

***Hubungan Antara Nilai Personal Dengan Pengambilan Keputusan
Kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri
Di Kabupaten Minahasa Selatan***

**Penulis: Charles Petra Nicolaas Rembang
Sekolah Tinggi Agama Kristen Apollos Manado
Email: qahalinternational@gmail.com**

Abstrak

Pengambilan Keputusan seorang pemimpin di dunia pendidikan adalah sangat menentukan keberhasilan pengelolaan lembaga pendidikan serta untuk mencapai tujuan pendidikan, yakni mendewasakan anak didik. Nilai-nilai personal yang diyakini seorang kepala sekolah dipandang sebagai faktor sangat dominan dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan yang seorang kepala sekolah menggambarkan bagaimana kualitas dan efektivitas implementasi kepemimpinan seorang pemimpin sekolah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis hubungan antara Nilai Personal dengan Pengambilan Keputusan Kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri di Kabupaten Minahasa Selatan. Responden terdiri dari 20 kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri di Kabupaten Minahasa Selatan. Kuesioner merupakan instrumen untuk mengumpulkan data. Kajian statistik menggunakan Pearson Product Moment dengan menggunakan SPSS 20.00. Hasil perhitungan Korelasi Product Moment Pearson mengenai hubungan antara Nilai Personal Dengan Pengambilan Keputusan menghasilkan angka indeks korelasi yang positif, namun kurang kuat sebesar, 0.680. Angka indeks ini kemudian dikonsultasikan pada table harga kritik dari r Product Moment (lampiran 1), dimana harga r dalam table kritik dengan jumlah $N = 20$ serta derajat kepercayaan 95% adalah 0.444, maka indeks r_{xy} hitung $>$ dari nilai table yaitu: $0.68 > 0.444$. Sedangkan jumlah sampel yang sama pada derajat kepercayaan 99% nilai r table adalah 0.561, maka indeks r_{xy} hitung $>$ dari nilai table yaitu: $0.680 > 0.561$, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa hipotesa nol (H_0) yaitu tidak ada hubungan antara nilai personal dengan pengambilan keputusan ditolak, atau dengan kata lain, bahwa nilai personal berhubungan secara positif dengan pengambilan keputusan. Sehingga penerimaan Hipotesa Alternatif (H_a) yaitu terdapat hubungan antara nilai personal dengan pengambilan keputusan. Hubungan ini bersifat positif, yakni bahwa semakin tinggi nilai personal maka semakin tinggi/kuat pula pengambilan keputusan. Dilihat dari tinggi-rendahnya hubungan, maka dipergunakan pedoman yang dikemukakan oleh Suharsimi Arikunto (2005), dimana hasil r_{xy} hitung dengan SPSS 20.00 adalah 0.680 berada dalam rentang 0.60 – 0.80 yang berarti antar nilai personal dan pengambilan keputusan mempunyai hubungan yang kuat/tinggi. Dengan kata lain, kontribusi nilai personal terhadap pengambilan keputusan adalah 68.0%, sisanya adalah berasal dari kontribusi dari faktor atau variabel lain, sebesar 32.0%.

Kata Kunci: Nilai Personal, Pengambilan Keputusan, Kepala Sekolah.

PENDAHULUAN

Kepribadian manusia sebagai sumber daya suatu organisasi merupakan sumber lahirnya aktivitas manusia dalam organisasi. Apa yang dipikirkan tentang dirinya, apa

yang dipersepsikan olehnya dalam korelasi orang itu dengan orang lain, akan mempengaruhi perilakunya, baik yang dilakukan bagi dirinya sendiri maupun dalam kaitan dengan orang lain. Bahwa suatu keputusan merupakan dimensi perilaku dan proses mental seseorang yang sangat berkaitan dengan apa isi pikiran yang diyakini seseorang. Tuntutan ketersediaan sumberdaya aparatur semakin diperlukan, seiring dengan bergulirnya era otonomisasi dalam iklim reformasi yang mengharuskan seorang aparatur memiliki cara pandang, pola pikir, pola tindak yang profesional, khususnya dalam hal pengambilan keputusan secara professional yang berorientasi pada peningkatan kinerja dan kualitas pelayanan kepada masyarakat.

A. Latar Belakang

Dalam observasi awal peneliti bahwa pengambilan keputusan terhadap hal-hal tertentu, seperti mengenai keuangan, kurikulum, pengelolaan sumber daya manusia sebagai aspek strategis dan menentukan dalam pengembangan pendidikan sering kali bermuatan politis, kepentingan pribadi atau kelompok.

Setiap kepala sekolah harus mampu mengambil keputusan yang efektif dan benar, bukan saja bersesuaian dengan kebijakan atau regulasi yang ditetapkan atasannya, namun mempertimbangkan keberlangsungan berjalannya proses pendidikan di sekolah yang dikelolanya dan keadilan bagi orang-orang yang dipimpinnya. Nilai-nilai personal seorang kepala sekolah tentunya menjadi landasan atau alasan pengambilan keputusan yang dilakukannya. Nilai memainkan peranan yang sangat penting dalam melaksanakan kepemimpinan, karena nilai sendiri merupakan ukuran mengenai baik dan buruk, benar dan salah, pantas dan tak pantas. Nilai sangat mencerminkan suatu kualitas pilihan dalam tindakan dalam hal apapun termasuk melakukan tugas sebagai kepala sekolah. Nilai-nilai mana yang dikandung secara dominan dalam pikiran seorang kepala sekolah tentunya akan menjadi landasan berpikinya dalam mengambil suatu keputusan.

Pengambilan keputusan mengindikasikan nilai personal semacam apa yang diyakini atau dianut oleh kepala sekolah. Seyogyanya kepala sekolah memiliki dan menerapkan nilai personal yang benar dan luhur dan persyaratan kepemimpinan di mana kepala sekolah mampu mengambil keputusan yang benar.

Pemerintah Kabupaten Minahasa Selatan dalam memasuki paradigma baru pemerintahan dan pencapaian ke arah *good governance*, melalui Dinas Pendidikan Kabupaten Minahasa Selatan seyogianya melaksanakan pengembangan pemimpin pendidikan yakni Kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri berbasis kompetensi yang komprehensif, dimana para kepala sekolah menjalankan posisi yang sesuai dengan prinsip '*the right man on the right job position*'. Maka untuk menjawab kebutuhan akan penerapan prinsip tersebut, peneliti mengidentifikasi dan menilai aspek nilai personal dalam kepemimpinan sebagai bagian dari kompetensi seseorang kepala sekolah yang dicocokkan dengan kompetensi yang dipersyaratkan dalam kepemimpinannya, yakni dalam hal mengambil keputusan; yang penulis kerjakan melalui penelitian tentang "Korelasi Antara Nilai Personal Dengan Pengambilan Keputusan Kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri di Kabupaten Minahasa Selatan".

B. Identifikasi Masalah

Pengambilan Keputusan Kepala Sekolah ditentukan oleh berbagai faktor antara lain: orang lain di sekitar individu yang bersangkutan, masalah pekerjaan, data & informasi yang diperoleh individu, dan diri individu sendiri. Faktor eksternal adalah: orang lain di sekitar individu yang bersangkutan, masalah pekerjaan, data & informasi yang diperoleh individu. Faktor internal adalah diri individu sendiri yang mencakup antara lain, persepsi, pemahaman, sikap, gaya kepribadian, dan nilai personal.

C. Pembatasan Masalah

Masalah penelitian ini perlu dipertegas dengan batasan-batasan yang pasti yaitu: 1) *Nilai Personal*: dibatasi pada nilai-nilai yang diyakini; 2) *Pengambilan Keputusan*: dibatasi pada pengambilan keputusan berdasarkan nilai personal.

Maka Pembatasan masalah penelitian ini lebih dipertegas lagi dalam hal : Korelasi antara Nilai Personal Kepala-Kepala Sekolah Menengah Atas Negeri dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri di Kabupaten Minahasa Selatan.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang dikemukakan di atas, maka masalah dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut: Apakah terdapat hubungan yang positif antara Nilai Personal dengan Pengambilan Keputusan pada Kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri di Kabupaten Minahasa Selatan?

E. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang hendak dicapai adalah bahwa hasil penelitian ini menjadi data penting serta acuan bagi kajian-kajian dan pengembangan ilmu bidang Psikologi, khususnya Psikologi Sumber Daya Manusia, juga kajian Ilmu bidang Manajemen Pendidikan.

Selanjutnya hasil-hasil kajian tersebut dapat diaplikasikan dalam kehidupan masyarakat. Juga agar Pemerintah Kabupaten Minahasa Selatan dapat mengetahui hubungan antara Nilai Personal dengan Pengambilan Keputusan, serta memahami kapasitas kepribadian individu Kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri di Kabupaten Minahasa Selatan.

KAJIAN TEORETIK

A. Deskripsi Konseptual tentang Nilai Personal

1. Pengertian Nilai Personal

Menurut Austin dalam Baker Encyclopedia of Psychology, bahwa studi tentang nilai dibangun oleh G. W. Allport, P. E. Vernon, dan G. Lindzey pada tahun 1951. Tes inventori didisain untuk mengases kekuatan relatif dari nilai (*value*) dan minat (*interest*) seseorang dalam enam area, yakni, teoritikal, ekonomi, estetika, sosial, politik, dan religi. Item-item asesmen secara orisinil merupakan formulasi Spranger, seorang filsuf Jerman, tahun 1928. Studi tentang nilai adalah salah satu tes psikologi yang lebih sederhana dalam mengambil skor dan interpretasi dalam rangka pemahaman tentang berbagai dimensi kepribadian seseorang.¹

Menurut Feather, nilai merupakan suatu keyakinan yang melandasi seseorang untuk bertingkah laku dalam suatu konteks sosial yang khusus. Menurut Schwartz (1994:19) nilai merupakan suatu keyakinan memilih dan mengevaluasi tingkah laku. Karenanya nilai memberi arah dan pedoman dalam bertingkah laku. Penelitian Schwartz (tahun 1992, 1994) menemukan bahwa setiap tipe nilai merupakan wilayah motivasi tersendiri yang berperan mempengaruhi seseorang bertingkah laku.² Solomon (2007) mengemukakan, nilai adalah kepercayaan pada beberapa kondisi yang dianggap lebih baik daripada kondisi sebaliknya.³

Atwater mengemukakan bahwa nilai juga dikatakan sebagai keyakinan (*belief*) yang memberi pedoman pada seseorang untuk meninjau apakah suatu hal tertentu benar atau salah, baik atau buruk, diinginkan atau tidak diinginkan (dalam Sutan & Wirawan, 2005:39).⁴ Schwartz (dalam Cheng & Fleischmann, 2010), nilai adalah keyakinan yang berkaitan dengan keinginan akhir atau bentuk perilaku yang melebihi kondisi spesifik, memandu pemilihan atau evaluasi perilaku, orang atau keadaan; dan diatur oleh hubungan

¹Benner, David G. (Editor). *Baker Encyclopedia of Psychology*. (Grand Rapids Michigan: Baker Book House, 1990). Hal. 1194.

²Sutan, Airin dan Wirawan Henny E. *Gambaran Nilai dan Kebutuhan Perempuan Pekerja Seks*. *Arkhe Jurnal Psikologi*. *Thn. 11/No.1/2006*. Hal. 39.

³<http://pustaka.unpad.ac.id/wp-content/uploads/2015/02/ARTIKEL-ILMIAH-Diaz-Ridho.pdf>.

⁴Sutan, Airin dan Wirawan Henny E. *Gambaran Nilai dan Kebutuhan Perempuan Pekerja Seks*. *Ibid*. Hal. 39

penting nilai lain untuk membentuk sebuah sistem nilai yang prioritas.⁵ Connor & Becker (Tarigan, 2010) menjelaskan bahwa secara kultural tujuan sangat penting dan teknik kebiasaan instrumental sehingga membentuk sistem nilai seseorang atau kepribadian.⁶

Dengan demikian nilai berwujud dalam tingkah laku individu, nilai senantiasa melekat pada diri manusia. Nilai-nilai yang dipegang seseorang menjadi indikator penting dalam tindakan atau perilaku seseorang. Ditinjau dari perspektif psikologi kognisi bahwa tingkah laku individu lahir dari belief/keyakinan yang terbentuk dari persepsi individu terlebih dahulu dilakukan pengambilan keputusan. Jadi keyakinan atau nilai seseorang terbentuk lebih dahulu kemudian diambil keputusan untuk melahirkan tingkah laku. Jelas bahwa nilai merupakan representasi kognitif dari keputusan yang diambil seseorang, dan juga sebagai hal yang bersifat sosial dan institusional. Nilai merupakan hasil peleburan antara hal yang bersifat psikologis dan sosiologis dalam diri individu. Nilai menjadi pedoman dalam bertingkah laku pada setiap individu

Robbins menjelaskan bahwa nilai menyatakan keyakinan-keyakinan dasar bahwa suatu modus perilaku atau keadaan akhir dari eksistensi yang khas lebih disukai secara pribadi atau sosial daripada suatu modus perilaku atau keadaan akhir yang berlawanan. Nilai mengandung suatu unsur pertimbangan dalam arti nilai mengemban gagasan-gagasan seorang individu mengenai apa yang benar, baik, atau diinginkan. Nilai mempunyai baik atribut isi maupun intensitas. Atribut isi mengatakan bahwa suatu modus perilaku atau keadaan akhir eksistensi adalah penting. Atribusi intensitas melakukan spesifikasi seberapa pentingkah itu. Jika kita peringkatkan nilai-nilai seorang individu menurut intensitasnya, kita peroleh sistem nilai dari orang itu. Sistem ini diidentifikasi

⁵<http://pustaka.unpad.ac.id/wp-content/uploads/2015/02/ARTIKEL-ILMIAH-Diaz-Ridho.pdf>.

⁶<http://pustaka.unpad.ac.id/wp-content/uploads/2015/02/ARTIKEL-ILMIAH-Diaz-Ridho.pdf>.

oleh kepentingan relatif yang kita berikan kepada nilai-nilai semacam itu seperti kebebasan, kesenangan, hormat-diri, kejujuran, kepatuhan dan kesamaan (*equality*).⁷

Nilai menjadi representasi akan tujuan-tujuan yang disadari dan merupakan respon dari tiga kebutuhan universal manusia, yaitu pemenuhan kebutuhan biologis, kebutuhan akan interaksi sosial, dan kebutuhan akan kelangsungan serta kesejahteraan kelompok.⁸

Nilai memberikan pengaruh pada sikap dan perilaku. Penelitian oleh Connor dan Becker (2003) dan McGuire et al. (2006) pada pengambilan keputusan oleh manajer diindikasikan bahwa values berdampak pada sikap dan perilaku. Murphy et al. (1997) menyatakan bahwa model yang digunakan oleh Connor dan Becker menunjukkan sosialisasi menghasilkan nilai unik yang berdampak pada sikap dan perilaku.⁹ Dengan demikian nilai itu penting untuk mempelajari perilaku, karena nilai meletakkan dasar untuk memahami sikap dan motivasi, dan bahwa nilai mempengaruhi persepsi kita. Maka dapat disimpulkan bahwa nilai mempengaruhi pengambilan keputusan untuk bersikap dan berperilaku.

2. Tipe-tipe Nilai

Menurut S. H. Schwartz (dalam Sutan & Wirawan, 2005:43-48) ada sepuluh tipe nilai yaitu adalah:¹⁰

- 1) *Power*; Nilai ini merepresentasikan kebutuhan individual akan dominasi dan kontrol. Tujuan utama dari nilai ini adalah pencapaian status sosial, prestise, serta kontrol atau dominasi terhadap orang lain atau sumber daya tertentu. Kekayaan dapat merupakan nilai khusus dalam tipe nilai *power*.
- 2) *Achievement*; Nilai *achievement* berhubungan dengan keberhasilan pribadi yang menunjukkan kompetensi yang sesuai dengan standar sosial. Seseorang yang memegang tipe nilai ini akan senantiasa mengembangkan dirinya untuk menunjukkan kompetensi sesuai dengan tuntutan sosial. Tipe nilai ini memuat nilai-nilai khusus seperti kecapan diri, ambisi pribadi, kesuksesan pribadi, influential, kecerdasan, dan penghargaan diri. Prestasi dan cita-cita menjadi indikator utama dalam tipe nilai

⁷Robbins, Stephen P. *Perilaku Organisasi*, (Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia. 2003). Hal. 82.

⁸Sutan, Airin dan Wirawan Henny E. *Gambaran Nilai dan Kebutuhan Perempuan Pekerja Seks*. Ibid. Hal. 43.

⁹<http://pustaka.unpad.ac.id/wp-content/uploads/2015/02/ARTIKEL-ILMIAH-Diaz-Ridho.pdf>.

¹⁰Sutan, Airin dan Wirawan, Henny E. *Gambaran Nilai dan Kebutuhan Perempuan Pekerja Seks*. Ibid. Hal. 43-48.

achievement. Umumnya, prestasi selalu dikaitkan dengan keberhasilan pribadi yang sesuai dengan standar sosial.

- 3) *Hedonisme*; Hedonisme berasal dari kata dalam bahasa Yunani yaitu *hedone*, yang berarti kesenangan atau kenikmatan. Ajaran atau pandangan bahwa kesenangan atau kenikmatan merupakan tujuan hidup dan tindakan manusia atau harus merupakan tujuan hidup dan tindakan manusia. Nilai ini berkaitan dengan kesenangan individu yang cenderung melakukan tindakan-tindakan untuk bersenang-senang atau hura-hura, yang penting adalah happy, enjoy, masa bodoh dengan orang, yang penting adalah aku dan atau kita.
- 4) *Stimulation*; Stimulasi bersumber dari kebutuhan organismik akan variasi dan rangsangan untuk menjaga agar aktivitas seseorang tetap pada tingkat yang optimal. Unsur biologis mempengaruhi variasi kebutuhan ini. Tujuan dari nilai ini adalah untuk mencapai kegairahan dan tantangan hidup.
- 5) *Self Direction; Self-direction* mengacu pada kemampuan manusia untuk membuat keputusan, mengambil tindakan terutama untuk menjadi pribadi yang mandiri, independen, dan kreatif. Nilai ini bersumber dari kebutuhan organismik akan kontrol penguasaan (*mastery*), serta interaksi dari tuntutan otonomi dan ketidakterikatan.
- 6) *Universalism*; Nilai *universalim* memuat nilai-nilai kematangan dan tindakan prososial. Kebijaksanaan merupakan salah satu nilai khusus yang utama dalam nilai ini.
- 7) *Benevolence*; Tipe nilai *benevolence* mendekati konsep prososial. Namun, tipe nilai ini lebih menekankan pada tindakan prososial terhadap orang lain yang dekat dalam interaksi sehari-hari dibandingkan kesejahteraan semua orang. Tipe ini bersumber pada dua kebutuhan yang dimiliki oleh manusia, yaitu kebutuhan sosial seperti interaksi dengan sesama, berkelompok, dan kebutuhan organismik akan afiliasi. Tujuannya adalah peningkatan kesejahteraan individu yang terlibat dalam kontak personal yang intim.
- 8) *Tradition*; Tradisi merupakan nilai yang dibawa oleh setiap budaya tertentu. Setiap kelompok dari beragam budaya mengembangkan simbol-simbol dan tingkah laku yang merepresentasikan pengalaman dan nasib bersama. Sebagian besar tradisi diambil dari ritual agama, keyakinan, dan norma dalam bertingkah laku. Tujuan dari nilai ini adalah penghargaan; komitmen; penerimaan terhadap kebiasaan, tradisi, adat istiadat, dan agama. Nilai khusus yang terdapat pada tipe ini adalah moderat, beriman, saleh, menerima dan menjalani hidup dengan bijaksana, serta rasa hormat terhadap tradisi-tradisi yang ada.
- 9) *Conformity*; Nilai konformitas didasarkan oleh adanya tekanan dari lingkungan masyarakat untuk mengendalikan impuls dan tindakan yang dapat merugikan orang lain serta harapan untuk memenuhi harapan-harapan sosial yang terdapat pada masyarakat. Nilai ini mencakup nilai kepatuhan, kesopanan, sanitasi, rasa hormat terhadap orang tua dan orang yang berusia lebih tua, disiplin diri, serta kontrol diri. Jadi pengertian konformitas adalah bentuk pengaruh sosial yang karenanya individu mengubah sikap dan tingkah lakunya dengan tujuan untuk mematuhi norma-norma sosial yang berlaku. Konformitas juga merupakan respons individu terhadap permintaan dari otoritas kelompok yang homogen. Pengaruh sosial normatif adalah pengaruh sosial yang didasarkan oleh keinginan oleh keinginan individu untuk disukai oleh kelompoknya. Pengaruh sosial informatif merupakan pengaruh sosial yang didasarkan pada keinginan untuk tampak benar di hadapan orang lain.
- 10) *Security*; Nilai sekuritas didasarkan oleh dorongan untuk bertahan hidup dan menghindari ancaman yang membahayakan integritas. Perwujudan nilai ini dapat berupa keamanan fisik. Namun, nilai ini juga mencakup keamanan yang bersifat psikologis. Tujuan motivasional dari nilai ini adalah pencapaian keamanan, harmoni,

dan stabilitas. Nilai sekuritas mencakup dua minat, yaitu minat individu dan minat kolektif. Nilai sekuritas yang individual mengarah pada kesehatan pribadi, sedangkan keamanan nasional merupakan perwujudan nilai sekuritas yang kolektif.

Nilai memiliki fungsi utama, sebagaimana dikemukakan beberapa ahli yang dijelaskan sebagai berikut:¹¹

- 1) Rokeach (1973) dan Schwartz (1992, 1994) mengemukakan nilai sebagai standar, fungsinya ialah: 1) membimbing individu dalam mengambil posisi tertentu dalam sosial *issue* tertentu (Feather, 1994); 2) memengaruhi individu untuk menyukai ideologi politik tertentu dibandingkan politik lainnya; 3) mengarahkan cara menampilkan diri pada orang lain; melakukan evaluasi dan membuat keputusan; 4) mengarahkan tampilan tingkah laku membujuk dan memengaruhi orang lain memberitahu individu akan keyakinan, sikap, nilai dan tingkah laku individu lain yang berbeda yang diprotes dan dibantah, bisa dipengaruhi dan diubah.
- 2) Feather (1995), Rokeach (1973), dan Schwartz (1992, 1994) mengemukakan sistem nilai sebagai rencana umum dalam memecahkan konflik dan pengambilan keputusan.
- 3) Rokeach (1973), Schwartz (1994) mengemukakan fungsi langsung nilai adalah mengarahkan tingkah laku dalam situasi sehari-hari, sedangkan fungsi tidak langsung adalah untuk mengekspresikan kebutuhan dasar sehingga nilai memiliki fungsi motivasional. Nilai memotivasi individu untuk melakukan suatu tindakan tertentu, memberi arah intensitas emosional tertentu terhadap tingkah laku. Menurut Feather (1994), Grube, dkk (1994), nilai juga merepresentasikan kebutuhan (termasuk secara biologis) dan keinginan, selain tuntutan sosial.

Nilai dipandang penting karena: 1) nilai-nilai yang ada pada seseorang menentukan sikap, motivasi dan perilaku dari seorang individu dan budaya; 2) nilai memengaruhi persepsi tentang segala sesuatu yang ada di sekitar kita; 3) merupakan gambaran mengenai yang "benar" dan "salah"; 4) menyiratkan bahwa beberapa perilaku atau keluaran tertentu lebih disukai daripada yang lain; 5) nilai-nilai perlu dipelajari karena nilai-nilai individu, nilai-nilai kelompok, dan nilai-nilai organisasi yang diyakini turut menentukan perilaku dan efektivitas keorganisasian; 6) individu yang memasuki suatu organisasi dengan gagasan yang dikonsepsikan sebelumnya mengenai apa yang "seharusnya" dan "tidak seharusnya".¹²

Berdasarkan kajian di atas maka dapat disimpulkan bahwa nilai personal berhubungan dengan pengambilan keputusan individual.

¹¹<http://dian-malinda.blogspot.co.id/2011/05/teori-nilai-ii-perilaku-organisasi.html>

¹²<http://dian-malinda.blogspot.co.id/2011/05/teori-nilai-ii-perilaku-organisasi.html>. Ibid.

B. Deskripsi Konseptual Pengambilan Keputusan

1. Pengertian Pengambilan Keputusan

Luthans mengemukakan, bahwa pengambilan keputusan didefinisikan secara universal sebagai pemilihan alternatif.¹³ Menurut Terry pengambilan keputusan adalah pemilihan alternatif perilaku (kelakuan tertentu dari dua atau lebih alternatif yang ada). Koontz mengemukakan bahwa pengambilan keputusan ialah seleksi dari berbagai alternatif tindakan yang akan ditempu yang merupakan inti perencanaan.¹⁴ Dalam konteks mempelajari perilaku organisasi, Luthans menjelaskan bahwa penelitian yang lebih menarik dalam mempelajari perilaku organisasi adalah melihat bahwa pengambilan keputusan ditelusuri sebagai motivasi, tujuannya, dan perilaku. Penelitian ini dilakukan oleh para psikolog kognitif dan ahli teori keputusan dalam ilmu ekonomi dan informasi. Terdapat banyak model deskriptif dari perilaku pengambilan keputusan.¹⁵

Daft mengemukakan langkah-langkah proses pengambilan keputusan sebagai berikut: 1) pengakuan terhadap persyaratan; 2) diagnosis dan analisis; 3) penentuan kriteria dan model untuk menilai alternatif; 4) pemilihan alternatif yang diharapkan; 5) implementasi alternatif yang dipilih; 6) evaluasi dan umpan balik.¹⁶

Herbert A. Simon mengonseptualisasikan proses pengambilan keputusan sebagai berikut: 1) aktivitas inteligensi sebagai tahap awal penelusuran lingkungan yang memerlukan pengambilan keputusan; 2) aktivitas desain, mungkin terjadi tindakan penemuan, pengembangan, dan analisis masalah; 3) aktivitas memilih; merupakan pilihan sebenarnya – memilih tindakan tertentu dari yang tersedia.¹⁷

¹³Luthans, Fred. *Perilaku Organisasi*. Terjemahan (Yogyakarta: Penerbit Andi. 2009). Hal. 406.

¹⁴Kambey, Ellen S. *Pengambilan Keputusan. Sebuah Pengantar*. (Manado:Yayasan Tri Ganesha Nusantara. 2007). Hal. 3.

¹⁵Luthans, Fred. *Perilaku Organisasi*. Ibid. Hal. 406.

¹⁶Kambey, Ellen S. *Pengambilan Keputusan*. Ibid. Hal. 20.

¹⁷Luthans, Fred. *Perilaku Organisasi*. Ibid. Hal. 406.

Menurut Kambey (2007), ada beberapa faktor yang mempengaruhi dalam pengambilan keputusan, antara lain:

- 1) posisi/kedudukan, yakni letak posisi (pembuat keputusan, penentu keputusan, staf);
- 2) masalah, yakni penghalang untuk mencapai tujuan, penyimpangan dari apa yang diharapkan, masalah tidak selalu dapat dikenal dengan segera (perlu dianalisis atau dilakukan riset), baik masalah terstruktur, yakni yang logis, dikenal, mudah diidentifikasi, maupun yang tidak terstruktur, yakni masalah yang masih baru dan informasinya tidak lengkap;
- 3) situasi, yakni keseluruhan faktor dalam keadaan yang berkaitan satu sama lainnya yang memengaruhi individu dalam hal apa yang hendak dilakukan;
- 4) kondisi, yaitu keseluruhan dari faktor-faktor yang secara bersama-sama menentukan daya gerak, daya berbuat atau kemampuan kita;
- 5) tujuan, yakni tujuan yang hendak dicapai mencakup tujuan perorangan, tujuan organisasi, tujuan usaha/bisnis yang telah ditentukan.¹⁸

Menurut Luthans, keputusan sebagai pemilihan alternatif, merupakan fungsi manajemen secara tradisional disaat mana manajer melakukan pencanaan, pengelolaan, dan pengontrolan. Luthan mengutip pendapat Chester Bernard, bahwa proses keputusan merupakan teknik untuk mempersempit alternatif.¹⁹ Dalam hal kepala sekolah sebagai pemimpin organisasi, menurut Wahjosumidjo, keberhasilan suatu sekolah pada hakikatnya terletak pada efisiensi dan efektivitas penampilan seorang kepala sekolah. Dalam hal ini kepala sekolah sebagai seorang yang diberi tugas untuk memimpin sekolah, kepala sekolah bertanggung jawab atas tercapainya tujuan sekolah. Kepala sekolah diharapkan menjadi pemimpin yang inovatif di sekolah. Oleh sebab itu kualitas perilaku kerja sebagai gambaran kepribadiannya yang ditampilkan dalam lingkungan kerja di sekolah haruslah sesuai dengan jabatannya.²⁰

C. Hipotesa Penelitian

¹⁸Kambey, Ellen S. *Pengambilan Keputusan*. Ibid. Hal. 43-45.

¹⁹Luthans, Fred. *Perilaku Organisasi*. Ibid. Hal. 406.

²⁰Wahjosumidjo. *Kepemimpinan Kepala Sekolah. Tinjauan Teoritis dan Permasalahannya*. (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2007). Hal. 349.

Berdasarkan uraian latar belakang dan kajian teori di atas, maka hipotesa penelitian dirumuskan sebagai berikut: Terdapat Korelasi Yang Positif Antara Nilai Personal Dengan Pengambilan Keputusan.

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka yang menjadi tujuan penelitian adalah untuk menganalisis dan menjelaskan hubungan antara Nilai Personal dengan Pengambilan Keputusan Kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan di Kabupaten Minahasa Selatan.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Minahasa Selatan. Jangka waktu penelitian berlangsung selama tiga bulan termasuk prasurvei dalam rangka observasi lapangan. Penelitian ini akan dimulai pada bulan Agustus 2009 sampai dengan November 2009.

C. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah survey. Sebagaimana pelaksanaan penelitian menggunakan metode penelitian survey, maka peneliti menggunakan alat bantu kuesioner untuk digunakan sebagai alat pengumpul data melalui penelitian. Langkah-langkah pelaksanaan penelitian diuraikan sebagai berikut: a) Menetapkan sampel penelitian melalui proses dengan metode *purposive random sampling*, sesuai dengan kerangka sampling yang tersedia, diperoleh dari Kantor Dinas Pendidikan, Pemuda & Olah Raga Kabupaten Minahasa Selatan; b) Merumuskan instrumen penelitian yang akan digunakan untuk menjaring data masing-masing variabel penelitian. Hal ini dilakukan karena belum memiliki instrumen baku mengenai variabel penelitian c).

Melakukan penjaringan data dari sumber data yang telah ditetapkan berdasarkan kerangka sampling; d) Melakukan tabulasi data; e) Menganalisis data berdasarkan teknik analisis yang ditentukan dalam rangka menjawab hipotesa penelitian; f) Menarik kesimpulan hasil analisis data.

D. Pengembangan Instrumen Penelitian

1. Variabel Penelitian

Berdasarkan judul penelitian ini, yakni : Hubungan antara Nilai Personal dengan Pengambilan Keputusan Kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan di Kabupaten Minahasa Selatan, maka: 1) Nilai Personal sebagai *Variabel Bebas (X)*, yakni variable yang dimanipulasi untuk dipelajari efeknya pada variable-variable lain; sebagai variable yang (diharapkan) akan mempengaruhi variable terikat.²¹ 2) Pengambilan Keputusan sebagai *Variabel Terikat (Y)*. Variabel ini disebut sebagai variable terpengaruh atau variable yang diobservasi dan dicatat oleh peneliti.²²

2. Definisi Operasional

Definisi operasional dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut :

1) Variabel X = Nilai Personal

Nilai Personal adalah suatu keyakinan yang melandasi seseorang untuk bertindak laku dalam suatu konteks sosial yang khusus, dan merupakan suatu keyakinan memilih dan mengevaluasi tingkah laku, mencakup: a) *Power*, yakni nilai kekuasaan, sebagai kebutuhan akan dominasi dan kontrol untuk pencapaian status sosial, prestise, serta kontrol atau dominasi terhadap orang lain atau sumber daya tertentu, dan kekayaan. b) *Achievement*, memuat nilai-nilai khusus seperti kecapaian diri, ambisi pribadi, kesuksesan pribadi, pengaruh, kecerdasan, dan penghargaan diri. Prestasi dan cita-cita menjadi

²¹Latipun. *Psikologi Eksperimen*, (2002). Op.cit. Hal. 42-43.

²²Latipun. *Psikologi Eksperimen*, (2002). Op.cit. Hal. 44.

indikator utama dalam tipe nilai *achievement*; c) *Hedonisme*; nilai kesenangan yang cenderung melakukan tindakan-tindakan untuk bersenang-senang atau hura-hura, yang penting diri dan atau kelompok senang; d) *Stimulation*; nilai akan kebutuhan variasi dan rangsangan untuk menjaga agar aktivitas tetap pada tingkat yang optimal untuk mencapai kegairahan dan tantangan hidup; e) *Self Direction*; kemampuan membuat keputusan, mengambil tindakan terutama untuk menjadi pribadi yang mandiri, independen, dan kreatif; f) *Universalism* yakni nilai kematangan dan tindakan prososial, dan kebijaksanaan; g) *Benevolence* yakni nilai kebutuhan sosial mencakup interaksi dengan sesama, berkelompok, dan afiliasi guna peningkatan kesejahteraan individu yang terlibat dalam kontak personal yang intim; h) *Tradition* yaitu nilai budaya yang mencakup moderat, beriman, saleh, menerima dan menjalani hidup dengan bijaksana, serta rasa hormat terhadap tradisi-tradisi yang ada; i) *Confirmity* yakni nilai kepatuhan, kesopanan, sanitasi, rasa hormat terhadap orang tua dan orang yang berusia lebih tua, disiplin diri, serta kontrol diri; j) *Security* yakni nilai yang didasarkan oleh dorongan untuk bertahan hidup dan menghindari ancaman yang membahayakan integritas pribadi maupun kelompok.

2) Variabel Y = Pengambilan Keputusan

Pengambilan Keputusan sebagai Variable Y, mencakup indikator-indikator sebagai berikut: 1) pengakuan terhadap persyaratan; 2) diagnosis dan analisis; 3) penentuan kriteria dan model untuk menilai alternatif; 4) pemilihan alternatif yang diharapkan; 5) implementasi alternatif yang dipilih; 6) evaluasi dan umpan balik; 7) posisi/kedudukan kepala sekolah sebagai pembuat keputusan dan penentu keputusan; 8) masalah, mencakup penghalang untuk mencapai tujuan, penyimpangan dari apa yang diharapkan, masalah tidak selalu dapat dikenal dengan segera (perlu dianalisis atau dilakukan riset), baik masalah terstruktur, yakni yang logis, dikenal, mudah diidentifikasi, maupun yang tidak terstruktur, yakni masalah yang masih baru dan informasinya tidak lengkap; 9) situasi,

mencakup keseluruhan faktor dalam keadaan yang berkaitan satu sama lainnya yang memengaruhi kepala sekolah dalam hal apa yang hendak dilakukan; 10) kondisi, mencakup faktor-faktor yang secara bersama-sama menentukan daya gerak, daya berbuat atau kemampuan kepala sekolah; 11) tujuan yang hendak dicapai mencakup tujuan perorangan, tujuan organisasi yang telah ditentukan.

E. Populasi dan Sampel Penelitian

Sampel penelitian ini adalah seluruh populasi Kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri di Kabupaten Minahasa Selatan yang berjumlah 20 orang.

F. Metode Pengumpulan Data

Unit analisis dalam penelitian ini adalah Dinas Pendidikan, Pemuda dan Olah Raga Kabupaten Minahasa Selatan, dengan responden adalah Kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri, di mana data dikumpulkan melalui instrumen. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini mencakup dua variabel penelitian yaitu: (1) instrumen untuk variabel nilai personal; (2) instrumen untuk variabel pengambilan keputusan.

Instrumen penelitian yang disusun untuk masing-masing variabel disusun dalam skala Likert, Sangat setuju (*Strongly Agree*), Setuju (*Agree*), Tidak setuju (*Disagree*), dan Sangat tidak setuju (*Strongly Disagree*).²³ Variabel yang diukur dijabarkan menjadi indikator variabel kemudian indikator tersebut dijadikan titik tolak untuk menyusun item-item berupa pertanyaan atau pernyataan. Masing-masing pernyataan yang diajukan untuk setiap item memiliki empat kemungkinan jawaban yang diharapkan dapat dipilih oleh responden sesuai dengan kondisi yang dirasakan masing-masing responden. Pada setiap

²³Benner, David G. (Editor). *Baker Encyclopedia of Psychology*. Op.cit. Hal. 82.

pilihan jawaban: Sangat Setuju diberi skor 4, Setuju diberi skor 3, Tidak Setuju diberi skor 2, Sangat Tidak Setuju diberi skor 1.

Untuk menentukan ketepatan dan keandalan instrumen penelitian yang disusun, terlebih dahulu dilakukan uji validitas dan uji reliabilitas instrumen.²⁴ Setelah instrumen selesai disusun, diujicobakan masing-masing satu kali, pada responden yang sama. Hasil atau skor dari kedua instrumen untuk setiap subjek dipasangkan kemudian dihitung dengan korelasi *product moment*. Setelah semua konsep instrumen memenuhi syarat untuk digunakan, selanjutnya instrumen tersebut diujicobakan kepada 8 guru sebagai responden ujicoba yang diambil secara acak. Proses kalibrasi dilakukan dengan menganalisis data hasil uji coba instrumen untuk menguji validitas instrumen dalam hal ini validitas butir. Dengan menggunakan metode presentil yang dihitung oleh program *Statistical Package Social Science (SPSS) 20.00*.

Kuesioner penelitian ini diisi dengan cara peneliti membawa langsung pada responden di tempat mereka melaksanakan pertemuan kepala-kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri Kabupaten Minahasa Selatan, kemudian diminta responden mengisinya.

G. Teknik Analisis Data

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik korelasi dimana masing-masing variabel dianalisis secara deskriptif.

1. Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen

a. Uji Validitas

Menurut Sugiyono, instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data (mengukur) itu valid.²⁵ Menurut Arikunto valid tidaknya suatu item

²⁴Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian. Suatu Pendekatan Praktik*. (Jakarta: Rineka Cipta. 2005). h. 177.

²⁵Sugiyono. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Penekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (Bandung: Alfabeth. 2006). h. 173.

instrumen dapat diketahui dengan membandingkan indeks korelasi *product moment* Pearson (disingkat r) dengan level signifikansi 5% (0,05).²⁶ Alat analisis untuk menguji validitas dalam penelitian ini digunakan korelasi *product moment* Pearson antara variabel dengan itemnya, yang diolah oleh sistem *Statistical Package Social Science (SPSS)* 20.00. Item pertanyaan dinyatakan valid jika nilai korelasi bernilai > 0.3 . Untuk mengukur tinggi rendahnya koefisien korelasi digunakan tabel nilai r sebagai berikut:

- Antara 0.80 s/d 1.00 : hubungan kuat/tinggi
- Antara 0.60 s/d 0.80 : hubungan cukup kuat/tinggi
- Antara 0.40 s/d 0.60 : hubungan agak rendah
- Antara 0.30 s/d 0.40 : hubungan rendah
- Antara 0.00 s/d 0.30 : sangat rendah (tidak berkorelasi).²⁷

b. Perhitungan Reliabilitas

Peneliti menyusun dua perangkat instrumen yang paralel (ekuivalen), yakni dua buah instrumen yang disusun berdasarkan satu kisi-kisi. Setiap butir soal dari instrumen yang disusun berdasarkan satu kisi-kisi. Setiap butir soal dari instrumen yang satu selalu harus dapat dicirikan pasangannya dari instrumen kedua. Kedua instrumen tersebut diujicobakan semua. Dengan demikian diuji dua tes sebanyak dua kali. Setelah diujicobakan, maka hasil kedua instrumen dihitung korelasinya dengan menggunakan rumus *product moment* Pearson.

2. Hipotesa Statistik

$H_0: \rho_{XY} = 0$ (tidak memiliki hubungan)

$H_1: \rho_{XY} \neq 0$ (memiliki hubungan)

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil Umum Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah dan Kejuruan Negeri di Kabupaten Minahasa Selatan.

²⁶Arikunto, Suharsimi. *Manajemen Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta. 2007). Hal.162

²⁷Suharsimi Arikunto. 2005. op.cit. 145

Tabel 1
 Daftar Nominatif Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan
 Di Kabupaten Minahasa Selatan²⁸

	SMA	SMK
Negeri	12 sekolah	9 sekolah
Swasta	6 sekolah	2 sekolah
Jumlah	18 sekolah	11 sekolah

Tabel 2
 Rekapitulasi Jumlah Kepala-kepala SMA/SMK Negeri dan Swasta
 Di Kabupaten Minahasa Selatan²⁹.

	SMA	SMK	Jumlah
Negeri	11 orang	9 orang	20 orang
Swasta	6 orang	2 orang	8 orang
Jumlah	17 orang	11 orang	28 orang

B. Hasil Pengolahan dan Analisis Data

Tabel 4
 Nilai Pandangan Nilai (X) dan Nilai Pengambilan Keputusan (Y)

Nomor Subyek	N i l a i	
	X	Y
1	90	92
2	70	75
3	78	85
4	72	75
5	66	75
6	66	70
7	73	80
8	87	75
9	83	75
10	64	68
11	72	75
12	70	85
13	74	85
14	60	65
15	74	70
16	64	65
17	66	65
18	68	68
19	72	75
20	68	70

²⁸Sumber: Pentahiran Data Sekolah Menengah Dinas Pendidikan Pemuda dan Olah Raga, Bidang Pendidikan Menengah Kabupaten Minahasa Selatan, Tahun 2009.

²⁹Ibid.

Selanjutnya data nominal ini dimasukkan ke dalam program SPSS 20.00 dan diolah. Hasilnya adalah sebagai berikut.

3. Koefisien Korelasi

Perhitungan koefisien korelasi dihitung dengan menggunakan SPSS 20.00 adalah sebagai berikut:

Tabel 6
 Hasil Analisis Korelasi Variabel X (Nilai Personal)
 Dengan Variabel Y (*Pengambilan Keputusan*) Menurut SPSS 20.00

		Correlations	
		VAR00001	VAR00002
VAR00001	Pearson Correlation	1	.680**
	Sig. (2-tailed)		.001
	N	20	20
VAR00002	Pearson Correlation	.680**	1
	Sig. (2-tailed)	.001	
	N	20	20

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

Hasil perhitungan Korelasi Product Moment Pearson mengenai hubungan antara Nilai Personal dengan Pengambilan Keputusan menghasilkan angka indeks korelasi yang positif, namun kurang kuat sebesar, 0.680.

Angka indeks ini kemudian dikonsultasikan pada table harga kritik dari r Product Moment, dimana harga r dalam table kritik dengan jumlah N = 20 serta derajat kepercayaan 95% adalah 0.444,³⁰ maka indeks r_{xy} hitung > dari nilai table yaitu: 0.680 > 0.444. Sedangkan jumlah sampel yang sama pada derajat kepercayaan 99% nilai r table adalah 0.561,³¹ maka indeks r_{xy} hitung > dari nilai table yaitu: 0.680 > 0.561, sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa hipotesa nol (H_0) yaitu tidak ada hubungan antara nilai personal dengan pengambilan keputusan ditolak, atau dengan kata lain, bahwa nilai personal berhubungan secara positif dengan pengambilan keputusan. Sehingga penerimaan Hipotesa Alternatif (H_a) yaitu terdapat hubungan antara nilai personal dengan

³⁰Tabel Nilai-nilai r Product Moment dalam Sugiyono. (2006). Op.cit. h. 455.

³¹Tabel Nilai-nilai r Product Moment dalam Sugiyono. (2006). Ibid. h. 455.

pengambilan keputusan. Hubungan ini bersifat positif, yakni bahwa semakin tinggi nilai personal maka semakin tinggi/kuat pula pengambilan keputusan.

Dilihat dari tinggi-rendahnya hubungan, maka dipergunakan pedoman yang dikemukakan oleh Suharsimi Arikunto (2005), dimana hasil r_{xy} hitung dengan SPSS 20.00 adalah 0.680 berada dalam rentang 0.60 – 0.80 yang berarti antar nilai personal dan pengambilan keputusan mempunyai hubungan yang kuat/tinggi. Dengan kata lain, kontribusi nilai personal terhadap pengambilan keputusan adalah 68.0%, sisanya adalah berasal dari kontribusi dari faktor atau variabel lain, sebesar 32.0%.

B. Pembahasan Hasil Penelitian

Hal yang diangkat dalam penelitian ini adalah pandangan nilai dikaitkan dengan bagaimana seorang kepala sekolah dalam pengambilan keputusannya. Sejauh mana nilai personal dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan diteliti dengan batasan yang pasti melalui rumusan masalah sebagai berikut : “Apakah terdapat hubungan yang signifikan antara nilai personal dan pengambilan keputusan kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri di Kabupaten Minahasa Selatan?” Hasil analisis data dengan teknik Korelasi Product Moment Pearson dengan menggunakan SPSS 20.00 menunjukkan bahwa antara nilai personal dan pengambilan keputusan kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan di Kabupaten Minahasa Selatan terdapat hubungan linear yang positif sebesar 0,680.

Hasil di atas berarti bahwa semakin tinggi nilai personal pada diri kepala sekolah maka pengambilan keputusan mereka makin kuat pula. Nilai personal yang tinggi di sini berarti nilai personal yang positif, dan pengambilan keputusan yang tinggi/kuat dimaksudkan adalah semakin mampu melakukan pengambilan keputusan. Dalam penelitian ini koefisien korelasi antara nilai personal dengan pengambilan keputusan

menunjukkan nilai 0.680 yang berarti hubungan nilai personal dengan pengambilan keputusan kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri di Kabupaten Minahasa Selatan kuat/tinggi, yakni bahwa nilai personal kepala sekolah memiliki hubungan yang kuat dengan pengambilan keputusan mereka. Jadi, pengambilan keputusan kepala sekolah mendapatkan kontribusi nilai personal sebesar 68.0%, sisanya adalah berasal dari kontribusi dari faktor atau variabel lain, sebesar 32.0%.

Hasil ini menunjukkan kaitan erat hubungan antara nilai personal dengan pengambilan keputusan dari hasil penelitian ini sejalan dengan pendapat Feather, bahwa nilai merupakan suatu keyakinan yang melandasi seseorang untuk bertingkah laku dalam suatu konteks sosial yang khusus; dan menurut Schwartz (1994) bahwa nilai merupakan suatu keyakinan memilih dan mengevaluasi tingkah laku. Karenanya nilai memberi arah dan pedoman dalam bertingkah laku.³² Nilai personal kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri di Kabupaten Minahasa Selatan menjadi pedoman mereka dalam bertingkah laku, khususnya dalam mengambil keputusan.

Demikian pula dalam hal pengambilan keputusan; dalam konteks mempelajari perilaku organisasi kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri di Kabupaten Minahasa Selatan melakukan pengambilan keputusan berdasarkan keyakinan mereka yang memiliki kandungan nilai personal mereka sehingga memotivasi perilaku pengambilan keputusan demi mencapai tujuannya. Hal ini sejalan dengan pendapat yang dikemukakan oleh Luthans bahwa pengambilan keputusan ditelusuri sebagai motivasi, tujuannya, dan perilaku.³³

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

³²Sutan, Airin dan Wirawan Henny E. *Gambaran Nilai dan Kebutuhan Perempuan Pekerja Seks. Arkhe Jurnal Psikologi. Thn. 11/No.1/2006*. Hal. 39.

³³Luthans, Fred. *Perilaku Organisasi*. Ibid. Hal. 406.

1. Terdapat hubungan yang positif antara nilai personal dengan pengambilan keputusan kepala Sekolah Menengah Atas dan Sekolah Menengah Kejuruan Negeri di Kabupaten Minahasa Selatan yang hasil analisisnya diperoleh $r_{xy} = 0,680$.
2. Hasil konsultasi pada table baik pada derajat kepercayaan 95% maupun pada derajat kepercayaan 99% mendukung hipotesa nol (H_0) yaitu tidak ada hubungan antara nilai personal dengan pengambilan keputusan ditolak, atau dengan kata lain, bahwa nilai personal berhubungan secara positif berkorelasi dengan pengambilan keputusan, sehingga penerimaan Hipotesa Alternatif (H_a) yaitu terdapat hubungan antara nilai personal dengan pengambilan keputusan. Hubungan ini bersifat positif, yakni bahwa semakin tinggi nilai personal maka semakin tinggi/kuat pula pengambilan keputusan.

B. Saran

Berdasarkan simpulan di atas, maka dapat disampaikan beberapa saran berikut: 1) Pengambilan keputusan kepala Sekolah Menengah Atas Sekolah Menengah Kejuruan di Kabupaten Minahasa Selatan hendaknya dibangun melalui nilai personal. 2) Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada variabel lain yang perlu diteliti hubungannya dengan pengambilan keputusan, selain nilai-nilai personal.

DAFTAR KEPUSTAKAAN

- , 2007, *Peraturan Menteri Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2007 tentang Standar Kepala Sekolah/Madrasah*.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian*, (Jakarta : PT. Bina Aksara. 1983).
- Arikunto, Suharsimi. *Manajemen Penelitian* (Jakarta: Rineka Cipta. 2007).
- Atkinson, dkk. *Pengantar Psikologi*, Jilid 2, Jakarta : Interaksara.
- Benner, David G. (Editor). *Baker Encyclopedia f Psychology*. (Grand Rapids Michigan: Baker Book House, 1990).
- Chaplin, J.P., 1981, Penerjemah: Kartono, Kartini, *Kamus Lengkap Psikologi*, Jakarta, PT. RajaGrafindo Persada.

- Kambey, Ellen S. *Pengambilan Keputusan. Sebuah Pengantar.* (Manado:Yayasan Tri Ganesha Nusantara. 2007).
- Luthans, Fred. *Perilaku Organisasi.* Terjemahan (Yogyakarta: Andi, 2009).
- Latipun. 2002. *Psikologi Eksperimen,* Malang : Penerbit Universitas Muhammadiyah Malang.
- Robbins, Stephen P. 2003, *Perilaku Organisasi,* Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia.
- Satiadarma, Monty P. 2001, *Persepsi Orang Tua Membentuk Perilaku Anak,* Jakarta : Pustaka Populer Obor.
- Suryani, Tatik. *Perilaku Konsumen di Era Internet. Implikasinya pada Strategi Pemasaran.* (Yogyakarta: Graha Ilmu. 2013)
- Sugiyono.*Metodologi Penelitian Pendidikan.* Penekatan Kuantitatif, Kualiansta, dan R&D (Bandung: Alfabeth. 2006).
- Suryani, Tatik. *Perilaku Konsumen di Era Internet. Implikasinya pada Strategi Pemasaran.* (Yogyakarta: Graha Ilmu. 2013).
- Sutan, Airin dan Wirawan Henny E. *Gambaran Nilai dan Kebutuhan Perempuan Pekerja Seks. Arkhe Jurnal Psikologi. Thn. 11/No.1/2006.*
- Wahjosumidjo. *Kepemimpinan Kepala Sekolah. Tinjauan Teoritis dan Permasalahannya.* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2007).
- <http://dian-malinda.blogspot.co.id/2011/05/teori-nilai-ii-perilaku-organisasi.html>
- <http://pustaka.unpad.ac.id/wp-content/uploads/2015/02/ARTIKEL-ILMIAH-Diaz-Ridho.pdf>.