**Pengantar Ekonomi, Manajemen, dan Bisnis**

**Pengambilan Keputusan**

**Daftar Isi**

Contents

[Pendahuluan 1](#_Toc146876083)

[**1.** **Pengertian Keputusan** 1](#_Toc146876084)

[**2.** **Pengertian Pengambilan Keputusan** 1](#_Toc146876085)

[**3.** **Komponen Pengambilan Keputusan** 1](#_Toc146876086)

[**4.** **Teori Pengambilan Keputusan** 3](#_Toc146876087)

[**5.** **Fungsi dan Tujuan Pengambilan Keputusan** 4](#_Toc146876088)

[**6.** **Jenis-jenis Pengambilan Keputusan** 4](#_Toc146876089)

[**7.** **Model-model dalam Pengambilan Keputusan** 4](#_Toc146876090)

[**8.** **Proses Pengambilan Keputusan** 6](#_Toc146876091)

[Kesimpulan 6](#_Toc146876092)

# **Pendahuluan**

Pengambilan keputusan adalah aspek kunci dalam dunia ekonomi, manajemen, dan bisnis. Keputusan yang baik dapat membantu organisasi mencapai tujuan mereka dengan efisien, sementara keputusan yang buruk dapat mengakibatkan kerugian. Dalam makalah ini, kami akan membahas pengertian, komponen, teori, fungsi, tujuan, jenis-jenis, model-model, dan proses pengambilan keputusan dalam konteks pengantar ekonomi, manajemen, dan bisnis.

## **Pengertian Keputusan**

Keputusan adalah hasil dari proses pemilihan atau penentuan satu pilihan atau tindakan dari beberapa alternatif yang tersedia. Ini adalah tindakan intelektual atau proses mental di mana seseorang atau sebuah kelompok memilih satu tindakan dari beberapa pilihan yang mungkin dilakukan. Keputusan dapat dibuat dalam berbagai konteks, seperti dalam kehidupan pribadi, bisnis, pemerintahan, pendidikan, dan banyak lagi.

Singkatnya keputusan adalah pemilihan tindakan atau pilihan dari beberapa alternatif yang tersedia. Keputusan ini seringkali didasarkan pada informasi, preferensi, dan pertimbangan yang ada.

## **Pengertian Pengambilan Keputusan**

Pengambilan keputusan adalah proses yang melibatkan pemilihan alternatif dari berbagai pilihan yang tersedia. Hal ini dapat berlaku dalam berbagai konteks, baik dalam kehidupan sehari-hari, organisasi bisnis, atau dalam bidang ekonomi.

## **Komponen Pengambilan Keputusan**

Komponen pengambilan keputusan merujuk pada elemen-elemen atau tahapan yang terlibat dalam proses pengambilan keputusan. Ini adalah langkah-langkah kunci yang harus dijalani ketika seseorang atau organisasi harus membuat keputusan. Berikut ini adalah komponen-komponen utama dalam pengambilan keputusan:

1. Identifikasi Masalah atau Tujuan

- Komponen pertama dalam pengambilan keputusan adalah mengidentifikasi masalah yang perlu dipecahkan atau tujuan yang ingin dicapai. Ini melibatkan pemahaman tentang situasi atau tantangan yang dihadapi.

2. Pengumpulan Informasi

- Setelah masalah atau tujuan diidentifikasi, langkah selanjutnya adalah mengumpulkan data dan informasi yang relevan. Informasi ini dapat berasal dari berbagai sumber, termasuk penelitian, data historis, laporan, atau sumber daya lainnya.

3. Analisis dan Evaluasi Alternatif

- Setelah informasi dikumpulkan, langkah berikutnya adalah menganalisis alternatif-alternatif yang mungkin tersedia. Ini melibatkan penilaian terhadap kelebihan dan kekurangan setiap alternatif berdasarkan kriteria yang relevan.

4. Pemilihan Alternatif

- Berdasarkan hasil analisis dan evaluasi, komponen berikutnya adalah memilih satu alternatif yang dianggap paling sesuai atau paling baik dalam mencapai tujuan atau memecahkan masalah.

5. Pelaksanaan Keputusan

- Setelah keputusan diambil, tindakan nyata harus diambil untuk melaksanakannya. Ini melibatkan perencanaan dan implementasi keputusan.

6. Evaluasi dan Umpan Balik

- Pengambilan keputusan belum selesai setelah pelaksanaannya. Komponen terakhir adalah evaluasi hasil keputusan. Ini melibatkan pemantauan perkembangan dan kinerja untuk memastikan bahwa keputusan tersebut berhasil mencapai tujuan yang diinginkan. Jika ada masalah atau perubahan yang diperlukan, umpan balik digunakan untuk memperbaiki atau memodifikasi keputusan.

Penting untuk diingat bahwa komponen-komponen ini tidak selalu berjalan secara linear. Proses pengambilan keputusan seringkali dinamis, dan individu atau organisasi mungkin perlu kembali ke tahap-tahap sebelumnya jika ada perkembangan baru atau informasi tambahan yang muncul. Selain itu, faktor-faktor seperti keterbatasan waktu, sumber daya, dan tekanan lingkungan juga dapat memengaruhi bagaimana komponen-komponen ini diterapkan dalam pengambilan keputusan.

## **Teori Pengambilan Keputusan**

Teori pengambilan keputusan mempelajari bagaimana orang dan organisasi membuat keputusan dalam berbagai situasi. Teori-teori ini sering melibatkan konsep-konsep seperti teori utilitas, teori prospek, dan satisficing.

Terdapat berbagai teori yang berfokus pada pengambilan keputusan, dan teori-teori ini memberikan wawasan tentang bagaimana individu dan organisasi mengambil keputusan dalam berbagai konteks. Di bawah ini, saya akan merinci beberapa teori yang penting dalam pengambilan keputusan:

1. Teori Utilitas

- Teori utilitas menekankan bahwa individu dan organisasi cenderung memilih tindakan yang memberikan manfaat atau utilitas terbesar.

- Teori ini mengasumsikan bahwa orang membuat keputusan dengan mempertimbangkan manfaat dan biaya dari setiap alternatif, dan mereka memilih alternatif yang memberikan manfaat neto tertinggi.

- Konsep utilitas ini dapat diukur dalam bentuk uang, kebahagiaan, atau unit utilitas lainnya.

2. Teori Prospect (Teori Prospek)

- Teori prospect atau teori prospek mengajukan bahwa manusia memiliki preferensi yang berbeda dalam mempertimbangkan potensi keuntungan (keuntungan) dan kerugian (kerugian).

- Teori ini menunjukkan bahwa manusia lebih cenderung untuk menghindari risiko ketika berhadapan dengan potensi kerugian, tetapi lebih bersedia mengambil risiko ketika berhadapan dengan potensi keuntungan.

3. Teori Satisficing

- Teori ini menyatakan bahwa individu seringkali mencari alternatif yang "cukup baik" daripada yang terbaik.

- Satisficing mengakui bahwa analisis terlalu mendalam seringkali tidak memungkinkan dalam pengambilan keputusan sehari-hari, terutama ketika waktu dan sumber daya terbatas.

Setiap teori memiliki pendekatan yang berbeda terhadap pengambilan keputusan dan memberikan perspektif yang berharga dalam memahami bagaimana orang dan organisasi mengambil keputusan. Dalam situasi nyata, seringkali berbagai elemen dari berbagai teori ini dapat digabungkan untuk memberikan pemahaman yang lebih lengkap tentang proses pengambilan keputusan.

## **Fungsi dan Tujuan Pengambilan Keputusan**

Fungsi: Pengambilan keputusan membantu dalam alokasi sumber daya yang terbatas, mengatasi masalah, dan mencapai tujuan.

Tujuan: Tujuan pengambilan keputusan dapat bervariasi, mulai dari memaksimalkan laba dalam bisnis hingga meningkatkan kesejahteraan dalam kebijakan ekonomi.

## **Jenis-jenis Pengambilan Keputusan**

Jenis-jenis pengambilan keputusan meliputi:

* Pengambilan Keputusan Individual: Dilakukan oleh individu.
* Pengambilan Keputusan Kelompok: Dilakukan oleh kelompok orang.
* Pengambilan Keputusan Rutin: Keputusan yang diambil secara teratur.
* Pengambilan Keputusan Strategis: Keputusan jangka panjang yang mempengaruhi tujuan organisasi.

## **Model-model dalam Pengambilan Keputusan**

Dalam pengambilan keputusan, terdapat beberapa model atau pendekatan yang digunakan untuk membantu individu atau organisasi dalam proses pengambilan keputusan. Berikut beberapa model yang umum digunakan:

a. Model Rasional

- Model ini mengasumsikan bahwa pengambilan keputusan dilakukan secara rasional, di mana individu atau organisasi memaksimalkan utilitas atau manfaat dari setiap pilihan yang tersedia.

- Prosesnya melibatkan identifikasi tujuan, pengumpulan informasi, analisis alternatif, pemilihan alternatif terbaik, dan pelaksanaan keputusan.

- Model ini sering digunakan dalam analisis ekonomi dan keputusan bisnis yang memerlukan pertimbangan matematis dan logis.

b. Model Bounded Rationality

- Model ini mengakui bahwa manusia memiliki keterbatasan dalam pemrosesan informasi dan waktu yang terbatas untuk mengambil keputusan.

- Individu atau organisasi membuat keputusan yang memadai dengan mempertimbangkan keterbatasan-keterbatasan ini.

- Pendekatan ini digunakan dalam situasi di mana analisis mendalam tidak selalu memungkinkan.

c. Model Satisficing

- Model satisficing mengajukan bahwa individu atau organisasi tidak selalu mencari alternatif terbaik, tetapi mereka mencari alternatif yang cukup memadai atau memenuhi standar tertentu.

- Ini merupakan pendekatan yang lebih praktis dalam situasi di mana waktu dan sumber daya terbatas.

d. Model Intuisi

- Model ini mencakup pengambilan keputusan berdasarkan insting, pengalaman, dan penilaian subjektif tanpa analisis yang mendalam.

- Intuisi sering digunakan dalam pengambilan keputusan cepat dan dalam situasi yang memerlukan keputusan berdasarkan "perasaan" atau pengalaman.

e. Model Politik

- Model ini menggambarkan pengambilan keputusan sebagai hasil dari perjuangan kekuasaan, negosiasi, dan pengaruh antara berbagai pemangku kepentingan atau kelompok dalam organisasi.

- Faktor-faktor politik sering memainkan peran penting dalam keputusan organisasi.

f. Model Keputusan Grup

- Model ini melibatkan pengambilan keputusan oleh kelompok orang atau tim.

- Prosesnya melibatkan diskusi, perundingan, dan pengambilan keputusan bersama.

- Keputusan kelompok dapat dihasilkan melalui konsensus atau melalui mekanisme pemungutan suara.

g. Model Pengambilan Keputusan Incremental

- Model ini melibatkan pengambilan keputusan berdasarkan perubahan kecil atau penyesuaian terhadap keputusan sebelumnya.

- Keputusan ini seringkali merupakan kelanjutan dari kebijakan atau tindakan yang sudah ada.

h. Model Pengambilan Keputusan Berdasarkan Algoritma

- Model ini melibatkan penggunaan algoritma atau rumus matematis untuk menghasilkan keputusan.

- Contoh penggunaan model ini adalah dalam keputusan investasi atau alokasi sumber daya.

Setiap model memiliki kelebihan dan kelemahan tertentu, dan pilihan model tergantung pada konteks dan tujuan pengambilan keputusan. Beberapa situasi mungkin memerlukan kombinasi dari beberapa model untuk mencapai hasil yang optimal.

## **Proses Pengambilan Keputusan**

Proses pengambilan keputusan melibatkan langkah-langkah seperti:

1. Identifikasi masalah atau tujuan: Pertama-tama, Anda perlu mengidentifikasi masalah atau tujuan yang ingin dicapai. Ini bisa menjadi masalah nyata atau peluang yang harus diambil.

2. Pengumpulan informasi: Setelah masalah atau tujuan diidentifikasi, langkah selanjutnya adalah mengumpulkan informasi yang relevan tentang pilihan yang tersedia. Informasi ini bisa berupa fakta, data, atau penilaian subjektif.

3. Analisis dan evaluasi: Setelah informasi dikumpulkan, Anda perlu menganalisis dan mengevaluasi setiap alternatif berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan. Ini melibatkan perbandingan kelebihan dan kekurangan setiap pilihan.

4. Pemilihan alternatif: Setelah analisis dilakukan, Anda harus memilih alternatif yang paling sesuai dengan tujuan atau masalah yang dihadapi.

5. Pelaksanaan: Setelah keputusan diambil, tindakan nyata dilakukan untuk melaksanakannya.

6. Evaluasi dan umpan balik: Setelah keputusan dilaksanakan, penting untuk terus memantau hasilnya dan mengevaluasi apakah keputusan tersebut berhasil mencapai tujuan atau perlu disesuaikan.

# **Kesimpulan**

Pengambilan keputusan adalah proses penting dalam ekonomi, manajemen, dan bisnis. Memahami konsep dasar, teori, jenis-jenis, model, dan proses pengambilan keputusan dapat membantu individu dan organisasi untuk membuat keputusan yang lebih baik dan mencapai tujuan mereka dengan lebih efisien.

Dalam dunia yang terus berubah ini, kemampuan dalam pengambilan keputusan adalah keterampilan yang sangat penting. Pengambilan keputusan yang efektif dapat memimpin pada pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan, manajemen yang baik, dan bisnis yang sukses. Semoga makalah ini memberikan pemahaman yang lebih baik tentang konsep pengambilan keputusan dalam berbagai konteks.