



IDENTIFIKASI & PERUMUSAN MASALAH DALAM TEKNIK PENGAMBILAN KEPUTUSAN BISNIS

Sesi 2

Mata Kuliah Teknik Pengambilan Keputusan

Eling Wening Pangestu, S.I.Kom., M.A.

TUJUAN PEMBELAJARAN

1

Memahami konsep
identifikasi masalah
dalam konteks bisnis.

2

Mengetahui langkah-
langkah dalam
merumuskan masalah.

3

Mengaplikasikan
teknik-teknik
pengambilan keputusan
berbasis masalah.



PENGERTIAN IDENTIFIKASI MASALAH

Identifikasi masalah adalah proses mengenali dan menentukan masalah yang perlu dipecahkan untuk mencapai tujuan bisnis yang spesifik.

Mendefinisikan masalah adalah langkah pertama dan paling penting dalam proses pengambilan keputusan. Masalah yang tidak didefinisikan dengan baik dapat menyebabkan kesalahan dan kesimpulan yang salah.

PENTINGNYA DEFINISI MASALAH

Identifikasi masalah yang efektif memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih baik dan lebih terinformasi, yang pada akhirnya menghemat waktu dan sumber daya sekaligus meningkatkan proses bisnis secara keseluruhan.



John Doe

Management



MANAJEMEN

Keputusan yang didasarkan pada masalah yang terdefinisi dengan baik akan memberikan hasil yang positif dan sukses dalam jangka panjang.



KEJELASAN TUJUAN

Definisi masalah yang efektif adalah dasar dari pengambilan keputusan yang sukses dan, pada akhirnya, implementasi solusi yang efektif.



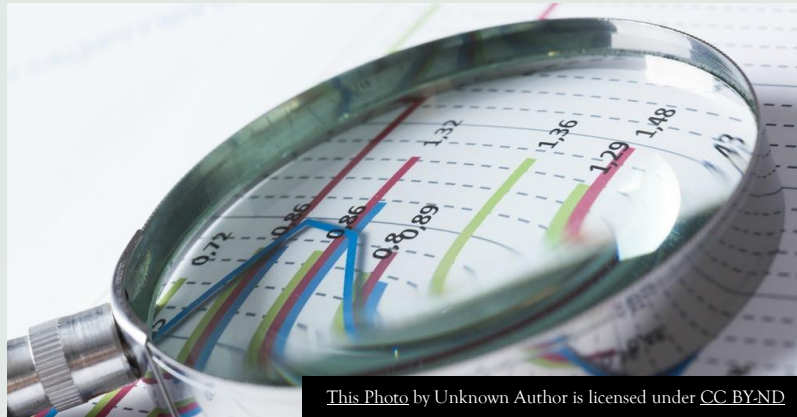
STRATEGI YANG SELARAS

Mengidentifikasi masalah yang tepat untuk dipecahkan adalah batu loncatan untuk mencapai tujuan bisnis dan bergerak ke arah yang benar untuk pertumbuhan dan kesuksesan.



DAMPAK KEPUTUSAN

Kejelasan dalam definisi masalah juga membantu dalam menetapkan tonggak bisnis yang realistis dan dapat dicapai, sehingga memungkinkan perencanaan jangka panjang dan manajemen sumber daya yang lebih baik.



TEKNIK PENGAMBILAN KEPUTUSAN

- **Analisis SWOT:**

Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats

- **Analisis Cost-Benefit:**

Perbandingan antara biaya dan manfaat

- **Model Pengambilan Keputusan:**

Keputusan berbasis data

LANGKAH- LANGKAH IDENTIFIKASI MASALAH

Mengumpulkan Informasi

- Survei dan wawancara
- Data laporan keuangan

Menganalisis Data

- Identifikasi pola dan anomali

Mendefinisikan Masalah

- Menentukan gejala dan akar penyebab

MEDEFINISIKAN MASALAH

Mendefinisikan masalah secara objektif dan dengan data pendukung sangat penting untuk memungkinkan proses pengambilan keputusan yang efektif.

Definisi masalah yang tidak ambigu memberikan pemahaman yang jelas tentang masalah yang sedang dihadapi, menghindari kebingungan yang mungkin timbul pada tahap-tahap selanjutnya dalam proses pengambilan keputusan.



MEMPERTIMBANG KAN ALTERNATIF

Masalah yang terdefinisi dengan baik akan membuka jalan untuk mengevaluasi dan mengidentifikasi solusi yang mungkin untuk masalah tersebut secara efektif.



Memastikan bahwa masalah yang tepat sedang ditangani sangat penting untuk mencegah pemborosan waktu, uang, dan sumber daya berharga lainnya.



KEPUTUSAN BERDASARKAN INFORMASI

Keputusan yang Berakar pada Kejelasan

Bisnis yang menguasai keterampilan identifikasi masalah sering kali mengalami pengambilan keputusan yang lebih baik dan lebih terinformasi, yang mengarah pada peningkatan kinerja secara keseluruhan.

Identifikasi masalah yang efektif adalah langkah pertama untuk menyingkirkan elemen-elemen yang tidak perlu dan tidak berdampak dalam proses pengambilan keputusan, sehingga memungkinkan alokasi sumber daya yang lebih baik dan proses yang lebih terfokus dan efisien.

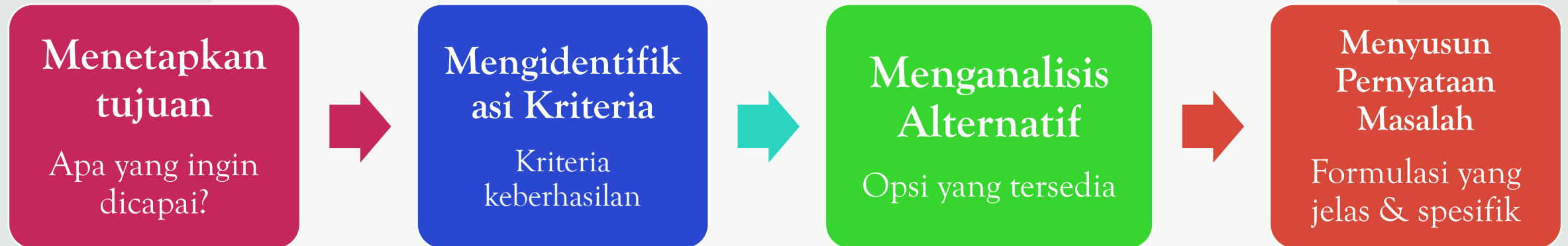
Ketika masalah didefinisikan dengan jelas, keputusan yang diambil akan lebih mungkin menjadi keputusan yang tepat, yang berkontribusi pada pencapaian tujuan bisnis.



PENGERTIAN PERUMUSAN MASALAH

- Perumusan masalah adalah proses mendefinisikan masalah secara jelas dan spesifik untuk memudahkan menemukan masalah kemudian menentukan keputusan yang diambil untuk menyelesaikan masalah.

LANGKAH-LANGKAH PERUMUSAN MASALAH





Dengan mahir dalam mengidentifikasi masalah, perusahaan dapat memastikan bahwa setiap keputusan yang diambil merupakan langkah ke arah yang benar, membawa mereka lebih dekat ke tujuan jangka panjang.

Michael Gladwell

Memiliki lebih dari 50 cabang di berbagai kota besar di Indonesia.

• Dikenal dengan produk berkualitas tinggi dan harga terjangkau.



STUDI KASUS: PENURUNAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN RETAIL XYZ

Latar belakang perusahaan

Perusahaan retail yang bergerak di bidang pakaian dan aksesoris.

Memiliki lebih dari 50 cabang di berbagai kota besar di Indonesia.

Dikenal dengan produk berkualitas tinggi dan harga terjangkau.

Gejala yang Teridentifikasi

Penurunan penjualan sebesar 15% dalam 6 bulan terakhir.

Stok produk yang tidak terjual meningkat di gudang.

Keluhan pelanggan meningkat mengenai ketersediaan ukuran dan model terbaru.



STUDI KASUS: PENURUNAN PENJUALAN PADA PERUSAHAAN RETAIL XYZ

Proses Identifikasi Masalah

Langkah-langkah:

1. Mengumpulkan Informasi:

1. Melakukan survei kepuasan pelanggan.
2. Mengumpulkan data penjualan per bulan selama 12 bulan terakhir.
3. Wawancara dengan manajer cabang dan tim penjualan.

2. Menganalisis Data:

1. Menganalisis tren penjualan bulanan.
2. Membandingkan penjualan antar cabang.
3. Meninjau laporan stok barang dan feedback dari pelanggan.

3. Mendefinisikan Masalah:

1. Identifikasi gejala yang paling signifikan: penurunan penjualan dan peningkatan stok yang tidak terjual.
2. Menemukan pola dalam data yang mengarah ke penyebab potensial.

- **Hasil Analisis:**

1. Penurunan penjualan terutama terjadi pada segmen pakaian wanita.
2. Cabang-cabang di kota besar mengalami penurunan lebih signifikan dibandingkan cabang di kota kecil.
3. Stok barang yang tidak terjual didominasi oleh produk yang kurang inovatif dan model lama.

- **Akar Masalah:**

1. **Kurangnya Inovasi Produk:**

1. Produk-produk baru tidak sesuai dengan tren pasar.

2. **Distribusi yang Tidak Efektif:**

1. Pengelolaan stok yang kurang optimal menyebabkan kelebihan stok di beberapa cabang.

3. **Kurangnya Promosi dan Pemasaran:**

1. Promosi produk baru yang kurang gencar dan tidak tepat sasaran.

- **Pernyataan Masalah:** Bagaimana perusahaan XYZ dapat meningkatkan inovasi produk, mengoptimalkan distribusi, dan memperbaiki strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan dalam 6 bulan ke depan?



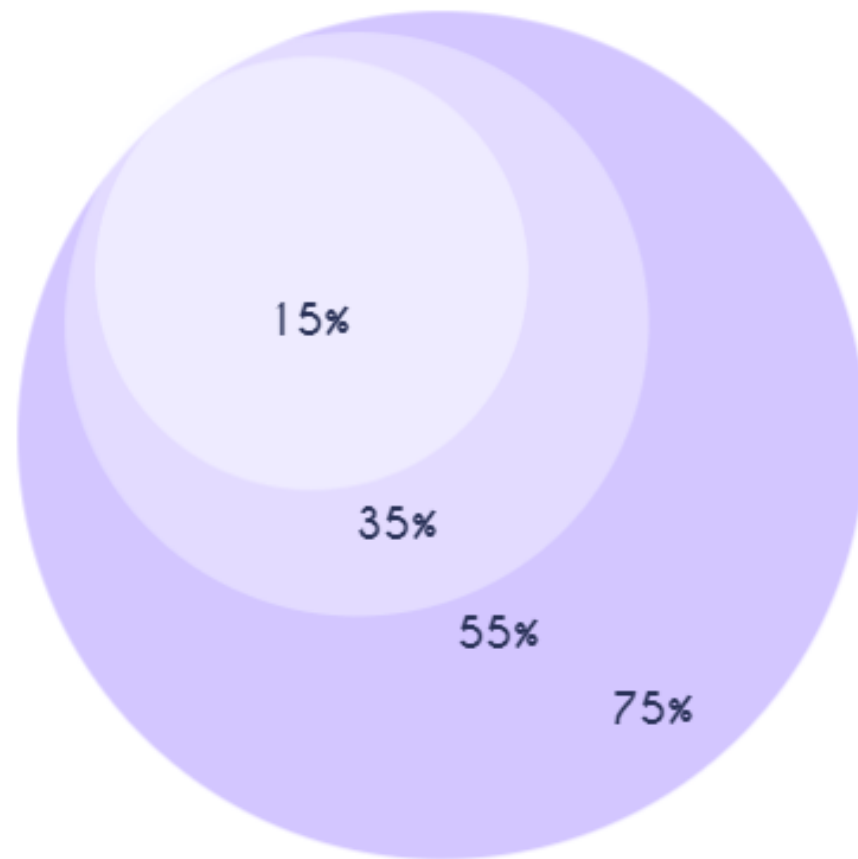
FUTURE

LEADERSHIP

Kemahiran dalam identifikasi masalah melengkapi bisnis untuk tidak hanya menangani masalah saat ini secara efektif, tetapi juga untuk mengantisipasi dan mencegah potensi masalah di masa depan.

LEADERSHIP

Kemahiran dalam identifikasi masalah adalah langkah pertama untuk membangun proses pengambilan keputusan yang kuat dan efektif dalam bisnis.



LEADERSHIP

Hal ini memungkinkan kemajuan bisnis yang berkelanjutan dan efektif, menjauhkannya dari potensi hambatan dan kemunduran dalam mencapai tujuannya.

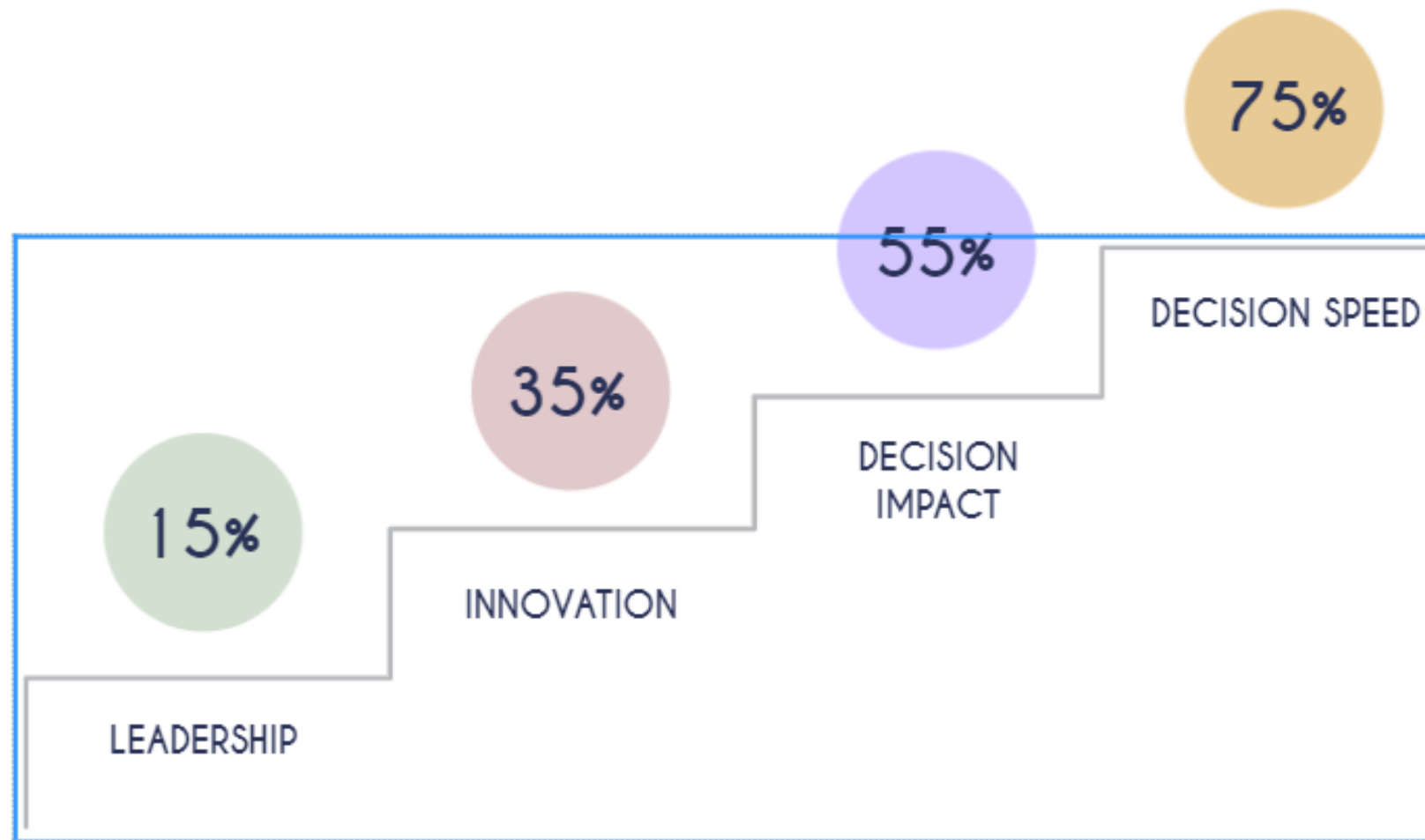
LEADERSHIP

Identifikasi masalah sejak dini dan pengambilan keputusan yang efektif dapat menghemat banyak waktu, uang, dan sumber daya dalam jangka panjang.



STRATEGI BERWIRAUSAHA

Bisnis yang cepat dan tegas dalam mengidentifikasi masalah dapat memperoleh keunggulan kompetitif yang signifikan di pasar dan mempersiapkan diri mereka untuk kesuksesan yang lebih besar dalam jangka panjang.



KESIMPULAN

1. Identifikasi masalah adalah langkah awal dalam pengambilan keputusan bisnis yang efektif.
2. Perumusan masalah membantu dalam menyusun strategi yang tepat untuk solusi.
3. Teknik pengambilan keputusan yang baik memerlukan data dan analisis yang akurat.

TUGAS

Tuliskan hasil diskusi dari pertanyaan ini

- **Pertanyaan Diskusi:**

1. Apakah ada faktor lain yang mungkin berkontribusi pada penurunan penjualan?
2. Bagaimana perusahaan dapat mengidentifikasi tren pasar secara lebih efektif?
3. Langkah apa yang bisa diambil untuk mengelola stok barang dengan lebih baik?

Kumpulkan di email elingpangestu@mail.ugm.ac.id

Maksimal tanggal 4 Juni 2024