

## HUBUNGAN ANTARA *BIG FIVE PERSONALITY* DENGAN TAHAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN MASA DEPAN PADA GENERASI SANDWICH DI KELURAHAN TINOOR SATU

**Milira E. Porung**

Program Psikologi Universitas Negeri Manado  
Email : 211011141@unima.ac.id

**Deetje J. Solang**

Program Studi Psikologi Universitas Negeri Manado  
Email : deetjesolang@unima.ac.id

**Mike A. K. Lovihan**

Program Studi Psikologi Universitas Negeri Manado  
Email : mikeangelina@unima.ac.id

**Abstrak:** Generasi sandwich merupakan generasi yang terhimpit beban ganda dalam kehidupan sehingga perlu adanya pengambilan keputusan yang sesuai dalam menghadapi keadaan tersebut yang dapat dipengaruhi oleh kepribadian seseorang, khususnya Big Five Personality. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis hubungan antara dimensi – dimensi Big Five Personality dengan tahap – tahap pengambilan keputusan masa depan pada generasi sandwich di Kelurahan Tinoor Satu. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan sampel sebanyak 139 subjek generasi sandwich dengan rentang usia 21-30 tahun. Metode analisis data menggunakan metode analisis uji korelasi Product Moment dan analisis jalur dengan melakukan pengujian normalitas dan linearitas terlebih dahulu. Berdasarkan hasil analisis, dimensi openness, extraversion, agreeableness dan conscientiousness kepribadian big five memiliki hubungan dengan tahap pengambilan keputusan dengan nilai sig ( $<0.05$ ), sedangkan dimensi neuroticism memiliki nilai sig  $>0.05$ . Untuk tingkat hubungan dengan korelasi tertinggi pada tahap pengambilan keputusan adalah openness dengan nilai *pearson correlation* 0.370 melewati 4 tahap pengambilan keputusan dan korelasi terendah adalah *neuroticism*.

**Kata Kunci:** Big Five Personality , Pengambilan Keputusan, Generasi Sandwich

**Abstract:** *The sandwich generation is a generation that is squeezed by a double burden in life so that it is necessary to make appropriate decisions in dealing with these circumstances that can be influenced by a person's personality in the Big Five Personality. The purpose of this study is to analyze the relationship between the dimensions of the Big Five Personality and the stages of future decision-making in the sandwich generation in Tinoor Satu Village. This study uses a quantitative research method with a sample of 139 sandwich generation subjects with an age range of 21-30 years. The data analysis method uses the Product Moment correlation test analysis method and path analysis by testing normality and linearity first. Based on the results of the analysis, the dimensions of openness, extraversion, agreeableness and conscientiousness of the Big Five Personality have a relationship with the decision-making stage with a sig value ( $<0.05$ ), while the neuroticism dimension has a sig value  $> 0.05$ . For the level of relationship with the highest correlation at the decision-making stage is openness with a Pearson correlation value of 0.370 through 4 stages of decision-making and the lowest correlation is neuroticism.*

**Keywords:** *Big Five Personality, Decision Making, Sandwich Generation*

## PENDAHULUAN

Manusia pada hakikatnya adalah makhluk sosial yang tidak dapat hidup sendiri dan senantiasa membutuhkan keberadaan orang lain. Interaksi antarmanusia menjadi bagian penting dalam kehidupan sosial, karena mampu menciptakan rasa aman terhadap ancaman yang bersifat eksternal, baik dalam bentuk fisik maupun psikologis. Bentuk interaksi tersebut dapat berupa komunikasi verbal maupun non-verbal, kerja sama, dan berbagai relasi sosial lain yang berfungsi sebagai penopang emosional, sumber rasa aman, serta memperkuat rasa memiliki dalam suatu komunitas. Interaksi semacam ini paling nyata terlihat dalam struktur keluarga, di mana setiap anggota keluarga memiliki peran dan tanggung jawab masing-masing yang dijalankan dalam bingkai hubungan yang saling terkait.

Dalam konteks masyarakat Indonesia yang menjunjung tinggi nilai-nilai budaya kekeluargaan dan kekerabatan, keterikatan antar anggota keluarga bukan hanya bersifat emosional, tetapi juga fungsional. Budaya kolektif yang kuat membuat banyak individu merasa memiliki tanggung jawab untuk merawat dan memenuhi kebutuhan keluarga mereka, khususnya bagi orang tua yang telah lanjut usia serta anak-anak yang masih bergantung secara finansial dan emosional. Fenomena ini kemudian melahirkan kelompok sosial yang disebut sebagai generasi sandwich. Istilah ini merujuk pada individu yang terjepit di antara dua tuntutan yang datang secara bersamaan, yaitu merawat orang tua dan membesarkan anak-anak (Ahmad et al., 2016). Ward dan Spitze (1998) menjelaskan bahwa istilah generasi sandwich digunakan untuk menggambarkan beban ganda yang dihadapi oleh individu yang berada di

tengah dua generasi yang sama-sama membutuhkan dukungan.

Kondisi ini menimbulkan tekanan psikologis yang kompleks, sebab individu dari generasi sandwich harus menjalani peran ganda yang saling menuntut waktu, tenaga, perhatian, serta pengambilan keputusan yang bijaksana. Dalam hal ini, kemampuan mengambil keputusan menjadi keterampilan penting yang dibutuhkan untuk menentukan prioritas, menetapkan strategi penyelesaian masalah, dan menjaga keseimbangan antara peran sosial dan tanggung jawab pribadi. Pengambilan keputusan merupakan proses kognitif yang kompleks, karena melibatkan pemilihan alternatif terbaik dari berbagai pilihan yang tersedia. Simon (1993) menjelaskan bahwa pengambilan keputusan adalah proses pemilihan dari berbagai alternatif yang dilakukan melalui mekanisme tertentu untuk memperoleh hasil yang optimal. Lebih lanjut, Herbet Simon (dalam Harlina, 2022) menguraikan bahwa proses pengambilan keputusan terdiri atas empat tahap, yakni tahap intelijen yang mencakup proses identifikasi dan pemahaman masalah; tahap desain yang melibatkan penyusunan alternatif solusi; tahap pemilihan yang bertujuan memilih alternatif terbaik; dan tahap implementasi sebagai proses pelaksanaan dari keputusan yang telah diambil.

Proses pengambilan keputusan tidak hanya dipengaruhi oleh kondisi eksternal, tetapi juga oleh karakteristik internal individu. Arroba (dalam Haris, 2012) mengemukakan bahwa terdapat sejumlah faktor yang mempengaruhi kemampuan seseorang dalam mengambil keputusan, antara lain pengetahuan terhadap masalah yang dihadapi, tingkat pendidikan, kepribadian, pengalaman hidup dalam menghadapi masalah (adaptasi), serta

pengaruh budaya. Dalam hal ini, kepribadian menjadi salah satu aspek penting yang turut menentukan bagaimana seseorang merespons dan mengelola situasi yang menuntut pengambilan keputusan.

Kepribadian adalah struktur psikologis yang mencakup pikiran, perilaku, emosi, kesadaran, dan ketidaksadaran yang membedakan individu satu dengan lainnya (Alwisol, 2009). Millon (1981) menambahkan bahwa kepribadian mencakup cara individu menghadapi dan menanggapi dunia melalui perilaku, perasaan, dan cara berpikir tertentu. Salah satu pendekatan yang umum digunakan dalam memahami kepribadian adalah teori Big Five Personality yang dikembangkan oleh McCrae dan Costa. Menurut mereka, kepribadian manusia tidak dapat digolongkan ke dalam satu tipe tertentu saja, melainkan merupakan kombinasi dari berbagai sifat seperti keingintahuan, kreativitas, keterbukaan, keceriaan, kecemasan, hingga kehati-hatian. Sifat-sifat ini diklasifikasikan ke dalam lima dimensi utama, yaitu neurotisme, ekstroversi, keterbukaan terhadap pengalaman, keramahan, dan kehati-hatian.

Penelitian yang dilakukan oleh Narooi dan Karazi (2015) menunjukkan adanya hubungan antara kepribadian Big Five dengan kecenderungan individu dalam mengambil keputusan. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa individu dengan tingkat ekstroversi yang tinggi cenderung bertindak lebih impulsif dan kurang mempertimbangkan dampak jangka panjang dari keputusan yang diambil. Sebaliknya, individu dengan neurotisme tinggi lebih rentan terhadap kecemasan dan keragu-raguan, sehingga memengaruhi efektivitas dalam proses pengambilan keputusan yang optimal. Temuan ini

mengindikasikan bahwa karakter kepribadian memegang peran penting dalam menentukan cara seseorang menyelesaikan masalah, termasuk dalam menjalankan peran sebagai bagian dari generasi sandwich.

Berdasarkan fenomena dan pemaparan teori di atas, maka penelitian ini dirancang untuk mengetahui sejauh mana hubungan antara kepribadian Big Five Personality dengan tahapan pengambilan keputusan masa depan pada individu yang termasuk dalam generasi sandwich, khususnya yang berada di Kelurahan Tinoor Satu.

## **METODE**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian kuantitatif korelasional. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis hubungan antara variabel independen, yaitu Big Five Personality, dengan variabel dependen, yaitu pengambilan keputusan.

Populasi dalam penelitian ini adalah individu yang termasuk dalam kategori generasi sandwich. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah non-probability sampling dengan metode purposive sampling. Adapun kriteria sampel yang ditetapkan adalah perempuan dan laki-laki yang sudah bekerja dan berusia antara 21 hingga 30 tahun.

Jumlah sampel ditentukan berdasarkan tabel penentuan ukuran sampel dari Isaac dan Michael (dalam Sugiyono, 2010), dengan tingkat kesalahan 5%. Berdasarkan perhitungan tersebut, jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 139 responden.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner secara daring (online). Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan memberikan

serangkaian pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab (Sugiyono, 2017). Instrumen yang digunakan untuk mengukur variabel Big Five Personality adalah skala Likert, dengan rentang skor minimum 1 dan maksimum 5. Penggunaan skala ini memungkinkan peneliti untuk mengetahui secara jelas kecenderungan jawaban responden, apakah sangat setuju hingga sangat tidak setuju, sehingga hasil yang diperoleh menjadi lebih relevan (Sugiyono, 2014).

Sementara itu, untuk mengukur variabel pengambilan keputusan digunakan instrumen berupa rubrik penilaian. Rubrik merupakan alat penilaian yang berisi daftar kriteria atau hal-hal yang perlu dievaluasi. Rubrik ini mencakup seperangkat kriteria dan standar untuk melakukan evaluasi (Andrade, 1997).

Pembuatan rubrik penilaian dimulai dari menentukan aktivitas atau produk yang akan dinilai, dalam hal ini adalah tahap-tahap pengambilan keputusan oleh generasi sandwich. Penilaian dilakukan melalui pertanyaan yang disusun berdasarkan indikator pada setiap tahap pengambilan keputusan. Langkah selanjutnya adalah menetapkan kriteria penilaian yang disesuaikan dengan kompetensi dan tujuan yang ingin dicapai. Kriteria ini dapat berasal dari penelitian sebelumnya yang telah teruji validitasnya atau disusun baru dan diuji validitasnya terlebih dahulu.

Rubrik penilaian yang digunakan terdiri dari empat level, masing-masing dengan nilai dan deskripsi spesifik: Kriteria 4 (nilai 4) berarti "Sangat Baik", Kriteria 3 (nilai 3) berarti "Baik", Kriteria 2 (nilai 2) berarti "Cukup Baik", dan Kriteria 1 (nilai 1) berarti "Kurang Baik" (Segara, 2014).

Pada variabel Pengambilan Keputusan dan variabel *Big Five*

*Personality* dalam penelitian ini diukur dengan skala yang dikembangkan berdasarkan teori yang digunakan. Dengan terdiri dari 45 item skala *Big Five Personality* dan 8 item rubrik penilaian Pengambilan Keputusan. Hipotesis dari penelitian ini adalah:

H<sub>1</sub>: Adanya hubungan antara variabel *Big Five Personality trait* khususnya dimensi *openness* dengan tahap – tahap pengambilan keputusan pada generasi *sandwich* di kelurahan Tinoor Satu

H<sub>2</sub>: Adanya hubungan antara variabel *Big Five Personality trait* khususnya dimensi *conscientiousness* dengan tahap – tahap pengambilan keputusan pada generasi *sandwich* di kelurahan Tinoor Satu

H<sub>3</sub>: Adanya hubungan antara variabel *Big Five Personality trait* khususnya dimensi *extraversion* dengan tahap – tahap pengambilan keputusan pada generasi *sandwich* di kelurahan Tinoor Satu

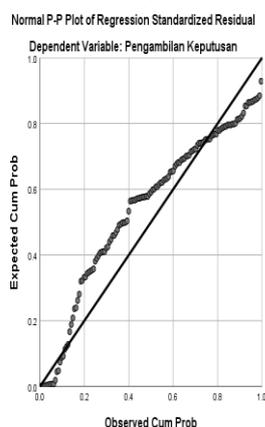
H<sub>4</sub>: Adanya hubungan antara variabel *Big Five Personality trait* khususnya dimensi *agreeableness* dengan tahap – tahap pengambilan keputusan pada generasi *sandwich* di kelurahan Tinoor Satu

H<sub>5</sub>: Adanya hubungan antara variabel *Big Five Personality trait* khususnya dimensi *neuroticism* dengan tahap -tahap pengambilan keputusan pada generasi *sandwich* di kelurahan Tinoor Satu.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Teknik plot probabilitas normal digunakan dalam uji asumsi normalitas penelitian ini. Jika distribusi data berada di antara garis diagonal kiri bawah dan

kanan atas pada plot probabilitas normal, maka model regresi data terdistribusi normal (Field, 2000).



Gambar 1. Normalitas Data

Berdasarkan gambar 1 dapat dilihat titik-titik menyebar di sekitar garis diagonal. Maka model regresi layak dipakai untuk prediksi Pengambilan Keputusan (Y) berdasarkan masukan Big Five Personality (X). Data tersebut dapat dikatakan berdistribusi normal sehingga memenuhi persyaratan analisis uji korelasi Pearson.

Untuk mengetahui hubungan linier (garis lurus) antara variabel bebas dan variabel terikat, dilakukan pula uji linier. Variabel bebas dikatakan mempunyai hubungan linier dengan variabel terikat apabila nilai signifikansinya lebih besar dari 0,05 yang menjadi dasar pengambilan keputusan dalam uji ini. Variabel pengambilan keputusan mempunyai hubungan linier dengan *Big Five Personality*, sebagaimana ditunjukkan oleh hasil uji linier yang menunjukkan bahwa divergensi dari linieritas mempunyai nilai signifikansi  $0,000 > 0,05$ .

Tabel 1. Distribusi Linearitas

Variabel	Linearity (F)	Sig.	Keterangan
Big Five Personality	17,326	0,000	Linear

Penelitian ini menggunakan uji deskriptif untuk menggambarkan karakteristik data. Dari 136 responden

generasi sandwich usia 21–30 tahun di Kelurahan Tinoor Satu, kelompok usia terbanyak adalah 24–26 tahun (72 orang/52%), disusul usia 21–23 tahun (34 orang/24%). Berdasarkan jenis kelamin, perempuan berjumlah 71 orang (51%) dan laki-laki 68 orang (49%). Sementara itu, lingkungan tempat tinggal terbanyak adalah lingkungan 2, dengan 44 responden (32%).

Berdasarkan uji korelasi pearson yang dilakukan untuk menguji hipotesis penelitian dengan SPSS 26.00

Tabel 2. Nilai Signifikan *Big Five Personality Openness*

		<i>Openness</i>
<i>Openness</i>	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	
	N	139
Tahap 1	Pearson Correlation	.209*
	Sig. (2-tailed)	0,014
	N	139
Tahap 2	Pearson Correlation	.301**
	Sig. (2-tailed)	0,000
	N	139
Tahap 3	Pearson Correlation	.270**
	Sig. (2-tailed)	0,001
	N	139
Tahap 4	Pearson Correlation	.370**
	Sig. (2-tailed)	0,000
	N	139

Diketahui pada Tabel 2 menunjukkan koefisien korelasi (r) sebesar 0,209 dengan nilai p sebesar 0,014 ( $p < 0,05$ ) pada Tahap 1, 0,301 dengan nilai p sebesar 0,000 ( $p < 0,05$ ) pada Tahap 2, 0,270 dengan nilai p sebesar 0,001 ( $p < 0,05$ ) pada Tahap 3, dan 0,370 dengan nilai p sebesar 0,000 ( $p < 0,05$ ) pada Tahap 4. Temuan ini mendukung hipotesis penulis bahwa variabel *Openness Big Five Personality* dengan Tahap Pengambilan Keputusan Masa Depan pada Generasi Sandwich berkorelasi positif signifikan.

Tabel 3. Nilai Signifikan *Big Five Personality Conscientiousness*

		<i>Conscientiousness</i>
<i>Conscientiousness</i>	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	
	N	139
Tahap 1	Pearson Correlation	0,120
	Sig. (2-tailed)	0,160
	N	139
Tahap 2	Pearson Correlation	.194*
	Sig. (2-tailed)	0,022
	N	139
Tahap 3	Pearson Correlation	.192*
	Sig. (2-tailed)	0,024
	N	139
Tahap 4	Pearson Correlation	.283**
	Sig. (2-tailed)	0,001
	N	139

Pada tabel 3 diketahui bahwa koefisien korelasi (r) sebesar 0,120 dengan nilai p sebesar 0,160 ( $p > 0,05$ ) pada Tahap 1, 0,194 dengan nilai p sebesar 0,022 ( $p < 0,05$ ) pada Tahap 2, 0,192 dengan nilai p sebesar 0,024 ( $p < 0,05$ ) pada Tahap 3, dan 0,283 dengan nilai p sebesar 0,001 ( $p < 0,05$ ) pada Tahap 4. Temuan ini memperkuat hipotesis penulis bahwa terdapat hubungan positif yang signifikan antara tingkat *Conscientiousness* dan kemampuan individu dalam menjalani proses pengambilan keputusan masa depan, terutama dalam konteks Generasi Sandwich yang menghadapi tekanan ganda dari tuntutan ekonomi dan sosial. Semakin tinggi tingkat *Conscientiousness*, individu cenderung lebih teliti, terorganisir, dan bertanggung jawab, yang pada akhirnya berkontribusi terhadap kematangan dalam mempertimbangkan berbagai alternatif keputusan dan konsekuensinya.

Tabel 4. Nilai Signifikan *Big Five Personality Extraversion*

		<i>Extraversion</i>
<i>Extraversion</i>	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	
	N	139
Tahap 1	Pearson Correlation	.174*
	Sig. (2-tailed)	0,040
	N	139
Tahap 2	Pearson Correlation	.235**
	Sig. (2-tailed)	0,005
	N	139
Tahap 3	Pearson Correlation	.225**
	Sig. (2-tailed)	0,008
	N	139
Tahap 4	Pearson Correlation	.279**
	Sig. (2-tailed)	0,001
	N	139

Tabel 4 menunjukkan koefisien korelasi (r) sebesar 0,174 dengan nilai p sebesar 0,040 ( $p < 0,05$ ) pada Tahap 1, 0,235 dengan nilai p sebesar 0,005 ( $p < 0,05$ ) pada Tahap 2, 0,225 dengan nilai p sebesar 0,008 ( $p < 0,05$ ) pada Tahap 3, dan 0,279 dengan nilai p sebesar 0,001 ( $p < 0,05$ ) pada Tahap 4. Temuan ini mendukung hipotesis penulis bahwa variabel *Big Five Personality Extraversion* dan Tahap Pengambilan Keputusan Masa Depan pada Generasi *Sandwich* berkorelasi positif signifikan.

Tabel 5. Nilai Signifikan *Big Five Personality Agreeableness*

		<i>Agreeableness</i>
<i>Agreeableness</i>	Pearson Correlation	1
	Sig. (2-tailed)	
	N	139
Tahap 1	Pearson Correlation	.191*
	Sig. (2-tailed)	0,024
	N	139
Tahap 2	Pearson Correlation	.247**
	Sig. (2-tailed)	0,003
	N	139
Tahap 3	Pearson Correlation	.231**
	Sig. (2-tailed)	0,006
	N	139
Tahap 4	Pearson Correlation	.305**
	Sig. (2-tailed)	0,000
	N	139

Tabel 5 menunjukkan bahwa koefisien korelasi (r) sebesar 0,191 dengan nilai p sebesar 0,024 ( $p < 0,05$ )

pada Tahap 1, 0,247 dengan nilai p sebesar 0,003 ( $p < 0,05$ ) pada Tahap 2, 0,231 dengan nilai p sebesar 0,006 ( $p < 0,05$ ) pada Tahap 3, dan 0,305 dengan nilai p sebesar 0,001 ( $p < 0,05$ ) pada Tahap 4. Temuan ini mendukung hipotesis penulis bahwa variabel *Big Five Personality Agreeableness* dengan Tahap Pengambilan Keputusan Masa Depan pada Generasi Sandwich

Tabel 6. Nilai Signifikan *Big Five Personality Neuroticism*

		Neuroticism
Neuroticism	Pearson	1
	Correlation	
	Sig. (2-tailed)	
	N	139
Tahap 1	Pearson	-0,016
	Correlation	
	Sig. (2-tailed)	0,855
	N	139
Tahap 2	Pearson	0,053
	Correlation	
	Sig. (2-tailed)	0,537
	N	139
Tahap 3	Pearson	0,089
	Correlation	
	Sig. (2-tailed)	0,295
	N	139
Tahap 4	Pearson	0,140
	Correlation	
	Sig. (2-tailed)	0,101
	N	139

Berdasarkan tabel 6 diketahui bahwa memperoleh koefisien korelasi ( $r$ ) sebesar -0.016 dengan nilai  $p$  sebesar 0,855 ( $p > 0.05$ ) pada Tahap 1, kemudian memperoleh koefisien korelasi ( $r$ ) sebesar 0.053 dengan nilai  $p$  sebesar 0,537 ( $p > 0.05$ ) pada Tahap 2, selanjutnya memperoleh koefisien korelasi ( $r$ ) sebesar 0.089 dengan nilai  $p$  sebesar 0,295 ( $p > 0.05$ ) pada Tahap 3, dan memperoleh koefisien korelasi ( $r$ ) sebesar 0.140 dengan nilai  $p$  sebesar 0,101 ( $p > 0.05$ ) pada Tahap 4 sehingga hipotesis yang diajukan penulis ditolak karena sependapat dengan penelitian Narooi dan Karazi (2015) menjelaskan orang yang memiliki tingkat neurotisme yang tinggi cenderung lebih cemas dan ragu-ragu dalam mengambil keputusan yang ditinjau dari tahap tahap pengambilan keputusan yang ada.

Berdasarkan hasil deskriptif data penelitian, 132 individu atau 95% dari 139 responden yang diambil diketahui mengalami tahapan dalam pengambilan keputusan. Sebaliknya, 90 responden atau 65% dari sampel masuk dalam kelompok tinggi untuk subjek dengan skor *Big Five Personality* tertinggi.

Dalam temuan penelitian ini, diketahui bahwa karakter openness dalam pengambilan keputusan pada generasi sandwich cenderung ditandai dengan keterbukaan terhadap wawasan baru dan orisinalitas ide dalam menentukan pilihan sebelum membuat keputusan. Hal ini sejalan dengan karakteristik individu yang senang mencari pengalaman baru dan informasi yang beragam (Goldberg, 1993). Artinya, individu dengan karakter ini memiliki kemampuan untuk melewati keempat tahap pengambilan keputusan, mulai dari *intelligence* hingga *implementation*.

Penelitian oleh Akhtar dan Hussain (2020) juga menyebutkan bahwa dimensi *openness* dalam *Big Five Personality* merupakan prediktor yang kuat dalam pengambilan keputusan.

Selanjutnya, karakter agreeableness dalam konteks generasi sandwich menunjukkan kecenderungan untuk mudah mempercayai orang lain dan mengorbankan keinginan pribadi demi memenuhi kebutuhan orang lain. Sifat ini sesuai dengan karakter pengorbanan diri dan keinginan untuk menyenangkan orang lain (Eisenberg, 2000).

Adapun karakter *extraversion* tercermin dari kecenderungan individu untuk mencari dukungan sosial atau meminta saran dari orang-orang terdekat (pasangan, saudara, atau teman) ketika menghadapi dilema atau permasalahan, mengingat mereka cenderung aktif dalam interaksi sosial (Watson & Clark, 1997). Kedua karakter ini cenderung berperan kuat

dalam tahap pengambilan keputusan kedua (*design*), ketiga (*choice*), dan keempat (*implementation*), namun kurang optimal dalam tahap pertama, yaitu *intelligence*.

Sementara itu, karakter *conscientiousness* pada generasi sandwich tercermin dalam sikap bertanggung jawab dan kehati-hatian dalam mengidentifikasi masalah dan merumuskan solusi (Barrick & Mount, 1991). Individu dengan karakter ini juga cenderung melakukan perencanaan yang matang serta mempertimbangkan konsekuensi jangka panjang dari setiap keputusan yang diambil (Judge et al., 1999). Hal ini menunjukkan bahwa mereka memiliki kemampuan dalam ketiga tahap awal pengambilan keputusan (*intelligence*, *design*, dan *choice*) serta kekuatan pada tahap akhir (*implementation*).

Sebaliknya, karakter *neuroticism* menunjukkan kecenderungan mengalami emosi negatif seperti kecemasan, stres, dan ketidakstabilan emosional. Hal ini membuat individu mengalami kesulitan dalam mengambil keputusan, terutama karena rasa takut akan konsekuensi dan kegagalan. Mereka cenderung menunda keputusan atau mengalami kelumpuhan analisis akibat terlalu banyak mempertimbangkan risiko (Suls & Martin, 2005). Oleh karena itu, karakter ini memberikan pengaruh yang rendah dalam keseluruhan tahap pengambilan keputusan.

Temuan ini sejalan dengan penelitian oleh Narooi dan Karazi (2015) yang menjelaskan adanya hubungan antara dimensi *Big Five Personality* dengan pengambilan keputusan. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa kepribadian seseorang dapat memengaruhi cara mereka dalam mengambil keputusan. Individu dengan tingkat *extraversion* yang tinggi

cenderung lebih impulsif dan kurang mempertimbangkan konsekuensi, sedangkan individu dengan tingkat *neuroticism* yang tinggi lebih cemas dan ragu-ragu dalam mengambil keputusan, terutama ketika ditinjau dari tahapan pengambilan keputusan yang ada.

## KESIMPULAN

Dalam proses analisis ini peneliti dapat menyimpulkan pertama, kepribadian *extraversion* yaitu orang dengan adanya semangat dan antusias memiliki kemampuan untuk ada dalam proses tahap pengambilan keputusan masa depan. Kedua, kepribadian *agreeableness* yaitu orang dengan adanya ketulusan dalam berbagi, kehalusan perasaan, dan berfokus pada hal-hal positif pada orang lain memiliki kemampuan untuk ada dalam proses tahap pengambilan keputusan masa depan. Ketiga, kepribadian *conscientiousness* yaitu orang yang sungguh-sungguh dalam melakukan tugas, bertanggung jawab, dapat diandalkan, dan menyukai keteraturan dan kedisiplinan memiliki kemampuan untuk ada dalam proses tahap *design*, *choice*, dan *implementation* pada pengambilan keputusan masa depan, dan tidak mampu untuk ada dalam tahap pengambilan keputusan pertama yaitu *intelligence* yang merupakan proses penelusuran dan pendeteksian masalah. Keempat, kepribadian *neuroticism* orang dengan sifat pencemas, khawatir, tegang dan takut tidak memiliki kemampuan untuk ada dalam proses tahap pengambilan keputusan masa depan. Kelima, kepribadian *openness* yaitu orang dengan keterbukaan wawasan dan orisinalitas ide memiliki kemampuan untuk ada dalam proses tahap pengambilan keputusan masa depan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, S., Hori, A., & Darus, A. (2016). *Living Arrangement, Marital Status and Health Status of Elderly in Malaysia*. *Jurnal Ekonomi Malaysia*, 50(1), 105-116
- Akhtar, S., & Hussain, S. T. (2020). *The Impact of Big Five Personality Traits on Decision Making Styles*. *Journal of Managerial Sciences*, XIV(1), 1-13.
- Alwisol. (2009). *Psikologi Kepribadian*. Malang: UMM Press.
- Andrade, H. G. (1997). Understanding rubrics. *Educational leadership*, 54(4), 14-17.
- Barrick, M. R., & Mount, M. K. (1991). The big five personality dimensions and job performance: a meta-analysis. *Personnel psychology*, 44(1), 1-26.
- Goldberg, L. R. (1993). The structure of phenotypic personality traits. *American psychologist*, 48(1), 26.
- Eisenberg, N. (2000). Emotion, regulation, and moral development. *Annual review of psychology*, 51(1), 665-697.
- Field, A. (2000). *Discovering statistics using SPSS for Windows: advanced techniques for the beginners*. (No Title).
- Haris, A. (2012). *Psikologi Pengambilan Keputusan*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Harlina, S. (2022). BAB III INFORMASI SIMON'S MODEL. *Sistem Pendukung Keputusan Pada Teknologi Informasi*, 25.
- Judge, T. A., Higgins, C. A., Thoresen, C. J., & Barrick, M. R. (1999). The Big Five personality traits, general mental ability, and career success across the lifespan. *Personnel Psychology*, 52, 621-652.
- Millon, T. (1981). *Disorders of Personality: DSM-III, Axis II*. John Wiley & Sons.
- Narooi, A., & Karazi, S. (2015). *The Relationship between Big Five Personality Traits and Decision-Making Styles*. *International Journal of Management, Accounting and Economics*, 2(10), 1047-1054.
- Segara, N. B. (2014). Penggunaan rubrik sebagai alternative assessment pada mata kuliah seminar studi sosial. *Economic Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 2(2).
- Simon, H. A. (1993). *Decision Making and Problem Solving*. Dalam G. E. McGraw (Ed.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology* (Vol. 2, pp. 29-57). John Wiley & Sons.
- Sugiyono, (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono.(2010). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif & RND*. Bandung : Alfabeta.
- Suls, J., & Martin, R. (2005). *The Daily Life of the Highly Neurotic*. *Journal of Personality*, 73(6), 1477-1498.
- Ward, R. A., & Spitze, G. (1998). Sandwiched marriages: The implications of child and parent relations for marital quality in midlife. *Social Forces*, 77(2), 647-666.
- Watson, D., & Clark, L. A. (1997). *Extraversion and its Positive Emotional Core*. Dalam R. Hogan, J. Johnson, & S. Briggs (Eds.), *Handbook of Personality*

*Psychology* (pp. 767-793).  
Academic Press.