

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam kehidupan sehari-hari dan berorganisasi pengambilan keputusan memegang peranan yang sangat penting. Keputusan yang diambil oleh seorang manajer adalah hasil akhir yang harus dilaksanakan oleh mereka yang tersangkut dalam organisasi. Pengambilan keputusan diperlukan disemua tingkat dalam organisasi. Pengambilan keputusan pada hakikatnya adalah pemilihan alternatif yang paling kecil risikonya, untuk dilaksanakan dalam rangka pencapaian organisasi.

Proses pengambilan keputusan dipengaruhi oleh banyak faktor misalnya ketidakjelasan informasi dan konflik yang terjadi di dalam organisasi tersebut. Oleh karena itu, seorang manajer dituntut untuk memiliki profesionalitas yang tinggi untuk mengambil keputusan. Bagi para *decision maker*, pengambilan keputusan atau tindakan atas suatu masalah dituntut dapat dilakukan sewaktu-waktu dengan tingkat akurasi yang tentunya cukup tinggi. Oleh karena itu, dibutuhkan kemampuan untuk mempelajari dan memberikan respon yang tepat atas informasi yang terkait dengan proses pengambilan keputusan.

Beberapa literatur menjelaskan bahwa tipe pengambilan keputusan akan berbeda di tiap individu. Menurut Scott dan Bruce (1995), ada 5 tipe pengambilan keputusan yaitu menghindari (*Avoidant*), bergantung (*Dependent*), intuitif (*Intuitive*), rasional (*Rational*), dan secara spontan (*Spontaneous*). Sedangkan menurut A.J. Rowe dan J.D. Boulgarides (1992), ada 4 tipe pengambilan antara lain tipe direktif, analitis, konseptual dan perilaku. Scott dan Bruce (1995) dalam Spicer dan Smith (2005) menggambarkan tipe pengambilan keputusan sebagai pola pembelajaran dan respon yang menjadi kebiasaan yang ditunjukkan oleh seseorang ketika berhadapan dengan situasi pengambilan keputusan. Tipe-tipe pengambilan keputusan tersebut tidak fokus pada permintaan untuk mengambil keputusan dan lingkungan tapi lebih fokus pada perbedaan perilaku individu dalam mengambil keputusan. Tipe keputusan A cenderung menunda atau menghindari membuat keputusan. Tipe keputusan D menekankan pada kepercayaan dan mendapat dukungan dari pihak lain. Tipe keputusan I menekankan pada perasaan dan intuitif. Tipe keputusan R melalui pendekatan tersusun dan pemikiran logis dalam mengambil keputusan. Tipe keputusan S cenderung membuat keputusan secara spontan.

Tipe pengambilan keputusan seseorang ditentukan oleh banyak faktor, antara lain faktor lingkungan yang meliputi generasi, tradisi, geografi, fisik, sosial, kesejarahan (Robbins, 2005); faktor sosial, faktor personal, faktor psikologis (Kotler, 1975); dan faktor budaya (Hofstede, 1980). Faktor budaya membagi individu menjadi 2 kelompok besar yaitu individualisme dan kolektivisme. Menurut Hofstede (1980), orientasi sosial merupakan kepercayaan seseorang mengenai pentingnya individu dibandingkan kelompok yang mana orang tersebut berada. Dua kutub yang berlawanan dalam orientasi sosial adalah individualisme dan kolektivisme. Individualisme merupakan keyakinan budaya bahwa seseorang harus didahulukan sedangkan kolektivisme merupakan keyakinan bahwa kelompok harus didahulukan. Penelitian Hofstede (1980) menyebutkan bahwa masyarakat Amerika, Inggris, Australia, Kanada, Selandia Baru dan Belanda cenderung bersifat individualistis. Hofstede juga menemukan bahwa masyarakat Meksiko, Yunani, Hong Kong, Taiwan, Peru, Singapura, Kolombia dan Pakistan cenderung lebih kolektivistik pada nilai-nilai yang mereka anut.

Beberapa penelitian terdahulu menjelaskan bahwa ada hubungan antara individualisme dan kolektivisme dengan tipe pengambilan keputusan. Individualisme dan kolektivisme mempengaruhi pembuat keputusan dalam suatu praktek bisnis di dalam moral yang dominan. Pada budaya kolektivis, masyarakat lebih mungkin untuk menggambarkan diri mereka dalam kaitan dengan keanggotaan kelompok dan menempatkan nilai besar pada atas kesejahteraannya (Oyserman et al., 2002; Triandis, 1995). Sebaliknya pada budaya individualistis, masyarakat lebih mungkin untuk merasa diri mereka sebagai otonomi dan menempatkan nilai lebih tinggi atas minat individu mereka. Oleh karena itu, dalam budaya kolektivis, pembuat keputusan lebih mungkin untuk mengidentifikasi praktek bisnis yang lebih mementingkan hubungan harmonis di dalam perusahaan. Dalam budaya individualistis, pembuat keputusan mungkin akan memandang praktek seperti itu sebagai suatu keputusan bisnis dan mungkin untuk mengidentifikasi praktek yang mementingkan kesejahteraan individu.

Penelitian Abbas J.Ali (1997) menemukan bahwa manajer di Kuwait dan *expatriate* Arab di Kuwait cenderung lebih kolektivisme dibandingkan individualisme. Sebagai tambahan, penelitiannya juga menunjukkan bahwa gaya konsultatif dan partisipatif lebih umum digunakan oleh manajer dan *expatriate* Arab di Kuwait. Hasil lainnya menunjukkan bahwa tipe pengambilan keputusan partisipatif paling dominan dibandingkan dengan tipe pengambilan keputusan lainnya dalam manajer di Kuwait. Oleh karena itu, beberapa penelitian telah membuktikan bahwa individualisme dan kolektivisme mempengaruhi tipe pengambilan keputusan.

Penelitian-penelitian terdahulu tentang individualisme dan kolektivisme dengan tipe pengambilan keputusan memfokuskan respondennya pada manajer dan manajer internal dalam suatu organisasi. Dalam pengambilan keputusan tidak hanya manajer yang melakukannya tetapi karyawan juga dihadapkan pada kesempatan untuk mengambil keputusan sehubungan dengan pekerjaan, berorganisasi dan kehidupan sehari-hari. Jadi, memilih karyawan sebagai sampel dalam penelitian tentang pengambilan keputusan juga dianggap penting untuk diteliti.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dikemukakan sebelumnya, permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah individualisme dan kolektivisme berhubungan dengan tipe pengambilan keputusan?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Mengacu pada rumusan masalah di atas, penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menguji hubungan individualisme dan kolektivisme dengan tipe pengambilan keputusan.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan pemahaman yang lebih mendalam mengenai individualisme dan kolektivisme serta tipe pengambilan keputusan.

## 2. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan itu sendiri untuk memahami dengan baik peran penting individualisme dan kolektivisme dalam tipe pengambilan keputusan yang tepat dan bijaksana.

## 3. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini memberikan manfaat untuk mengetahui hubungan individualisme dan kolektivisme dengan tipe pengambilan keputusan di suatu toko maupun organisasi.

### **1.5 Sistematika Penelitian**

Sistematika penulisan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Bab I : Pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan.
- Bab II : Landasan teori dan pengembangan hipotesis yang berisi teori-teori yang relevan dan hasil penelitian terdahulu dalam topik terkait.
- Bab III : Metoda penelitian yang meliputi sampel, teknik pengumpulan data, variabel dan model penelitian serta pengukuran variabel

penelitian.

- Bab IV : Analisis hasil penelitian yang meliputi analisis statistik deskriptif dan pengujian hipotesis.
- Bab V : Kesimpulan, keterbatasan dan implikasi manajerial dari penelitian ini.