



Kepribadian dan Nilai dalam Pembentukan Perilaku dan Pengambilan Keputusan Individu

Tamara Dwi Rahayu

Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa

Alamat: Jl. Kusumanegara No.157, Muja Muju, Umbulharjo, Kota Yogyakarta, Daerah

Istimewa Yogyakarta 55165, Indonesia

Korespondensi penulis: tamaradwi09@gmail.com

Abstrak. *Decisions made by individuals in everyday life, both in social and professional contexts, are often influenced by various internal factors, one of which is personality. Personality influences the way a person thinks, feels and acts. In addition, an individual's values, which are principles that are considered important in life, also play a role in guiding such decision-making. In the professional world, understanding the interaction between personality and values is crucial, as this can affect job satisfaction, performance and effectiveness in organizations. This study uses a literature review approach to examine the relationship between personality, values and individual decision-making. Based on the Big Five Personality Theory and Schwartz's Value Theory, this study found that personality and values interact and influence the way individuals make decisions. Personality dimensions such as Conscientiousness and Extraversion, as well as values such as Self-Transcendence and Self-Enhancement, have a significant influence in determining individual decisions. This research provides important insights for organizations in crafting human resource policies that are more effective and in line with individual characteristics.*

Keywords: *Big Five Personality Traits; Decision Making; Personality; Schwartz's Value Theory.*

Abstrak. Keputusan yang diambil oleh individu dalam kehidupan sehari-hari, baik dalam konteks sosial maupun profesional, sering kali dipengaruhi oleh berbagai faktor internal, salah satunya adalah kepribadian. Kepribadian memengaruhi cara seseorang berpikir, merasakan, dan bertindak. Selain itu, nilai-nilai individu, yang merupakan prinsip-prinsip yang dianggap penting dalam hidup, turut berperan dalam memandu pengambilan keputusan tersebut. Dalam dunia profesional, pemahaman mengenai interaksi antara kepribadian dan nilai sangat penting, karena hal ini dapat mempengaruhi kepuasan kerja, kinerja, dan efektivitas dalam organisasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan review literatur untuk mengkaji hubungan antara kepribadian, nilai, dan pengambilan keputusan individu. Berdasarkan Big Five Personality Theory dan Schwartz's Value Theory, penelitian ini menemukan bahwa kepribadian dan nilai saling berinteraksi dan mempengaruhi cara individu membuat keputusan. Dimensi kepribadian seperti Konsientiusness dan Ekstraversi, serta nilai-nilai seperti Self-Transcendence dan Self-Enhancement, memiliki pengaruh signifikan dalam menentukan keputusan individu. Penelitian ini memberikan wawasan penting bagi organisasi dalam menyusun kebijakan sumber daya manusia yang lebih efektif dan sesuai dengan karakteristik individu.

Kata Kunci: *Kepribadian, Nilai, Pengambilan Keputusan, Big Five Personality Traits, Schwartz's Value Theory.*

PENDAHULUAN

Keputusan yang diambil oleh individu dalam kehidupan sehari-hari baik dalam konteks sosial maupun profesional sering kali dipengaruhi oleh berbagai faktor internal, salah satunya adalah kepribadian. Kepribadian memengaruhi cara seseorang berpikir, merasakan, dan bertindak (Lamanepa, Ritmiani, and Dubu 2025; Wilson 2018). Sedangkan nilai-nilai individu, yang merupakan prinsip-prinsip yang dianggap penting dalam hidup, juga turut berperan dalam memandu pengambilan keputusan tersebut (Sagiv et al. 2017). Dalam dunia profesional, pemahaman yang lebih baik mengenai interaksi antara kepribadian dan nilai sangat penting, karena hal ini dapat berdampak pada kepuasan kerja, kinerja, dan efektivitas dalam organisasi. Fenomena ini semakin relevan dalam konteks perubahan dinamis yang terjadi di berbagai

industri, di mana pencocokan antara karakter individu dan tuntutan pekerjaan dapat meningkatkan performa kerja dan kesejahteraan individu.

Meskipun sejumlah penelitian sebelumnya telah menyelidiki pengaruh kepribadian terhadap perilaku dan pengambilan keputusan, pemahaman tentang bagaimana nilai-nilai individu berinteraksi dengan kepribadian dalam konteks pengambilan keputusan masih terbatas. Sebagian besar literatur berfokus pada pengaruh satu variabel saja, yaitu kepribadian atau nilai, namun kurang mengeksplorasi hubungan antara keduanya dalam membentuk perilaku individu (Lee et al. 2022; Mentser and Amit 2024). Berangkat dari itu, penting untuk meninjau kembali literatur yang ada guna mengidentifikasi bagaimana kedua faktor ini bekerja secara bersamaan dalam memengaruhi cara individu membuat keputusan dalam konteks sosial dan profesional. Urgensi penelitian ini terletak pada pentingnya pemahaman yang lebih mendalam tentang interaksi antara kepribadian dan nilai dalam konteks profesional, untuk meningkatkan kesejahteraan psikologis dan efektivitas kerja.

Dalam penelitian ini, kepribadian akan diukur menggunakan Big Five Personality Traits, yang mencakup lima dimensi utama: Ekstraversi, Keterbukaan terhadap Pengalaman, Konsientiusness, Kehati-hatian, dan Neurotisisme (Redelmeier, Najeeb, and Etchells 2021). Nilai, di sisi lain, akan diukur berdasarkan Schwartz's Value Theory, yang menggambarkan bagaimana nilai individu membentuk orientasi dalam pengambilan keputusan (Oueslati et al. 2024). Pengambilan keputusan sendiri merujuk pada proses mental di mana individu memilih antara alternatif yang ada berdasarkan pertimbangan pribadi yang dipengaruhi oleh kepribadian dan nilai-nilai mereka (Le Houcq Corbi and Soutschek 2024). Penelitian ini bertujuan untuk memperkaya pemahaman mengenai hubungan antara keduanya, serta bagaimana interaksi antara kepribadian dan nilai mempengaruhi perilaku individu dalam konteks profesional. Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berguna bagi organisasi dalam mencocokkan individu dengan pekerjaan yang sesuai dengan karakteristik kepribadian dan nilai mereka. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah terdapat hubungan signifikan antara kepribadian dan nilai dalam mempengaruhi keputusan individu.

Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi dalam beberapa bidang. Pertama, dalam pengembangan teori, penelitian ini akan memberikan kontribusi pada pemahaman mengenai hubungan antara kepribadian, nilai, dan pengambilan keputusan. Kedua, dalam praktik industri/organisasi, penelitian ini akan membantu organisasi memahami bagaimana karakteristik kepribadian dan nilai individu mempengaruhi kinerja dan keputusan di tempat kerja. Ketiga, dalam pengembangan pengetahuan akademis, penelitian ini akan menyediakan pemahaman yang lebih mendalam mengenai interaksi antara kepribadian dan nilai dalam konteks pengambilan keputusan. Dengan demikian, penelitian ini berperan penting dalam mengisi kesenjangan yang ada dalam literatur dan memberikan wawasan baru bagi studi-studi yang akan datang.

Penelitian ini menggunakan pendekatan review literatur untuk mengkaji berbagai penelitian yang relevan mengenai topik kepribadian, nilai, dan pengambilan keputusan. Literasi yang ada akan dianalisis untuk mengidentifikasi tema-tema umum, hasil-hasil yang ditemukan, serta kekuatan dan kelemahan dalam penelitian sebelumnya. Hasil dari review literatur ini akan memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai hubungan antara variabel-variabel yang diteliti, serta mengidentifikasi celah yang ada untuk penelitian lebih lanjut. Pendekatan ini juga memungkinkan untuk memperkaya teori yang ada dan memberikan kontribusi praktis bagi industri, khususnya dalam merancang strategi pengelolaan sumber daya manusia yang lebih efektif berdasarkan karakteristik kepribadian dan nilai-nilai individu.

KAJIAN TEORI

Big Five Personality Theory

Big Five Personality Theory (Costa & McCrae, 1992) adalah salah satu model kepribadian yang paling banyak digunakan untuk mengukur dimensi kepribadian individu (Costa and McCrae 1999). Model ini menyatakan bahwa lima dimensi kepribadian (Ekstraversi, Keterbukaan terhadap Pengalaman, Konsientiusness, Kehati-hatian, dan Neurotisisme) dapat menggambarkan perilaku dan pola pikir individu dalam berbagai situasi (Redelmeier et al. 2021). Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa dimensi-dimensi ini dapat mempengaruhi keputusan yang diambil individu, baik dalam kehidupan pribadi maupun profesional (Sturdee et al. 2022). Misalnya, individu dengan skor tinggi pada Konsientiusness cenderung lebih teliti dan bertanggung jawab dalam pengambilan keputusan, sementara mereka yang memiliki skor tinggi dalam Neurotisisme lebih cenderung dipengaruhi oleh kecemasan dalam pengambilan keputusan.

Schwartz's Value Theory

Schwartz's Value Theory (1992) menjelaskan bahwa nilai individu dapat dibagi menjadi dua dimensi utama: *Self-Enhancement* vs. *Self-Transcendence* dan *Openness to Change* vs. *Conservation* (Schwartz 1992). Nilai-nilai ini mempengaruhi cara individu menilai berbagai pilihan yang mereka hadapi dalam hidup (Schwartz 2012). Misalnya, individu dengan nilai yang lebih menekankan pada *Self-Transcendence* lebih cenderung membuat keputusan yang mengutamakan kepentingan orang lain dan kesejahteraan sosial, sementara individu yang menekankan *Self-Enhancement* cenderung mengambil keputusan yang lebih fokus pada kepentingan pribadi dan kekuasaan (Oueslati et al. 2024).

Teori Pengambilan Keputusan

Dalam konteks pengambilan keputusan, teori-teori seperti Bounded Rationality (Simon, 1957) menjelaskan bahwa keputusan yang diambil individu sering kali dibatasi oleh keterbatasan informasi dan sumber daya (Barros 2010). Kepribadian dan nilai berperan dalam mengurangi kompleksitas informasi yang diterima, sehingga individu membuat keputusan yang lebih rasional berdasarkan nilai-nilai yang mereka anut dan karakteristik kepribadian yang mereka miliki.

Kepribadian

Kepribadian merujuk pada karakteristik psikologis individu yang berpengaruh pada cara mereka berpikir, merasakan, dan bertindak. Kepribadian dapat diukur menggunakan Big Five Personality Traits, sebuah model yang membagi kepribadian menjadi lima dimensi utama, yaitu (Redelmeier et al. 2021):

1. Ekstraversi (Extraversion): Menggambarkan sejauh mana seseorang nyaman berinteraksi dengan orang lain dan menunjukkan energi positif dalam kehidupan sosial.
2. Keterbukaan terhadap Pengalaman (Openness to Experience): Menunjukkan sejauh mana seseorang tertarik pada ide-ide baru, imajinasi, dan pengalaman yang tidak biasa.
3. Konsientiusness (Conscientiousness): Mengukur tingkat kedisiplinan, tanggung jawab, dan ketekunan seseorang dalam menyelesaikan tugas-tugas.
4. Kehati-hatian (Agreeableness): Menunjukkan sejauh mana seseorang peduli terhadap orang lain, kooperatif, dan memiliki empati.
5. Neurotisisme (Neuroticism): Mengukur tingkat stabilitas emosional individu, dengan kecenderungan individu untuk merasa cemas atau mudah terganggu oleh stres.

Nilai

Nilai merujuk pada keyakinan atau prinsip-prinsip yang dianggap penting oleh individu dan memandu keputusan serta tindakan mereka dalam kehidupan sehari-hari. Dalam konteks penelitian ini, nilai diukur berdasarkan Schwartz's Value Theory (Oueslati et al. 2024):

1. Kesejahteraan Pribadi (Self-Transcendence), kebebasan dan kemandirian.
2. Kepedulian terhadap orang lain (Self-Enhancement), kekuasaan dan status.
3. Keamanan (Security), perlindungan terhadap keluarga dan stabilitas.

Inovasi dan eksplorasi (Openness to Change), kebebasan, kesenangan, dan kreativitas.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan review literatur untuk mengkaji berbagai penelitian yang relevan mengenai hubungan antara kepribadian, nilai, dan pengambilan keputusan individu. Tujuan utama dari review ini adalah untuk menyusun pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana kepribadian dan nilai saling berinteraksi dan mempengaruhi perilaku serta keputusan yang diambil oleh individu dalam berbagai konteks sosial dan profesional. Proses review dimulai dengan pencarian literatur yang mencakup jurnal-jurnal ilmiah, buku teks, serta artikel-artikel yang telah diterbitkan mengenai topik kepribadian, nilai, dan pengambilan keputusan. Fokus utama dalam review ini adalah pada teori-teori utama yang menghubungkan dimensi kepribadian dengan nilai individu dan bagaimana keduanya mempengaruhi pengambilan keputusan dalam konteks pekerjaan, organisasi, dan interaksi sosial. Setelah literatur yang relevan terkumpul, analisis akan dilakukan untuk mengidentifikasi tema-tema yang muncul, hasil temuan dari berbagai penelitian, serta kekuatan dan kelemahan dari studi-studi sebelumnya. Hasil review literatur ini akan memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai hubungan antara variabel-variabel yang diteliti, serta mengidentifikasi kesenjangan dalam penelitian yang ada yang perlu dieksplorasi lebih lanjut dalam studi empiris mendatang. Dengan pendekatan review literatur ini, penelitian ini bertujuan untuk menyediakan dasar teoritis yang kuat dan memperkaya pemahaman kita mengenai interaksi antara kepribadian, nilai, dan pengambilan keputusan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil review literatur yang dilakukan, penelitian ini menemukan hubungan yang signifikan antara kepribadian, nilai, dan pengambilan keputusan individu (Chuang, Su, and Goh 2020; Raoust, Kajonius, and Hansson 2023). Temuan ini sejalan dengan teori yang ada, termasuk Big Five Personality Theory dan Schwartz's Value Theory, yang menunjukkan bahwa kedua faktor tersebut saling berinteraksi dan memberikan pengaruh besar terhadap keputusan yang diambil oleh individu dalam konteks sosial dan profesional.

Dimensi-dimensi kepribadian yang ada dalam model Big Five menunjukkan pengaruh terhadap pengambilan keputusan individu (Sedlár and Gurnáková 2025). Individu dengan skor tinggi dalam Konsientiusness lebih cenderung membuat keputusan yang lebih terstruktur, hati-hati, dan berdasarkan pertimbangan yang mendalam (Gartland et al. 2021). Mereka lebih memilih keputusan yang terencana dengan baik, yang mencerminkan tingkat tanggung jawab dan kedisiplinan mereka. Sebaliknya, individu dengan skor tinggi dalam Ekstraversi cenderung lebih spontan, berani, dan cepat dalam mengambil keputusan, terutama dalam situasi sosial yang memerlukan interaksi langsung dengan orang lain (Eck and Gebauer 2022).

Nilai individu, berdasarkan Schwartz's Value Theory, juga memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan. Individu dengan nilai yang lebih menekankan pada Self-Transcendence lebih cenderung mengambil keputusan yang berfokus pada kepentingan orang lain, sosial, atau lingkungan, sementara mereka yang menekankan pada Self-Enhancement lebih memprioritaskan pencapaian pribadi, kekuasaan, dan status. Selain itu, individu yang lebih mengutamakan Openness to Change menunjukkan kecenderungan untuk memilih keputusan yang inovatif dan penuh risiko, sementara mereka yang lebih mementingkan Conservation lebih cenderung bertahan pada keputusan yang aman dan stabil, menghindari perubahan yang tidak pasti.

Menariknya, hasil penelitian ini juga menunjukkan bagaimana interaksi antara kepribadian dan nilai dapat mempengaruhi pengambilan keputusan individu. Sebagai contoh, individu yang memiliki kepribadian *Konsientiusness* dan nilai *Conservation* lebih cenderung memilih keputusan yang lebih konservatif dan terencana, yang menghindari risiko. Sementara itu, individu dengan kepribadian *Keterbukaan terhadap Pengalaman* yang juga mengutamakan *Openness to Change* lebih berani mengambil keputusan yang berisiko dan mendorong perubahan. Hal ini menunjukkan bahwa keduanya kepribadian dan nilai bekerja bersama-sama dalam membentuk keputusan yang diambil individu, menciptakan pola pengambilan keputusan yang lebih konsisten dengan karakteristik psikologis dan nilai-nilai yang mereka anut.

Secara keseluruhan, temuan ini menggarisbawahi pentingnya memahami hubungan yang erat antara kepribadian dan nilai dalam proses pengambilan keputusan. Penelitian ini memberikan wawasan yang berharga bagi organisasi dalam merancang kebijakan perekrutan dan penempatan yang mempertimbangkan kecocokan antara kepribadian dan nilai-nilai individu dengan tuntutan pekerjaan mereka. Selain itu, pemahaman ini juga dapat membantu dalam pengembangan individu dan organisasi, dengan memberikan gambaran lebih jelas tentang bagaimana perbedaan dalam kepribadian dan nilai dapat mempengaruhi perilaku kerja dan pengambilan keputusan yang ada.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil review literatur yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara kepribadian, nilai, dan pengambilan keputusan individu. Dimensi-dimensi kepribadian, seperti *Konsientiusness* dan *Ekstraversi*, berperan penting dalam menentukan cara individu mengambil keputusan. Individu dengan kepribadian *Konsientiusness* cenderung lebih berhati-hati dan terstruktur dalam pengambilan keputusan, sementara mereka yang memiliki kepribadian *Ekstraversi* lebih spontan dan berani dalam bertindak. Nilai individu juga mempengaruhi keputusan yang diambil, dengan mereka yang mengutamakan *Self-Transcendence* lebih fokus pada kepentingan sosial, sementara individu yang menekankan pada *Self-Enhancement* cenderung lebih mengutamakan pencapaian pribadi. Interaksi antara kepribadian dan nilai memberikan gambaran yang lebih jelas tentang bagaimana individu membuat keputusan. Sebagai contoh, individu dengan kepribadian *Konsientiusness* yang juga memiliki nilai *Conservation* cenderung memilih keputusan yang lebih aman dan terencana, sedangkan individu dengan *Keterbukaan terhadap Pengalaman* dan nilai *Openness to Change* lebih berani mengambil keputusan yang inovatif dan berisiko. Temuan ini memperkaya pemahaman kita tentang pengaruh kepribadian dan nilai dalam pengambilan keputusan, serta menunjukkan bahwa kedua faktor ini tidak hanya berdampak pada perilaku individu, tetapi juga dapat mempengaruhi keberhasilan dan efektivitas dalam konteks sosial dan profesional.

DAFTAR PUSTAKA

- Barros, Gustavo. 2010. "Herbert A. Simon and the Concept of Rationality: Boundaries and Procedures." *Brazilian Journal of Political Economy* 30(3):455–72. doi: 10.1590/S0101-31572010000300006.
- Chuang, Yun-Shiuan, Yu-Shiang Su, and Joshua O. S. Goh. 2020. "Neural Responses Reveal Associations between Personal Values and Value-Based Decisions." *Social*

- Cognitive and Affective Neuroscience* 15(11):1217–27. doi: 10.1093/scan/nsaa150.
- Costa, Paul, and R. R. McCrae. 1999. “A Five-Factor Theory of Personality.” *The Five-Factor Model of Personality: Theoretical Perspectives* 2:51–87.
- Eck, Jennifer, and Jochen E. Gebauer. 2022. “A Sociocultural Norm Perspective on Big Five Prediction.” *Journal of Personality and Social Psychology* 122(3):554–75. doi: 10.1037/pspp0000387.
- Gartland, Nicola, Antonia Wilson, Rebecca Lawton, and Daryl B. O’Connor. 2021. “Conscientiousness and Engagement with National Health Behaviour Guidelines.” *Psychology, Health & Medicine* 26(4):421–32. doi: 10.1080/13548506.2020.1814961.
- Le Houcq Corbi, Zarah, and Alexander Soutschek. 2024. “Neural Reward System Reflects Individual Value Comparison Strategy in Cost-Benefit Decisions.” *Communications Biology* 7(1):1488. doi: 10.1038/s42003-024-07210-5.
- Lamanepa, Rosalia Katarina, Iklima Ritmiani, and Rema Vara Indry Dubu. 2025. “Personality Psychology: A New Perspective By JanekMusek, Switzerland: Springer Nature AG. 2024. Ebook £96.29. ISBN 978-3-031-55308-0.” *British Journal of Psychology* 116(2):512–14. doi: 10.1111/bjop.12761.
- Lee, Julie Anne, Anat Bardi, Paul Gerrans, Joanne Sneddon, Hester van Herk, Uwana Evers, and Shalom Schwartz. 2022. “Are Value–Behavior Relations Stronger than Previously Thought? It Depends on Value Importance.” *European Journal of Personality* 36(2):133–48. doi: 10.1177/08902070211002965.
- Mentser, Sari, and Adi Amit. 2024. “The Added Value of Perceived Values: Partner’s Perceived Values Predict Own Behaviour in Interdependent Interactions.” *European Journal of Social Psychology* 54(2):513–28. doi: 10.1002/ejsp.3034.
- Oueslati, Roukayya, Anke J. Woudstra, Rima Alkirawan, Ria Reis, Yvonne van Zaalen, Meralda T. Slager, Anne M. Stiggelbout, and Dorothea P. Touwen. 2024. “What Value Structure Underlies Shared Decision Making? A Qualitative Synthesis of Models of Shared Decision Making.” *Patient Education and Counseling* 124:108284. doi: 10.1016/j.pec.2024.108284.
- Raoust, Gabriel, Petri Kajonius, and Stefan Hansson. 2023. “Personality Traits and Decision-Making Styles among Obstetricians and Gynecologists Managing Childbirth Emergencies.” *Scientific Reports* 13(1):5607. doi: 10.1038/s41598-023-

32658-6.

- Redelmeier, Donald A., Umberin Najeeb, and Edward E. Etchells. 2021. "Understanding Patient Personality in Medical Care: Five-Factor Model." *Journal of General Internal Medicine* 36(7):2111–14. doi: 10.1007/s11606-021-06598-8.
- Sagiv, Lilach, Sonia Roccas, Jan Cieciuch, and Shalom H. Schwartz. 2017. "Personal Values in Human Life." *Nature Human Behaviour* 1(9):630–39. doi: 10.1038/s41562-017-0185-3.
- Schwartz, Shalom H. 1992. "Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries." Pp. 1–65 in.
- Schwartz, Shalom H. 2012. "An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values." *Online Readings in Psychology and Culture* 2(1):1–20. doi: 10.9707/2307-0919.1116.
- Sedlár, Martin, and Jitka Guriňáková. 2025. "Decision-Making Styles in Medical Students and Healthcare Professionals: The Roles of Personality Traits and Socio-Emotional Intelligence Factors." *The Journal of Psychology* 159(2):71–91. doi: 10.1080/00223980.2024.2369618.
- Sturdee, Miriam, Matthew Ivory, David Ellis, Patrick Stacey, and Paul Ralph. 2022. "Personality Traits in Game Development." Pp. 221–30 in *The International Conference on Evaluation and Assessment in Software Engineering 2022*. New York, NY, USA: ACM.
- Wilson, Fiona M. 2018. "Personality." in *Organizational Behaviour and Work*. Oxford University Press.