengikuti kegiatan organisasi kemahasiswaan di kampus mempunyai gaya pengambilan keputusan lebih rasional dibandingkan dengan mahasiswa yang tidak aktif dalam mengikuti kegiatan organisasi. Hal ini dikarenakan mahasiswa yang aktif dalam organisasi dapat mengikuti semua kegiatan yang berhubungan dengan orang lain sehingga mereka melakukan interaksi sosial dengan orang lain. Proses pengambilan keputusan kelompok pada umumnya menghasilkan keputusan yang kompleks. Masing-masing pihak yang terlibat proses pengambilan

keputusan, bisa memiliki nilai-nilai dan prinsip-prinsip yang berbeda. Perbedaan nilai atau prinsip hidup ini, bisa menimbulkan perbedaan/pertentangan tujuan/kepentingan. sehingga dapat menimbulkan perbedaan preferensi di antara pihak yang terlibat. situasi tersebut disebut konflik.

Persoalan pengambilan keputusan, pada dasarnya adalah bentuk pemilihan dari berbagai alternatif tindakan, yang mungkin dipilih, yang prosesnya melalui mekanisme tertentu, dengan harapan akan menghasilkan sebuah keputusan yang terbaik. Penyusunan model keputusan adalah suatu cara untuk mengembangkan hubungan-hubungan logis yang mendasari persoalan keputusan ke dalam suatu model matematis, yang mencerminkan hubungan yang terjadi di antara faktor-faktor yang terlibat. Keberhasilan seorang pengambil keputusan tergantung dari kemampuannya mengumpulkan fakta dari faktor-faktor krisis, melakukan analisa dan pengamatan atas berbagai perubahan, baik dari dalam maupun luar organisasi.

Selain itu, keputusan dapat dilihat pada kaitannya dengan proses, yaitu bahwa suatu keputusan ialah keadaan akhir dari suatu proses yang lebih dinamis, yang diberi label pengambilan keputusan. Ia di pandang sebagai proses karena terdiri atas satu sri aktivitas yang berkaitan dan tidak hanya dianggap sebagai tindakan bijaksana. Dengan kata lain, keputusan merupakan sebuah kesimpulan yang dicapai sesudah dilakukan pertimbangan, yang terjadi setelah satu kemungkinan dipilih, sementara yang lain

dikesampingkan. dalam hal ini, yang dimaksud dengan pertimbangan ialah menganalisis beberapa kemungkinan atau alternatif, sesudah itu dipilih satu di antaranya (Salusu,1996).

Berdasarkan uraian tersebut, penulis mengambil kesimpulan bahwa dalam hal melakukan pengambilan keputusan, individu dapat digolongkan kepada salah satu gaya pengambilan keputusan. Setiap cara atau gaya pengambilan keputusan merupakan cara yang terbaik bagi masing-masing individu. Hal ini sekaligus memperlihatkan eksistensi gaya pengambilan keputusan sebagai keunikan individual. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian tentang gaya pengambilan keputusan. Dalam penelitian ini, peneliti ingin membahas tentang perbedaan gaya pengambilan keputusan mahasiswa Psikologi angkatan 2007 dan 2008 antara mahasiswa yang aktif dan tidak aktif berorganisasi.

## **B. Rumusan masalah**

Berdasarkan latar belakang penelitian yang dikemukakan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang mengikuti organisasi dan tidak mengikuti organisasi?
2. Apakah ada perbedaan gaya pengambilan keputusan antara mahasiswa yang aktif dan tidak aktif berorganisasi?

### **C. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan perumusan masalah di atas, maka beberapa tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui bagaimanakah gaya pengambilan keputusan mahasiswa psikologi yang mengikuti organisasi dan tidak mengikuti organisasi?
2. Untuk mengetahui apakah ada perbedaan gaya pengambilan keputusan antara mahasiswa yang aktif dan tidak aktif berorganisasi?

### **D. Manfaat Penelitian**

Setelah selesainya penelitian ini maka beberapa manfaat yang diharapkan antara lain:

1. Secara teoritis

Bermanfaat sebagai masukan dalam rangka pengembangan ilmu psikologi, serta mampu menambah pengetahuan dalam bidang keilmuan dibidang psikologi sosial.

2. Secara praktis

Bagi lembaga : bagi lembaga dapat mengetahui gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang mengikuti dan yang tidak mengikuti organisasi

Bagi peneliti : peneliti bisa memahami karakteristik gaya pengambilan keputusan mahasiswa antara yang aktif dan tidak aktif berorganisasi.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Pengambilan Keputusan**

##### **1. Pengertian Pengambilan Keputusan**

Menghadapi segala proses yang terjadi di sekelilingnya dan di dalam dirinya, hampir setiap manusia membuat atau mengambil keputusan dan melaksanakannya, ini tentu dilandasi asumsi bahwa segala tindakannya secara sadar merupakan pencerminan hasil proses pengambilan keputusan dalam pikirannya; sehingga sebenarnya manusia sudah sangat terbiasa dalam membuat keputusan. Proses sejak indentifikasi masalah sampai pemilihan solusi terbaik inilah yang disebut proses pengambilan keputusan (Putro dan Tjakatmadja, *Eksistensi tipe kepribadian dalam pekerjaan*, 1998)

Dee Ann Gullies (1996) mendefenisikan pengambilan keputusan sebagai suatu proses kognitif yang tidak tergesa-gesa terdiri dari rangkaian tahapan yang dapat dianalisa, diperhalus, dan dipadukan untuk menghasilkan ketepatan serta ketelitian yang lebih besar dalam menyelesaikan masalah dan memulai tindakan. Definisi yang lebih sederhana dikemukakan oleh Hani Handoko (1997), pembuatan keputusan adalah kegiatan yang menggambarkan proses melalui mana serangkaian kegiatan dipilih sebagai penyelesaian suatu masalah tertentu.

Pengambilan keputusan telah menjadi perhatian yang cukup luas baik dalam pengembangan teori atau penelitian dalam Psikologi sosial (Wolman, 1977). Bagi penelitian sosial, pengambilan keputusan baik pada tingkat individu maupun pada tingkat kelompok menjadi daerah penelitian yang penting (Hofstede, *Decision Making Processes in Four West Javanese Villages*, 1971). Hal ini memang terbukti dengan adanya studi-studi tentang pengambilan keputusan yang sudah banyak dilakukan oleh orang dari pelbagai latar belakang disiplin ilmu. Dalam bidang Psikologi biasanya studi pengambilan keputusan ini banyak dikaitkan dengan pengaruh persepsi, ingatan, pola berpikir, proses kognisi, emosi dan variabel-variabel kepribadian seseorang terhadap keputusan yang diambilnya (Suharman, *Teori Prospek dalam Pembuatan Keputusan dan Implikasinya*, 1999).

Menurut Mckeachie (1986), pengambilan keputusan adalah pertimbangan beberapa tujuan dan pengukuran atas kemungkinan keberhasilan dari beberapa alternatif yang diketahui. William Biddle (dalam Hofstede, 1971) menyatakan bahwa pengambilan keputusan sebagai *selection of proposed action to solve the problem*, yaitu suatu pilihan dari tindakan yang ditawarkan untuk memecahkan persoalan. Hal yang senada dengan pernyataan tersebut, yaitu pengambilan keputusan diartikan sebagai pembuatan pilihan atas dua atau lebih alternatif yang ada. Pengambilan keputusan ini terjadi sebagai reaksi terhadap suatu masalah . Ada kesenjangan antara keadaan saat ini dan keadaan yang diinginkan, dan

hal ini menuntut pertimbangan arah tindakan yang dipilih (Robbins, *Perilaku Organisasi : Konsep, Kontraversi, Aplikasi*, 1996).

Seseorang yang telah mengambil keputusan, dengan demikian dapat diartikan ia telah melakukan pemilihan terhadap alternatif-alternatif yang ditawarkan kepadanya. Hal yang tidak dapat dipungkiri adalah kemungkinan atau pilihan yang tersedia bagi tindakan itu dibatasi oleh kondisi dan kemampuan orang-perorangan, lingkungan sosial, ekonomi, budaya, lingkungan fisik dan aspek psikologis (Roepke, *Kewiraswastaan dan Perkembangan Ekonomi Indonesia*, 1982).

Siahaan (1992) memberikan batasan pengambilan keputusan sebagai pemilihan terhadap obyek perilaku tertentu dari dua alternatif atau lebih. Batasan yang lain menyatakan bahwa pengambilan keputusan diartikan sebagai proses berpikir dan bertindak yang diwujudkan dalam bentuk perilaku tertentu (Dunette, 1976). Definisi yang diberikan oleh Dunette ini nampak lebih menekankan adanya keterkaitan antara proses berpikir seseorang dengan perbuatan yang dilakukannya.

Chang (1972) menyatakan hal yang hampir sama dengan batasan di atas, yaitu bahwa pengambilan keputusan tidak hanya meliputi proses kognisi dan afeksi saja, melainkan juga meliputi perilaku seseorang. Pengambilan keputusan yang diambil oleh seseorang akan mengontrol tindakannya. Berdasarkan hal tersebut dapat ditafsirkan perilaku seseorang merupakan produk dari keputusan yang diambil. Simatupang dalam penelitiannya *Pengambilan Keputusan dalam Beternak Ayam Ras* (1986)

mengatakan pada saat seseorang sedang melakukan analisa, mempertimbangkan serta melibatkan emosinya maka orang lain tidak bisa melihatnya, sedangkan pada saat ia melakukan suatu perilaku tertentu sebagai hasil dari keputusan yang diambilnya maka orang lain baru bisa melihatnya. Jadi memahami pengambilan keputusan yang telah diambil seseorang seharusnya melihat dari sisi yang “bisa dilihat” dan dari sisi yang “tidak bisa dilihat”.

Berdasarkan uraian di atas, maka diketahui bahwa pengambilan keputusan itu berkaitan dengan alternatif yang dihadapi individu (terutama pemecahan masalah) dan pilihan yang diambil individu terhadap alternatif yang ada. Setiap individu memiliki kondisi yang berbeda-beda, hal ini mempengaruhi atau ikut menentukan pilihan yang ada pada individu.

## **2. Proses Pengambilan Keputusan**

Memilih dan mengambil keputusan merupakan dua tindakan yang sangat erat kaitannya dengan kehidupan manusia. Dalam sepanjang hidupnya manusia selalu diperhadapkan pada pilihan-pilihan atau alternatif dan pengambilan keputusan (Simatupang, 1986). Hal ini sejalan dengan teori *real life choice*, yang menyatakan dalam kehidupan sehari-hari manusia melakukan atau membuat pilihan-pilihan di antara sejumlah alternatif. Pilihan-pilihan tersebut biasanya berkaitan dengan alternatif dalam penyelesaian masalah (Gladwin, *Agricultural Decision Making :Anthropological Contributions to Rural Development* , 1980).

Pengambilan keputusan akan lebih dipahami apabila melihat bahwa pengambilan keputusan itu melewati suatu proses pengambilan keputusan. Erat terkait dengan proses pengambilan keputusan ini adalah situasi pengambilan keputusan (Matlin, *Cognition*, 1998). Situasi pengambilan keputusan adalah situasi atau kondisi di mana seseorang harus mempertimbangkan, berpikir, menaksir, memilih dan memprediksi sesuatu (Matlin, 1998). Pilihan atau alternatif yang dihadapi oleh setiap orang seringkali berlainan, demikian pula dalam hal akibat, risiko maupun keuntungan dari pilihan yang diambilnya. Hal seperti ini jelas sekali pada gilirannya akan membuat situasi pengambilan keputusan antara individu yang satu dengan individu yang lain akan berbeda.

Matlin (1998), pada penjelasan berikutnya, juga menyatakan bahwa situasi pengambilan keputusan yang dihadapi seseorang akan mempengaruhi keberhasilan suatu pengambilan keputusan. Tahap berikutnya setelah seseorang berada dalam situasi pengambilan keputusan adalah tindakan untuk mempertimbangkan, menganalisa, melakukan prediksi, dan menjatuhkan pilihan terhadap alternatif yang ada. Dalam tahap ini reaksi individu yang satu dengan yang lain berbeda-beda sesuai dengan kondisi masing-masing individu. Ada beberapa individu dapat segera menentukan sikap terhadap pertimbangan yang telah dilakukan, namun ada individu lain yang nampak mengalami kesulitan untuk menentukan sikap mereka. Tahap ini dapat disebut sebagai tahap penentuan keberhasilan dari suatu proses pengambilan keputusan (Matlin, 1998).

Berdasarkan penjelasan singkat di atas diketahui bahwa proses pengambilan keputusan itu diawali ketika seseorang berada dalam situasi pengambilan keputusan. Hal yang lain adalah bahwa situasi pengambilan keputusan antar individu bisa berlainan, karena pilihan atau alternatif yang dihadapi individu juga berlainan dan hal ini akan mempengaruhi proses pengambilan keputusan. Penanganan yang tepat terhadap situasi pengambilan keputusan juga akan menentukan keberhasilan suatu proses pengambilan keputusan. Situasi pengambilan keputusan terjadi atau muncul dalam diri seseorang ketika ia diperhadapkan dengan permasalahan dan beberapa alternatif atau pilihan sebagai jawaban dari permasalahannya. Selanjutnya, dari beberapa alternatif jawaban tersebut, ia mulai mempertimbangkan, berpikir, menaksir, memprediksi dan menentukan pilihan. Tahap menentukan pilihan terhadap alternatif yang ada merupakan tahap penting dalam proses pengambilan keputusan.

Pengambilan keputusan di dalam kehidupan organisasi adalah suatu proses yang selalu terjadi, dimana hal ini merupakan denyut nadi jalannya organisasi (Sudirman, 1998). Dari beberapa definisi pengambilan keputusan yang ditemukan, dapat dirangkum bahwa pengambilan keputusan di dalam suatu organisasi merupakan hasil suatu proses komunikasi dan partisipasi yang terus menerus dari keseluruhan organisasi. Hasil keputusan tersebut dapat merupakan pernyataan yang disetujui antar alternatif atau antar prosedur untuk mencapai tujuan tertentu. Pendekatannya dapat dilakukan, baik melalui pendekatan yang bersifat

individual/kelompok, sentralisasi/desentralisasi, partisipasi/tidak berpartisipasi, maupun demokratis/konsensus (Suryadi dan Ramdhani, 1998).

Persoalan pengambilan keputusan, pada dasarnya adalah bentuk pemilihan dari berbagai alternatif tindakan, yang mungkin dipilih, yang prosesnya melalui mekanisme tertentu, dengan harapan akan menghasilkan sebuah keputusan yang terbaik. Penyusunan model keputusan adalah suatu cara untuk mengembangkan hubungan-hubungan logis yang mendasari persoalan keputusan ke dalam suatu model matematis, yang mencerminkan hubungan yang terjadi di antara faktor-faktor yang terlibat.

Keberhasilan seorang pengambil keputusan tergantung dari kemampuannya mengumpulkan fakta dari faktor-faktor krisis, melakukan analisa dan pengamatan atas berbagai perubahan, baik dari dalam maupun luar organisasi (Dutta dan Heda, 2000).

Selain itu, keputusan dapat dilihat pada kaitannya dengan proses, yaitu bahwa suatu keputusan ialah keadaan akhir dari suatu proses yang lebih dinamis, yang diberi label pengambilan keputusan. Ia di pandang sebagai proses karena terdiri atas satu sri aktivitas yang berkaitan dan tidak hanya dianggap sebagai tindakan bijaksana. Dengan kata lain, keputusan merupakan sebuah kesimpulan yang dicapai sesudah dilakukan pertimbangan, yang terjadi setelah satu kemungkinan dipilih, sementara yang lain dikesampingkan. dalam hal ini, yang dimaksud dengan

pertimbangan ialah menganalisis beberapa kemungkinan atau alternatif, sesudah itu dipilih satu di antaranya (Salusu,1996).

Pada akhirnya dapat dikatakan bahwa setiap keputusan itu bertolak dari beberapa kemungkinan atau alternatif atau dipilih. Setiap alternatif membawa konsekuensi-konsekuensi. Ini berarti, sejumlah alternatif itu berbeda satu dengan yang lain mengingat perbedaan dari konsekuensi-konsekuensi yang akan ditimbulkan (Simon,1996). Pilihan yang dijatuhkan pada alternatif itu harus dapat memberikan kepuasan, karena inilah yang merupakan salah satu aspek paling penting dalam keputusan.

Simon (1960) mengajukan model yang menggambarkan proses pengambilan keputusan. proses ini terdiri dari tiga fase, yaitu:

a. Intelligence

Tahap ini merupakan proses penelusuran dalam pendeteksian dari lingkup problematika serta proses pengenalan masalah. Data masukan diperoleh, diproses, dan diuji dalam rangka mengidentifikasi masalah.

b. Design

Tahap ini merupakan proses menemukan, mengembangkan dan menganalisis alternatif tindakan yang bisa dilakukan. tahap ini meliputi proses untuk mengerti masalah, menurunkan solusi dan mengkaji kelayakan solusi.

### c. Choice

Pada tahap ini dilakukan proses pemilihan di antara berbagai alternatif tindakan yang mungkin dijalankan. Hasil pemilihan tersebut kemudian diimplementasikan dalam proses pengambilan keputusan.

Sementara itu, Rosenhead (1989) dan dalam Putro dan Tjakraatmadja (1998) menyatakan bahwa tahap-tahap umum yang digunakan pada proses pengambilan keputusan terdiri dari lima tahap pengambilan keputusan, seperti berikut:

1. Identifikasi tujuan
2. Identifikasi alternatif pilihan strategi/kegiatan,
3. Perkiraan dampak dari setiap kegiatan maupun tujuan,
4. Evaluasi konsekuensi, dalam bentuk skala penilaian,
5. Pilihan alternatif yang memberikan benefit terbesar.

Jauuch dan Glueck (1995) dan Salusu (1996) mengemukakan tiga pendekatan utama dalam pengambilan keputusan, yaitu model rasional analitis, intuitif emosional, dan perilaku politis berdasarkan suatu fakta dan nilai.

#### a) Rasional Analitis

Pengambilan keputusan rasional analitis mempertimbangkan semua alternatif dengan segala akibat dari pilihan yang diambilnya, menyusun segala akibat dan memperhatikan skala pilihan (scale of preferences) yang pasti, dan memilih alternatif yang memberikan hasil maksimum. Cara ini dikritik, karena pengambilan keputusan hanya

merupakan bagian dari situasi keputusan yaang banyak pihak, tidak cukup memiliki informasi untuk mempertimbangkan semua alternatif dan semua akibatnya, dan tidak memaksimalkan sasaran dalam pikirannya, disamping sasaran dapat berubah.

Pendekatan ini merupakan model kalasik dalam pengambilan keputusan bidang ekonomi dan bisnis. Model ini banyak memperoleh kritik karena dianggap kurang realistik karena hanya mempertimbangkan informasi-informasi yang diterima dengan mengabaikan beberpa pertimbangan lainnya.

Pengambilan keputusan yang berdasar logika ialah suatu studi rasional terhadap semua unsur pada setiap sisi dalam proses pengambilan keputusan. Unsur-unsur itu diperhitungkan secara matang, sambil semua informasi yang masuk dipertimbangkan tingkat kesahihannya. Kemudian, untung rugi dari setiap tindakan yang idrencanakan dianalisis secara komprehensif. Pendekatan ini menuntut pengambil keputusan untuk menyingkirkan selera-selera pribadi.

#### b) Intutif Emosional

Pengambilan keputusan intuitif emosional menyukai kebiasaan dan pengalaman, perasan yang mendalam, pemikiran yang relatif dan naluri dengan menggunakan proses alam baawah sadar. Proses ini dapat didorong oleh naluri, orientasi kreatif, dan konfrontasi kreatif. pengambilan keputusan mempertimbangkan sejumlah alternatif dan peluang, secara serempak meloncat dari satu langkah dalam analisis atau

mencari yang lain dan kembali lagi. Mereka yang menentang pendekatan ini mengemukakan bahwa cara ini tidak secara efektif menggunakan semua sarana yang ada bagi pengambil keputusan modern.

Model pengambilan keputusan yang menggunakan intuisinya seringkali dikritik karena kurang mengadakan analisis yang terkendali dengan perhatian hanya ditujukan pada beberapa fakta, dengan melupakan banyak elemen penting. Dalam pengambilan keputusan dengan menggunakan intuisi tidak banyak tergantung pada fakta yang lengkap. Mungkin dengan informasi yang sedikit saja seseorang sudah dapat mengambil keputusan karena intuisi itulah yang dominan.

#### c) Prilaku Politis

Berbeda dengan model-model pendekatan yang telah diuraikan sebelumnya, bahwa cara pengambilan keputusan prilaku politis merupakan pengambilan keputusan individual dengan melakukan pendekatan kolektif. Juga dianggap teori deskriptif yang menyarankan agar organisasi tempat pengambil keputusan bekerja membatasi pilihan yang ada. Keputusan diambil kalau beberapa orang yang terlibat dalam proses itu menyetujui bahwa telah menemukan pemecahan. Mereka melakukan hal ini dengan saling menyesuaikan diri dan saling berunding mengikuti peraturan permainan cara mengambil keputusan dalam organisasi pada masa lalu. pengambilan keputusan harus mempertimbangkan apakah hasil keputusan itu dapat dilaksanakan secara politis.

### 3. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Pengambilan Keputusan

Menarik sekali untuk mengetahui apakah yang dapat mempengaruhi suatu proses pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan ini merupakan proses wajar yang dialami oleh individu. Dalam prakteknya ternyata ada beberapa hal yang bisa mempengaruhi proses pengambilan keputusan. Siagian (1991) menyatakan bahwa ada aspek-aspek tertentu bersifat internal dan eksternal yang dapat mempengaruhi proses pengambilan keputusan. Adapun aspek internal tersebut antara lain :

#### a. Pengetahuan

Pengetahuan yang dimiliki oleh seseorang secara langsung maupun tidak langsung akan berpengaruh terhadap pengambilan keputusan. Biasanya semakin luas pengetahuan seseorang semakin mempermudah pengambilan keputusan.

#### b. Aspek kepribadian

Aspek kepribadian ini tidak nampak oleh mata tetapi besar peranannya bagi pengambilan keputusan.

Aspek eksternal dalam pengambilan keputusan, antara lain :

#### 1. Kultur

Kultur yang dianut oleh individu bagaikan kerangka bagi perbuatan individu. Hal ini berpengaruh terhadap proses pengambilan keputusan.

#### 2. Orang lain

Orang lain dalam hal ini menunjuk pada bagaimana individu melihat contoh atau cara orang lain (terutama orang dekat ) dalam melakukan

pengambilan keputusan. Sedikit banyak perilaku orang lain dalam mengambil keputusan pada gilirannya juga berpengaruh pada perilaku individu dalam mengambil keputusan.

Arroba dalam penelitiannya *Decision making by Chinese – US* (1998) menyatakan ada beberapa hal yang dapat mempengaruhi pengambilan keputusan yang dilakukan oleh seseorang, antara lain :

- a. Informasi yang diketahui perihal permasalahan yang dihadapi
- b. Tingkat pendidikan
- c. *Personality*
- d. *Coping* , dalam hal ini dapat berupa pengalaman hidup yang terkait dengan permasalahan (proses adaptasi).
- e. *culture*

Pada penelitian ini tidak dilakukan pembahasan pada semua aspek yang berpengaruh terhadap pengambilan keputusan (seperti tersebut di atas), namun tanpa bermaksud menolak atau meniadakan aspek-aspek pengaruh tersebut , penelitian ini akan secara khusus mengupas tentang gaya pengambilan keputusan.

Berdasarkan beberapa batasan atau pengertian tentang pengambilan keputusan yang telah dipaparkan tersebut, maka dapat diberikan beberapa pokok atau *point* penting berkaitan dengan masalah pengambilan keputusan. Pertama, bahwa pengambilan keputusan seringkali berkaitan dengan munculnya permasalahan. Individu yang satu dengan individu yang lain tentu saja memiliki permasalahan yang berlainan, hal ini akan

membuat pengambilan keputusan menjadi beragam antara individu yang satu dengan yang lainnya. Kedua, sebelum suatu keputusan diambil, seseorang akan menghadapi apa yang disebut oleh Matlin sebagai situasi pengambilan keputusan.

Dalam kondisi ini individu melakukan pertimbangan, berpikir, menaksir, memprediksi dan melakukan pemilihan terhadap sejumlah alternatif yang ada. Ketiga, pengambilan keputusan tidak hanya meliputi proses kognisi dan afeksi saja, melainkan juga meliputi perilaku seseorang. Pengambilan keputusan yang diambil oleh seseorang akan mengontrol tindakannya. Berdasarkan hal tersebut dapat ditafsirkan perilaku seseorang merupakan produk dari keputusan yang diambil. Keempat, proses pengambilan keputusan ternyata juga dipengaruhi oleh aspek kepribadian seseorang.

#### **4. Pengambilan Keputusan Individu dan Kelompok**

Pada dasarnya pengambilan keputusan kelompok berdasar pada pengambilan keputusan secara individu anggota kelompok. Berikut ini disajikan model-model pengambilan keputusan individual yang dikemukakan Robbins (1991) dengan pendekatan contingency (model pengambilan keputusan yang dipilih dan digunakan dengan situasi tertentu), antara lain sebagai berikut.

##### **a. Pengambilan keputusan Individual**

### 1. *The Satisfying Model*

Esensi dari *The Satisfying Model*, pada saat dihadapkan pada masalah kompleks, pengambil keputusan berusaha menyederhanakan masalah-masalah pelik sampai pada tingkat di mana dia siap untuk memahaminya. hal ini dikarenakan secara manusiawi dia tidak mungkin memahami dan mencerna semua informasi penting secara optimal. Di dalam model ini pembatasan proses pemikiran diarahkan pada pengambilan keputusan dengan rasionalitas terbatas (*bounded rationality*), yaitu proses penyederhanaan model dengan mengambil inti masalah yang paling esensial tanpa melibatkan seluruh permasalahan yang konkrit.

Rasional terbatas adalah batas-batas pemikiran yang memaksa orang membatasi pandangan mereka atas masalah dan situasi. Pemikiran itu terbatas karena pikiran manusia tidak memiliki kemampuan untuk memisahkan dan mengolah informasi yang bertumpuk. Bagi para pengambil keputusan daripada mempertimbangkan enam atau delapan alternatif, lebih baik cukup bekerja dengan dua atau tiga alternatif untuk mencegah kekacauan. pada dasarnya, manusia sudah berpikir logis dan rasional, tetapi dalam batas-batas yang sempit.

Faktor-faktor yang menyebabkan timbulnya rasionalitas terbatas, antara lain informasi yang datang dari luar sering sangat kompetitif atau informasi itu tidak sempurna, kendala waktu dan

biaya, serta keterbatasan seorang pengambil keputusan yang rasional untuk mengerti dan memahami masalah dan informasi. Konsep ini memberi tekanan pada batas-batas dari rasionalitas pengambilan keputusan, disamping dapat menjelaskan mengapa dua orang yang menggunakan informasi sama, bisa menghasilkan keputusan yang berbeda. Langkah-langkah model pengambilan keputusan ini adalah sebagai berikut:

1. Penetapan tujuan (kebutuhan) pengambilan keputusan berkaitan dengan adanya masalah tertentu.
2. Menyederhanakan masalah.
3. Penetapan standar minimum dari serangkaian kriteria keputusan.
4. Mengidentifikasi serangkaian alternatif yang dibatasi.
5. Menganalisis dan membandingkan setiap alternatif, apakah memenuhi kendala terbesar atau sama dengan standar minimum dari serangkaian keputusan.
6. Apakah alternatif yang memenuhi syarat keputusan itu ada.
7. Jika ya, dipilih salah satu alternatif yang dianggap terbaik.
8. Jika tidak, dilakukan kembali pencarian alternatif seperti pada langkah ke-5.

## 2. *Dicison Making Model*

Dalam model ini, seorang pengambil keputusan yang penuh keyakinan berusaha menyusun alternatif-alternatif, memperhitungkan untung rugi dari setiap alternatif itu terhadap tujuan organisasi.

Sesudah itu ia memperkirakan kemungkinan timbulnya bermacam-macam kejadian di kemudian hari, mempertimbangkan dampak dari kejadian-kejadian itu terhadap alternatif-alternatif yang telah dirumuskan, dan kemudian menyusun urutan-urutannya secara sistematis sesuai prioritas. Barulah ia membuat keputusan. Keputusan yang dibuatnya itu dianggap optimal karena setidaknya ia telah memperhitungkan semua faktor yang berkaitan dengan keputusan tersebut.

Model ini menggambarkan bagaimana individu harus memaksimalkan hasil dari keputusan yang diambilnya. Lima tahap atau langkah yang harus diikuti, baik secara implisit maupun eksplisit dalam proses keputusan menurut model ini, yaitu:

1. Tegaskan kebutuhan untuk suatu keputusan,
2. Identifikasi kriteria keputusan,
3. Alokasi bobot nilai pada kriteria,
4. Kembangkan berbagai alternatif,
5. Evaluasi alternatif-alternatif tersebut di atas,
6. Pilihan alternatif terbaik.

Asumsi untuk model decision making

1. Berorientasi pada tujuan,
2. Pengambilan keputusan dapat mengenal semua kriteria yang relevan dan dapat menyusun daftar dari semua alternatif yang masih aktif dan nyata,

3. Secara rasional semua kriteria dan alternatif disesuaikan dengan tujuannya,
4. Pengambil keputusan yang rasional akan memilih peringkat tertinggi yang akan memberikan manfaat maksimum.

### 3. *The Implicit Favorite Model*

Favorite model dirancang dalam kaitan dengan keputusan kompleks dan tidak rutin. Seperti halnya pada model satisfying pada model ini pun menyangkut proses penderhanaan masalah yang kompleks oleh individu pembuat keputusan. Bedanya dengan satisfying model, bahwa *the implicit favorite model* tidak memasuki tahap pengambilan keputusan melalui pengevaluasian alternatif yang cukup sulit karena perlu rasional dan obyektif. Pada awal proses keputusan, si pengambil keputusan sudah cenderung memilih alternatif yang dirasakan paling baik/disukai.

Langkah-langkahnya adalah sebagai berikut:

1. Penentuan kebutuhan untuk pengambilan keputusan karena ada masalah.
2. Mengidentifikasi alternatif dan langsung menetapkan pilihan satu alternatif menurut preferensinya.
3. Mengidentifikasi alternatif lain, kemudian dipilih lagi satu alternatif lain sebagai pembanding untuk mengukuhkan alternatif favorit.

4. Pemilihan alternatif yang menjadi idaman si pengambil keputusan.

b. Pengambilan keputusan secara kelompok

Keperluan pengambilan keputusan kelompok terjadi manakala pemilik keputusan (pengambil keputusan) secara subjektif dilibatkan sebagai partisipan dalam pengambilan keputusan, yang pada beberapa kasus dia tidak terlibat atau mengetahui segala aktiviti secara utuh, dalam evaluasi suatu keputusan maka seorang pengambil keputusan perlu mempertimbangkan pendapat orang lain yang memahami suatu permasalahan.

Proses pengambilan keputusan kelompok pada umumnya menghasilkan keputusan yang kompleks. Masing-masing pihak yang terlibat proses pengambilan keputusan, bisa memiliki nilai-nilai dan prinsip-prinsip yang berbeda. Perbedaan nilai atau prinsip hidup ini, bisa menimbulkan perbedaan/pertentangan tujuan/kepentingan. sehingga dapat menimbulkan perbedaan preferensi di antara pihak yang terlibat. situasi tersebut disebut konflik.

Di dalam situasi konflik, idealnya satu pihak tidak memaksakan keinginan untuk mencapai keinginannya sendiri, melainkan harus mau dan mampu bekerja sama (*win-win*) melalui negosiasi. Proses kerjasama yang dilandasi oleh niat yang tulus dan terbuka, akan mencapai hasil yang saling menguntungkan bahkan bisa memberi efek sinergi, sehingga hasil yang akan didapat oleh masing-masing pihak akan lebih baik

daripada proses yang bersifat kompetitif (Win-loose) (Putro dan Tjakaatmadja, 1998).

Oleh karena itu, dibutuhkan adanya musyawarah dalam pengambilan keputusan karena di dalam musyawarah semua peserta memiliki persamaan hak untuk mendapatkan kesempatan secara adil untuk mengungkapkan pendapat dan pandangan masing-masing terhadap suatu pengambilan keputusan. Pelaksanaan musyawarah dan prosedur pengambilan keputusan tetap berpegang teguh kepada prinsip-prinsip ajaran Islam yaitu kebebasan, keadilan, dan persamaan dalam berbicara serta mengemukakan pendapat. Pendapat yang diajukan keputusan bukan melihat kepada siapa yang mengemukakan pendapat itu, pendapat mayoritas atau minoritas, melainkan bagaimana kualitas pendapat itu dan dampaknya bagi kemaslahatan umat bukan kemaslahatan yang bermusyawarah.

Berikut petunjuk al-Quran tentang bentuk dan sistem musyawarah pada ayat pertama dalam surat Al-Syura/42: 38:

وَالَّذِينَ اسْتَجَابُوا لِرَبِّهِمْ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَمْرُهُمْ شُورَىٰ بَيْنَهُمْ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنْفِقُونَ

*"Dan orang-orang yang menerima seruan Tuhannya, dan mendirikan shalat, sedang urusan mereka (diputuskan) dengan musyawarah, dan mereka membelanjakan sebagian dari rezeki yang telah Kami berikan kepada mereka."*

Allah juga menyebut musyawarah swbagai sifat terpuji bagi orang beriman, kemudian Ia memerintahkan agar urusan dimusyawarahkan sebagai tersebut dalam surat Ali Imran/3: 159:

فِيمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ

*"Maka dengan sebab rahmat dari Allah engkau berlaku lemah lembut terhadap mereka. Sekiranya engkau bersikap keras dan berhati kasar, niscaya mereka akan menjauhkan diri dari sekelilingmu. Karena itu maafkanlah mereka dan memohonkanlah ampunan bagi mereka, dan bermusyawarahlah dengan mereka dalam urusan itu. Kemudian apabila engkau telah membulatkan tekad, maka bertawakal kepada Allah. Sesungguhnya Allah menyukai orang-orang yang bertawakkal."*

## 5. Teori-Teori Gaya Pengambilan Keputusan

Salah satu pengertian penting berkaitan dengan masalah pengambilan keputusan ini, yaitu dalam aktifitas sehari-hari manusia tidak bisa terlepas dari proses pengambilan keputusan (Matlin, 1998). Pengertian penting lainnya seperti yang diungkapkan oleh tim peneliti Brigham Young University, (1999) yaitu berkaitan dengan keunikan atau keanekaragaman pengambilan keputusan antara individu yang satu dengan individu yang lain. Dalam hal mengambil keputusan, antar individu yang satu dengan individu yang lain melakukan pendekatan dengan cara yang tidak sama. Jadi ada gaya yang berbeda-beda antar individu yang satu dengan yang lain dalam melakukan pengambilan keputusan.

Gaya pengambilan keputusan dipahami sebagai cara respon yang dipelajari atau dibiasakan dimana melaluinya individu melakukan pendekatan dan melakukan pengambilan keputusan ( Bruce & Scott, 1999). Batasan yang lain menyatakan bahwa gaya pengambilan keputusan adalah cara-cara unik yang dilakukan seseorang di dalam membuat keputusan-keputusan penting dalam hidupnya (Harren, 1980). Dalam penjelasan berikutnya, Harren (1980) juga menyatakan bahwa tanpa memperhatikan keputusan-keputusan yang dibuatnya, tiap-tiap orang mempunyai cara unik untuk mengambil keputusan. Tidak ada satupun cara terbaik yang dapat berlaku bagi semua orang. Setiap orang belajar mengandalkan suatu cara terbaik yang berlaku atas dirinya sesuai pengalamannya.

Berdasarkan batasan-batasan tentang gaya pengambilan keputusan ini, maka diketahui bahwa gaya pengambilan keputusan ini bersifat individual, yaitu terkait dengan kondisi masing-masing individu. Hal ini jelas ikut menentukan gaya pengambilan keputusan yang dimiliki seseorang.

Harren, dkk. (1978) membedakan pengambilan keputusan ke dalam dua (2) gaya pengambilan keputusan yang berseberangan yaitu gaya rasional dan intuitif. Penggolongan dua gaya ini di dasarkan atas:

- a. Tingkat individu dalam menggunakan strategi pengambilan keputusan yang bersifat logis berlawanan dengan strategi pengambilan keputusan yang bersifat emosional.

b. Cara individu dalam mengolah dan menanggapi informasi serta melakukan evaluasi dalam situasi pengambilan keputusan.

Pada penelitian selanjutnya Harren, dkk. (1978) menemukan bahwa ada dimensi ketiga yang muncul dalam gaya pengambilan keputusan, yaitu gaya pengambilan keputusan dependen, yaitu individu yang menghindari tugas pengambilan keputusan dan menyerahkan pada orang lain untuk mengambil keputusan. Namun dalam penelitian empiris yang dilakukan setelah penemuan tersebut, Harren kembali menunjukkan bahwa gaya pengambilan keputusan dependen ini bersifat independen atau terpisah dari gaya pengambilan keputusan rasional dan intuitif (dalam Bruce & Scott, 1999). Mengingat akan hal ini, maka dalam penelitian ini akan digunakan dua dimensi gaya pengambilan keputusan yang telah dikemukakan oleh Harren, dkk. (1978), yaitu gaya pengambilan keputusan rasional dan intuitif.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis mengambil kesimpulan bahwa dalam hal melakukan pengambilan keputusan, individu dapat digolongkan kepada salah satu gaya pengambilan keputusan. Setiap cara atau gaya pengambilan keputusan merupakan cara yang terbaik bagi masing-masing individu. Hal ini sekaligus memperlihatkan eksistensi gaya pengambilan keputusan sebagai keunikan individual. Berikut ini akan dipaparkan secara ringkas mengenai masing-masing gaya pengambilan keputusan tersebut agar dapat dicapai pemahaman yang semakin baik.

### 1. Gaya pengambilan keputusan rasional

Harren, dkk. (1978) menyatakan bahwa gaya pengambilan keputusan rasional ini bercirikan adanya kepastian atau mengejar hal-hal yang eksak dan masuk akal, kemampuan yang tinggi dalam perencanaan, kepercayaan diri yang tinggi, cenderung menyelesaikan tugas dengan kontrol tinggi. Berdasarkan hal ini diketahui bahwa individu dengan gaya pengambilan keputusan rasional cenderung berusaha untuk merumuskan pengambilan keputusan dengan banyak menitikberatkan pada penalaran rasional.

Hal-hal yang tidak masuk akal dan berkaitan dengan emosi, perasaan maupun fantasi tidak begitu dihiraukan, akan tetapi hal-hal yang berkaitan dengan perencanaan yang matang, perhitungan yang cermat, prediksi yang masuk akal dan pemikiran yang rasional tampak menonjol dalam individu dengan gaya pengambilan keputusan rasional ini. Mereka adalah tergolong orang yang tidak mengalami kesulitan dalam pengambilan keputusan Individu dengan gaya pengambilan keputusan rasional ini dapat menekan dan mengesampingkan hal-hal yang bersifat emosional dalam proses pengambilan keputusan (Phillips, dkk., 1984).

Bruce dan Scott (1999) menyatakan bahwa proses pengambilan keputusan berkaitan dengan masalah pengumpulan dan evaluasi informasi. Keen dalam disertasinya (dalam Bruce dan Scott, 1999), menunjukkan bahwa pengumpul informasi yang sistematis, terarah lebih

memungkinkan menjadi evaluator informasi yang rasional, sementara itu pengumpul informasi yang lebih banyak melibatkan perasaan atau hal-hal yang bersifat emosional lebih memungkinkan menjadi evaluator informasi intuitif. Sekali lagi diketahui bahwa gaya pengambilan keputusan rasional menitikberatkan pada penalaran yang sistematis, terarah dan masuk akal.

Robbins (1996) menyatakan secara sosial gaya pengambilan keputusan yang rasional ini lebih banyak diterima dibanding yang lainnya, apalagi di masyarakat maju yang lebih banyak menaruh perhatian pada hal-hal yang rasional. Mengacu pada uraian tersebut, penulis berkesimpulan seorang yang memiliki gaya pengambilan keputusan rasional cenderung mengarahkan dirinya pada hal-hal yang masuk akal dan menekan hal yang bersumber pada aspek emosional.

Robbins (1998) menjelaskan bahwa pengambilan keputusan yang optimal adalah rasional. Pengambil keputusan harus membuat pilihan memaksimalkan nilai yang konsisten dalam batas-batas tertentu. Ada enam langkah dalam model pengambilan keputusan yang rasional, yaitu:

- a. Menetapkan masalah,
- b. Mengidentifikasi kriteria keputusan,
- c. Mengalokasikan bobot pada kriteria,
- d. Mengembangkan alternatif,
- e. Mengevaluasi alternatif, dan memilih alternatif terbaik.

Model pengambilan keputusan yang rasional diatas mengandung sejumlah asumsi, yaitu :

1. Kejelasan masalah : pengambil keputusan memiliki informasi lengkap sehubungan dengan situasi keputusan.
2. Pilihan-pilihan diketahui : pengambil keputusan dapat mengidentifikasi semua kriteria yang relevan dan dapat mendaftarkan semua alternatif yang dilihat.
3. Pilihan yang jelas : kriteria dan alternatif dapat diperingkatkan sesuai pentingnya.
4. Pilihan yang konstan : kriteria keputusan konstan dan beban yang ditugaskan pada mereka stabil sepanjang waktu.
5. Tidak ada batasan waktu dan biaya : sehingga informasi lengkap dapat diperoleh tentang kriteria dan alternatif.
6. Pelunasan maksimum : alternatif yang dirasakan paling tinggi akan dipilih.

Dengan adanya kreativitas pengambil keputusan dapat memproduksi gagasan-gagasan baru yang bermanfaat. Selain itu, juga memungkinkan untuk lebih menghargai dan memahami masalah, termasuk masalah yang tidak dapat dilihat orang lain.

- a. Potensial kreatif : yaitu potensi yang dimiliki kebanyakan orang, namun untuk mengeluarkannya orang harus keluar dari kebiasaan psikologis yang kebanyakan dari kita terlibat didalamnya dan belajar bagaimana berpikir tentang satu masalah dengan cara yang berlainan.

b. Model kreativitas tiga komponen : suatu badan riset menunjukkan bahwa kreativitas individual pada hakikatnya menuntut keahlian, ketrampilan berpikir kreatif, dan motivasi tugas intrinsik. Semakin tinggi tingkat dari masing-masing komponen ini, maka semakin tinggi pula kreativitas seseorang.

1. Gaya pengambilan keputusan intuitif

Gaya pengambilan keputusan intuitif ini lebih mengandalkan perasaan, kesadaran emosional, fantasi, kadang-kadang bersifat impulsif, cepat mengambil keputusan (Harren, dkk., 1978). Pengambilan keputusan intuitif adalah suatu proses tak sadar yang diciptakan dari dalam pengalaman yang tersaring. Dalam hal ini tidak berarti analisa rasional sama sekali tidak berjalan, lebih tepatnya antara faktor emosional, fantasi dan rasional saling melengkapi. Hanya saja aspek emosional lebih dominan (Robbins, 1996).

Robbins (1996) mengidentifikasikan ada delapan kondisi yang memungkinkan orang menggunakan pengambilan keputusan intuitif, yaitu:

- a) Bila ada ketidakpastian dalam tingkat yang tinggi
- b) Bila hanya ada sedikit precedent untuk diikuti
- c) Bila hal-hal yang dihadapi kurang dapat diramalkan secara ilmiah
- d) Bila fakta-fakta yang terkait terbatas
- e) Bila fakta tidak dengan jelas menunjukkan jalan untuk diikuti
- f) Bila data analisis kurang berguna

- g) Bila ada beberapa penyelesaian alternatif yang masuk akal untuk dipilih dari antaranya dengan argumen yang baik untuk masing-masing
- h) Bila waktu terbatas dan ada tekanan untuk segera mengambil keputusan yang tepat

Dalam masyarakat maju seperti Amerika, Inggris dan beberapa negara maju lainnya yang sangat menjunjung tinggi analisa rasional, ternyata pengambilan keputusan intuitif ini masih banyak dilakukan, namun orang yang melakukan cenderung tidak mengakui bahwa mereka melakukan demikian. Hal ini karena gaya pengambilan keputusan rasional lebih diinginkan dan diterima dalam masyarakat.

Berbeda dengan analisa rasional, orang yang melakukan pengambilan keputusan intuitif ini biasanya akan menemui kesulitan apabila ia diminta untuk menjelaskan bagaimana ia sampai pada kesimpulannya dalam pengambilan keputusan yang dibuatnya karena kesimpulannya lebih cenderung berdasar pada intuisi yang dimilikinya, sementara itu orang yang menggunakan pengambilan keputusan rasional akan dengan mudah menjelaskan bagaimana jalan pikiran dan pertimbangan yang dipakai. Agar keputusan yang dibuat dapat dengan mudah diterima oleh banyak orang maka si pengambil keputusan intuitif sering mengemas keputusan yang dibuat itu dengan analisa yang bersifat rasional (Robbins, 1996).

Phillips, dkk. (1984) melakukan penelitian tentang gaya pengambilan keputusan ini dan menemukan bahwa dalam pengambilan keputusan yang

dilakukan oleh seseorang ternyata terkandung kedua gaya pengambilan keputusan tersebut (rasional dan intuitif ). Jadi dalam suatu pengambilan keputusan tidak secara mutlak atau sepenuhnya merupakan perwujudan salah satu gaya pengambilan keputusan saja. Penelitian ini mengacu pada penelitian yang pernah dilakukan oleh Harren (1978) yang menemukan kesimpulan yang serupa, yaitu pendekatan keputusan yang dipakai individu mengandung unsur-unsur dari kedua gaya pengambilan keputusan. Penentuan gaya pengambilan keputusan yang dipakai seseorang ditentukan dari gaya mana yang mendominasi individu dalam melakukan pendekatan pengambilan keputusan. Jadi di antara kedua gaya pengambilan keputusan tersebut, tidak terdapat batasan yang tegas. Pengambilan keputusan yang dilakukan oleh seorang individu sangat dimungkinkan mengandung ciri-ciri dari kedua gaya pengambilan keputusan tersebut. Hanya saja, penentuan gaya pengambilan keputusan yang dipakai oleh seseorang dilihat dari gaya pengambilan keputusan manakah yang muncul secara dominan dalam dirinya.

Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat ditarik beberapa hal berkaitan dengan gaya pengambilan keputusan intuitif. Pengambilan keputusan intuitif ini sering diterapkan pada saat kondisi sulit diprediksikan, bila waktu yang tersedia terbatas dan ada tekanan untuk segera mengambil keputusan (kondisi seperti ini sering mengarahkan orang untuk lebih mengandalkan intuisinya). Pengambilan keputusan intuitif ini tidak berarti bersifat negatif atau lebih buruk daripada

pengambilan keputusan rasional, hal ini terbukti dalam situasi yang genting gaya pengambilan keputusan intuitif ini ternyata sering dipergunakan orang.

a. Gaya Pengambilan Keputusan Inkremental

Teori ini dalam mengambil keputusan dengan cara menghindari banyak masalah yang harus dipertimbangkan dan merupakan model yang sering ditempuh oleh pejabat-pejabat pemerintah dalam mengambil keputusan. Teori ini memiliki pokok-pokok pikiran sebagai berikut:

1. Pemilihan tujuan atau sasaran dan analisis tindakan empiris yang diperlukan untuk mencapainya merupakan hal yang saling terkait.
2. Pembuat keputusan dianggap hanya mempertimbangkan beberapa alternatif yang langsung berhubungan dengan pokok masalah, dan alternatif-alternatif ini hanya dipandang berbeda secara inkremental atau marjinal
3. Setiap alternatif hanya sebagian kecil saja yang dievaluasi mengenai sebab dan akibatnya.
4. Masalah yang dihadapi oleh pembuat keputusan di redefinisikan secara teratur dan memberikan kemungkinan untuk mempertimbangkan dan menyesuaikan tujuan dan sarana sehingga dampak dari masalah lebih dapat ditanggulangi.
5. Tidak ada keputusan atau cara pemecahan masalah yang tepat bagi setiap masalah. Sehingga keputusan yang baik terletak pada berbagai analisis yang mendasari kesepakatan guna mengambil keputusan.

6. Pembuatan keputusan inkremental ini sifatnya adalah memperbaiki atau melengkapi keputusan yang telah dibuat sebelumnya guna mendapatkan penyempurnaan.

Karena diambil berdasarkan berbagai analisis maka sangat tepat diterapkan bagi negara-negara yang memiliki struktur mejemuk. Keputusan dan kebijakan diambil dengan dasar saling percaya diantara berbagai pihak sehingga secara politis lebih aman. Kondisi yang realistis dibagikan negara bahwa dalam mengambil keputusan/kebijakan para pengambil keputusan dihadapkan pada situasi kurang baik seperti kurang cukup waktu, kurang pengalaman, dan kurangnya sumber-sumber lain yang dipakai untuk analisis secara komprehensif. Teori ini dapat dikatakan sebagai model pengambilan keputusan yang membuahkan hasil terbatas, praktis dan dapat diterima.

Pemaparan mengenai macam-macam gaya pengambilan keputusan di atas bukan dimaksudkan sebagai upaya untuk memperlihatkan kelebihan dan kekurangan dari masing-masing gaya. Secara teoritik pemaparan tersebut dapat dipandang sebagai usaha untuk menunjukkan bahwa dalam pengambilan keputusan dapat ditemukan bermacam-macam gaya pengambilan keputusan.

## **B. Organisasi**

### **1. Pengertian Organisasi**

Siagian (1997) mengungkapkan bahwa organisasi adalah setiap bentuk persekutuan antara dua orang atau lebih yang bekerjasama serta

secara formal terikat dalam rangka pencapaian suatu tujuan yang telah ditentukan dalam ikatan dimana terdapat seseorang/ beberapa orang yang disebut atasan dan seseorang/ beberapa orang disebut bawahan.

Menurut Schein, organisasi adalah suatu koordinasi rasional kegiatan sejumlah orang untuk mencapai beberapa tujuan umum melalui pembagian pekerjaan dan fungsi melalui hierarki otoritas dan tanggung jawab (Muhamad, 2000). Organisasi adalah wadah yang memungkinkan masyarakat dapat meraih hasil yang sebelumnya tidak dapat dicapai oleh individu secara sendiri-sendiri (James, 1996). Organisasi merupakan suatu kesatuan yang didalamnya terdapat sejumlah komponen (berupa manusia maupun non manusia) yang saling berinteraksi dan berpengaruh, semuanya bergerak ke arah tujuan yang telah ditentukan. Organisasi adalah suatu kesatuan yang terdiri atas bagian atau orang-orang dalam suatu perkumpulan untuk mencapai tujuan tertentu. Organisasi juga dapat dikatakan suatu kerjasama antara orang yang satu dengan yang lain dalam suatu perkumpulan untuk mencapai tujuan bersama (Depdikbud, 1990).

Organisasi kemahasiswaan adalah wahana dan sarana pengembangan diri mahasiswa ke arah perluasan wawasan dan peningkatan kecerdasan serta integrasi Kepribadian. Kegiatan ekstra kurikuler adalah kegiatan mahasiswa yang meliputi penalaran dan keilmuan, minat dan kegemaran serta upaya perbaikan kesejahteraan mahasiswa di perguruan tinggi. Dari beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa organisasi kemahasiswaan merupakan suatu bentuk

kelompok dari beberapa orang atau mahasiswa dengan suatu koordinasi yang melakukan suatu kegiatan untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan ke arah perluasan wawasan dan peningkatan kecerdasan. Dalam organisasi terdapat adanya suatu hubungan atau interaksi antara anggota yang satu dengan anggota yang lain untuk melakukan suatu kerjasama demi tercapainya suatu tujuan.

## **2. Elemen Organisasi**

Elemen yang ada dalam organisasi (Muhammad, *Komunikasi Organisasi*, 2000) adalah sebagai berikut:

### **a. Struktur Sosial**

Struktur sosial adalah pola atau aspek aturan hubungan yang ada antara partisipan di dalam suatu organisasi. Dalam suatu organisasi tidak lepas dari struktur sosial, dimana dalam struktur sosial dapat dilihat susunan dan pola hubungan antara anggota dalam organisasi yang menunjukkan tugas yang harus dilaksanakan dari setiap bagian. Sehingga dengan adanya struktur tersebut tidak terjadi kerancuan dalam pelaksanaan tugas dan kewajiban.

### **b. Partisipan**

Partisipan organisasi adalah individu-individu yang memberikan kontribusi kepada organisasi. Organisasi tidak lepas dari individu-individu yang hadir dan bersedia menjadi anggota dalam organisasi tersebut. Individu-individu tersebut yang akan melaksanakan tugas dan kegiatan-kegiatan dalam organisasi. Maju tidaknya dan berkembang

tidaknya suatu organisasi tergantung bagaimana individu sebagai anggota dalam melaksanakan tugasnya. Karena dalam organisasi membutuhkan individu yang benar-benar berkualitas dan loyal dalam organisasi sehingga apa yang menjadi tujuan dalam organisasi dapat tercapai.

c. Tujuan

Konsep tujuan organisasi adalah yang paling penting dan sangat kontroversial dalam mempelajari organisasi. Tujuan merupakan suatu titik sentral petunjuk dalam menganalisis organisasi. Dengan adanya tujuan dalam organisasi yang akan diwujudkan menjadikan arah langkah bagi para anggota dalam menjalankan kegiatan-kegiatan dalam organisasi tersebut.

d. Teknologi

Teknologi adalah penggunaan mesin-mesin atau perlengkapan mesin dan juga pengetahuan teknik dan keterampilan partisipan. Teknologi merupakan pendukung dari kemajuan organisasi. Dengan kemajuan teknologi seperti sekarang ini perlengkapan dan kebutuhan organisasi akan lebih mudah dipenuhi sehingga dapat membantu para anggota dalam melaksanakan kegiatan. Disamping itu dengan diimbangi kemampuan para anggota organisasi dalam mengoperasikan dan menggunakan teknologi yang ada sangat mendukung pencapaian tujuan.

e. Lingkungan

Setiap organisasi berada pada keadaan fisik tertentu, teknologi, kebudayaan dan lingkungan sosial, terhadap mana organisasi tersebut harus menyesuaikan diri. Semuanya tergantung kepada lingkungan sistem yang lebih besar untuk dapat terus hidup. Suatu organisasi tidak lepas dari elemen organisasi yang mendasari berjalan dan berkembangnya organisasi tersebut. Karena tanpa adanya elemen-elemen tersebut organisasi tidak dapat dikatakan organisasi tetapi hanya suatu perkumpulan.

### **3. Karakteristik Organisasi**

Karakteristik organisasi menurut Arni Muhammad (2000) adalah sebagai berikut:

a. Dinamis

Organisasi sebagai suatu sistem terbuka terus-menerus mengalami perubahan, karena selalu menghadapi tantangan baru dari lingkungannya dan perlu menyesuaikan diri dengan keadaan lingkungan yang selalu berubah tersebut. Organisasi yang maju adalah organisasi yang dapat mengikuti perkembangan sehingga semua kegiatannya tidak kelihatan monoton tetapi bervariasi mengikuti perkembangan.

b. Memerlukan Informasi

Semua organisasi memerlukan informasi untuk hidup, karena tanpa informasi organisasi tidak dapat jalan. Dengan adanya informasi bahan

mentah dapat diolah menjadi hasil produksi yang dapat dimanfaatkan oleh manusia.

c. Mempunyai Tujuan

Organisasi adalah merupakan kelompok orang yang bekerja sama untuk mencapai tujuan tertentu, oleh karena itu setiap organisasi harus mempunyai tujuan sendiri-sendiri. Tujuan dalam organisasi akan membawa dan menentukan langkah para anggota dalam menjalankan tugasnya.

d. Terstruktur

Organisasi dalam usaha mencapai tujuan biasanya membuat aturan-aturan, undang-undang dan hierarki hubungan dalam organisasi. Hal ini dinamakan struktur organisasi. Dalam struktur organisasi dapat dilihat kedudukan dari ketua sampai dengan para departemen atau seksi yang membawahi organisasi tersebut. Sehingga dapat dilihat jelas kedudukan dari masing-masing anggota dalam organisasi.

Karakter dalam organisasi ini menunjukkan bahwa organisasi itu hidup dan berjalan. Dan dengan karakter tersebut organisasi dapat dilihat jenis organisasi apa dan bergerak dalam bidang apa sehingga dapat membedakan antara organisasi dengan suatu perkumpulan.

#### 4. Fungsi Organisasi

Fungsi organisasi sebagai berikut (Muhammad, 2000):

a. Memenuhi kebutuhan pokok organisasi

Setiap organisasi mempunyai kebutuhan pokok masing-masing dalam rangka kelangsungan hidup organisasi tersebut. Misalnya suatu organisasi memerlukan gedung sebagai tempat berorganisasi dan modal untuk biaya pelaksanaan kegiatan organisasi dan lain sebagainya.

b. Mengembangkan tugas dan tanggung jawab

Kebanyakan organisasi bekerja dengan bermacam standar etis tertentu, di mana standar tersebut memberikan organisasi satu set tanggung jawab yang harus dilakukan oleh anggota organisasi. Setiap anggota dalam organisasi mempunyai tugas dan tanggung jawab yang sama yaitu untuk mewujudkan tujuan yang telah ditetapkan bersama dalam organisasi.

c. Memproduksi barang atau orang

Fungsi utama dari organisasi adalah memproduksi barang atau orang sesuai dengan jenis organisasinya, di mana semua organisasi mempunyai produknya masing-masing. Produksi dalam organisasi ini adalah orang, di mana orang dalam organisasi itu diproduksi menjadi lebih baik. Produk dari organisasi ini berupa kemajuan dari setiap anggotanya misalnya yang semula tidak atau kurang bisa bergaul atau berinteraksi setelah mengikuti organisasi dapat berinteraksi.

#### d. Mempengaruhi dan dipengaruhi orang

Orang sebagai anggota organisasi maupun sebagai pemakai jasa organisasi, dipengaruhi oleh organisasi. Sebaliknya organisasi juga dipengaruhi oleh orang. Suksesnya suatu organisasi tergantung pada kemampuan dan kualitas anggotanya dalam melakukan aktivitas organisasi.

Dalam suatu organisasi seseorang dituntut untuk dapat berinteraksi satu sama lain, karena tanpa adanya interaksi suatu kegiatan atau tujuan tidak dapat diwujudkan. Dengan adanya kebiasaan berinteraksi di dalam suatu organisasi, maka seseorang akan dapat dengan mudah melaksanakan interaksi sosial dengan orang lain atau dengan lingkungannya. Setiap kegiatan atau setiap bentuk perkumpulan yang diikuti oleh berbagai individu mempunyai fungsi masing-masing sesuai jenis dan bentuk kegiatan yang diikutinya. Seperti yang diuraikan di atas fungsi dari suatu organisasi tergantung dari bentuk dan jenis organisasi itu sendiri. Fungsi yang utama dari organisasi adalah memberikan pengalaman pada individu yang ikut didalamnya dan memberi kesempatan bagi individu untuk lebih maju dengan mengikuti dan melaksanakan kegiatan-kegiatan yang ada dengan baik.

### 5. Tujuan Organisasi

Tujuan merupakan kunci untuk menentukan atau merumuskan apa yang akan dikerjakan, ketika pekerjaan itu harus dilaksanakan dan disertai pula dengan jaringan politik, prosedur, anggaran serta penentuan program.

Berdasarkan tujuan yang harus dicapai itu ditentukan tugas-tugas dan sasaran yang harus dilaksanakan.

Etzioni mendefinisikan tujuan organisasi sebagai suatu pernyataan tentang yang diinginkan dimana organisasi bermaksud untuk merealisasikan dan sebagai pernyataan tentang keadaan diwaktu yang akan datang dimana organisasi sebagai kolektivitas mencoba menimbulkannya.

Tujuan harus dapat dipahami oleh setiap pimpinan dari tingkat atas sampai tingkat bawah, bahkan oleh seluruh anggota organisasi. maka tujuan organisasi merupakan tugas bagi setiap bagian unit organisasi, tujuan dari atas terus sampai kebawah mengikuti struktur organisasi secara hierarki.

Tujuan-tujuan ini dapat berupa tujuan umum atau khusus, tujuan akhir, ataupun tujuan antara. Tujuan umum atau sering disebut tujuan strategi secara operasional tidak dapat berfungsi sebelum dijabarkan terlebih dahulu kedalam tujuan-tujuan khusus yang lebih terperinci sesuai dengan jenjang manajemen, sehingga membentuk hirarki tujuan, tujuan-tujuan khusus meskipun secara fungsional berdiri sendiri, secara operasional terangkai di dalam suatu jaringan kegiatan yang memiliki arah sama yaitu memberikan pedoman pencapaian tujuan.

### **C. Gaya Pengambilan Keputusan dan Kegiatan Organisasi**

Salah satu fakta yang ditemukan dalam studi mengenai pengambilan keputusan, yaitu adanya keunikan antar individu dalam mengambil keputusan. Tim peneliti dari Brigham Young University (1999) menyatakan bahwa tidak

semua individu melakukan pendekatan yang sama dalam mengambil keputusan.

Selanjutnya, Tim Peneliti Brigham Young University (1999) menjelaskan bahwa antar individu mempunyai langkah maupun sudut pandang yang beragam dalam menentukan suatu keputusan dalam hidupnya. Pada penjelasan yang lebih lanjut, dinyatakan bahwa ada gaya yang berbeda-beda di dalam pengambilan keputusan yang dilakukan oleh individu.

Gaya pengambilan keputusan didefinisikan sebagai cara unik seseorang membuat keputusan-keputusan dalam hidupnya (Harren, 1980). Harren, dkk. (1978) mempercayai bahwa tanpa memperhatikan keputusan-keputusan yang dibuat, tiap orang mempunyai cara unik untuk mengambil keputusan. Gaya pengambilan keputusan juga dipahami sebagai cara respon yang dipelajari atau dibiasakan. Melalui hal ini individu melakukan pendekatan dan mengambil keputusan (Bruce dan Scott, 1999). Tidak ada satupun cara terbaik yang dapat berlaku bagi semua orang. Tiap-tiap orang belajar mengandalkan suatu cara terbaik yang berlaku atas dirinya sesuai dengan pengalamannya (Harren, 1980).

Berdasarkan penjelasan di atas maka dapat ditarik suatu pengertian, bahwa gaya pengambilan keputusan bersifat melekat pada kondisi seseorang. Gaya pengambilan keputusan dipelajari dan dibiasakan oleh individu dalam kehidupannya, sehingga menjadi bagian dan miliknya serta menjadi pola respon saat individu menghadapi situasi pengambilan keputusan. Gaya

pengambilan keputusan juga menjadi ciri atau bagian unik dari individu (Phillips, dkk. 1984).

Organisasi merupakan suatu kelompok yang terdiri dari beberapa orang atau individu yang satu sama lain saling berinteraksi dan berpengaruh untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan. Organisasi merupakan suatu wadah kegiatan yang dalam pelaksanaannya memerlukan adanya suatu kerja sama dan saling hubungan antar anggota dalam kelompok itu maupun dengan lembaga atau organisasi lain.

Untuk menumbuhkan rasa tanggung jawab pada setiap anggota maka disusun suatu struktur organisasi, di mana dalam struktur tersebut akan terlihat jelas pola hubungan antara pemimpin dengan bidang atau departemen yang ada dibawahnya. Dengan adanya struktur organisasi dapat diketahui tugas dari masing-masing anggota sesuai dengan kedudukannya dalam organisasi tersebut.

Dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawab sebagai anggota suatu organisasi tidak lepas dari adanya hubungan dan kerja sama dengan anggota yang lain. Bagi anggota yang mudah menyesuaikan diri akan cepat dapat berinteraksi dengan anggota yang lain sehingga hubungan dapat terjalin. Dalam suatu organisasi mau tidak mau setiap anggota dituntut untuk saling berinteraksi satu sama lain karena dengan berinteraksi antar anggota dapat bekerja sama dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Organisasi adalah suatu wadah yang menghimpun kegiatan-kegiatan untuk mencapai suatu tujuan bersama. Dalam organisasi individu sebagai

anggota mempunyai hubungan yang mendalam antara yang satu dengan yang lain. Hubungan itu dapat berupa hubungan pribadi antar anggota, maupun hubungan secara struktural dan hierarkis, yaitu antara orang atau individu yang menjadi pemimpin dan staf kelompok serta anggota biasa. Hubungan tersebut berdasarkan pembagian tugas antar anggota yang menuju ke suatu kepentingan bersama. Dalam organisasi tersebut terdapat adanya susunan pemimpin dan pembantunya/stafnya, anggaran dasar dan rumah tangga, yang semua itu menjadi acuan dan pedoman bagi anggota dalam melaksanakan kegiatan.

Untuk dapat mencapai tujuan diperlukan suatu tata cara untuk bekerja. Organisasi merupakan keadaan tata cara untuk memobilisasikan dan mengkoordinasikan usaha-usaha yang mencapai tujuan berdasarkan bagianbagian organisasi yang bersifat spesialisasi. Hubungan antar anggota dalam organisasi dan semua kegiatan didasarkan pada aturan yang sebelumnya sudah ditetapkan.. Dengan berpedoman pada anggaran dasar dan anggaran rumah tangga, struktur organisasi dan program kerja yang telah dibuat, para anggota secara bekerja sama dapat melaksanakan peran dan tugasnya dalam organisasi tersebut.

Anggota dalam organisasi yang terdiri dari beberapa individu dan dengan karakter yang berbeda memerlukan adanya komunikasi dan saling hubungan satu sama lain. Dengan demikian mereka dapat mengadakan interaksi sosial di dalam organisasi tersebut dan dapat bekerja sama dalam melaksanakan kegiatan. Kerja sama adalah kunci untuk mencapai tujuan

dalam organisasi dan untuk dapat mengadakan kerja sama antar anggota perlu adanya suatu komunikasi. Dengan adanya komunikasi para anggota dapat lebih mudah untuk mengadakan interaksi. Dengan komunikasi memungkinkan kerja sama antar orang perorangan atau antar kelompok, sehingga dengan adanya komunikasi dan kerja sama interaksi dalam organisasi dapat terwujud.

Pembentukan kelompok dan adanya daya tarik antar individu didasari karena adanya kesempatan untuk berinteraksi satu sama lain. Orang yang jarang melihat, atau berbicara satu sama lain sulit dapat tertarik. Hal ini membuktikan bahwa interaksi antar individu akan menimbulkan adanya daya tarik, atau daya tarik itu timbul karena adanya interaksi antara orang perorang.

Mahasiswa yang aktif dalam mengikuti kegiatan organisasi kemahasiswaan di kampus mempunyai gaya pengambilan keputusan lebih rasional dibandingkan dengan mahasiswa yang tidak aktif dalam mengikuti kegiatan organisasi. Hal ini dikarenakan mahasiswa yang aktif dalam organisasi dapat mengikuti semua kegiatan yang berhubungan dengan orang lain sehingga mereka melakukan interaksi sosial dengan orang lain.

#### **D. Hepotesis**

Berdasarkan kajian teori di atas maka hipotesis dalam penelitian ini adalah: Ada perbedaan pengambilan keputusan antara mahasiswa yang aktif dengan yang tidak aktif berorganisasi.

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

##### **A. Jenis Penelitian**

Penelitian ini termasuk dalam penelitian kuantitatif dan menggunakan pendekatan komparasi, yaitu penelitian yang menekankan analisisnya pada data-data numerical (angka) yang di olah dengan metode statistika yang bertujuan untuk menilai sejauh mana variabel yang diteliti telah sesuai dengan tolak ukur yang sudah ditentukan (Arikunto, *Prosedur Penelitian*, 2005)

Menurut Azwar dalam bukunya *metode penelitian* (1998) penelitian dengan pendekatan kuantitatif menekankan analisisnya pada data-data *numerical* (angka) yang diolah dengan metoda statistika. Pada dasarnya pendekatan kuantitatif dilakukan pada penelitian inferensial (dalam rangka pengujian hipotesis) dan menyandarkan kesimpulan hasilnya pada suatu proabilitas kesalahan penolakan hipotesis nihil.

Menurut Margono (2000) dalam bukunya metode penelitian pendidikan mengatakan bahwa penelitian kuantitatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat untuk menemukan keterangan mengenai apa yang ingin diketahui peneliti. Angka-angka yang terkumpul sebagai hasil penelitian kemudian dapat dianalisis dengan menggunakan metode statistika.

Penelitian komparasi akan dapat menemukan persamaan-persamaan atau perbedaan-perbedaan tentang benda-benda, tentang orang, tentang prosedur kerja, tentang ide-ide, kritik terhadap orang, kelompok, terhadap ide atau suatu prosedur kerja. Dapat juga membandingkan kesamaan pandangan dan perubahan-perubahan pandangan orang, grup atau Negara, terhadap kasus, terhadap orang, atau terhadap ide-ide. Sedangkan menurut Van Dalen dalam Arikunto (2005) penelitian komparatif boleh dimasukkan penelitian yang kedua yaitu *causal comparative* yang merupakan penelitian komparatif yaitu ingin membandingkan dua atau tiga kejadian dengan melihat penyebab-penyebabnya .

Berdasarkan permasalahan dan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini, yaitu ingin menguji perbedaan gaya pengambilan keputusan antara mahasiswa yang mengikuti organisasi dan mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi, maka penelitian ini dikategorikan penelitian kuantitatif diskripsi komparatif yang menjelaskan perbedaan melalui pengujian hipotesis.

## **B. Identifikasi Variabel**

Menurut Hadi dalam bukunya *statistik* (2002) mendefinisikan variabel sebagai berikut:

”variabel sebagai gejala yang bervariasi misalnya jenis kelamin, berat badan dan sebagainya. Gejala adalah objek penelitian, sehingga variabel adalah objek penelitian yang bervariasi. Untuk dapat meneliti suatu konsep secara empiris maka konsep tersebut harus dioperasionalkan dengan perubahan menjadi variabel.”

Variabel menurut Kerlinger (1996) dalam asas-asas penelitian behavioral adalah suatu sifat yang dapat memiliki bermacam-macam nilai atau sering kali diartikan sebagai simbol yang padanya kita dapat meletakkan bilangan atau nilai. Dalam penelitian kali ini variabel yang digunakan oleh peneliti adalah dua variabel bebas dan satu variabel terikat.

Variabel bebas (*independent variabel*) adalah variabel yang dipandang sebagai penyebab bagi terjadinya perubahan pada variabel terikat. Pada penelitian ini yang menjadi variabel bebas adalah mahasiswa yang ikut organisasi dan mahasiswa yang tidak ikut organisasi.

Variabel terikat (*dependent variabel*) adalah variabel (akibat) yang dipradugakan, atau yang dipengaruhi oleh variabel bebas yang dalam eksperimennya diukur untuk mengetahui efek dari suatu perlakuan. Pada penelitian kali ini yang menjadi variabel terikatnya adalah gaya pengambilan keputusan.

Agar lebih jelasnya penjabaran dari suatu variabel dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Variabel bebas	Variabel terikat
Mahasiswa yang aktif dan tidak aktif berorganisasi	Gaya pengambilan keputusan

### C. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan semacam petunjuk pelaksanaan dalam mengukur suatu variabel. Klinger (1996) menyebutkan definisi operasional sebagai (proses) meletakkan arti pada suatu variabel yaitu dengan cara menerapkan kegiatan-kegiatan atau tindakan yang perlu untuk mengukur variabel tersebut.

1. Gaya pengambilan keputusan adalah cara respon yang dipelajari dan dibiasakan oleh seseorang untuk melakukan pendekatan terhadap pengambilan keputusan. Gaya pengambilan keputusan rasional adalah cara pengambilan keputusan dengan menggunakan strategi yang logis dan sistematis. Gaya pengambilan keputusan intuitif adalah cara pengambilan keputusan yang lebih mengandalkan perasaan, fantasi, kesadaran emosional, bersifat impulsif . Gaya pengambilan keputusan inkremental. Teori ini dalam mengambil keputusan dengan cara menghindari banyak masalah yang harus dipertimbangkan dan merupakan model yang sering ditempuh oleh pejabat-pejabat pemerintah dalam mengambil keputusan.
2. Organisasi kemahasiswaan adalah wahana dan sarana pengembangan diri mahasiswa ke arah perluasan wawasan dan peningkatan kecerdasan serta integrasi Kepribadian. Kegiatan ekstra kurikuler adalah kegiatan mahasiswa yang meliputi penalaran dan keilmuan, minat dan kegemaran serta upaya perbaikan kesejahteraan mahasiswa di perguruan tinggi.

#### **D. Populasi dan Sampel**

Menurut Hadi (1980) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek-objek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Sedangkan Arikunto (2002) mengatakan bahwa populasi merupakan sejumlah individu yang paling sedikit mempunyai satu sifat yang sama, populasi adalah keseluruhan individu yang tidak dapat diduga mengingat jumlah responden yang akan dijadikan subjek penelitian termasuk dalam kategori jumlah tak terhingga atau besar, maka penelitian ini dilaksanakan dengan mengambil sebagian saja dari keseluruhan populasi, sehingga penelitian ini menjadi sampel. Adapun populasi yang diambil dalam penelitian ini adalah seluruh mahasiswa angkatan 2007 dan 2008 yang berjumlah 290 mahasiswa.

Untuk menentukan berapa jumlah subjek penelitian, peneliti berpedoman pada Arikunto sebagai batasannya, apabila subjek dalam penelitian kurang dari 100 lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi, selanjutnya jika subjeknya besar maka dapat diambil antara 10% - 15% atau 20% - 25% atau lebih. Akan tetapi semua dapat dilihat dari beberapa faktor yang mempengaruhi peneliti, diantaranya (1) kemampuan peneliti jika dilihat dari waktu, dana dan tenaga, (2) sempit luasnya wilayah pengamatan dari setiap subjek, sebab dapat menyangkut banyak sedikitnya data dan (3) besar kecilnya resiko yang ditanggung oleh peneliti.

Sampel adalah bagian populasi atau bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki populasi, apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan diperlakukan sebagai populasi, oleh karena itu sampel harus representative (Hadi, 1998). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan sampel kelompok atau *cluster sampel* yaitu sampel diambil dari tingkatan tertentu dimasing-masing sekolah. Sampel yang akan diteliti adalah sebageian atau wakil populasi yang diteliti, yaitu mahasiswa fakultas psikologi UIN Maulana Malik Ibrahim Malang angkatan 2007 dan 2008 yang berjumlah 290 mahasiswa. Dalam penelitian ini, peneliti mengambil 20 persen dari populasi, Jadi sampel yang akan dipakai sebagai subyek penelitian adalah sebanyak 48 mahasiswa.

#### **E. Metode Pengumpulan Data**

Dalam pengumpulan data sebagai tujuan untuk mendapatkan data yang lengkap sesuai dengan rumusan masalah yang ada dan untuk mendukung hipotesis. Maka proses pengumpulan data yang mempunyai hubungan yang erat dengan adanya instrument dilakukan. Instrument penelitian adalah alat atau fasilitas yang digunakan oleh peneliti dalam mengumpulkan data agar pekerjaannya lebih mudah dan hasilnya lebih baik, dalam arti yang lebih cermat, lengkap, dan sistematis sehingga lebih mudah diolah (Arikunto, 2002).

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan beberapa metode, yaitu:

1. Metode skala

Metode skala adalah suatu teknik pengumpulan data dengan mengajukan sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden dalam arti laporan tentang pribadinya atau hal-hal yang ia ketahui (Arikunto, 2002).

Keuntungan-keuntungan yang diperoleh dengan menggunakan metode ini adalah:

- a) Waktu untuk mendapatkan data relatif singkat.
- b) Biaya relatif murah.
- c) Untuk pelaksanaan tidak dibutuhkan keahlian khusus mengenai lapangan yang akan diteliti.

Penelitian ini menggunakan skala yang berbentuk pernyataan yang dilengkapi dengan alternatif jawaban dengan menggunakan model skala Likert yang telah dimodifikasi yaitu dengan meniadakan jawaban yang ada ditengah. Hal ini dilakukan berdasarkan tiga pertimbangan antara lain (Hadi,2000) :

- a) Kategori *undecided* yaitu mempunyai arti ganda, bisa diartikan belum dapat memutuskan atau memberi jawaban, bisa juga diartikan netral, setuju tidak, tidak setuju juga tidak, atau bahkan ragu-ragu.

- b) Tersedianya jawaban yang ditengah itu menimbulkan kecenderungan menjawab ketengah (central tendency effect)
- c) Tersedianya jawaban yang ditengah akan menghilangkan banyak data penelitian sehingga mengurangi informasi yang dapat dijarah dari responden.

## 2. Metode dokumentasi

Metode dokumentasi adalah suatu teknik pengumpulan data dengan cara mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen rapat agenda dan sebagainya (Arikunto, 2002).

Dokumentasi dalam penelitian ini diperoleh berdasarkan laporan-laporan tertulis yang dikeluarkan oleh instansi atau lembaga terkait, juga dilakukan dengan membaca atau mempelajari buku-buku teks, catatan kuliah, makalah-makalah, bahan seminar serta laporan-laporan penelitian yang masih berkaitan.

## 3. Metode wawancara

Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan jalan tanya-jawab sepihak yang dikerjakan dengan sistematis dan berlandaskan kepada tujuan penyelidikan. Metode wawancara ini digunakan untuk mengetahui gaya pengambilan keputusan responden.

#### 4. Metode observasi

Yang berarti pengamatan yang bertujuan untuk mendapatkan data tentang suatu masalah, sehingga diperoleh pemahaman/sebagai alat *re-checking/* pembuktian terhadap informasi/keterangan yang diperoleh sebelumnya (Arikunto, 2002).

Teknik observasi yang digunakan adalah observasi non-partisipan dan partisipan, dimana pengamat kadang-kadang berada di luar subjek yang diteliti dan dilain waktu langsung terlibat dengan kegiatan responden.

#### **F. Instrument Penelitian**

Instrument yang dilakukan dalam penelitian ini adalah menggunakan satu buah angket, yaitu angket tentang gaya pengambilan keputusan. Skala gaya pengambilan keputusan ini untuk mengetahui gaya pengambilan keputusan yang dimiliki oleh seseorang. Nilai yang akan dimiliki setiap subyek berupa nilai total untuk masing-masing dari kedua gaya pengambilan keputusan. Dalam skala ini, setiap pernyataan memiliki pilihan jawaban. Adapun metode untuk menganalisa data yang berasal dari skala harus memiliki peringkat 1 sampai dengan 4. Pilihan ditengah atau netral tidak dipergunakan dalam angket ini sebab peneliti ingin mengetahui permasalahan responden yang akan ditanyakan. oleh karena itu peneliti memberikan persekoran angka pada pertanyaan *favorable* dan *unfavorable* dengan setiap jawaban yang telah diisi dengan ketentuan sebagai berikut:

Tabel 3.1

## Skor skala likert

Jawaban	Skor Favourable	Skor Unfavorable
Sangat Setuju (SS)	4	1
Setuju (S)	3	2
Tidak Setuju (TS)	2	3
Sangat Tidak Setuju (STS)	1	4

Dalam hal ini Azwar (2004) mengungkapkan bahwa pernyataan *favourable* merupakan pernyataan yang berisi hal-hal positif mengenai objek sikap. Sedangkan pernyataan *unfavorable* adalah hal-hal yang tidak mendukung atau kontra terhadap objek yang hendak diungkap. Dari penghitungan nilai skor yang ada, maka dilihat nilai skor gaya pengambilan keputusan manakah yang tertinggi. Gaya pengambilan keputusan yang memiliki nilai skor yang tertinggi menunjukkan bahwa gaya tersebut adalah gaya pengambilan keputusan yang paling dominan dalam diri seseorang.

Untuk mengukur variabel gaya pengambilan keputusan akan digunakan skala yang dikembangkan peneliti dari skala gaya pengambilan keputusan hasil karya V.A. Harren (1980). Skala ini juga pernah digunakan dalam penelitian Sindunata (2000). Skala yang digunakan dalam penelitian ini

mengangkat skala penelitian tersebut sebagai bahan acuan. Adapun skala penelitian terdiri dari variabel gaya pengambilan keputusan sebagai berikut:

1. Gaya pengambilan keputusan rasional

Harren, dkk. (1978) menyatakan bahwa gaya pengambilan keputusan rasional ini bercirikan adanya kepastian atau mengejar hal-hal yang eksak dan masuk akal, kemampuan yang tinggi dalam perencanaan, kepercayaan diri yang tinggi, cenderung menyelesaikan tugas dengan kontrol tinggi. Berdasarkan hal ini diketahui bahwa individu dengan gaya pengambilan keputusan rasional cenderung berusaha untuk merumuskan pengambilan keputusan dengan banyak menitikberatkan pada penalaran rasional.

2. Gaya pengambilan keputusan intuitif

Gaya pengambilan keputusan intuitif ini lebih mengandalkan perasaan, kesadaran emosional, fantasi, kadang-kadang bersifat impulsif, cepat mengambil keputusan (Harren, dkk., 1978). Pengambilan keputusan intuitif adalah suatu proses tak sadar yang diciptakan dari dalam pengalaman yang tersaring. Dalam hal ini tidak berarti analisa rasional sama sekali tidak berjalan, lebih tepatnya antara faktor emosional, fantasi dan rasional saling melengkapi. Hanya saja aspek emosional lebih dominan (Robbins, 1996).

### 3. Gaya Pengambilan Keputusan Inkremental

Teori ini dalam mengambil keputusan dengan cara menghindari banyak masalah yang harus dipertimbangkan dan merupakan model yang sering ditempuh oleh pejabat-pejabat pemerintah dalam mengambil keputusan.

Skala gaya pengambilan keputusan ini terdiri dari 21 butir pernyataan *favorable* dan 21 butir pernyataan *unfavorable*. Butir-butir pernyataan dari skala gaya pengambilan keputusan ini dapat dilihat pada tabel 3.2 yang merupakan kisi-kisi skala tersebut. Adapun rancangan dalam penelitian ini skala telah dirancang dalam bentuk blue print dan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 3.2

Butir *Blue Print* Angket Gaya Pengambilan Keputusan

Variabel	Faktor	Indikator	Nomer Butir		Jumlah
			<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	
Gaya Pengambilan keputusan	Rasional	1. Menetapkan masalah. 2. Mengidentifikasi kriteria keputusan. 3. Mengalokasikan bobot pada kriteria. 4. Mengembangkan alternatif. 5. Mengevaluasi alternatif, dan memilih alternatif terbaik.	1,7,13 ,19,25 ,33,36	4,10, 16,2 2,28, 40,3 1	14
	Intuitif	1. Ketidakpastian . 2. Sedikit precedent 3. Kurang dapat diramalkan secara ilmiah 4. Fakta-fakta terbatas 5. waktu terbatas dan ada tekanan	2,8,14 ,20,26 ,34,37	5,11, 17,2 3,29, 41,3 2	14
	Inkremental	1. Analisis tindakan empiris. 2. Mempertimbangkan beberapa alternatif 3. dievaluasi mengenai sebab dan akibatnya. 4. kesepakatan guna mengambil keputusan 5. Memperbaiki atau melengkapi keputusan yang telah dibuat	3,9,15 ,21,27 ,35,38	6,12, 18,2 4,30, 42,3 3	14
Jumlah			21	21	42

## G. Validitas dan Reliabilitas

### 1. Validitas

Pengujian kemampuan instrument pengumpulan data diperlukan 2 persyaratan yakni validitas dan reabilitas. Dan untuk mempercepat proses analisis validitas dan reabilitas maka peneliti menggunakan jasa computer software SPSS versi 12.

Menurut Arikunto bahwa validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrument. Suatu instrument yang valid atau sah akan mempunyai validitas tinggi, sebaliknya instrument yang kurang valid berarti memiliki validitas rendah. Sebab pada dasarnya instrument dapat diaktakan sebagai valid dan aktual berarti instrument tersebut dapat mengukur apa yang kita inginkan (Azwar, *Metode Penelitian*, 2004).

Adapun rumus yang dapat digunakan untuk mengukur kevalidan dari suatu instrument adalah menggunakan product moment sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

$r_{xy}$  menunjukkan adanya indeks korelasi antara dua variabel yang dikorelasikan, sebab setiap nilai korelasi dapat mengandung tiga makna yaitu ada tidaknya korelasi, arah korelasi dan besarnya korelasi. Perhitungan dilakukan dengan menggunakan program *Statistical Product and Service*

*Solutions* (SPSS). Interpretasinya yaitu dengan cara mengkonsultasikan antara “r” hitung dan “r” kritis. Ketentuan validitas instrumen dipandang valid apabila “r” hitung lebih besar dari “r” kritis (0,30) (Sugiyono dan Eri Wibowo: 2004).

## 2. Reliabilitas

Reliabilitas dapat menunjukkan pada satu pengertian bahwa instrument cukup dapat dipercaya sebagai alat pengumpul data karena instrument tersebut sudah baik. Instrumen yang baik tidak akan bersifat tendensius yang mnegarahkan responden untuk memilih jawaban-jawaban tertentu. Akan tetapi secara umum menyatakan bahwa instrument penelitian harus reliabel sebab yang dapat dipercaya hanya datanya, jadi bukan instrument. Berikut ini tabel yang memberikan pedoman nilai minimal reabilitas untuk jumlah butir kuesioner (Azwar, 2004)

Tabel 3.3

Hubungan jumlah butir dengan reliabilitas (Robert:1991)

No	Jumlah Butir	Reliabilitas
1	5	0,20
2	10	0,30
3	20	0,50
4	40	0,67
5	80	0,80
6	160	0,89

7	320	0,94
---	-----	------

Hasil uji reabilitas setelah diolah dengan menggunakan SPSS 12 menunjukkan hasil alpha yang telah dibakukan (*Standardized Item Alpha*) sebesar 0,7725. Seperti ketentuan diatas bahwa untuk 40 butir item maka nilai reabilitas minimal adalah 0,67. dengan demikian nilai reabilitas ini cukup untuk dijadikan sebagai instrument penelitian.

#### H. Metode Analisis Data

Data yang diperoleh pada dasarnya belum bisa memberikan hasil yang cukup memuaskan. Untuk itu dalam mengelola data dari kuesioner maka peneliti dapat menggunakan metode statistik, sesuai dengan penelitian ini data dapat ditabulasikan dan dianalisis dengan menggunakan teknik T-Test, yaitu teknik statistika yang dipergunakan untuk menguji secara signifikan perbedaan dua mean yang berasal dari dua distribusi (Tulus Winarsunu, 2004).

Tes-t atau t-Test, merupakan satu tes statistik yang dipergunakan untuk menguji kebenaran atau kepalsuan hipotesis nihil yang menyatakan bahwa di antara dua buah mean sampel yang dipilih secara random dari populasi yang sama, tidak terdapat perbedaan yang signifikan (Anas Sudjiono, 2005)

Bentuk rumus T-Test adalah sebagai berikut:

$$T\text{-Test} = \frac{M_1 - M_2}{\sqrt{\left(\frac{SD_1^2}{N_1 - 1}\right) + \left(\frac{SD_2^2}{N_2 - 1}\right)}}$$

Keterangan :

$M_1$  = Mean pada gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang mengikuti organisasi

$M_2$  = Mean gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi

$SD_1^2$  = Nilai varian pada distribusi sample mahasiswa yang mengikuti organisasi

$SD_2^2$  = nilai varian pada distribusi sample mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi

$N_1$  = jumlah sample pada mahasiswa yang mengikuti organisasi

$N_2$  = jumlah sample pada mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi

Hasil penelitian pada uji t ialah dengan menggunakan taraf signifikan 0,05 dan adapun rancangan untuk uji t ialah dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 3.5

Rancangan uji t pada antar mahasiswa

mahasiswa yang mengikuti organisasi	mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi
Gaya pengambilan keputusan	Gaya pengambilan keputusan

Dan untuk mencari rumus mean adalah:

$$M = \frac{\sum Fx}{N}$$

Keterangan :

$\sum FX$  = Jumlah nilai yang sudah dikalikan dengan frekuensi  
masing-masing

N = Jumlah subjek

Anas Sudjiono (2005) menjelaskan bahwa untuk mengkategorikan gaya pengambilan keputusan menjadi urutan sedang, tinggi dan rendah maka rumus yang digunakan untuk mencari standart deviasi adalah:

$$SD = \frac{\sqrt{\sum x^2 - \frac{(\sum X)^2}{N}}}{N - 1}$$

SD = Standart Deviasi

N = Jumlah

Setelah data dari mean dan standart deviasi ketemu, maka pemberian untuk kategori sedang, tinggi dan rendah pada gaya pengambilan keputusan dapat dirutkan sehingga bisa mendapatkan kategori yang jelas dan rinci mengenai hasil objek. Angket yang disebarkan diberi skor berkisar dari 1 sampai 4, dengan 20 butir item sehingga sesuai dengan variabel yang telah

diteliti, dan untuk menentukan tingkatan gaya pengambilan keputusan maka rumusnya sebagai berikut:

Tabel 3.6

## Standart pembagian klasifikasi

Kategori	Kriteria
Tinggi	$X > M+1SD$
Sedang	$M-1SD \leq X < M+1SD$
Rendah	$X < M-1SD$

Hasil dapat dihitung dengan rumus prosentase ketika data mean dan standart deviasi telah diketahui dengan rumus prosentase sebagai berikut:

$$P = F/N \times 100\%$$

Keterangan:

F = Frekuensi

N = Jumlah objek

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Persiapan Penelitian**

##### 1. Tahap Persiapan

###### a. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah di Fakultas Psikologi Universitas UIN Mailiki Malang. Lokasi tersebut dipilih dengan pertimbangan bahwa diantara mahasiswa fakultas UIN Maliki Malang cukup banyak terdapat mahasiswa yang aktif di organisasi, selain itu peneliti ingin memberikan sumbangan pengetahuan dari hasil penelitian ini terhadap mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang.

###### b. Penentuan Sampel

Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah mahasiswa angkatan 2007 dan 2008 dengan kategori keaktifan di organisasi. Sampel pada penelitian ini berjumlah 48 orang yang dibagi dalam dua kriteria, yaitu mahasiswa yang aktif di organisasi sebanyak 24 orang, mahasiswa yang tidak aktif di organisasi sebanyak 24 orang.

###### c. Persiapan Alat Ukur

Alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini berbentuk skala psikologis yang berisi daftar pernyataan tentang gaya pengambilan keputusan. Skala tersebut berisi 42 aitem.

## **B. Pelaksanaan Penelitian**

### 1. Pengumpulan data

Pelaksanaan pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan skala gaya pengambilan keputusan yang berlangsung selama 5 hari, yaitu tanggal 15, 16, 17, 18, 19 November 2010. Penyebaran skala dilakukan secara individual oleh peneliti sendiri dan dibantu oleh teman peneliti.

### 2. Pelaksanaan Skoring

Pelaksanaan skoring untuk skala yang sudah dijawab dilakukan setelah proses pengumpulan data selesai dilakukan yaitu tanggal 14-15 Desember 2010. Proses skoring dan tabulasi selesai dilakukan dan pada tanggal 20 Desember 2010 data telah siap dianalisis dan pada tanggal 21 Desember 2010 analisis selesai dilakukan.

## **C. Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas**

### 1. Uji Validitas

Untuk menghitung validitas dan kesahihan butir digunakan teknik korelasi *product moment* dari Pearson. Semua pengolahan data dilakukan dengan program computer SPSS 17,00. pengukuran reliabilitas atau keandalan tiap-tiap faktor skala kepercayaan diri menggunakan teknik analisis *alpha cronbach*.

Data yang diperoleh dalam penelitian ini kemudian dianalisis untuk mengetahui validitas aitem skala penelitian. Berdasarkan pada hasil penghitungan skala gaya pengambilan keputusan sebanyak 42 aitem,

diperoleh 39 aitem yang sah dan 3 aitem yang gugur. Butir-butir yang sah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**Sebaran Butir Sahih Skala Gaya Pengambilan Keputusan**

Variabel	Faktor	Indikator	Nomer Butir		Jumlah
			<i>Favorable</i>	<i>Unfavorable</i>	
Gaya Pengambilan keputusan	Rasional	1. Menetapkan masalah. 2. Mengidentifikasi kriteria keputusan. 3. Mengalokasikan bobot pada kriteria. 4. Mengembangkan alternatif. 5. Mengevaluasi alternatif, dan memilih alternatif terbaik.	1,7,13,19,25,33,36	4,10,16,22,28,40,31*	14
	Intuitif	1. Ketidakpastian . 2. Sedikit precedent 3. Kurang dapat	2,8,14,20,26,34,37	5*,11,17,23,29,41,32	14

		diramalkan secara ilmiah 4. Fakta-fakta terbatas 5. waktu terbatas dan ada tekanan			
	Inkremental	1. Analisis tindakan empiris. 2. Mempertimbangkan beberapa alternatif 3. dievaluasi mengenai sebab dan akibatnya. 4. kesepakatan guna mengambil keputusan 5. Memperbaiki atau melengkapi keputusan yang telah dibuat	3,9,15,21,27,35,38	6,12,18,24*, 30,42,33	14
Jumlah			21	21	42

Keterangan: \* aitem yang gugur

Validitas aitem dikatakan valid jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dan dikatakan gugur jika  $r_{hitung} < r_{tabel} \cdot r_{tabel}$  pada penelitian ini adalah 0,297 karena jumlah sampel pada penelitian ini 48 responden. Tabel di atas menunjukkan bahwa ada 3 aitem yang gugur yaitu aitem 5, 24 dan 31.

## 2. Uji Reliabilitas

**Tabel 4.2****Hasil Uji Reliabilitas Skala Gaya Pengambilan Keputusan**

	<b>Alpha</b>	<b>Keterangan</b>
Kepercayaan Diri	0,966	Sangat reliabel

**Tabel 4.3****Tabel Kaidah Reliabilitas****Guilford dan Frucher (dalam Nasution,1994)**

<b>Angka Reliabilitas</b>	<b>Keterangan</b>
> 0,90	Sangat reliabel
0,70 - 0,90	Reliabel
0,40 – 0,70	Cukup reliabel
0,20 – 0,40	Kurang reliabel
< 0,20	Tidak reliabel

Berdasarkan pada hasil perhitungan reliabilitas diperoleh hasil  $\alpha = 0,966$ . Sesuai tabel kaidah reliabilitas menurut Guilford dan Frucher, analisis reliabilitas instrumen pada penelitian ini menunjukkan bahwa  $\alpha = 0,966 > 0,90$ . Berdasarkan kategori diatas, maka reliabilitas instrumen tergolong sangat reliabel, sehingga dapat diartikan bahwa instrument penelitian yang dipergunakan ini dapat dipercaya (reliabel) dan memiliki keandalan.

## D. Uji Prasyarat Analisis dan Hasil Penelitian

### 1. Hasil Uji Asumsi

Sebelum dilakukan analisis data, terlebih dahulu dilakukan uji asumsi yaitu uji normalitas dan uji homogenitas. Hasil uji asumsi tersebut sebagai berikut:

### 2. Hasil Uji Normalitas

Hasil uji normalitas diperoleh melalui perhitungan Kolmogorov Smirnov Tes (KST). Rangkuman hasil uji normalitas penelitian ini adalah:

**Tabel 4.4**

**Rangkuman Uji Normalitas**

<b>Variabel</b>	<b>KSZ</b>	<b>Sig</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Kesimpulan</b>
Gaya Pengambilan Keputusan	0,957	0,318	Sig > 0,05	Normal

Berdasarkan pada tabel rangkuman hasil uji normalitas diketahui nilai KSZ=0,957 dengan  $p=0,318$  ( $p>0,05$ ), artinya perbedaan antara data gaya pengambilan keputusan dengan kurva normal tidak signifikan atau bisa juga dikatakan tidak ada perbedaan antara data gaya pengambilan keputusan dengan kurva normal. Kesimpulannya data gaya pengambilan keputusan memiliki distribusi yang normal.

### 3. Hasil Uji Homogenitas

Hasil uji homogenitas diperoleh melalui perhitungan Levene's (F).

Rangkuman hasil uji homogenitas penelitian ini adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.5**  
**Rangkuman Uji Homogenitas Levene's**

<b>Levene's (F)</b>	<b>Sig</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Kesimpulan</b>
0,985	0,326	Sig > 0,05	Homogen

Berdasarkan pada tabel rangkuman hasil uji homogenitas diatas, diketahui nilai Levene's (F)=0,985 dengan  $p=0,326$  ( $p>0,05$ ). Artinya bahwa tidak ada perbedaan varians antara skor gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang aktif organisasi dengan skor gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang tidak aktif organisasi. Dengan kata lain bahwa data gaya pengambilan keputusan antara mahasiswa yang aktif organisasi dengan mahasiswa yang tidak aktif organisasi adalah homogen. Kesimpulannya adalah bahwa data gaya pengambilan keputusan pada penelitian ini adalah homogen.

#### 4. Hasil Analisis Data

- a. Gaya pengambilan keputusan mahasiswa psikologi yang mengikuti organisasi.

Untuk mengetahui klasifikasi tingkat gaya pengambilan keputusan mahasiswa psikologi yang mengikuti organisasi para responden, maka subyek dibagi menjadi 3 (tiga) kategori, yaitu tinggi, sedang dan rendah. Metode yang digunakan untuk menentukan jarak pada masing-masing tingkat yaitu dengan metode penilaian skor standar, dengan mengubah skor kasar kedalam bentuk penyimpangannya dari mean dalam satuan deviasi standar (Azwar, 2000:163) dengan rumus :

$$\text{Tinggi} = (M + 0,5s) < X \leq (M + 1,5s)$$

$$\text{Sedang} = (M - 0,5s) < X \leq (M + 1,5s)$$

$$\text{Rendah} = (M - 1,5s) < X \leq (M - 0,5s)$$

Berdasarkan hasil perhitungan untuk data yang diperoleh angket tingkat gaya pengambilan keputusan, dari 24 responden didapatkan 15 responden atau setara dengan (63%) berada pada tingkat gaya pengambilan keputusan yang tinggi atau rasioanl. 5 responden atau setara dengan (20%) berada pada kategori tingkat gaya pengambilan keputusan sedang atau incremental. Sedangkan, 4 responden lainnya atau setara dengan (17%) mempunyai tingkat gaya pengambilan keputusan yang rendah atau lebih cenderung menggunakan intuisi dalam mengambil keputusan. Perbandingan proporsi bisa dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel 4.5**  
**Kategori Tingkat gaya pengambilan keputusan**

<b>Kategori</b>	<b>Interval</b>	<b>F</b>	<b>Prosentase</b>
Tinggi	$X > 221$	15	63%
Sedang	163 – 221	5	20%
Rendah	$X < 163$	4	17%
<b>Total</b>		<b>24</b>	<b>100%</b>

- b. Gaya pengambilan keputusan mahasiswa psikologi yang tidak mengikuti organisasi.

Untuk mengetahui klasifikasi tingkat gaya pengambilan keputusan mahasiswa psikologi yang tidak mengikuti organisasi para responden, maka subyek dibagi menjadi 3 (tiga) kategori, yaitu tinggi, sedang dan rendah. Metode yang digunakan untuk menentukan jarak pada masing-masing tingkat yaitu dengan metode penilaian skor standar, dengan mengubah skor kasar kedalam bentuk penyimpangannya dari mean dalam satuan deviasi standar (Azwar, 2000:163) dengan rumus :

$$\text{Tinggi} = (M + 0,5s) < X \leq (M + 1,5s)$$

$$\text{Sedang} = (M - 0,5s) < X \leq (M + 1,5s)$$

$$\text{Rendah} = (M - 1,5s) < X \leq (M - 0,5s)$$

Berdasarkan hasil perhitungan untuk data yang diperoleh angket tingkat gaya pengambilan keputusan, dari 24 responden didapatkan 6 responden atau setara dengan (25%) berada pada tingkat gaya pengambilan keputusan yang tinggi atau rasioanl. 14 responden atau setara dengan (58%) berada pada kategori tingkat gaya pengambilan keputusan sedang atau inkremental. Sedangkan, 4 responden lainnya atau setara dengan (17%) mempunyai tingkat gaya pengambilan keputusan yang rendah atau lebih cenderung menggunakan intuisi dalam mengambil keputusan. Perbandingan proporsi bisa dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel 4.6**  
**Kategori Tingkat gaya pengambilan keputusan**

<b>Kategori</b>	<b>Interval</b>	<b>F</b>	<b>Prosentase</b>
Tinggi	$X > 221$	6	25 %
Sedang	163 – 221	14	58%
Rendah	$X < 163$	4	17%
<b>Total</b>		<b>24</b>	<b>100%</b>

- c. Perbedaan gaya pengambilan keputusan mahasiswa psikologi yang tidak mengikuti organisasi.

**Tabel 4.7**  
**Ringkasan Hasil Uji Perbedaan**

$t_{hitung}$	$t_{tabel}$	<b>Sig</b>	<b>Keterangan</b>	<b>Mean I</b>	<b>Mean II</b>
0,433	0,297	0,047	Sig < 0,05	121,58	118,58

Hasil analisis data diatas menunjukkan bahwa nilai  $t_{hitung} = 0,433$ ,  $p=0,047$  ( $p < 0,05$ ). Berdasarkan hasil analisis uji t diatas, dapat dikatakan bahwa hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan gaya pengambilan keputusan yang signifikan antara mahasiswa yang aktif di organisasi dengan mahasiswa yang tidak aktif di organisasi.

Hasil analisis diatas juga menunjukkan bahwa rata-rata gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang aktif di organisasi sebesar

121,58, sedangkan mahasiswa yang tidak aktif di organisasi sebesar 118,58. Selisih perbedaannya sebesar 3,0, hal ini menunjukkan bahwa gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang aktif di organisasi lebih baik daripada mahasiswa yang tidak aktif di organisasi.

#### 5. Hasil Pengujian Hipotesis

Berdasarkan hasil diatas dapat dijelaskan bahwa terdapat perbedaan gaya pengambilan keputusan yang signifikan di tinjau dari keaktifan mahasiswa dalam organisasi. Kesimpulannya adalah bahwa hipotesis pada penelitian ini diterima, yaitu terdapat perbedaan gaya pengambilan keputusan antara mahasiswa yang aktif di organisasi dengan mahasiswa yang tidak aktif di organisasi karena  $H_a$  diterima dan  $H_o$  ditolak.  $H_a$  diterima karena terdapat perbedaan gaya pengambilan keputusan antara mahasiswa yang aktif dengan yang tidak aktif berorganisasi.  $H_o$  ditolak, karena terdapat perbedaan gaya pengambilan keputusan antara mahasiswa yang aktif dengan yang tidak aktif berorganisasi.

#### **E. Pembahasan**

Salah satu fakta yang ditemukan dalam studi mengenai pengambilan keputusan, yaitu adanya keunikan antar individu dalam mengambil keputusan. Team peneliti dari Brigham Young University (1999) menyatakan bahwa tidak semua individu melakukan pendekatan yang sama dalam mengambil keputusan.

Antar individu mempunyai langkah maupun sudut pandang yang beragam dalam menentukan suatu keputusan dalam hidupnya. Pada penjelasan yang lebih lanjut, dinyatakan bahwa ada gaya yang berbeda-beda di dalam pengambilan keputusan yang dilakukan oleh individu (Brigham Young University, 1999).

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang mengikuti organisasi kampus lebih baik jika dibandingkan dengan rata-rata gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi. Hal ini memberikan gambaran bahwa dengan keikutsertaan mahasiswa dalam organisasi kampus dapat meningkatkan gaya pengambilan keputusan mahasiswa.

Rata-rata gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi kampus adalah 118,58 dan masuk dalam kategori cukup, sedangkan dengan keikutsertaan mahasiswa dalam organisasi kampus mampu meningkatkan rata-rata skor gaya pengambilan keputusan mahasiswa menjadi 121,58 dan masuk dalam kategori baik.

Melalui organisasi kampus, mahasiswa dapat berlatih memberikan dan menerima masukan-masukan dari orang lain. Melalui organisasi kampus tersebut, para mahasiswa juga dapat menjalin hubungan dengan rekan mahasiswa yang lebih banyak dibandingkan dengan mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi serta melalui organisasi tersebut mahasiswa juga dapat

menjalin hubungan yang lebih baik lagi dengan dosen-dosen yang memiliki kompetensi pada organisasi yang diikuti para mahasiswa.

Dari perhitungan pada tiap sub variabel menunjukkan bahwa sub variabel hubungan timbal balik sama-sama termasuk dalam kategori baik. Melalui organisasi mahasiswa dapat mengikuti kegiatan kemahasiswaan yang dapat membantu mahasiswa dalam menjalin hubungan timbal balik yang lebih luas dan berkualitas. Sedangkan untuk mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi melalui proses perkuliahan dengan adanya tanya jawab antara dosen dengan mahasiswa membantu mahasiswa dalam menjalin hubungan timbal balik tetapi cakupannya kurang luas.

Akan tetapi jika dilihat dari hasil perhitungan rata-rata menunjukkan adanya perbedaan di mana mahasiswa yang mengikuti organisasi memiliki rata-rata skor 121,58 sedangkan pada mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi memiliki rata-rata skor 118,58. Keikutsertaan mahasiswa pada organisasi kampus juga dapat meningkatkan kemampuan berkomunikasi mereka. Melalui organisasi kampus tersebut para mahasiswa dapat belajar menyampaikan dan menerima informasi dari dan untuk orang lain, para mahasiswa dapat belajar berbicara di depan forum yang formal dalam rangka menyampaikan pendapatnya secara lisan.

Melalui organisasi kampus tersebut kesempatan mahasiswa untuk berkomunikasi secara intensif dengan teman-teman dan dosen akan lebih terbuka. Hal tersebut terbukti dari hasil penelitian yang menunjukkan bahwa

rata-rata skor sub variabel komunikasi mahasiswa yang mengikuti organisasi kampus berada pada kategori baik sedangkan pada mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi kampus baru dalam kategori cukup.

Hasil tersebut memberikan indikasi bahwa kemampuan berkomunikasi baik secara formal maupun informal dari mahasiswa yang mengikuti organisasi kampus lebih berkualitas dibandingkan mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi kemahasiswaan di lingkungan kampus. Mahasiswa yang mengikuti organisasi terlibat dalam semua kegiatan yang menuntut mahasiswa untuk saling berkomunikasi dan aktif di dalamnya dengan mengutamakan kualitas, sehingga mereka menjadi biasa dalam berkomunikasi dengan berbagai pihak.

Sedangkan mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi mereka cenderung melakukan komunikasi pada lingkup yang lebih sempit, dan komunikasi itu dilakukan untuk memenuhi kebutuhan sendiri. Kemampuan seseorang untuk dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan merupakan hal yang sangat esensial yang perlu dilatih dan dikembangkan sepanjang waktu, sebab sudah dikodratkan bahwa manusia adalah sebagai makhluk sosial yang tidak mungkin bisa hidup tanpa bantuan orang lain. Usaha yang dapat dilakukan dalam rangka mengembangkan kemampuan menyesuaikan diri dengan lingkungan dalam hal ini adalah lingkungan kampus yaitu dengan mengikuti organisasi-organisasi kemahasiswaan yang ada di lingkungan kampus tersebut.

Melalui organisasi di lingkungan kampus tersebut akan memungkinkan para mahasiswa menjalin hubungan dengan teman yang lebih banyak lagi yang berasal dari latar belakang pendidikan yang beragam. Melalui jalinan dengan orang lain yang semakin banyak tersebut akan dapat membuka cakrawala pandang dari para mahasiswa akan kemampuan dirinya. Mereka akan menyadari bahwa pada lingkungan yang lebih luas persaingannya akan semakin kompleks. Apa yang mereka miliki saat ini ternyata belum sebanding dengan apa yang dimiliki orang lain.

Dengan kesadaran akan kekurangankekurangannya tersebut, maka akan tumbuh keinginan dari para mahasiswa tersebut untuk belajar mengembangkan kemampuan dirinya agar mampu bersaing pada perjalanan hidupnya di masa-masa mendatang. Organisasi terdiri dari beberapa individu yang berbeda dengan karakteristik yang berbeda pula menuntut mereka yang bergabung di dalamnya untuk dapat menyesuaikan diri.

Karena di dalam organisasi perlu adanya kerja sama dan kekompakan untuk dapat melaksanakan kegiatan dan tujuan bersama. Untuk mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi mereka lebih memilih bergabung dengan teman dekat dan yang mereka kenal sehingga mereka enggan untuk bergabung dengan orang yang tidak atau belum mereka kenal.

Dibandingkan dengan mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi kampus, ternyata mahasiswa yang mengikuti organisasi kampus memiliki kesadaran yang lebih baik akan kekurangan dan kelebihan dirinya, dan telah

belajar menutupi kekurangannya lebih awal dengan mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi kampus. Kondisi semacam inilah yang menyebabkan gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang mengikuti organisasi kampus lebih baik jika dibandingkan dengan yang tidak mengikuti organisasi kampus.

Bertolak dari uraian tersebut di atas, maka dapat dijelaskan bahwa organisasi kampus sangat efektif sebagai media mengembangkan kemampuan gaya pengambilan keputusan mahasiswa. Melalui organisasi kampus tersebut mahasiswa dapat belajar banyak hal yang tidak mereka dapatkan di bangku perkuliahan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Endah Fitrianiingsih (2003) yang menyatakan bahwa kepercayaan diri siswa dapat diperoleh dari banyaknya pengalaman dalam organisasi, karena dalam organisasi siswa akan terbiasa merencanakan dan melaksanakan sebuah kegiatan dan melalui kegiatan siswa akan berinteraksi dengan orang lain. Teori serupa yang dapat mempertegas hasil penelitian ini adalah dari Bimo Walgito (2000) yang menyatakan bahwa dalam suatu kelompok, tingkah laku individu dapat saling mempengaruhi dan individu juga dapat membentuk tingkah lakunya sesuai dengan kelompok yang ada.

Tingkah laku yang terjadi dalam suatu kelompok mempengaruhi terbentuknya kerja sama dalam kelompok tersebut. Dengan demikian menunjukkan bahwa kualitas gaya pengambilan keputusan seseorang sangat

dipengaruhi oleh kondisi lingkungan sosial di mana mereka berada. Semakin berkualitas kelompok sosial yang membentuk pola tingkah laku individu, maka akan semakin berkualitas pula gaya pengambilan keputusan pada lingkungan sosial di mana mereka berada.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil perhitungan data yang diperoleh dari angket tingkat gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang mengikuti organisasi, dari 24 responden didapatkan 15 responden atau setara dengan (63%) berada pada tingkat gaya pengambilan keputusan yang tinggi atau rasioanl. 5 responden atau setara dengan (20%) berada pada kategori tingkat gaya pengambilan keputusan sedang atau incremental. Sedangkan, 4 responden lainnya atau setara dengan (17%) mempunyai tingkat gaya pengambilan keputusan yang rendah atau lebih cenderung menggunakan intuisi dalam mengambil keputusan.
2. Berdasarkan hasil perhitungan data yang diperoleh angket gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang tidak mengikuti organisasi, dari 24 responden didapatkan 6 responden atau setara dengan (25%) berada pada tingkat gaya pengambilan keputusan yang tinggi atau rasioanl. 14 responden atau setara dengan (58%) berada pada kategori tingkat gaya pengambilan keputusan sedang atau inkremental. Sedangkan, 4 responden lainnya atau setara dengan (17%) mempunyai tingkat gaya pengambilan keputusan yang rendah atau lebeih cenderung menggunakan intuisi dalam mengambil keputusan.

3. Berdasarkan hasil analisis uji t dapat dikatakan bahwa hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan gaya pengambilan keputusan yang signifikan antara mahasiswa yang aktif di organisasi dengan mahasiswa yang tidak aktif di organisasi. Hasil analisis menunjukkan bahwa rata-rata gaya pengambilan keputusan mahasiswa psikologi yang aktif di organisasi sebesar 121,58, sedangkan mahasiswa psikologi yang tidak aktif di organisasi sebesar 118,58. Selisih perbedaannya sebesar 3,0, hal ini menunjukkan bahwa gaya pengambilan keputusan mahasiswa yang aktif di organisasi lebih baik daripada mahasiswa yang tidak aktif di organisasi.

## **B. Saran**

### **1. Kepada Para Subyek Penelitian**

Hasil pengukuran dan telaah teoritis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa baik berkaitan dengan masalah gaya pengambilan keputusan merupakan aspek yang menentukan keunikan individu yang satu dengan yang lainnya. Masing-masing kelompok memiliki kekuatan dan kelemahannya tersendiri, maka sikap yang tepat adalah menggali hal yang positif dan menanggulangi aspek negatif yang ada.

### **2. Kepada Peneliti Selanjutnya**

Penelitian yang dilakukan dengan tema gaya pengambilan keputusan) masih dalam lingkup yang terbatas. Menimbang akan hal ini, penelitian yang masih kurang representatif ini kiranya dapat memicu munculnya penelitian lainnya dengan kapasitas teoritis, analisa maupun

data yang lebih representatif, sehingga dapat ditarik kesimpulan yang representatif pula.

Secara metodologis kiranya perlu diterapkan cara pengambilan data yang lebih inovatif dan memiliki keakuratan yang lebih bagus, misalnya diimbangi dengan terkumpulnya data kualitatif atau penggunaan alat ukur yang lain. Alat yang dipakai dalam penelitian ini menggunakan skala. Dalam skala ini terdapat beberapa aitem yang secara makna bahasa berkesan mengukur lebih dari satu pokok bahasan.

Peneliti menyadari bahwa masih ada banyak variabel yang dapat mempengaruhi gaya pengambilan keputusan yang dilakukan oleh seseorang. Sehubungan dengan hal ini akan lebih bagus bila mulai dicari dan diteliti variabel-variabel lainnya yang dapat mempengaruhi gaya pengambilan keputusan. Demikian pula dalam hal cara analisa data. Penelitian ini merupakan penelitian komparatif, masih sangat dimungkinkan dilakukan penelitian korelatif.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arroba, T. 1998. *Decision making by Chinese – US. Journal of Social Psychology.* 38, 102 – 116.
- Atkinson, R.L., Atkinson, R.C. & Hilgard, E.R. 1996. *Pengantar Psikologi Jilid 2.* Terjemahan. Jakarta : Penerbit Erlangga.
- Azwar, S..1998. *Sikap Manusia : Teori dan Pengukurannya.* Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Azwar, S. 1999. *Metode Penelitian.* Yogyakarta : Pustaka Pelajar
- Barlett, P.F. 1980. Cost Benefit Analysis : A Test of Alternative Methodologies, dalam Peggy F. Barlett (Ed.), *Agricultural Decisioan Makling: Anthropogical Contributions to Rural Development.* New York : Academic Press Inc.
- Birgham Young University. 1999. *Career and Major : Decision Making.* Utah :BirghamUniversity.[http://www.byu.edu/cc/career\\_planning/assistance/decision.html](http://www.byu.edu/cc/career_planning/assistance/decision.html).
- Bischof, L.J. 1970. *Interpreting Personality Theories.* New York : Harper and Row Publishers.
- Bruce, R.A. ; Scott, S.G. 1999. *The Moderating Effect of Decision Making Style on The Turnover Process : An Extention of Previous Research.*
- <http://www.cbpa.louisville.edu/bruce/research/japum.htm>.
- Carver, C.S. & Scheier, M. F. 1996. *Perspective on Personality.* 3rd.ed. Chicago : Allyn and Bacon.
- Chang, K. 1972. *Decisioan Making System for Family Planning Program.* Minnesota : Population Centre.
- Dunnete, M. 1976. *Handbook of Industrial and Organizational Psychology.* Chicago : Rand Mc. Nally College Publishing Company.
- Eysenck, H.J. 1950. *Dimensions of Personality.* London: Routledge & Kegan Paul limited.

Eysenck, H.J. & Wilson, G.D. 1976. *A Text Book of Human Psychology*. London : MTP.

Press. Ltd., St Leonard's House.

Eysenck, H.J. & Wilson, G. D. 1982. *Know Your Own Personality*. Anglesburg: Pelican Books, Hazel Watson and Viney, Ltd.

Gladwin, C.H. 1980. A Theory of Real-Life Choise : Applications to Agricultural Decisions, dalam Peggy F. Barlett (ed.) *Agricultural Decision Making : Anthropological Contributions to Rural Development*. New York : Academic Press Inc.

Hadi. S. 2000. *Manuel Paket SPS Midi*. Yogyakarta : Universitas Gadjah Mada.

Hall, C.S., & Lindzey, G. 1978. *Theories of Personality*. New York: John Wiley and Sons, Inc.

Harren, V.A.; Kass, R.A.; Trusky, H.E.A. & Moreland, J.R. 1978. Influence of sex role attitude and cognitive style on career decision making. *Journal of Counselling Psychology* . 25, 390-398.

Harren, V.A. 1980. *Assesment of Carrer Decision Making*. Los Angelos : Western Psychological services.

Hall, J.A.; Friedman, H.S. & Harris, M.J. 1999. Type A behavior non verbal expressive style and health. *Journal of Personality and Social Psychology*. 48, 1322-1327.

Hofsteede, W.M.F. 1971. *Decision Making Processes in Four West Javanise Villages*. Nijmegen : Offsetdrukkerij Faculteit der Wiskunde en Natur Wetenschappen.

Kartono, K. 1996. *Pengantar Metodologi Riset Sosial*. Bandung : CV. Mandar maju.

Robbins, S.P. 1996. *Perilaku Organisasi : Konsep, Kontraversi, Aplikasi*. Jakarta : Prenhallindo.

Roepke, J. 1982. Kewiraswastaan dan Perkembangan Ekonomi Indonesia, Dalam Koentjaraningrat (ed.), *Masalah-Masalah Pembangunan : Bunga Rampai Antropologi Terapan*. Jakarta : LP3ES.

Rubinton, N. 1980. Instruction in career decision making and decision making style. *Journal of Counseling Psychology*. 27, 581-588.

Siagian.1991. *Teori dan Praktek Pengambilan Keputusan*. Jakarta : CV. Haji Mas Agung.

Sinamo. 2000. *Strategi Adaptif ke Abad 21: Berselancar di atas Gelombang Krisis*, Jakarta : PT Gramedia.

Sindunata. 2000. Gaya Pengambilan Keputusan dan Penundaan Akademik. *Skripsi*. Tidak diterbitkan. Yogyakarta. Fakultas Psikologi, UGM.

Sugiyanto. 2000. *Modul Penelitian Statistik dengan SPSS*. Yogyakarta : Fakultas Psikologi UGM.

## VALIDITAS GAYA PENGAMBILAN KEPUTUSAN

Item-Total Statistics					
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Squared Multiple Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
x1	117.17	548.610	.535	.	.966
x2	116.83	536.397	.821	.	.965
x3	117.31	527.198	.737	.	.965
x4	117.44	529.953	.732	.	.965
x5	117.69	565.794	.018	.	.968
x6	117.15	541.106	.667	.	.965
x7	117.04	536.041	.791	.	.965
x8	116.98	535.978	.785	.	.965
x9	117.23	531.585	.810	.	.965
x10	117.31	532.177	.719	.	.965
x11	117.00	535.191	.746	.	.965
x12	117.06	533.549	.773	.	.965
x13	117.08	531.440	.774	.	.965
x14	116.96	535.956	.830	.	.965
x15	117.35	540.191	.684	.	.965
x16	117.42	532.078	.704	.	.965
x17	117.50	543.617	.571	.	.966
x18	117.56	543.188	.580	.	.966
x19	117.40	533.266	.747	.	.965
x20	117.29	534.892	.712	.	.965
x21	117.17	548.780	.584	.	.966
x22	117.21	526.722	.870	.	.964
x23	117.29	529.658	.797	.	.965
x24	117.50	594.170	-.546	.	.972
x25	117.31	541.198	.575	.	.966
x26	117.23	544.223	.665	.	.965
x27	117.21	545.530	.543	.	.966
x28	117.35	540.659	.612	.	.966
x29	117.00	554.043	.354	.	.967
x30	117.08	547.780	.556	.	.966
x31	117.67	557.163	.289	.	.967
x32	117.04	541.785	.710	.	.965
x33	117.19	534.496	.668	.	.965
x34	117.13	542.112	.674	.	.965
x35	117.04	541.956	.678	.	.965
x36	117.15	541.404	.683	.	.965
x37	117.27	536.244	.653	.	.965
x38	117.00	536.170	.702	.	.965
x39	117.21	543.190	.606	.	.966
x40	117.33	538.567	.669	.	.965
x41	117.21	535.913	.732	.	.965
x42	117.06	537.634	.713	.	.965

## RELIABILITAS GAYA PENGAMBILAN KEPUTUSAN

<b>Case Processing Summary</b>			
		N	%
Cases	Valid	48	100.0
	Excluded <sup>a</sup>	0	.0
	Total	48	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

<b>Reliability Statistics</b>		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.966	.967	42

<b>Summary Item Statistics</b>							
	Mean	Minimum	Maximum	Range	Maximum / Minimum	Variance	N of Items
Item Means	2.859	2.396	3.250	.854	1.357	.037	42

<b>Scale Statistics</b>			
Mean	Variance	Std. Deviation	N of Items
120.08	566.887	23.809	42

Item Statistics			
	Mean	Std. Deviation	N
x1	2.92	.710	48
x2	3.25	.786	48
x3	2.77	1.134	48
x4	2.65	1.062	48
x5	2.40	.707	48
x6	2.94	.810	48
x7	3.04	.824	48
x8	3.10	.831	48
x9	2.85	.922	48
x10	2.77	1.016	48
x11	3.08	.895	48
x12	3.02	.911	48
x13	3.00	.968	48
x14	3.13	.789	48
x15	2.73	.818	48
x16	2.67	1.038	48
x17	2.58	.846	48
x18	2.52	.850	48
x19	2.69	.949	48
x20	2.79	.944	48
x21	2.92	.647	48
x22	2.88	.981	48
x23	2.79	.988	48
x24	2.58	1.069	48
x25	2.77	.928	48
x26	2.85	.714	48
x27	2.88	.815	48
x28	2.73	.893	48
x29	3.08	.739	48
x30	3.00	.715	48
x31	2.42	.679	48
x32	3.04	.743	48
x33	2.90	1.016	48
x34	2.96	.771	48
x35	3.04	.771	48
x36	2.94	.783	48
x37	2.81	.982	48
x38	3.08	.919	48
x39	2.88	.815	48
x40	2.75	.887	48
x41	2.88	.890	48
x42	3.02	.863	48

## KORELASI ITEM GAYA PENGAMBILAN KEPUTUSAN

**Correlations**

		y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8	y9	y10
y1	Pearson Correlation	1	.725**	.267	.101	.576**	.472**	.370**	.772**	.306*	.298*
	Sig. (2-tailed)		.000	.067	.494	.000	.001	.010	.000	.034	.040
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y2	Pearson Correlation	.725**	1	.639**	.568**	.201	.661**	.641**	.741**	.580**	.500**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.170	.000	.000	.000	.000	.000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y3	Pearson Correlation	.267	.639**	1	.867**	-.097	.656**	.648**	.590**	.557**	.637**
	Sig. (2-tailed)	.067	.000		.000	.513	.000	.000	.000	.000	.000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y4	Pearson Correlation	.101	.568**	.867**	1	-.320*	.518**	.528**	.453**	.641**	.752**
	Sig. (2-tailed)	.494	.000	.000		.027	.000	.000	.001	.000	.000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y5	Pearson Correlation	.576**	.201	-.097	-.320*	1	.081	.044	.363*	-.203	-.078
	Sig. (2-tailed)	.000	.170	.513	.027		.583	.766	.011	.166	.596
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y6	Pearson Correlation	.472**	.661**	.656**	.518**	.081	1	.578**	.642**	.443**	.474**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.000	.583		.000	.000	.002	.001
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y7	Pearson Correlation	.370**	.641**	.648**	.528**	.044	.578**	1	.677**	.792**	.469**
	Sig. (2-tailed)	.010	.000	.000	.000	.766	.000		.000	.000	.001
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y8	Pearson Correlation	.772**	.741**	.590**	.453**	.363*	.642**	.677**	1	.631**	.558**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.011	.000	.000		.000	.000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y9	Pearson Correlation	.306*	.580**	.557**	.641**	-.203	.443**	.792**	.631**	1	.577**
	Sig. (2-tailed)	.034	.000	.000	.000	.166	.002	.000	.000		.000
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y10	Pearson Correlation	.298*	.500**	.637**	.752**	-.078	.474**	.469**	.558**	.577**	1
	Sig. (2-tailed)	.040	.000	.000	.000	.596	.001	.001	.000	.000	
	N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**Correlations**

	y11	y12	y13	y14	y15	y16	y17	y18	y19	y20
y11 Pearson Correlation	1	.572**	.491**	.738**	.525**	.305*	.637**	.249	.557**	.449**
Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.035	.000	.088	.000	.001
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y12 Pearson Correlation	.572**	1	.724**	.677**	.721**	.503**	.536**	.508**	.549**	.450**
Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.001
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y13 Pearson Correlation	.491**	.724**	1	.557**	.672**	.720**	.520**	.543**	.672**	.652**
Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y14 Pearson Correlation	.738**	.677**	.557**	1	.614**	.416**	.462**	.345*	.480**	.464**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.003	.001	.016	.001	.001
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y15 Pearson Correlation	.525**	.721**	.672**	.614**	1	.392**	.602**	.360*	.491**	.393**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.006	.000	.012	.000	.006
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y16 Pearson Correlation	.305*	.503**	.720**	.416**	.392**	1	.202	.731**	.799**	.774**
Sig. (2-tailed)	.035	.000	.000	.003	.006		.169	.000	.000	.000
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y17 Pearson Correlation	.637**	.536**	.520**	.462**	.602**	.202	1	.131	.444**	.395**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.000	.169		.376	.002	.005
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y18 Pearson Correlation	.249	.508**	.543**	.345*	.360*	.731**	.131	1	.681**	.721**
Sig. (2-tailed)	.088	.000	.000	.016	.012	.000	.376		.000	.000
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y19 Pearson Correlation	.557**	.549**	.672**	.480**	.491**	.799**	.444**	.681**	1	.852**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.001	.000	.000	.002	.000		.000
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y20 Pearson Correlation	.449**	.450**	.652**	.464**	.393**	.774**	.395**	.721**	.852**	1
Sig. (2-tailed)	.001	.001	.000	.001	.006	.000	.005	.000	.000	
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**Correlations**

	y21	y22	y23	y24	y25	y26	y27	y28	y29	y30
y21 Pearson Correlation	1	.385**	.305*	-.113	.180	.572**	.424**	.328*	.504**	.552**
Sig. (2-tailed)		.007	.035	.445	.220	.000	.003	.023	.000	.000
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y22 Pearson Correlation	.385**	1	.828**	-.619**	.505**	.520**	.565**	.713**	.249	.364*
Sig. (2-tailed)	.007		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.087	.011
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y23 Pearson Correlation	.305*	.828**	1	-.447**	.573**	.438**	.416**	.561**	.053	.361*
Sig. (2-tailed)	.035	.000		.001	.000	.002	.003	.000	.718	.012
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y24 Pearson Correlation	-.113	-.619**	-.447**	1	-.442**	-.109	-.208	-.500**	-.117	.028
Sig. (2-tailed)	.445	.000	.001		.002	.460	.157	.000	.429	.851
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y25 Pearson Correlation	.180	.505**	.573**	-.442**	1	.045	.271	.411**	.059	.160
Sig. (2-tailed)	.220	.000	.000	.002		.762	.063	.004	.688	.276
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y26 Pearson Correlation	.572**	.520**	.438**	-.109	.045	1	.370**	.337*	.306*	.625**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.460	.762		.010	.019	.035	.000
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y27 Pearson Correlation	.424**	.565**	.416**	-.208	.271	.370**	1	.478**	.477**	.292*
Sig. (2-tailed)	.003	.000	.003	.157	.063	.010		.001	.001	.044
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y28 Pearson Correlation	.328*	.713**	.561**	-.500**	.411**	.337*	.478**	1	.357*	.333*
Sig. (2-tailed)	.023	.000	.000	.000	.004	.019	.001		.013	.021
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y29 Pearson Correlation	.504**	.249	.053	-.117	.059	.306*	.477**	.357*	1	.161
Sig. (2-tailed)	.000	.087	.718	.429	.688	.035	.001	.013		.274
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y30 Pearson Correlation	.552**	.364*	.361*	.028	.160	.625**	.292*	.333*	.161	1
Sig. (2-tailed)	.000	.011	.012	.851	.276	.000	.044	.021	.274	
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**Correlations**

	y31	y32	y33	y34	y35	y36	y37	y38	y39	y40	y41	y42
y31 Pearson Correlation	1	-.035	.219	.156	.129	.210	.247	.148	.135	.141	.264	.130
Sig. (2-tailed)		.812	.136	.290	.383	.152	.090	.316	.362	.338	.070	.378
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y32 Pearson Correlation	-.035	1	.429**	.598**	.480**	.553**	.332*	.587**	.571**	.404**	.523**	.663**
Sig. (2-tailed)	.812		.002	.000	.001	.000	.021	.000	.000	.004	.000	.000
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y33 Pearson Correlation	.219	.429**	1	.348	.441**	.313	.705**	.283	.318	.584**	.291	.464**
Sig. (2-tailed)	.136	.002		.015	.002	.030	.000	.051	.028	.000	.045	.001
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y34 Pearson Correlation	.156	.598**	.348	1	.469**	.454**	.214	.696**	.398**	.358**	.674**	.513**
Sig. (2-tailed)	.290	.000	.015		.001	.001	.143	.000	.005	.013	.000	.000
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y35 Pearson Correlation	.129	.480**	.441**	.469**	1	.710**	.404**	.446**	.584**	.576**	.473**	.575**
Sig. (2-tailed)	.383	.001	.002	.001		.000	.004	.001	.000	.000	.001	.000
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y36 Pearson Correlation	.210	.553**	.313	.454**	.710**	1	.427**	.481**	.587**	.436**	.538**	.411**
Sig. (2-tailed)	.152	.000	.030	.001	.000		.002	.001	.000	.002	.000	.004
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y37 Pearson Correlation	.247	.332*	.705**	.214	.404**	.427**	1	.419**	.262	.629**	.338	.381**
Sig. (2-tailed)	.090	.021	.000	.143	.004	.002		.003	.072	.000	.019	.007
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y38 Pearson Correlation	.148	.587**	.283	.696**	.446**	.481**	.419**	1	.440**	.339	.845**	.535**
Sig. (2-tailed)	.316	.000	.051	.000	.001	.001	.003		.002	.018	.000	.000
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y39 Pearson Correlation	.135	.571**	.318	.398**	.584**	.587**	.262	.440**	1	.397**	.447**	.548**
Sig. (2-tailed)	.362	.000	.028	.005	.000	.000	.072	.002		.005	.001	.000
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y40 Pearson Correlation	.141	.404**	.584**	.358	.576**	.436**	.629**	.339	.397**	1	.310	.535**
Sig. (2-tailed)	.338	.004	.000	.013	.000	.002	.000	.018	.005		.032	.000
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y41 Pearson Correlation	.264	.523**	.291	.674**	.473**	.538**	.338	.845**	.447**	.310	1	.558**
Sig. (2-tailed)	.070	.000	.045	.000	.001	.000	.019	.000	.001	.032		.000
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48
y42 Pearson Correlation	.130	.663**	.464**	.513**	.575**	.411**	.381**	.535**	.548**	.535**	.558**	1
Sig. (2-tailed)	.378	.000	.001	.000	.000	.004	.007	.000	.000	.000	.000	
N	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48	48

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## Uji Normalitas Sebaran

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Gaya Pengambilan Keputusan
N		48
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	120.08
	Std. Deviation	23.809
Most Extreme Differences	Absolute	.138
	Positive	.112
	Negative	-.138
Kolmogorov-Smirnov Z		.957
Asymp. Sig. (2-tailed)		.318
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		

## Oneway

Descriptives								
Gaya Pengambilan Keputusan								
	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error	95% Confidence Interval for Mean		Minimum	Maximum
					Lower Bound	Upper Bound		
Aktif Organisasi	24	121.58	25.248	5.154	110.92	132.24	64	149
Tidak Aktif Organisasi	24	118.58	22.721	4.638	108.99	128.18	52	149
Total	48	120.08	23.809	3.437	113.17	127.00	52	149

Test of Homogeneity of Variances			
Gaya Pengambilan Keputusan			
Levene Statistic	df1	df2	Sig.
.985	1	46	.326

ANOVA							
Gaya Pengambilan Keputusan							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	(Combined)		108.000	1	108.000	.187	.037
	Linear Term	Contrast	108.000	1	108.000	.187	.037
Within Groups			26535.667	46	576.862		
Total			26643.667	47			

## T-Test

Group Statistics					
	Aktifitas.Organisasi	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Gaya Pengambilan Keputusan	Aktift Organisasi	24	121.58	25.248	5.154
	Tidak Aktif Organisasi	24	118.58	22.721	4.638

Independent Samples Test										
		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
				F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference
Gaya Pengambilan Keputusan	Equal variances assumed	.985	.326	.433	46	.047	3.000	6.933	-10.956	16.956
	Equal variances not assumed			.433	45.498	.047	3.000	6.933	-10.960	16.960



**KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI  
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG  
FAKULTAS PSIKOLOGI**

Jl. Gajayana 50 Malang 65144, Telepon dan Faksimile (0341) 552398

---

**BUKTI KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : Dedi Pratama  
 NIM : 04410022  
 Fakultas : Psikologi  
 Jurusan : Psikologi  
 Dosen Pembimbing : Mohammad Mahpur. M.Si  
 Judul Skripsi : Perbedaan Gaya Pengambilan Keputusan Mahasiswa Psikologi  
 Antara Yang Aktif dan Tidak Aktif Berorganisasi

No	Tanggal	Konsultasi	Tanda Tangan
1.	27 Juni 2009	Proposal Skripsi	1.
2.	19 Oktober 2010	Konsultasi Bab I, II, III	2.
3.	18 Februari 2011	ACC Bab I, II, III dan Konsultasi Bab IV	3.
4.	24 Februari 2011	ACC Bab IV dan Konsultasi Bab V	4.
5.	01 Maret 2011	Revisi Bab I - V	5.
6.	10 Maret 2011	ACC keseluruhan	6.

Malang, 26 Maret 2011  
 Pembimbing Skripsi

**Mohammad Mahpur. M.Si**  
**NIP. 197605052005011003**

### ANGKET PENENTUAN RESPONDEN

Isilah kolom dalam tabel di bawah ini dengan memberi tanda **silang (X)** sejujur-jujurnya sesuai dengan diri anda. Pernyataan di bawah ini akan digunakan untuk menyelesaikan skripsi dengan judul *Perbedaan Gaya Pengambilan Keputusan Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang Tahun Akademik 2007/2008 yang Mengikuti dan Tidak Mengikuti Organisasi Intra Kampus.*

Nama : .....

Kelas:.....

Nim : .....

NO	PERNYATAAN	Ya	Tidak
1	Apakah Anda mengikuti organisasi di kampus		

### ANGKET GAYA PENGAMBILAN KEPUTUSAN

Isilah kolom dalam tabel di bawah ini dengan memberi tanda **silang (X)** sejujur-jujurnya sesuai dengan diri anda. Pernyataan di bawah ini akan digunakan untuk menyelesaikan skripsi dengan judul *Perbedaan Gaya Pengambilan Keputusan Mahasiswa Fakultas Psikologi UIN Maliki Malang Tahun Akademik 2007/2008 yang Mengikuti dan Tidak Mengikuti Organisasi Intra Kampus*.

Keterangan :  
**SS** : Sangat Setuju  
**S** : Setuju  
**TS** : Tidak Setuju  
**STS** : Sangat Tidak Setuju

NO	PERNYATAAN	SS	S	TS	STS
1	Saya mengandalkan perasaan untuk membuat pilihan yang tepat untuk saya				
2	Saya merasa lebih mantap apabila dapat memperkirakan akibat dari keputusan yang saya buat di kemudian hari				
3	Saya cenderung berpikir panjang terlebih dulu sebelum bertindak				
4	Pilihan saya meluap begitu saja dari hati saya				
5	Saat hendak memutuskan sesuatu, salah satu hal yang saya tidak sukai adalah apabila harus melakukan analisa yang cukup rumit atas informasi yang ada				
6	Saya mengikuti kata hati dalam membuat suatu keputusan				
7	Saat membuat suatu keputusan, saya akan mengambil waktu untuk memikirkannya				
8	Saya akan menunda suatu keputusan apabila menurut saya belum ada alasan yang masuk akal				
9	Menurut saya menggunakan naluri atau dorongan insting kita dalam memutuskan sesuatu itu berguna				
10	Saya lebih mementingkan kecepatan membuat keputusan daripada mengumpulkan data yang memadai dalam mengambil keputusan				
11	Saya tidak menuntut keputusan yang saya buat harus mempunyai penjelasan maupun alasan yang logis				
12	Saya sangat sistematis dalam membuat keputusan				
13	Saya tidak mendasarkan keputusan saya pada apa yang saya rasakan saat ini				
14	Saya sangat rasional dalam membuat suatu keputusan				
15	Saya spontan dalam memilih, tanpa banyak pertimbangan				
16	Dalam membuat suatu keputusan, saya akan mengumpulkan semua informasi yang tersedia				
17	Saya merasa mantap dengan pilihan saya sekalipun tidak mengetahui alasannya				
18	Saya membuat keputusan tanpa melewati pertimbangan panjang				
19	Saya menyukai segera melakukan sesuatu daripada duduk untuk merenungkan sesuatu hal				
20	Sebelum melakukan sesuatu saya akan merencanakannya dengan hati-hati				
21	Saya sebenarnya tidak memikirkan keputusan yang akan saya buat. Sepertinya hal itu sudah ada di belakang kepala saya				
22	Saya baru berani memutuskan sesuatu setelah ada alasan yang masuk akal				
23	Saya tidak tergesa-gesa dalam membuat keputusan, untuk memastikan bahwa saya telah membuat keputusan yang tepat				
24	Saya memutuskan sesuatu menurut dorongan hati saat itu				
25	Fakta, data dan informasi yang memadai merupakan kebutuhan bagi saya dalam membuat suatu keputusan				
26	Saya berusaha mempertimbangkan alasan dan tujuan ketika saya sedang menentukan pilihan				
27	Saya selalu mampu mengambil setiap keputusan dengan tepat				
28	Dalam mengambil keputusan, saya tidak memerlukan bantuan orang lain				

29	Jika saya tidak menyetujui suatu keputusan, maka saya akan menolak keputusan tersebut				
30	Saya mampu menyatakan pendapat yang berbeda dengan orang lain				
31	Bagi saya tidak masalah jika keputusan yang saya ambil berbeda dengan orang lain				
32	Saya tidak berani menentukan keputusan				
33	Setiap menghadapi masalah ,saya selalu meminta tolong orang lain untuk memutuskannya				
34	Saya tidak mampu menentukan langkah-langkah dalam proses penyelesaian masalah				
35	Saa takut jika keputusan yang saya ambil berlawanan dengan orang lain				
36	Saya sering merasa ragu untuk mengambil keputusan yang berbeda dengan teman-teman				
37	Saya yakin bahwa setiap tindakan yang saya lakukan adalah benar				
38	Saya tidak pernah menyesali keputusan yang telah saya ambil				
39	Saya yakin dapat mengerjakan sesuatu yang menjadi tanggung jawab saya				
40	Saya akan mengatakan ketidaksetujuan saya pada pendapat yang berbeda dengan pendapat saya				
41	Saya tidak berani mengutarakan pendapat karena takut tidak diterima				
42	Hidup mandiri merupakan sesuatu hal yang dapat menyulitkan bagi diri saya				

Resp	Aktivitas Org	y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8	y9	y10	y11	y12	y13	y14	y15	y16	y17	y18	y19	y20	y21	y22	y23	y24	y25	y26	y27	y28	y29	y30	y31	y32		
1	Aktif Organisasi	1	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	Aktif Organisasi	3	4	4	4	2	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3	3	4	4	3	4	3	1	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3
3	Aktif Organisasi	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	4	2	2	2	3	
4	Aktif Organisasi	4	4	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	3	3	2	4	3	4	2	2	2	
5	Aktif Organisasi	1	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1	1	2	2	2	3	3	3	3	2	1	2	4	3	2	3	2	2	3	3	2	
6	Aktif Organisasi	3	4	4	4	2	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	2	1	1	4	3	3		
7	Aktif Organisasi	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	4	2	4		
8	Aktif Organisasi	1	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
9	Aktif Organisasi	3	4	4	4	2	3	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	4	4	1	4	3	3	4	3	3	2	4	4	
10	Aktif Organisasi	3	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	1	1	4	3	3	4	3	4	4	4	
11	Aktif Organisasi	2	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	1	2	2	2	1	1	2	1	2	2	1	1	3	2	1	2	1	3	2	2	2	2	
12	Aktif Organisasi	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	4	2	3	3	
13	Aktif Organisasi	4	4	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	3	2	4	3	3	2	4	
14	Aktif Organisasi	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	4	3	3	3	1	3	2	3	3	
15	Aktif Organisasi	3	3	3	3	2	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	3	3	2	4	4	
16	Aktif Organisasi	3	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	2	4	
17	Aktif Organisasi	3	3	4	3	2	3	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	
18	Aktif Organisasi	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
19	Aktif Organisasi	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	1	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	2	3	3	2	3	3	
20	Aktif Organisasi	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	2	3	4	3	3	3	
21	Aktif Organisasi	3	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	2	3	4	4	4	3	4	4	1	4	2	1	4	3	3	4	2	
22	Aktif Organisasi	3	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3	4	4	1	4	3	4	4	4	3	3	4	
23	Aktif Organisasi	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	3	4	4	4	2	3	4	3	4	4	4	4	4	2	3	
24	Aktif Organisasi	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	
1	Tidak Aktif Organisasi	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	3	3	
2	Tidak Aktif Organisasi	3	3	3	2	3	3	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	4	3	2	3	
3	Tidak Aktif Organisasi	3	3	2	2	3	2	4	3	4	1	4	3	3	3	3	1	4	1	2	2	3	3	3	4	2	3	3	3	4	3	3	3	3	
4	Tidak Aktif Organisasi	3	3	1	1	2	3	3	3	3	1	4	3	3	3	3	1	4	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	
5	Tidak Aktif Organisasi	3	3	2	2	2	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	
6	Tidak Aktif Organisasi	3	3	2	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	2	3	3	3	2	2	2	3	3	3	3	4	2	2	2	3	
7	Tidak Aktif Organisasi	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	2	3	3	3	3	3	4	2	3
8	Tidak Aktif Organisasi	4	4	2	2	3	3	2	3	2	2	3	3	2	3	2	2	2	2	2	2	2	4	2	2	3	3	2	3	2	4	3	2	2	
9	Tidak Aktif Organisasi	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	1	3	2	3	3	3	3	
10	Tidak Aktif Organisasi	1	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
11	Tidak Aktif	4	4	1	1	4	1	3	4	3	2	3	4	4	4	4	2	3	2	1	1	4	4	4	3	1	4	4	4	3	4	2	4	4	



