MUSYTARI
ISSN : 3025-9495

Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 9 No 12 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

STRATEGI PENGAMBILAN KEPUTUSAN PADA PERUSAHAAN

Dwi Nurwahyuni, Fransiska Eka Maharani, Rusdi Hidayat, Indah Respati Kusumasari
Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
23042010185@student.upnjatim.ac.id, 23042010174@student.upnjatim.ac.id,
rusdi_hidayat.adbis@upnjatim.ac.id, indah_respati.adbis@upnjatim.ac.id

Abstrak

Artikel ini membahas tentang strategi pengambilan keputusan pada perusahaan dengan menggunakan pendekatan studi literatur dengan metode penelitian kualitatif dan analisis deskriptif. Dalam konteks bisnis yang semakin kompleks dan dinamis, pengambilan keputusan yang tepat menjadi kunci keberhasilan perusahaan. Melalui kajian terhadap berbagai literatur yang relevan, artikel ini mengidentifikasi berbagai pendekatan dan teknik pengambilan keputusan yang telah diterapkan dalam praktik bisnis. Umumnya para pengambil keputusan akan menggunakan analisis SWOT untuk menyelesaikan sebuah masalah. Selain itu, artikel ini juga mengeksplorasi faktor-faktor yang mempengaruhi proses pengambilan keputusan, seperti mengendalikan emosi, menyaring informasi, berbuat bijaksana, menanamkan kepercayaan, berpikir rasional dan jiga melakukan pendekatan holistik. Hasil dari studi literatur ini menunjukkan bahwa pengambilan keputusan yang efektif tidak hanya bergantung pada metode yang digunakan, tetapi juga pada keterlibatan tim dan komunikasi yang baik dalam organisasi. Dengan demikian, artikel ini memberikan wawasan berharga bagi manajer dan pemimpin perusahaan dalam merumuskan strategi pengambilan keputusan yang lebih baik untuk mencapai tujuan bisnis yang diinginkan.

Kata Kunci: Pengambilan Keputusan, Strategi Perusahaan, Studi Literatur, Analisis SWOT, Teknologi Informasi.

Abstract

This article discusses decision-making strategies in companies using a literature study approach with qualitative research methods and descriptive analysis. In an increasingly complex and dynamic business context, making the right decision is the key to the company's success. Through a review of relevant literature, this article identifies various decision-making approaches and techniques that have been applied in business practice. Generally, decision makers will use SWOT analysis to solve a problem. In addition, this article also explores the factors that influence the decision-making process, such as controlling emotions, filtering information, acting wisely, instilling trust, thinking rationally and taking a holistic approach. The results of this literature study show that effective decision-making depends not only on the methods used, but also on team involvement and good communication within the organization. Thus, this article provides valuable insights for corporate managers and leaders in formulating

A **rticle History**
Received: November 2024
Reviewed: November 2024
Published: November 2024

Plagirism Checker No 223
DOI : Prefix DOI :
10.8734/Musytari.v1i2.365
Copyright : Author
Publish by : Musytari

This Work Is Licensed Under A Creative Commons Attribution-Noncommercial 4.0 International License

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 9 No 12 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

better decision-making strategies to achieve desired business goals.
Keywords: decision making, corporate strategy, literature study, SWOT analysis, information technology.

Pendahuluan

Pengambilan keputusan merupakan salah satu aspek krusial dalam kehidupan sehari hari, baik pada tingkat individu maupun organisasi. Dalam konteks yang semakin kompleks dan dinamis, kemampuan untuk membuat keputusan yang tepat menjadi sangat penting. Di era global yang semakin cepat berubah ini, di mana informasi tersedia dalam jumlah yang melimpah dan situasi yang dihadapi sering kali tidak terduga, pengambilan keputusan yang efektif menjadi lebih penting dari sebelumnya. Strategi pengambilan keputusan yang efektif tidak hanya membantu individu dan kelompok dalam menghadapi tantangan, tetapi juga berkontribusi pada pencapaian tujuan jangka panjang.

Dalam dunia bisnis, misalnya, keputusan yang diambil oleh manajer tidak hanya memengaruhi profitabilitas perusahaan saja, tetapi juga reputasi, keberlanjutan, dan hubungan dengan stakeholder. Di sisi lain, individu juga dihadapkan pada berbagai pilihan yang dapat memengaruhi karier, hubungan, dan kesejahteraan pribadi. Oleh karena itu, pemahaman yang mendalam tentang strategi pengambilan keputusan menjadi suatu keharusan. Maka dari itu, sangat penting untuk memahami mengeani strategi pengambilan keputusan ini.

. George R. Terry (1972) dalam Fitriani (2019) pengambilan keputusan adalah pemilihan alternatif perilaku (kelakuan) tertentu dari dua atau lebih alternatif yang ada. Definisi ini menyoroti esensi dari pengambilan keputusan sebagai sebuah tindakan yang melibatkan pilihan di antara beberapa opsi yang tersedia. Proses ini tidak hanya sekadar memilih satu dari sekian banyak alternatif, tetapi juga mencerminkan pertimbangan yang mendalam mengenai konsekuensi dari setiap pilihan yang diambil. Dalam konteks ini, pengambilan keputusan dapat dipahami sebagai sebuah proses yang melibatkan beberapa langkah penting. Pertama, identifikasi masalah atau situasi yang memerlukan keputusan. Tanpa pemahaman yang jelas tentang apa yang harus dipecahkan, pengambilan keputusan menjadi tidak efektif. Setelah masalah diidentifikasi, langkah selanjutnya adalah mengumpulkan informasi yang relevan mengenai alternatif yang tersedia. Informasi ini dapat berupa data kuantitatif, kualitatif, atau pengalaman sebelumnya yang dapat membantu dalam menganalisis setiap opsi.

Metode Penelitian

Pada penelitian ini kami menggunakan pendekatan studi literatur dengan metode kualitatif dan analisis deskriptif. Pendekatan ini dipilih untuk mengeksplorasi dan menganalisis berbagai strategi pengambilan keputusan yang telah dibahas dalam literatur yang relevan. Sumber data dalam penelitian ini terdiri dari artikel-artikel ilmiah, buku, dan laporan penelitian yang berkaitan dengan pengambilan keputusan. Kriteria pemilihan sumber meliputi relevansi dengan topik strategi pengambilan keputusan, publikasi dalam jurnal terakreditasi atau penerbit yang diakui, serta tahun publikasi, dengan fokus pada penelitian yang diterbitkan dalam sepuluh tahun terakhir. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa informasi yang digunakan adalah terkini dan dapat diandalkan. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif, penelitian ini bertujuan untuk memahami secara mendalam konteks, makna, dan implikasi dari strategi-strategi tersebut.

Hasil dan Pembahasan

A. Pengertian Umum Strategi Pengambilan Keputusan

Dalam suatu organisasi ataupun perusahaan sudah sewajarnya jika dihadapkan pada sebuah masalah. Bahkan dalam kehidupan perseorangan masalah pun sering muncul. Permasalahan yang terjadi memang sudah sewajarnya ada dan organisasi ataupun perusahaan tersebut harus bisa menyelesaikan permasalah yang sedang mereka hadapi. Adapun dalam menyelesaikan masalah tidak bisa serta merta mengambil keputusan begitu saja, harus mengatur strategi agar keputusan yang diambil tidak berakibat buruk pada

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 9 No 12 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

akhirnya. Bagaimana strategi dalam mengambil keputusan yang baik? Pertanyaan ini pasti banyak ditanyakan terutama oleh para pengambil keputusan dalam organisasi atau perusahaan karena apabila keputusan yang diambil kurang relevan atau *akseptable* maka organisasi atau perusahaan akan mendapatkan dampak buruk seperti kehilangan pelanggan atau semacamnya, oleh karena itu seorang pemimpin harus menguasai berbagai strategi dalam mengambil keputusan.

Secara umum pengertian strategi adalah istilah yang berasa dari bahasa Yunani *strategia* yang berarti *the art of general* atau bisa juga diartikan sebagai seni yang digunakan oleh pemimpin. Jika dilihat dari sisi lain, strategi adalah cara yang diambil seseorang untuk mencapai tujuannya. Strategi adalah hal krusial dalam perusahaan karena digunakan untuk mendukung keputusan manajemen tingkat atas dalam mengatur sumber daya. Adapun pengambilan keputusan ialah cara yang digunakan seseorang untuk memilih dari beberapa alternatif yang dapat menyelesaikan permasalahan, sedangkan secara bahasa pengambilan keputusan berasal dari bahasa Inggris yaitu *decision maker,* kata ini awalnya berasal dari *decision* yang berarti keputusan dan yang berarti membuat (Echols & Shadily, 1990). Dalam bahasa Latin, *decision* berasal dari *prefik de* yang berarti off dan kata *caedo* yang berarti to cut. Jika diambil kesimpulan maka *desicion* adalah proses *kognitif cut off* yang digunakan untuk memilih alternatif yang mungkin (Rohaety, 2010, p. 150).

Dari penjelasan di atas diketahui bahwa pengambilan keputusan adalah proses memilih dari berbagai alternatif-alternatif. Definisi ini memiliki 3 makna utama, yaitu (1) Adanya logika atau pertimbangan dalam memilih (2) Ada beberapa alternatif yang harus dipilih (3) Ada tujuan yang ingin dicapai dan keputusan itu makin mendekat dengan tujuan tersebut (Stoner & Winkel, 1993). Maka dari itu peran pengambil keputusan adalah peran yang penting karena menyangkut tujuan masa depan dari sebuah organisasi atau perusahaan.

B. Faktor-faktor dalam Strategi Pengambilan Keputusan

Pengambil keputusan adalah orang yang mampu mengambil keputusan secara kompleks dan dapat diterima oleh banyak pihak. Dalam perusahaan umumnya pengambil keputusan dipegang oleh manajer tertinggi atau orang dengan kedudukan setingkat, keputusan ini juga yang nantinya akan menentukan arah tujuan dari organisasi atau perusahaan. Misalnya dalam perusahaan seorang manager harus memutuskan apakah harus mengurangi jumlah karyawan atau tidak atau bagaiamana perusahaan akan mempromosin *campaign* mereka dan seterusnya. Dari sini terlihat bahwa pengambilan keputusan adalah hal yang penting sehingga para pengambil keputusan harus memiliki pemahaman yang baik tentang strategi pengambilan keputusan yang baik. Lantas, apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi dalam strategi pengambilan keputusan?

1. Mengendalikan Emosi

Dalam buku yang berjudul *"Wharton on Making Decisions"* dijelaskan bahwa semakin penting keputusan yang diambil, maka seseorang akan semakin emosional. Akan tetapi, dalam kondisi tersebut seseorang harus bersikap lebih logis dan rasional karena keputusan yang diambil akan menentukan tujuan yang akan diambil di masa depan.

Dapat dicontohkan misalnya saingan usaha kita mencoreng nama baik perusahaan dengan menjelekkan produk yang kita jual, kemudian kita ikut menjelekkan produk lawan. Hal ini bukannya menyelesaikan masalah, tapi malah memperpanjang masalah dan mengubahnya menjadi masalah yang serius.

2. Menyaring Informasi

Jika dilihat dari makna strategi pengambilan keputusan dapat diketahui bahwa setiap keputusan yang diambil bukan hanya berpengaruh pada diri sendiri, tapi juga untuk kepentingan orang banyak, terlebih lagi pada organisasi atau perusahaan, keputusan yang diambil pastinya akan berpengaruh pada tujuan organisasi atau perusahaan tersebut. Untuk itu perlu dilakukan penyaringan

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 9 No 12 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

informasi agar keputusan yang diambil nantinya tidak membawa dampak buruk. Adapaun dasar dalam penyaringan informasi yaitu:

- Apakah keputusan yang diambil dapat berpengaruh kepada diri sendiri dan keluarga secara moral, positif dan etis?
- Apakah keputusan yang diambil untik membantu bisnis dan rencana perkembangan?
- Apakah keputusan yang diambil akan memberikan manfaat untuk para karyawan di perusahaan?

Berdasarkan sistem penyaringan informasi tersebut maka keputusan yang diambil akan akseptable karena bukan hanya berasal dari satu sudut pandang saja, tapi juga melakukan analisis dari berbagai perspektif.

3. Berbuat Bijaksana

Dalam proses pengambilan keputusan, para pengambil keputusan atau pemimpin organisasi maupun perusahaan harus mampu bersikap bijak, sebab dengan bertindak bijaksana sebuah keputusan akan membawa hasil yang memuaskan. Mengingat tiap-tiap keputusan yang dibuat oleh para pengambil keputusan akan berimbas pada banyak orang terutama karyawan maka sikap bijak sudah seharusnya diterapkan agar keputusan yang diambil tidak membawa hasil yang kurang baik. Dalam hal ini, sikap bijak juga bisa membawa pengaruh baik apabila pengambil keputusan melakukan kesalahan dalam memutuskan sebuah kebijakan, sebab dengan sikap bijak orang akan menganggap kesalahan sebagai pembelajaran sehingga dimasa mendatang pengambil keputusan dapat mengelola pilihan-pilihan yang buruk menjadi lebih baik.

4. Tanamkan Kepercayaan

Kesuksesan dalam berbisnis bersumber dari seseorang yang tahu secara detail tujuan dari usaha yang dia bangun. Akan tetapi, bukan hanya itu saja, kesuksesan juga berasal dari seseorang yang menyelesaikan permasalahan tanpa keraguan, karena keraguan dapat membuat para pengambil keputusan lebih mudah mengalami kegagalan di tengah jalan. Maka dari itu perlu dibangun kepercayaan dan pola pikir yang kuat agar dapat membuat keputusan yang baik tanpa goyah dengan alternatif lain.

5. Berpikir Rasional

Pada penjelasan di atas sudah dijelaskan bahwa seseorang harus bisa mengendalikan emosi agar bisa mengambil keputusan dengan baik. Hal ini karena para pengambil keputusan harus mengedepankan sikap rasional dan logis agar tidak bertindak secara sembrono. Dengan berpikir rasional para pengambil keputusan juga bisa lebih berhati-hati dalam mempertimbangkan alternatif yang akan ia putuskan sebagai jalan dalam menyelesaikan masalah, selain itu ia juga bisa lebih mempertimbangkan prespektif orang lain yang pastinya lebih berpengalaman.

6. Pendekatan Holistik

Hal lain yang bisa menjadi faktor penentu dalam strategi pengambilan keputusan adalah menggunakan pendekatan holistik. Ada poin-poin yang harus diperhatikan dalam pendekatan Holistic Desicion Making diantaranya, yaitu:

- Memperjelas sesuatu yang benar-benar diperlukan dan apa manfaatnya bagi perusahaan.
- Mencari saran agar pendekatan bisa berlaku secara konsisten dalam membuat keputusan.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 9 No 12 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

- Menggunakan pedoman yang berlaku dalam pengambilan keputusan dan tidak memperdulikan hal-hal yang tidak diperlukan untuk menyelesaikan masalah.

Strategi pengambilan keputusan terkadang bisa sederhana ataupun kompleks tergantung dari seberapa besar masalah yang dihadapi. Namun faktor-faktor di atas jelas perlu diperhatikan agar keputusan yang diambil tidak salah dan menghasilkan akhir yang kurang baik.

C. Keputusan Strategis Bagi Perusahaan

Keputusan yang baik akan membawa dampak yang signifikan bagi perusahaan, selain itu hal ini nantinya akan membawa pengaruh bagi kegiatan dan kinerja perusahaan. Begitu pun sebaliknya keputusan yang dibuat dengan terburu-buru bisa membawa akibat buruk bagi perusahaan. Maka sebaiknya keputusan tertinggi pada perusahaan dibuat oleh para pengambil keputusan yang memiliki kompetisi di bidangnya sehingga diharapkan keputusan yang diambil adalah keputusan yang terbaik diantara beberapa alternatif.

Beberapa alasan yang mendasari mengapa perusahaan harus memiliki strategi pengambilan keputusan selain karena pengambilan keputusan juga menjadi penentu tujuan perusahaan adalah karena perusahaan ingin memiliki nilai kompetensi berdaya saing di pasar produknya. Bukan tidak mungkin jika perusahaan yang tidak memiliki strategi pengambilan keputusan akan kalah dari kompetitornya. Maka tidak heran jika strategi pengambilan keputusan menjadi hal penting yang harus dimiliki oleh para pengambil keputusan.

D. Tahap-Tahap Pengambilan Keputusan

Keputusan yang diambil tidak serta-merta muncul begitu saja, ada tahap-tahap yang ditempuh oleh para pengambil keputusan untuk mengambil keputusan terbaik. Menurut Gibson dkk (1992), proses pengambilan keputusan melalui tujuh tahap, yang meliputi penetapan tujuan dan sasaran tertentu, pengukuran hasil, identifikasi masalah, pengembangan alternatif, penentuan alternatif, pemilihan alternatif, implementasi, pengendalian dan evaluasi keputusan.

Langkah awal yang harus ditempuh dalam mengambil keputusan adalah menetapkan tujuan dan sasaran yang jelas kemudian menilai hasilnya. Gibson dkk (1992) mengatakan menetapkan tujuan dan sasaran di setiap area sangat penting untuk pengembangan organisasi. Tujuan yang jelas akan mempengaruhi strategi dan keputusan yang akan diambil, maka dari itu penting bagi perusahaan maupun organisasi untuk menetap tujuan yang jelas sejak awal.

Kemudian ada identifikasi masalah, sebelum mengambil keputusan seseorang harus dengan jelas memahi apa masalah yang sedang ia hadapi saat ini. Dalam hal ini, tujuan dan sasaran yang sudah dibentuk dapat membantu dalam mengidentifikasian masalah sebab alternatif penyelesaian masalah erat kaitannya dengan tujuan dan sasaran perusahaan di masa depan. Permasalah sendiri dapat muncul karena tujuan yang terlalu ambisius atau harapan yang tidak realistis sehingga perlu alternatif yang konsisten dengan tujuan tersebut (Gibson, 1992).

Setelah mengidentifikasi masalah, kemudian akan memasuki tahap pengembangan alternatif atau solusi. Pada fase ini seseorang akan menemukan dan mengembangkan berbagai alternatif yang bisa menjadi solusi dari masalah yang ia hadapi. Dalam mengembangkan alternatif seseorang akan perlu menganalisis lingkungan intenal maupun eksternal, kemudian mempertimbangkan berbagai alternatif yang ada, menilai hasil potensial, sebelum akhirnya mengambil solusi optimal (Gibson, 1992).

Selanjutnya alternatif-alternatif yang telah ditemukan akan dinilai dan evaluasi secara cermat dan dibandingkan dengan tujuan awal yang sudah sejak awal ditentukan. Evaluasi ini dilakukan dengan tujuan untuk memilih alternatif terbaik sehingga meminimalisir kerugian yang mungkin terjadi. Dalam hal ini kepastian, resiko, dan ketidakpastian terkait hasil dari alternatif-alternatif yang telah ditemukan juga dipertimbangkan (Gibson, 1992).

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 9 No 12 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Pada langkah selanjutnya, seseorang akan memilih dari alternatif yang telah dievaluasi. Alternatif yang dipilih adalah alternatif yang nantinya paling mungkin untuk mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditentukan di awal. Pada tahap ini seseorang harus memastikan alternatif yang mereka pilih secara efektif menyelesaikan masalah dengan hasil yang paling menguntungkan dan dapat dilaksanakan secara efisien (Gibson, 1992).

Setelah memutuskan alternatif yang dipilih, tahap selanjutnya adalah mengimplementasikan keputusan. Di sini, organisasi atau perusahaan dituntut harus secara efektif dan efisien menerapkan alternatif yang dipilih untuk mencapai tujuan yang ditentukan, sebab keberhasilan dari suatu keputusan bergantung pada implementasi yang tepat, yang memerlukan partisipasi aktif dan pelatihan seluruh anggota organisasi (Gibson, 1992).

Langkah terakhir dan terpenting adalah evaluasi dan pengendalian. Hal ini dilakukan untuk mengukur efektivitas dari keputusan yang telah dibuat, membandingkan hasil aktual dengan hasil yang telah direncanakan sehingga bisa menentukan seberapa berhasilkah keputusan yang telah dibuat. Pengendalian dan evaluasi sangat penting untuk memastikan bahwa hasil aktual selaras dengan hasil yang direncanakan (Gibson, 1992).

Suatu keputusan dikatakan berhasil berdasarkan beberapa pertimbangan penting seperti, penilaian potensi konsekuensi secara akurat, penghitungan hasil secara akurat dan penyelarasan tujuan dengan tepat. Pengambil keputusan harus memiliki kemampuan yang baik agar bisa mendapat hasil yang baik pula. Tahap-tahap dalam pengambilan keputusan di atas bisa diimplementasikan oleh para pengambil keputusan dengan menyesuaikan tujuan dari organisasi atau perusahaan masing-masing.

E. Gaya dalam Pengambilan Keputusan

Dalam pengambilan keputusan ternyata tidak hanya dipengaruhi oleh faktor-faktor tertentu, tapi juga bergantung dari gaya para pengambil keputusan. Berikut gaya yang umum dimiliki para pengambil keputusan:

1. **Gaya Direktif**
   Pengambil keputusan dengan gaya direktif cenderung memiliki toleransi yang rendah terhadap ambiguitas dan berorientasi pada tugas dan masalah teknis. Para pengambil keptusan ini cenderung memecahkan masalah dengan cara yang lebih efisien, berdasarkan protokol, pragmatis, dan sistematis. Mereka cenderung berorientasi pada tindakan dan fokus pada jangka pendek.

2. **Gaya Analitis**
   Pengambil keputusan dengan gaya analitis cenderung memiliki toleransi yang tinggi terhadap ambiguitas ssrya orientasi tugas dan teknologi yang kuat. Sebab mereka adalah tipe orang yang suka menganalisis situasi, senang mengevaluasi informasi lebih lanjut dan alternatif dari pengambil kebijakan. Mereka mungkin akan membutuhkan waktu lama dalam membuat keputusan, namun mereka adalah orang yang sigap dalam merespon situasi baru atau yang tidak pasti.

3. **Gaya Konseptual**
   Pengambil keputusan dengan gaya konseptual cenderung memiliki toleransi tinggi terhadap ambiguitas, merupakan orang yang kuat dan memperhatikan lingkungan sosialnya. Mereka orang yang terbuka dalam memecahkan masalah dan mempertahankan banyak pilihan untuk masa depan yang tidak pasti. Mereka akan banyak meminta pendapat dari orang lain dan cenderung mengandalkan intusi dalam mengambil keputusan, mereka juga cenderung pandai dalam menangani resiko dan menemukan solusi kreatif terhadap masalah.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 9 No 12 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

4. Gaya Perilaku

Pengambil keputusan dengan gaya perilaku cenderung memiliki toleransi yang rendah terhadap ambiguitas dan dicirikan oleh orang-orang yang kuat dan peduli pada lingkungan sosial. Pengambil keputusan dengan gaya ini cenderung berkerja dengan baik bersama orang lain dan lebih memilih situasi terbuka ketika bertukar ide. Mereka cenderung terbuka terhadap saran dan ramah, serta cenderung lebih menyukai informasi vertikal. Mereka cenderung menghindari konflik dan sangat memperhatikan kesejahteraan orang lain. Akibatnya pengambil keputusan sulit mengatakan 'tidak' dan cenderung tidak tegas.

Jika dilihat berdasarkan penelitian, gaya seseorang dalam mengambil keputusan dominan menggunakan gaya ganda. Manajer biasanya menggunakan dua atau tiga gaya dalam pengambilan keputusan, namun preferensi ini dapat bervariasi berdasarkan sifat pekerjaan, tingkat posisi, dan budaya organisasi. Menganalisis gaya pengambilan keputusan memungkinkan identifikasi kekuatan dan kelemahan pengambi keputusan. Misalnya, pengambil keputusan analitis dikenal cepat dalam mengambil keputusan, namun mereka cenderung menggunakan pendekatan otokratis. Di sisi lain, pengambil keputusan konseptual biasanya menunjukkan inovasi dan kemauan mengambil risiko, namun mereka mungkin menunjukkan keragu-raguan. Konsep ini menjelaskan mengapa manajer berbeda bisa mengambil keputusan yang berbeda meskipun menghadapi masalah yang sama.

F. Strategi Menyusun Keputusan

Pengambilan keputusan adalah pekerjaan penting yang memerlukan keahlian dan strategi di bidangnya. Hal ini karena tidak sembarang orang yang mampu melakukannya, sebab diperlukan kecepatan dan ketepatan dalam mengambil keputusan agar masalah bisa segera teratasi dengan baik.

Penyusunan strategi dalam konteks manajemen strategis sangat penting diimplementasikan bagi perusahaan terutama dalam tujuan bisnis. Untuk mencapau tujuan tersebut tentunya membutuhkan keahlian, konsistensi, serta perencanaan yang mumpuni. Melalui penyusunan strategi ini, perusahaan diharapkan lebih bijak dalam memutuskan kebijakan sesuai dengan visi dan misi yang sudah dibuat. Langkah-langkah kongkrit dalam penyusunan strategi diantaranya:

1. Menentukan berbagai jenis kegiatan bisnis dan harapan perusahaan untuk ke depannya.
2. Melaksanakan tujuan berupa visi dan misi perusahaan dalam mengambil keputusan strategis yang terukur.
3. Membuat keputusan berdasarkan strategi dalam mencapai tujuan perusahaan.
4. Menjalankan berbagai keputusan secara praktis dan efektif atas strategi yang dipilih.
5. Melakukan evalusi terhadap kinerja, penyesuaian terhadap arah dan tujuan perusahaan.

Keputusan strategis tidak serta-merta dibuat, tapi dievalusi dari berbagai masukan dan apa tujuan dari perusahaan. Maka dari itu perusahaan memerlukan klasifikasi dalam menentukan tujuan melalui strategi seperti pada gambar di bawah.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 9 No 12 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

Dari gambar di atas, dapat dilihat bahwa contoh konkrit dalam perusahaan, yaitu mulai dari menetapkan tujuan tahunan, menetapkan kebijakan, rencana kerja perusahaan, mendayaguna sistem informasi, menghubungkan kompensasi dengan perfomance perusahaan dan realisasikan sesuai dengan pedoman perusahaan.

Dalam sebuah perusahaan tentunya terdapat perencanaan atau strategi yang dibuat untuk mencapai tujuan. Hal ini membuat tiap-tiap keputusan dalam perusahaan harus menghasilkan hasil yang strategis, tapi hal yang perlu diperhatikan adalah tingkatan dalam pengambilan keputusan. Ada beberapa tingkatan dalam pengambilan keputusan yaitu tingkatan korporasi, tingkat bisnis dan tingkat fungsional. Adapun penjelasan dari tingkatan tersebut adalah:

1. Strategi Korporasi yaitu strategi yang dilakukan oleh perusahaan dalam kepemilikan saham lebih dari perusahaan lainnya atau yang umum dikenal dengan holding company.
2. Strategi Bisnis Multi Divisi yaitu strategi yang terjadi di tingkat divisi atau unit bisnis, strategi ini biasanya menekankan kepada psrbaikan kondisi persaingan produk atau jasa dengan segmen pasar tertentu.
3. Strategi Fungsional yaitu strategi perusahaan untuk mengoptimalkan sumber daya perusahaan dalam memberikan nilai terbaik bagi konsumen.

G. Metode Strategi Pengambilan Keputusan

Tantangan dalam pengambilan keputusan adalah para pengambil keputusan harus bisa membuat keputusan secara cepat dan tepat karena terdesak kondisi. Kondisi ini bisa membawa dua kemungkinan yaitu keputusan yang diambil secara cepat namun hasilnya kurang baik atau keputusan yang diambil secara cepat dan dapat menghasilkan hasil yang tepat. Akan tetapi, di samping itu hal terpenting yang harus dimiliki para pengambil keputusan adalah sikap tegas dalam memberi kepastian sehingga para karyawan atau anggota tidak merasa bingung.

Dari banyak kasus pengambilan keputusan, umumnya para pengambil keputusan akan menggunakan metode SWOT untuk menyelesaikan masalah. Metode ini digunakan karena bisa mengukur kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman yang mungkin dihadapi oleh perusahaan. Metode ini banyak digunakan karena memang merupakan metode yang relatif sederhana dan mudah diterapkan dalam berbagai perusahaan. Berikut adalah penjelasan tentang analisis SWOT dalam perusahaan.

1. Strengths atau analisis kekuatan adalah analisis mengenai kekuatan-kekuatan pada perusahaannya dibandingkan dengan perusahaan lain. Bukan hanya kekuatan itu, strengths dapat digunakan untuk menganalisa bagaimana cara perusahaan mempertahankan eksistensinya.

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 9 No 12 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

2. Weaknesses atau analisis kelemahan adalah analisis yang berfungsi untuk memprediksi kelemahan-kelemahan dari perusahaan yang belum bisa diatasi.
3. Theats atau analisis ancaman adalah analisis yang berfungsi untuk menganalisa sumber ancaman yang mungkin timbul dan membawa dampak negatif bagi perusahaan.
4. Opportunities atau analisis terhadap potensi adalah analisis yang berfungsi untuk menggali potensi perusahaan di masa depan dan membuat alternatif bagaimana cara mencapainya.

Kenyataannya analisis SWOT dapat memberikan dampak positif dari perusahaan dan metode yang sudah umum diterapkan untuk mengatasi masalah dan mengambil keputusan. Maka sudah umum bari para pengambil keputusan untuk memiliki kemampuan analisis SWOT guna menyelesaikan masalah dalam perusahaan atau organisasi.

H. Studi Kasus Pengambilan Keputusan dalam Perusahaan

PT. Dua Zamrud Khatulistiwa adalah perusahaan pengekspor vanila beans dari Indonesia yang sudah berdiri sejak tahun 2020. Perusahaan ini sudah berhasil melakukan ekspor ke berbagai negara seperti Filipina, Taiwan dan juga negara tetangga yaitu Malaysia. Baru-baru ini PT. Dua Zamrud Khatulistiwa ingin memperluas pasar mereka dengan mencoba untuk menjalin kontrak kerja sama dengan salah satu perusahaan manufaktur di Amerika Serikat yang fokus utamanya dalam pembuatan *ice cream gelato*. Mengingat pasar Amerika yang cenderung menyukai produk berbahan alami, jelas ini bisa menjadi kesempatan bagi PT. Dua Zamrud Khatulistiwa.

Akan tetapi, untuk berhasil masuk ke pasar Amerika, PT. Dua Zamrud Khatulistiwa harus bisa memastikan bahwa vanila beans yang mereka tawarkan memiliki standar dan kualitas yang tinggi, sebab masyarakat Amerika yang memang memiliki standar kualitas tinggi. Untuk itu PT. Dua Zamrud Khatulistiwa harus mempersiapkan atau memilih vanila beans terbaik yang bisa mereka pasarkan di Amerika.

Menggunakan metode Technique for Order of Preference by Similarity (TOPSIS) diketahui bahwa pemasok "Golden Cakrawala" memiliki skor preferensi tertinggi yaitu (2,06) sehingga pemasok ini yang paling mungkin untuk dikirim ke Amerika, selanjutnya diikuti oleh "Berkah Alam" yang memiliki skor (0,21) dan terakhir adalah "Sortasi & Prosesor" yang memiliki skor (-0,70).

Berdasarkan data yang ditunjukkan sudah jelas bahwa PT. Dua Zamrud Khatulistiwa akan memilih "Golden Cakrawala" sebagai pemasok yang akan dikirim ke Amerika jika mereka ingin menembus pasar, mengingat tingginya standar dari pasar Amerika sendiri.

Kesimpulan

Sudah jelas bahwa pengambilan keputusan adalah hal yang penting bagi perusahaan karena bukan hanya bertujuan untuk menyelesaikan masalah, tapi juga berpengaruh untuk masa depan perusahaan, maka dari itu para pengambil keputusan harus memiliki pemahaman dan strategi yang baik agar tidak salah langkah. Maka dari itu, dalam mengambil keputusan orang harus bisa berpikir rasional sehingga bisa menyaring informasi dengan baik, bukan malah terbawa emosi sehingga mengambil keputusan secara terburu-buru.

Keputusan yang baik jelas akan membawa dampak signifikan bagi perusahaan, makalangkah-langkah seperti penetapan tujuan dan sasaran tertentu, pengukuran hasil, identifikasi masalah, pengembangan alternatif, penentuan alternatif, pemilihan alternatif, implementasi, pengendalian dan evaluasi keputusan harus diperhatikan dengan baik. Umumnya, para pengambil keputusan akan menggunakan metode SWOT untuk memilih alternatif terbaik mereka karena memang metode ini adalah metode yang sudah umum dipakai dan memiliki tingkat fleksibilitas yang tinggi sehingga bisa digunakan dalam berbagai tantangan.

Mengambil keputusan bukan hanya dilakukan oleh para pengambil keputusan, tapi juga perseorangan maka diharapkan dengan ini strategi dalam pengambilan keputusan bisa

MUSYTARI
ISSN : 3025-9495
Neraca Manajemen, Ekonomi
Vol 9 No 12 Tahun 2024
Prefix DOI : 10.8734/mnmae.v1i2.359

dipelajari dan diadaptasi dalam berbagai masalah sehingga baik organisasi atau perseorangan dapat memberikan keputusan yang tepat terkait masalah yang mereka hadapi.

Daftar Pustaka

Pebrianti, Tutik., dkk. (2024). *Buku Ajar Teori Pengambilan Keputusan.* Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.

Muktamar, Ahmad., dkk. (2023). Proses Pengambilan Keputusan dalam Manajemen. *Journal of International Multidisiplinary Research,* 2(3), 25-28.

Dwianggara, Ferdiansyah, D, M., (2024). Strategi Pengambilan Keputusan dalam Pemilihan Pemasok Vanilla Beans untuk Persiapan Ekspor ke Amerika Serikat. *Multidisiplinary Journal,* 2(10), 231-233.

Lestari, Sevi. (2024). Strategi Pengambilan Keputusan dalam Kepemilikan Islam. *Jurnal Wahana Pendidikan,* 11(2), 284.