

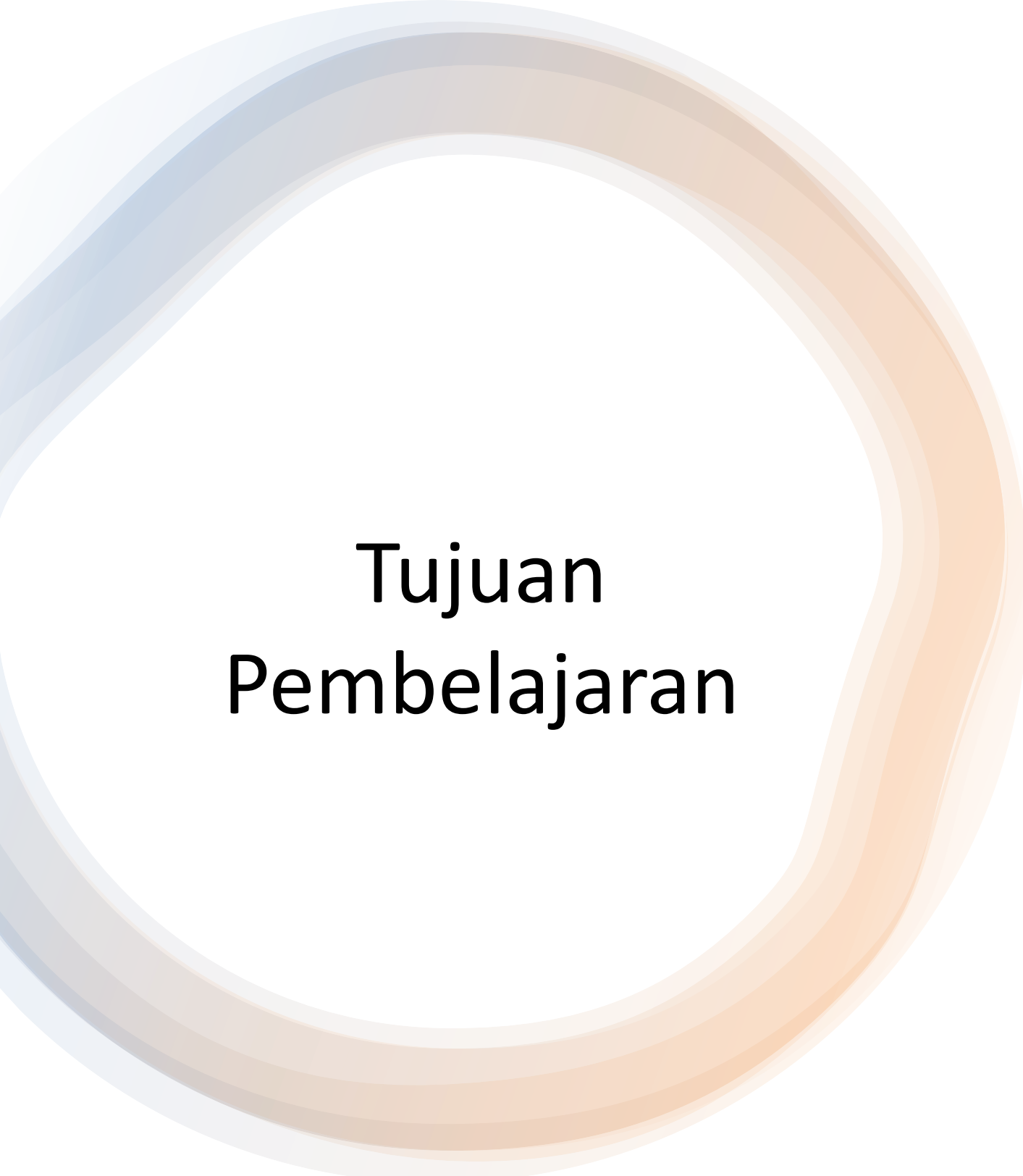
Model Pengambilan Keputusan: Rasional dan Perilaku

Pengambilan keputusan kelompok adalah proses di mana sekelompok individu bersama-sama membuat pilihan. Ini adalah aspek penting dalam berbagai konteks, termasuk bisnis, organisasi, dan bahkan kehidupan pribadi.



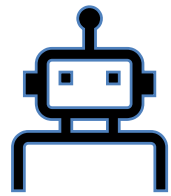
by **Eling Wening Pangestu, S.I.Kom., M.A.**





Tujuan Pembelajaran

1. Memahami konsep dasar model keputusan rasional dan perilaku.
2. Mengetahui karakteristik model keputusan rasional dan perilaku.
3. Mempelajari langkah-langkah dalam model keputusan rasional dan perilaku.
4. Mengaplikasikan model keputusan rasional dan perilaku dalam studi kasus.



Model Keputusan Rasional

Definisi:

- Model keputusan rasional adalah proses pengambilan keputusan yang didasarkan pada analisis logis dan sistematis dari semua alternatif dan konsekuensinya.

Karakteristik:

- Berdasarkan data dan informasi yang lengkap.
- Menggunakan analisis logis dan obyektif.
- Berfokus pada pencapaian tujuan optimal.

Model Keputusan Rasional



Model keputusan rasional mengasumsikan bahwa pembuat keputusan memiliki tujuan yang jelas, informasi lengkap, dan kemampuan untuk mengevaluasi pilihan secara objektif.

Model ini bertujuan untuk mencapai keputusan optimal dengan memaksimalkan hasil positif dan

Model Keputusan Rasional: Tahapan dan Contoh Penerapan

1

Identifikasi Masalah

Tahap ini melibatkan identifikasi masalah yang jelas dan spesifik. Pastikan masalah yang dihadapi dapat didefinisikan dengan baik agar dapat dicari solusi yang tepat.

2

Pengumpulan Informasi

Kumpulkan informasi yang relevan dan akurat untuk mendukung proses pengambilan keputusan. Gunakan berbagai sumber informasi, seperti data internal, penelitian pasar, dan pendapat ahli.

3

Pengembangan Alternatif

Kembangkan beberapa alternatif solusi untuk memecahkan masalah yang dihadapi. Pastikan setiap alternatif dapat dipertimbangkan secara objektif dan logis.

4

Evaluasi Alternatif

Evaluasi setiap alternatif berdasarkan kriteria yang telah ditentukan. Gunakan analisis biaya-manfaat, analisis SWOT, atau metode lain yang sesuai untuk menilai setiap alternatif.

5

Pemilihan Alternatif

Pilih alternatif terbaik berdasarkan analisis dan evaluasi yang telah dilakukan. Pertimbangkan faktor-faktor seperti risiko, dampak, dan jangka waktu untuk menentukan pilihan yang tepat.

Model Keputusan Perilaku: Definisi dan Asumsi

Model keputusan perilaku merupakan pendekatan yang lebih realistis dalam memahami proses pengambilan keputusan dalam kelompok. Model ini mengakui bahwa manusia tidak selalu rasional dan sering kali dipengaruhi oleh faktor-faktor psikologis, sosial, dan emosional.

1

Pendekatan Psikologis

Melihat proses kognitif, motivasi, dan persepsi individu.

2

Faktor-Faktor Sosial

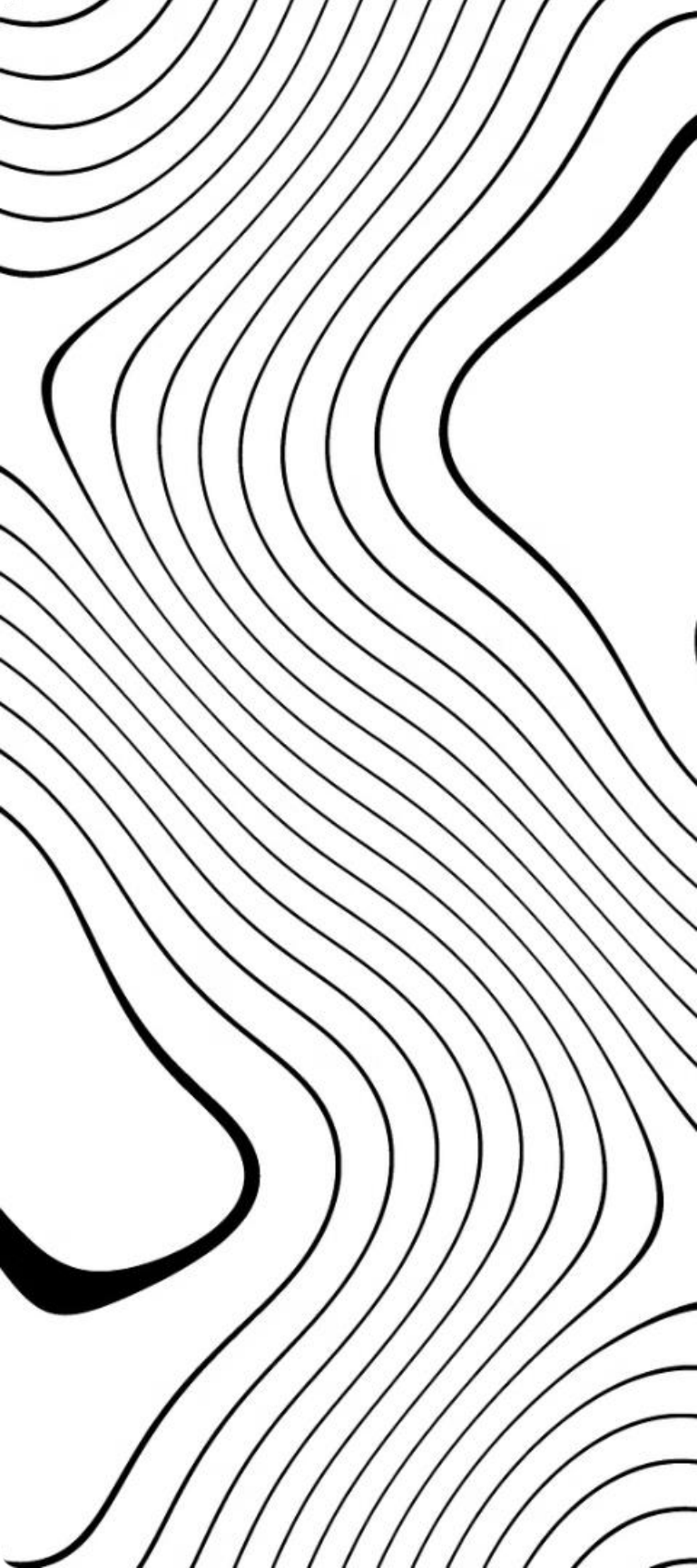
Menekankan pengaruh norma kelompok, budaya organisasi, dan dinamika interpersonal.

3

Emosi dan Intuisi

Mengakui peran emosi dan intuisi dalam pengambilan keputusan.

Model keputusan perilaku berfokus pada bagaimana individu dalam kelompok memproses informasi, berinteraksi satu sama lain, dan mencapai keputusan bersama. Model ini juga mempertimbangkan faktor-faktor yang dapat memengaruhi proses pengambilan keputusan, seperti bias kognitif, pengaruh sosial, dan tekanan kelompok.



Model Keputusan Perilaku: Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keputusan

1

Faktor Individu

Faktor individu meliputi kepribadian, nilai, sikap, dan pengalaman masa lalu dari anggota kelompok yang dapat mempengaruhi proses pengambilan keputusan.

2

Faktor Sosial

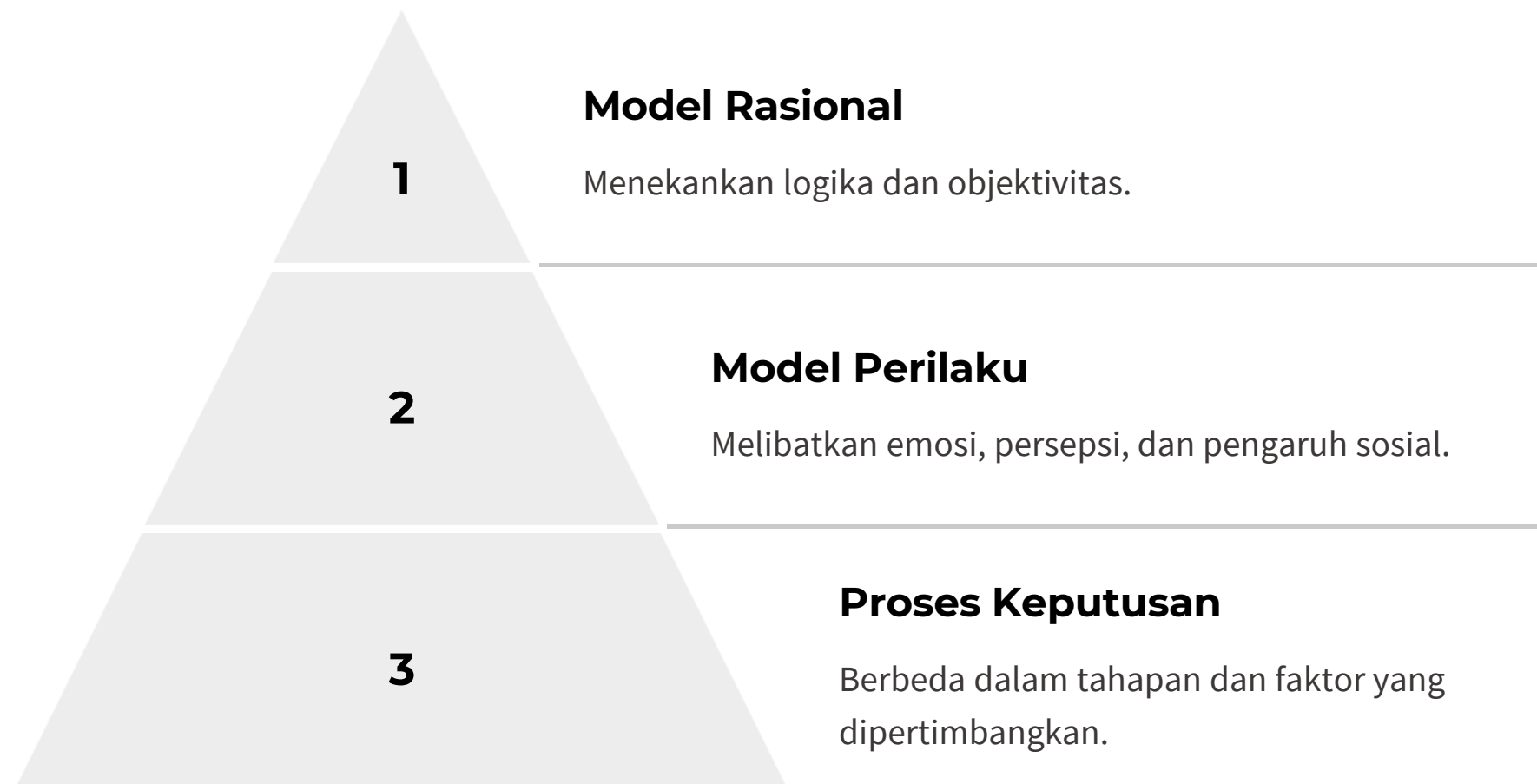
Faktor sosial mencakup tekanan kelompok, norma sosial, dan pengaruh dari anggota kelompok lainnya yang dapat memengaruhi pilihan dan keputusan.

3

Faktor Situasional

Faktor situasional meliputi waktu yang tersedia, informasi yang tersedia, sumber daya yang tersedia, dan tingkat risiko yang dihadapi, semuanya dapat mempengaruhi proses pengambilan keputusan.

Perbedaan Model Rasional dan Perilaku dalam Pengambilan Keputusan Kelompok



Model rasional fokus pada analisis data dan informasi objektif. Model perilaku lebih luas, mempertimbangkan aspek psikologis dan sosial dalam keputusan.

Perbedaan Model Rasional dan Perilaku dalam Pengambilan Keputusan Kelompok

Model keputusan rasional dan perilaku memiliki perbedaan yang signifikan dalam asumsi, proses, dan hasil. Model rasional berasumsi bahwa pengambil keputusan bersifat objektif, memiliki informasi lengkap, dan memaksimalkan keuntungan.

1

Model Rasional

Asumsi: Objektif, informasi lengkap, memaksimalkan keuntungan

2

Model Perilaku

Asumsi: Subjektif, informasi terbatas, memaksimalkan kepuasan

3

Proses

Model rasional: Berurutan, terstruktur

4

Proses

Model perilaku: Heuristik, bias, emosional

Di sisi lain, model perilaku mengakui bahwa pengambilan keputusan dipengaruhi oleh faktor-faktor subjektif seperti emosi, batasan informasi, dan kepuasan individu.

Perbandingan Model Keputusan Rasional dan Perilaku

Aspek	Model Rasional	Model Perilaku
Pendekatan	Logis dan sistematis	Psikologis dan emosional
Fokus	Optimalisasi	Kepuasan
Pengaruh	Data dan informasi	Bias dan persepsi
Kelebihan	Keputusan yang objektif dan efektif	Lebih cepat dan fleksibel
Kekurangan	Memakan waktu dan sumber daya	Rentan terhadap bias dan error

Penerapan Model Keputusan dalam Praktik Bisnis

1

Identifikasi Masalah

Model keputusan membantu mengidentifikasi masalah bisnis yang perlu ditangani, seperti penurunan penjualan atau peningkatan biaya produksi.

2

Pengumpulan Data

Informasi dikumpulkan dan dianalisis menggunakan berbagai teknik untuk memahami faktor-faktor penyebab masalah.

3

Pengembangan Alternatif

Model keputusan membantu perusahaan dalam merumuskan berbagai alternatif solusi untuk mengatasi masalah.

4

Evaluasi dan Pemilihan

Alternatif solusi dievaluasi berdasarkan kriteria tertentu, seperti biaya, manfaat, dan risiko.

5

Implementasi dan Evaluasi

Alternatif terbaik dipilih dan diterapkan, serta dilakukan pemantauan untuk memastikan efektivitasnya.

Studi Kasus: Penerapan Model Keputusan dalam Bisnis

1

Kasus 1: Perusahaan Manufaktur

Perusahaan manufaktur menerapkan model keputusan rasional untuk menentukan strategi investasi baru, mempertimbangkan faktor-faktor seperti ROI, biaya produksi, dan daya saing.

2

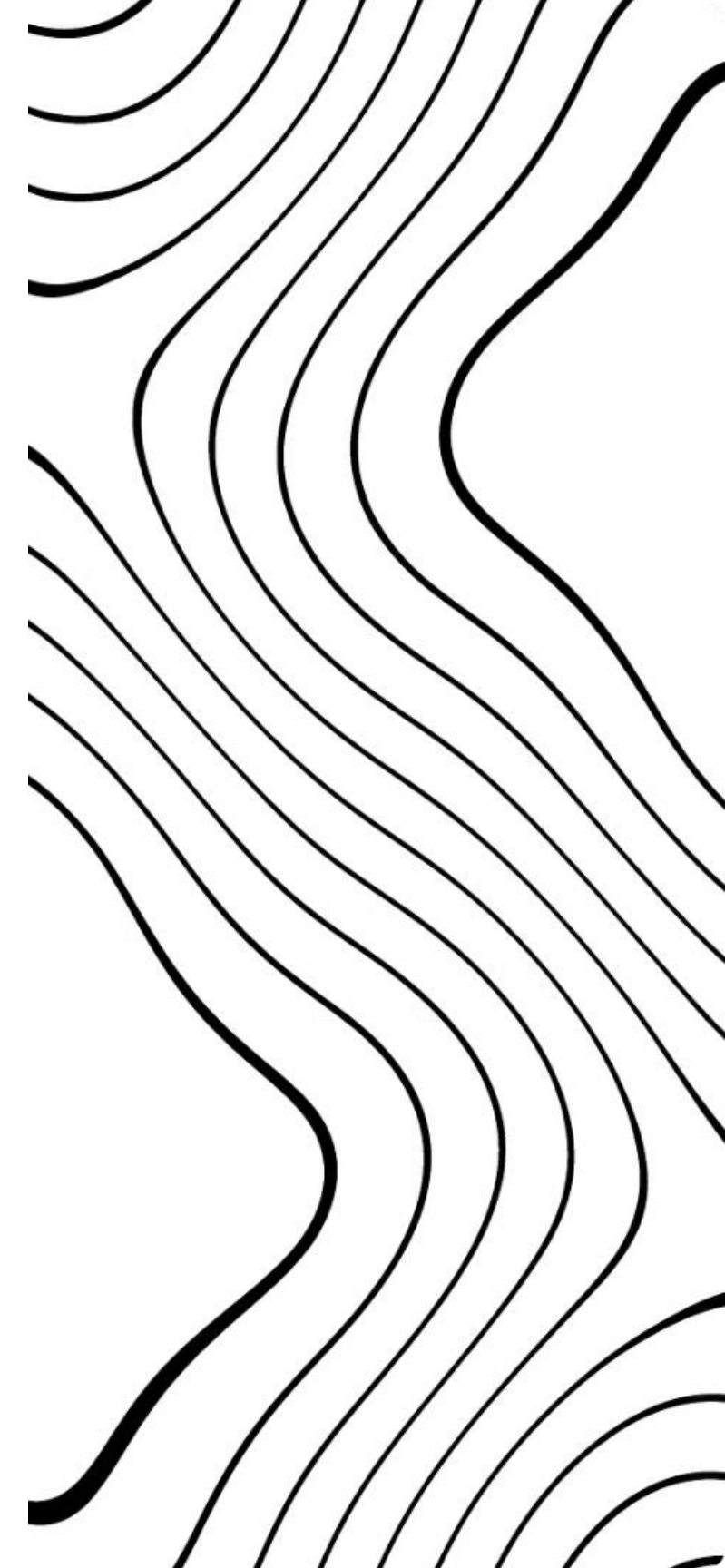
Kasus 2: Perusahaan Ritel

Perusahaan ritel menggunakan model keputusan perilaku untuk memahami preferensi pelanggan dan mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, seperti program loyalitas dan promosi.

3

Kasus 3: Perusahaan Teknologi

Perusahaan teknologi menerapkan kombinasi model keputusan rasional dan perilaku untuk mengembangkan produk baru, dengan analisis pasar, umpan balik pengguna, dan tren industri.





Kesimpulan

Pemahaman mendalam terhadap model keputusan rasional dan perilaku sangat penting dalam pengambilan keputusan kelompok. Kedua model ini menawarkan pendekatan yang berbeda, tetapi saling melengkapi.

Model rasional memberikan kerangka kerja sistematis, sementara model perilaku mempertimbangkan faktor manusia yang kompleks. Penerapan model yang tepat disesuaikan dengan situasi dan konteks organisasi.