

Editor: Assoc Prof Dr Gustian Djuanda, CPGA,CSEM



PENGAMBILAN KEPUTUSAN

DALAM BISNIS



Ani Kusumaningsih, S.T., M.M. | Dr. Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd.
Deisya Maulida Al Hamid, SE., MM | Salix Fini Maris, S.TP., M.M.
Dr. Muhammad Ismail, SE., M.Si. | Nurdiana, S.P., M.Si.
Anton Wibowo, S.Sos, MM | Assoc Prof Dr Gustian Djuanda, CPGA,CSEM

PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM BISNIS

Ani Kusumaningsih, S.T., M.M.

Dr. Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd.

Deisy Maulida Al Hamid, SE., MM

Salix Fini Maris, S.TP., M.M.

Dr. Muhammad Ismail, SE., M.Si.

Nurdiana, S.P., M.Si.

Anton Wibowo, S.Sos, MM

Assoc Prof Dr Gustian Djuanda, CPGA, CSEM



Tahta Media Group

UU No 28 tahun 2014 tentang Hak Cipta

Fungsi dan sifat hak cipta Pasal 4

Hak Cipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a merupakan hak eksklusif yang terdiri atas hak moral dan hak ekonomi.

Pembatasan Pelindungan Pasal 26

Ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23, Pasal 24, dan Pasal 25 tidak berlaku terhadap:

- i. penggunaan kutipan singkat Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait untuk pelaporan peristiwa aktual yang ditujukan hanya untuk keperluan penyediaan informasi aktual;
- ii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk kepentingan penelitian ilmu pengetahuan;
- iii. Penggandaan Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait hanya untuk keperluan pengajaran, kecuali pertunjukan dan Fonogram yang telah dilakukan Pengumuman sebagai bahan ajar; dan
- iv. penggunaan untuk kepentingan pendidikan dan pengembangan ilmu pengetahuan yang memungkinkan suatu Ciptaan dan/atau produk Hak Terkait dapat digunakan tanpa izin Pelaku Pertunjukan, Produser Fonogram, atau Lembaga Penyiaran.

Sanksi Pelanggaran Pasal 113

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

REPUBLIK INDONESIA
KEMENTERIAN HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA

SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC002022104021, 12 Desember 2022

Pencipta

Nama : Ani Kusumaningsih, S.T., M.M., Dr. Muhammad Hasan, S.Pd.,
M.Pd. dkk

Alamat : Graha Raya Bintaro Jaya Blok F7/18, Kel. Pakujaya, Kec. Serpong
Utara, Tangerang Selatan, Kota Tangerang, BANTEN, 15324

Kewarganegaraan : Indonesia

Pemegang Hak Cipta

Nama : Ani Kusumaningsih, S.T., M.M., Dr. Muhammad Hasan, S.Pd.,
M.Pd. dkk

Alamat : Graha Raya Bintaro Jaya Blok F7/18, Kel. Pakujaya, Kec. Serpong
Utara, Tangerang Selatan, Kota Tangerang, BANTEN, 15324

Kewarganegaraan : Indonesia

Jenis Ciptaan : Buku

Judul Ciptaan : PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM BISNIS

Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 12 Desember 2022, di Surakarta

Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.

Nomor pencatatan : 000419765

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.



a.n Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia
Direktur Jenderal Kekayaan Intelektual
u.b.
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri

Anggoro Dasananto
NIP.196412081991031002

Disclaimer:

Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.

LAMPIRAN PENCIPTA

No	Nama	Alamat
1	Ani Kusumaningsih, S.T., M.M.	Graha Raya Bintaro Jaya Blok F7/18, Kel. Pakujaya, Kec. Serpong Utara, Tangerang Selatan
2	Dr. Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd.	Jl. Batus Raya 10, No. 7, Makassar Sulawesi Selatan
3	Deisya Maulida Al Hamid	Jl. Dr. Sam Ratulangi RT.003, Kelurahan Wagon, Distrik Pariwari, Fakfak, Papua Barat
4	Salix Fini Maris, S.TP., M.M.	Jl. Teratai No. 4, Cimanggu Perikanan, Kedung Waringin, Tanah Sereal, Kota Bogor
5	Dr. Muhammad Ismail, SE., M.Si.	Jln. Talasalapang II, Kompleks Mangasa Permai, Blok O No. 7 Sulawesi Selatan
6	Nurdiana, S.P., M.Si.	Jl. Toddopuli 7 No. 37, Kelurahan Borong Kecamatan Manggala, Makassar
7	Anton Wibowo, S.Sos, MM	Jl. Masjid Alhidayah Gg. Bumida RT 4 RW 3 No 133 Bedahan Sawangan Depok
8	Assoc Prof Dr Gustian Djuanda, CPGA,CSEM	Perumahan Pamulang Permai I Blok A31 No 2 Jl Pamulang Raya 9, RT/RW: 006/012, Kel/Desa: Pamulang Barat, Kec.: Pamulang, Tangerang Selatan

LAMPIRAN PEMEGANG

No	Nama	Alamat
1	Ani Kusumaningsih, S.T., M.M.	Graha Raya Bintaro Jaya Blok F7/18, Kel. Pakujaya, Kec. Serpong Utara, Tangerang Selatan
2	Dr. Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd.	Jl. Batus Raya 10, No. 7, Makassar Sulawesi Selatan
3	Deisya Maulida Al Hamid	Jl. Dr. Sam Ratulangi RT.003, Kelurahan Wagon, Distrik Pariwari, Fakfak, Papua Barat
4	Salix Fini Maris, S.TP., M.M.	Jl. Teratai No. 4, Cimanggu Perikanan, Kedung Waringin, Tanah Sereal, Kota Bogor
5	Dr. Muhammad Ismail, SE., M.Si.	Jln. Talasalapang II, Kompleks Mangasa Permai, Blok O No. 7 Sulawesi Selatan
6	Nurdiana, S.P., M.Si.	Jl. Toddopuli 7 No. 37, Kelurahan Borong Kecamatan Manggala, Makassar
7	Anton Wibowo, S.Sos, MM	Jl. Masjid Alhidayah Gg. Bumida RT 4 RW 3 No 133 Bedahan Sawangan Depok
8	Assoc Prof Dr Gustian Djuanda, CPGA,CSEM	Perumahan Pamulang Permai I Blok A31 No 2 Jl Pamulang Raya 9, RT/RW: 006/012, Kel/Desa: Pamulang Barat, Kec.: Pamulang, Tangerang Selatan



PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM BISNIS

Penulis:

Ani Kusumaningsih, S.T., M.M.
Dr. Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd.
Deisya Maulida Al Hamid, SE., MM
Salix Fini Maris, S.TP., M.M.
Dr. Muhammad Ismail, SE., M.Si.
Nurdiana, S.P., M.Si.
Anton Wibowo, S.Sos, MM
Assoc Prof Dr Gustian Djuanda, CPGA,CSEM

Desain Cover:

Tahta Media

Editor:

Assoc Prof Dr Gustian Djuanda, CPGA,CSEM

Proofreader:

Tahta Media

Ukuran:

x, 149, Uk: 15,5 x 23 cm

ISBN: 978-623-8070-24-4

Cetakan Pertama:

Desember 2022

Hak Cipta 2022, Pada Penulis

Isi diluar tanggung jawab percetakan

Copyright © 2022 by Tahta Media Group

All Right Reserved

Hak cipta dilindungi undang-undang
Dilarang keras menerjemahkan, memfotokopi, atau
memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari Penerbit.

PENERBIT TAHTA MEDIA GROUP
(Grup Penerbitan CV TAHTA MEDIA GROUP)
Anggota IKAPI (216/JTE/2021)

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan karuniaNya buku kolaborasi ini dapat dipublikasikan diharapkan sampai ke hadapan pembaca. Buku ini ditulis oleh sejumlah Dosen dan Praktisi dari berbagai Institusi sesuai dengan kepakarannya serta dari berbagai wilayah di Indonesia.

Terbitnya buku ini diharapkan dapat memberi kontribusi yang positif dalam ilmu pengetahuan dan tentunya memberikan nuansa yang berbeda dengan buku lain yang sejenis serta saling menyempurnakan pada setiap pembahasannya yaitu dari segi konsep yang tertuang sehingga mudah untuk dipahami. Sistematika buku yang berjudul “Pengambilan Keputusan Dalam Bisnis” terdiri dari 8 Bab yang dijelaskan secara terperinci sebagai berikut:

Bab 1 Dasar Analisis Keputusan Dalam Bisnis

Bab 2 Dasar-Dasar *Decision Theory*

Bab 3 Konsep Dasar Pengaplikasian Analisis Keputusan Dalam Bisnis

Bab 4 Konsep Bayesian Network

Bab 5 Influence Diagram Dalam Pengambilan Keputusan Bisnis

Bab 6 Pengambilan Keputusan Bisnis Dengan *Analytical Network Process* (ANP)

Bab 7 Penerapan Pengambilan Keputusan Dengan Menggunakan Metode *Analytic Network Process* (ANP)

Bab 8 Pengambilan Keputusan Dalam Bisnis Islam

Akhirnya kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang mendukung penyusunan dan penerbitan buku ini. Semoga buku ini dapat bermanfaat bagi pembaca sekalian.

Direktur Tahta Media
Dr. Uswatun Khasanah, M.Pd.I., CPHCEP

DAFTAR ISI

Kata Pengantar	vi
Daftar Isi.....	vii
BAB 1 DASAR ANALISIS KEPUTUSAN DALAM BISNIS	
Ani Kusumaningsih, S.T., M.M.	
Universitas Pamulang	
A. Pendahuluan.....	2
B. Definisi Pengambilan Keputusan.....	3
C. Dasar Pengambilan Keputusan	4
D. Faktor – Faktor Yang Memengaruhi Pengambilan Keputusan.....	6
E. Tahap – Tahap Pengambilan Keputusan.....	7
F. Dasar Analisis Keputusan Dalam Bisnis	9
Daftar Pustaka	13
Profil Penulis	14
BAB 2 DASAR-DASAR DECISION THEORY	
Dr. Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd.	
Universitas Negeri Makassar	
A. Teori Dasar Pengambilan Keputusan.....	17
B. Perilaku Pengambilan Keputusan	18
C. Rasionalitas Keputusan	18
D. Rasionalitas Yang Mengikat (Batasan Rasionalitas)	19
E. Gaya Pengambilan Keputusan	23
F. Teknik Pengambilan Keputusan	24
Daftar Pustaka	29
Profil Penulis	31
BAB 3 KONSEP DASAR PENGAPLIKASIAN ANALISIS	
KEPUTUSAN DALAM BISNIS	
Deisya Maulida Al Hamid, SE., MM	
Politeknik Negeri Fakfak	
A. Keputusan Adalah Awal Perencanaan	34
B. Karakter Keputusan	35
C. Analisis Keputusan	36
D. Peran Analis Keputusan.....	40

E. Pengambilan Keputusan Bagi Manajer.....	41
Daftar Pustaka	45
Profil Penulis	46

BAB 4 KONSEP BAYESIAN NETWORK

Salix Fini Maris, S.TP., M.M.

Universitas Nusa Putra

A. Pengantar.....	48
B. Definisi Model	48
C. Proses Pengambilan Keputusan (Inferensi)	50
D. Bayesian Network.....	51
E. <i>Conditional Probability Table</i> (CPT)	55
F. Pembelajaran <i>Bayesian Network</i>	56
G. Kesimpulan	58
Daftar Pustaka	60
Profil Penulis	61

BAB 5 INFLUENCE DIAGRAM DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN BISNIS

Dr. Muhammad Ismail, SE., M.Si.

Universitas Hasanuddin Makassar

A. Definisi Influence Diagram.....	63
B. Manfaat dan Tujuan Influence Diagram	64
C. Bentuk – Bentuk Influence Diagram	66
D. Model – Model Influence Diagram.....	73
E. Pengambilan Keputusan Dalam Bisnis	74
F. Pengaplikasian Influence Diagram Dalam Pengambilan Keputusan Pada Suatu Bisnis.....	75
G. Memfasilitasi dan Menggambar Influence Diagram.....	77
H. Implikasi Influence Diagram Bagi Manager Perusahaan.....	78
I. Kesimpulan	78
Daftar Pustaka	80
Profil Penulis	81

BAB 6 PENGAMBILAN KEPUTUSAN BISNIS DENGAN ANALYTICAL NETWORK PROCESS (ANP)

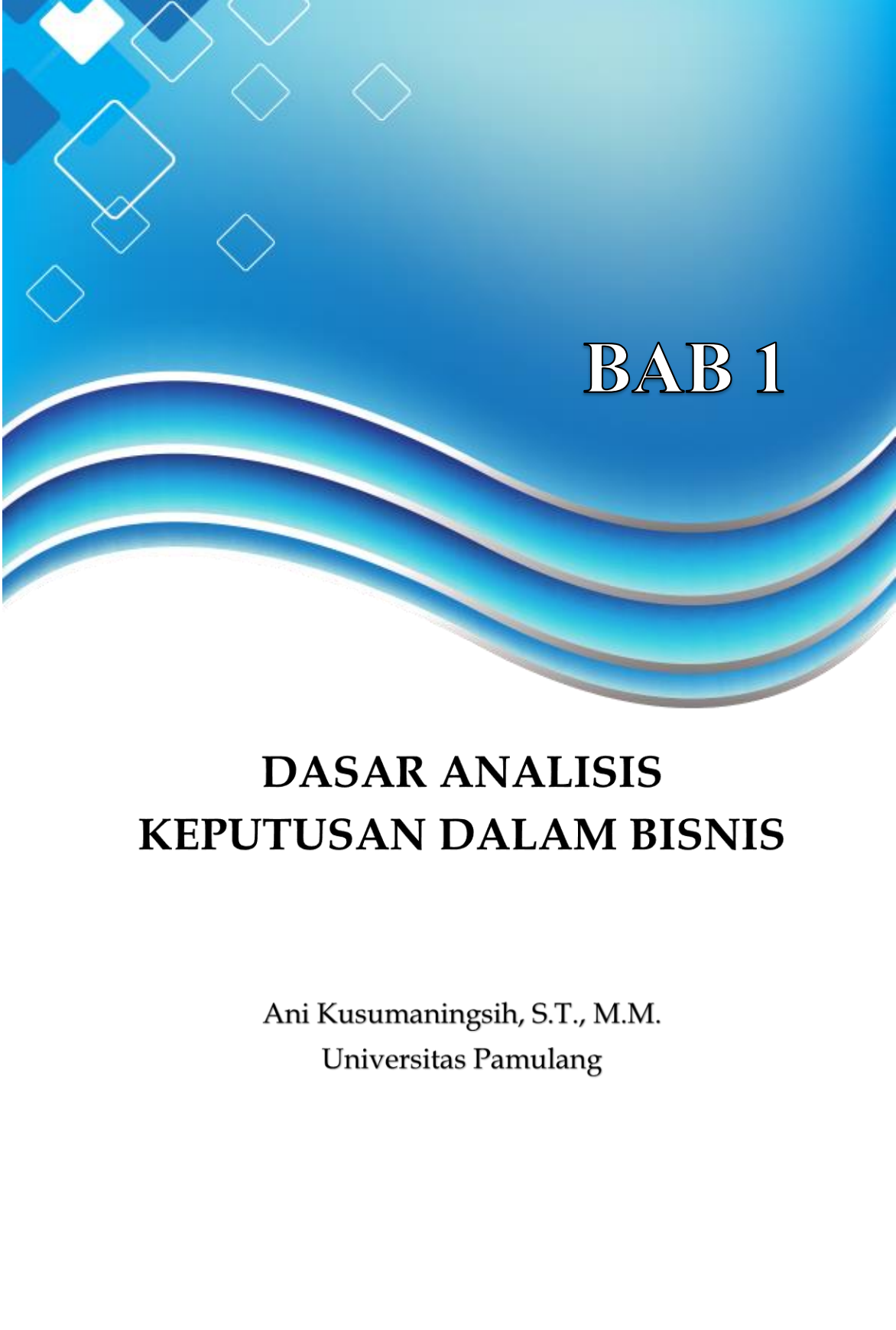
Nurdiana, S.P., M.Si.

Universitas Negeri Makassar

A. Pengambilan Keputusan.....	83
-------------------------------	----

B. Metode <i>Analytic Network Process</i> (ANP)	83
C. Langkah – Langkah Dalam Menggunakan <i>Analytical Network Process</i>	86
D. Sistem Pendukung Pengambilan Keputusan Dengan Metode <i>Analytical Network Process</i>	87
E. Pengambilan Keputusan Bisnis Dengan Metode <i>Analytic Network Process</i> (ANP)	89
Daftar Pustaka	94
Profil Penulis	97
BAB 7 PENERAPAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALYTIC NETWORK PROCESS (ANP)	
Anton Wibowo, S.Sos, MM	
PT. Cikal Solusi Intermedia	
A. Metode Penelitian	99
B. Desain Penelitian	99
C. Unit Analisis	100
D. Keterkaitan Data	103
E. Populasi dan Sampel	104
F. Rancangan Analisis.....	105
G. Jawaban Responden	110
H. Pembahasan.....	119
Daftar Pustaka	121
Profil Penulis	122
BAB 8 PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM BISNIS ISLAM	
Assoc Prof Dr Gustian Djuanda, CPGA,CSEM	
Universitas Nusa Putra	
A. Pendahuluan.....	125
B. Pedoman Al-Qur'an Dalam Pengambilan Keputusan.....	127
C. Penerapan AHP Sebagai Alat Pengambilan Keputusan Perhitungan Sisa Hasil usaha	129
D. Perhitungan Rasio Konsistensi Dengan Memperhatikan Tabel 10.4.....	136
E. Perhitungan Persentase	137
F. Penerapan Pembagian SHU Dengan AHP Menggunakan Perangkat Lunak KSP	138
G. Simulasi Perhitungan Persentase Setiap Jenis Jabatan Pengurus Dengan Metode AHP Dengan Menggunakan Program KSP	139

H. Percobaan Perhitungan SHU Dengan Metode AHP Dengan Program KSP	141
Daftar Pustaka	147
Profil Penulis	148



BAB 1

DASAR ANALISIS KEPUTUSAN DALAM BISNIS

Ani Kusumaningsih, S.T., M.M.
Universitas Pamulang

A. PENDAHULUAN

Membuat keputusan dalam sebuah bisnis tidak dapat dilakukan secara sekonyong-konyong hanya berdasarkan intuisi atau perasaan saja. Bahkan jika dihadapkan dengan sebuah kenyataan pun tidak bisa langsung diputuskan hanya berdasarkan kenyataan tersebut. Namun keputusan bisnis harus mempertimbangkan berbagai faktor agar keputusan yang telah dibuat sesuai dengan tujuan bisnis dan tidak menimbulkan dampak negatif yang merugikan perusahaan.

Bagaimana cara seseorang mengambil keputusan tergantung dari ilmu dan seni yang dipergunakan. Dermawan (2018) menyatakan bahwa keputusan yang dibuat dengan paradigma atau sudut pandang bahwa pengambilan keputusan sebagai sebuah seni akan memberikan nuansa yang berbeda-beda bagi seseorang. Perbedaan tersebut dikarenakan pembuat keputusan juga memiliki perbedaan dalam berbagai aspek, di antaranya: pola pikir, kecerdasan, prioritas, tingkat preferensi maupun persepsi atas masalah yang ada. Dan yang tidak kalah penting adalah adanya faktor lingkungan di dalam organisasi atau perusahaan itu sendiri yang sangat memengaruhi pengambilan keputusan, seperti: budaya organisasi, gaya kepemimpinan dan komunikasi dalam organisasi.

Pengambilan keputusan juga ada yang menganut paradigma bahwa pengambilan keputusan merupakan ilmu yang menerapkan sejumlah pendekatan penelitian ilmiah dalam bentuk teknik pengambilan keputusan atas dasar perhitungan matematis atau statistik. Pengambilan keputusan sebagai ilmu juga menjelaskan bahwa pengetahuan tersebut dapat dipelajari oleh siapapun dan metode serta pendekatannya dapat diimplementasikan oleh orang-orang yang mempelajarinya. Ilmu dan seni pengambilan keputusan pada hakikatnya bertujuan untuk memudahkan seseorang dalam menentukan keputusan terbaiknya. Keputusan yang diambil akan memengaruhi cara pencapaian tujuan yang hendak diraih. Dari beberapa paradigma tersebut di atas maka definisi tentang pengambilan keputusan dapat dinyatakan sebagai ilmu dan seni pemilihan alternatif solusi atau alternatif tindakan dari sejumlah alternatif solusi dan tindakan yang tersedia guna menyelesaikan masalah (Prastyawan dan Lestari, 2020). Sedangkan keputusan itu sendiri dapat diartikan sebagai proses penelusuran masalah yang berawal dari latar

belakang masalah, identifikasi masalah hingga kepada terbentuknya kesimpulan atau rekomendasi (Fahmi, 2013).

Pembahasan utama pada bab ini adalah mengenai dasar analisis keputusan dalam bisnis yang meliputi: dasar pengambilan keputusan, faktor-faktor yang memengaruhi pengambilan keputusan, tahap-tahap pengambilan keputusan dan dasar analisis keputusan dalam bisnis. Namun sebelum membahas mengenai keempat hal tersebut, akan diawali dengan pendahuluan dan definisi pengambilan keputusan. Dalam setiap pembahasan akan diberikan deskripsi atau contoh untuk mempermudah pemahaman materi.

B. DEFINISI PENGAMBILAN KEPUTUSAN

Pengambilan keputusan atau biasa disebut *Decision Making* (DM) secara praktek telah dikenal sejak lama sebelum adanya revolusi industri. Namun praktek tersebut dilakukan tanpa adanya pengetahuan teknis atau teori tentang pengambilan keputusan. Hingga pada tahun 1738 Daniel Bernoulli memperkenalkan Decision Theory atau Teori Keputusan. Dua abad kemudian, Frank Ramsey melakukan studi lebih lanjut tentang teori keputusan melalui probabilitas. Hampir setengah abad kemudian, Charles Babbage yang dianggap sebagai bapak komputasi, mengembangkan mesin kompleks yang disebut mesin analitik (*analytical engine*). Transisi dari aritmatika mekanis ke komputasi berdasarkan sistem informasi ini lah yang menjadi dasar sistem pendukung keputusan modern (Marugán and Márquez, 2018).

Definisi pengambilan keputusan menurut para ahli dapat dideskripsikan di bawah ini:

1. “*Decision-making could be defined as the choosing process from several options. It can be done by simple or advanced analytics, by exact or not procedures, by the opinion of any, etc.*” (Marugán and Márquez, 2015)
2. Menurut Terry (2016), pengambilan keputusan adalah pemilihan alternatif perilaku (kelakuan) tertentu dari dua atau lebih alternatif yang ada.
3. “*Decision-making is a selection method. It is daily used in a personal and professional context. There are a large number of times where DM is carried out. Decisions can require weeks, even months in order to reach the correct alternative.*” (Marugán and Márquez, 2018).

DAFTAR PUSTAKA

- Dermawan, Rizky., 2018, *Pengambilan Keputusan: Landasan Filosofis, Konsep dan Aplikasi*, Alfabeta, Bandung
- Fahmi, Irham, 2013. *Manajemen Pengambilan Keputusan*. Alfabeta. Bandung
- Harris, R. 1998. *Introduction to Decision Making*, Virtualsalt
- Jahan, Ali; Edwards, Kevin; Bahraminasab, Marjan. 2016. *Multi-criteria Decision Analysis for Supporting the Selection of Engineering Materials in Product Design*. eBook ISBN: 9780081005415. Paperback ISBN: 9780081005361. Butterworth-Heinemann
- Lloyd, G. 2007. *Guideline for the Certification of Condition Monitoring Systems for Wind Turbines*, Hamburg, Germany
- Marugán AP, Márquez FPG. 2015. *Decision making approach for optimal business investments*. In: Advanced Business Analytics. Berlin, Germany: Springer; 2015. pp. 1-20
- Marugán AP, Márquez FPG. 2018. *Decision-Making Management A Tutorial and Applications*. Academic Press
- Okfalisa, Ambarwati, F.A., Insani, F., Saktioto, T., Angraini, 2020. Smart Group Decision Making on Leadership Style Identification Using Bayes Theorem. In: Saeed, F., Mohammed, F., Gazem, N. (eds) Emerging Trends in Intelligent Computing and Informatics. IRICT 2019. *Advances in Intelligent Systems and Computing*, vol 1073. Springer, Cham. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-030-33582-3_85
- Prastyawan, Agus dan Lestari, Yuni, 2020. *Pengambilan Keputusan*. Unesa University Press. Surabaya
- Stoner, James A.F, *et al.*, 2010. *Manajemen*. PT. Prenhallindo. Jakarta
- Terry, George R., 2016. *Dasar-dasar Manajemen*. Bumi Aksara. Jakarta

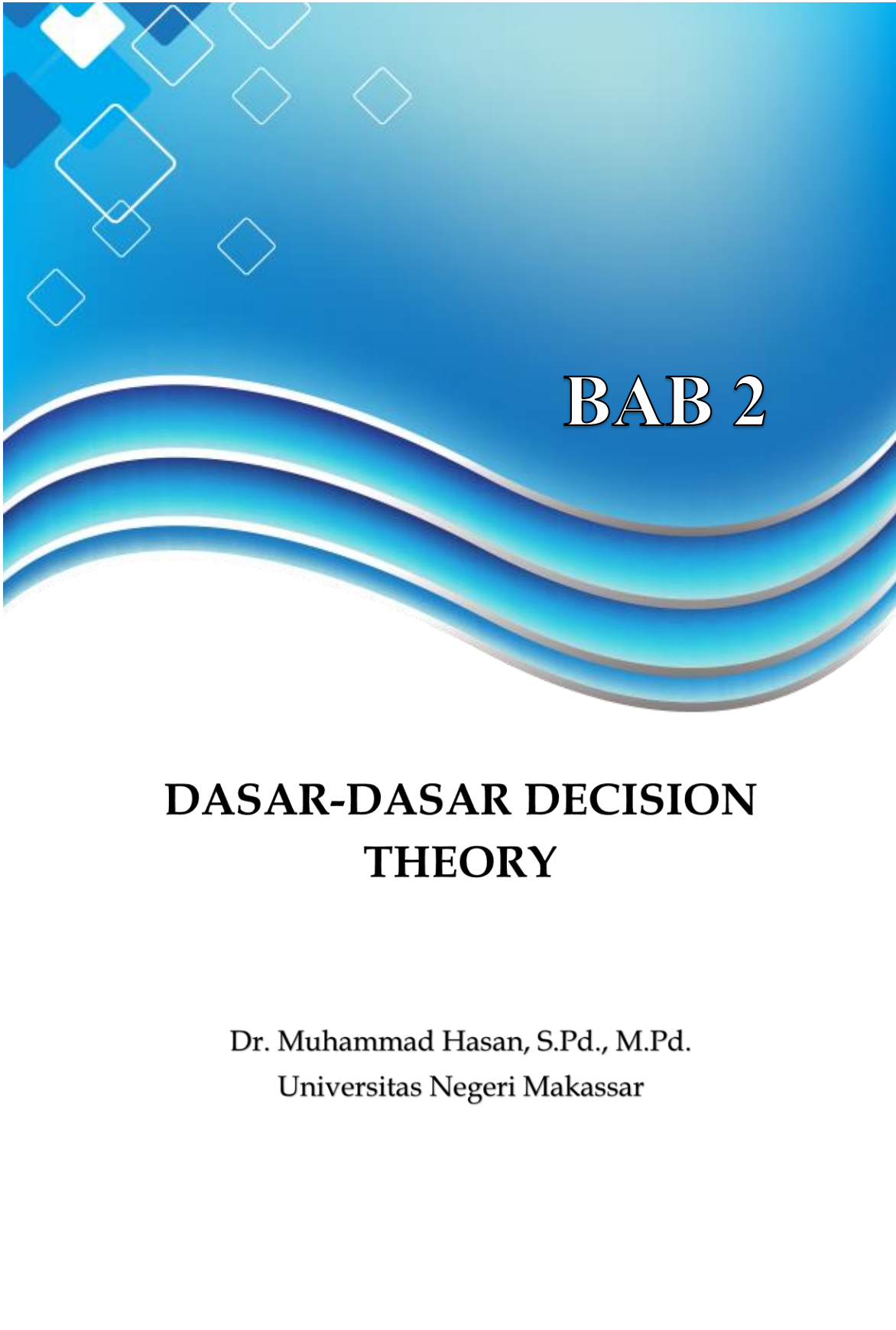
PROFIL PENULIS



Ani Kusumaningsih, S.T., M.M.

Penulis yang lahir di kota reog dan memiliki hobi traveling ini berdomisili di BSD. Penulis mengenyam pendidikan sarjana di Teknik Arsitektur Universitas Udayana Bali hingga lulus pada tahun 1995 dan lulus dari Magister Manajemen di Universitas Pamulang pada tahun 2017. Saat ini penulis sedang menjalani kuliah di Universitas Padjadjaran untuk program doktoral.

Sejak tahun 2017 penulis menjadi dosen tetap di Prodi Akuntansi Program Sarjana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang. Sebelumnya penulis pernah berkarir di konsultan perencana dan kontraktor di Bali selama 7 tahun serta di Bank Permata selama 24 tahun. Saat di Bank Permata pernah menjadi satu-satunya penerima *reward* berupa pendidikan BMP (*Business Management Program*) untuk *senior management* yang dibimbing oleh para CIO Standard Chartered Bank dari berbagai negara seperti London, New York, Hongkong, Korea, Singapore, dan lainnya. *Book chapter* yang pernah ditulis adalah Konsep Dasar Manajemen Kesehatan, Pengantar Penelitian Pendidikan, Lembaga Keuangan Bank & Non Bank, Portofolio dan Investasi serta Strategi Pengembangan Bisnis: Teori dan Implementasi.



BAB 2

DASAR-DASAR DECISION THEORY

Dr. Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd.
Universitas Negeri Makassar

4. Teknik Kelompok Nominal

Berhubungan dekat dengan Delphi adalah pendekatan kelompok nominal untuk pengambilan keputusan kelompok. Kelompok nominal telah digunakan oleh ahli psikologi sosial dalam penelitian mereka selama bertahun-tahun. Kelompok nominal hanyalah kelompok di atas kertas (Kusnadi, 2017). Ini hanya nama kelompok karena tidak ada interaksi verbal antaranggota. Dalam penelitian dinamika kelompok, ahli psikologi sosial akan mengadu kelompok yang berinteraksi dengan kelompok nominal (sebuah kelompok individu yang dikumpulkan bersama-sama, tetapi tidak berinteraksi secara verbal). Dalam konteks jumlah ide, keunikan ide, dan kualitas ide, penelitian menemukan bahwa kelompok nominal lebih unggul dibanding kelompok riil.

Kesimpulan umum adalah kelompok yang berinteraksi mempunyai disfungsi tertentu yang menghalangi kreativitas. Sebagai contoh, sebuah studi menemukan bahwa kinerja peserta dalam kelompok interaktif lebih serupa dan lebih sesuai daripada kinerja kelompok nominal.

DAFTAR PUSTAKA

- Gigerenzer, G. (2020). What is bounded rationality?. In *Routledge Handbook of Bounded Rationality* (pp. 55-69). Routledge.
- Irawan, D., & Mafrudhoh, N. (2017). Analisis Sistem Pendukung Keputusan Untuk Pemberian Keputusan Pembebasan Biaya Bagi Siswa Yang Kurang Mampu Menggunakan Metode Simple Additive Weighting (Study Kasus Mi Hidayatuul Mubtadiin Srikaton Adiluwih). *Jurnal TAM (Technology Acceptance Model)*, 7, 27-37.
- Kusnadi, D. (2017). Pengambilan keputusan dalam perilaku organisasi. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*, 15(2), 52-62.
- Laengge, I., Wowor, H. F., & Putro, M. D. (2016). Sistem pendukung keputusan dalam menentukan dosen pembimbing skripsi. *Jurnal Teknik Informatika*, 9(1).
- Latifa, A. (2016). Aplikasi Model Pengambilan Keputusan Dalam Perilaku Fertilitas. *Jurnal Kependudukan Indonesia*, 5(1), 55-73.
- Lerner, J. S., Li, Y., Valdesolo, P., & Kassam, K. S. (2015). Emotion and decision making. *Annual review of psychology*, 66(1).
- Li, M., & Chapman, G. B. (2020). Medical decision making. *The Wiley Encyclopedia of Health Psychology*, 347-353.
- Limbong, T., Muttaqin, M., Iskandar, A., Windarto, A. P., Simarmata, J., Mesran, M., ... & Wanto, A. (2020). *Sistem Pendukung Keputusan: Metode & Implementasi*. Yayasan Kita Menulis.
- Maki, H. A., & Nurjaman, U. (2022). Pengambilan Keputusan Dalam Pendidikan Berbasis Agama, Filsafat, Psikologi, dan Sosiologi. *Al Qalam: Jurnal Ilmiah Keagamaan dan Kemasyarakatan*, 16(1), 88-102.
- Sari, F. (2018). *Metode dalam pengambilan keputusan*. Deepublish.
- Suryapuspita, M. (2016). *Perencanaan Strategis Dinas Perhubungan Kota Malang Dalam Optimalisasi Penerimaan Retribusi Parkir* (Doctoral dissertation, Universitas Brawijaya).

- Usman, A., & Nufus, H. (2017). Pengaruh Intensitas Moral dan Etika Persepsian terhadap Intensi Keperilakuan terkait Sistem Informasi Akuntansi pada PT. Pupuk Iskandar Muda Aceh Utara. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 5(2), 61-70.
- Wahidah, N., Asriati, N., & Achmadi, A. (2018). Pengaruh rasionalitas ekonomi dan kelompok teman sebaya terhadap perilaku konsumsi mahasiswa pendidikan ekonomi fkip untan. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Khatulistiwa*, 7(4).
- Warmansyah, J. (2020). *Metode Penelitian dan Pengolahan Data Untuk Pengambilan Keputusan Pada Perusahaan*. Deepublish.
- Wijoyo, H. (2021). *Pengantar Bisnis Lanjutan*. Insan Cendekia Mandiri.
- Wijoyo, H. (2021). *Teknik pengambilan keputusan*. Insan Cendekia Mandiri.

PROFIL PENULIS

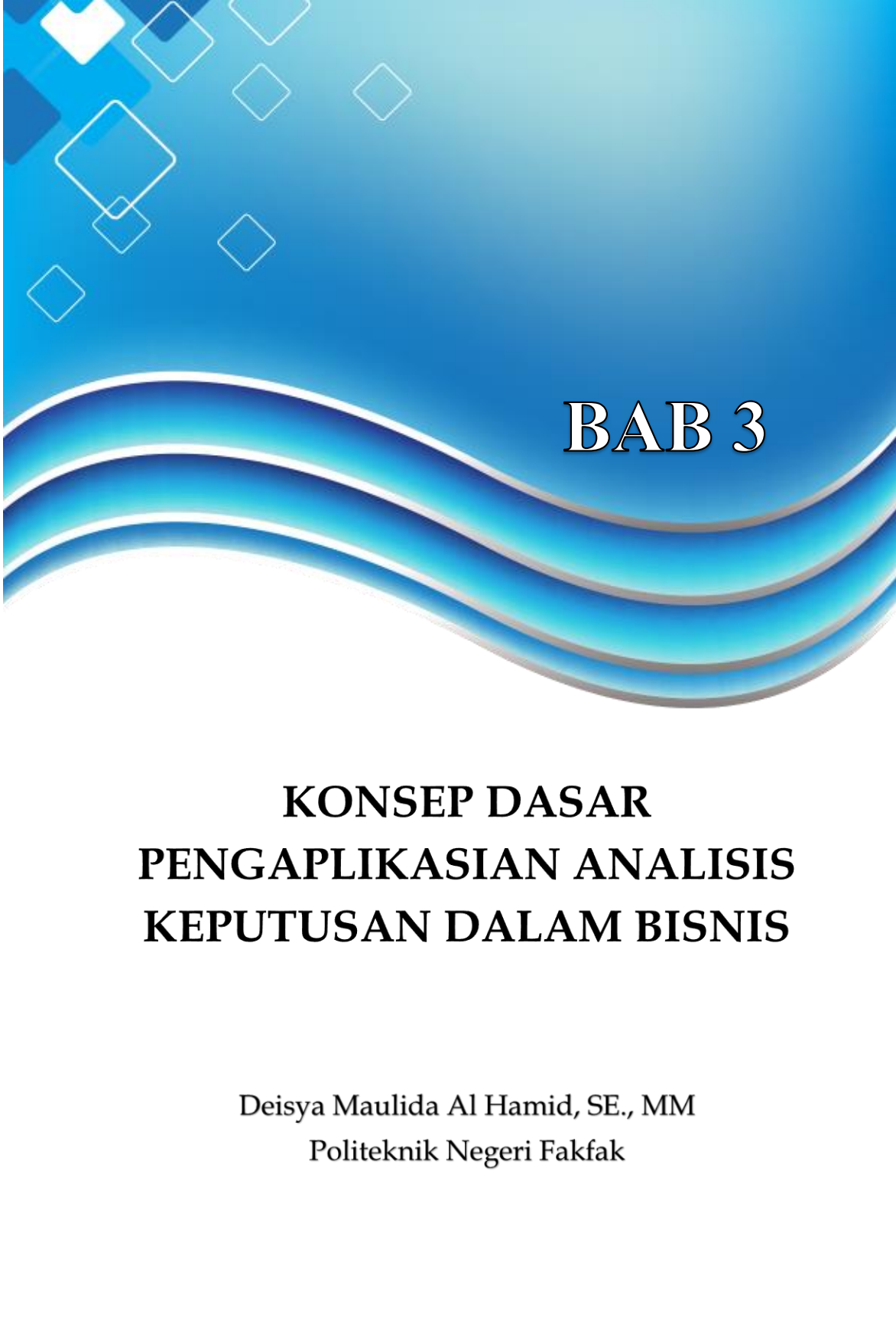


Dr. Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd.

Lahir di Ujung Pandang, 6 September 1985. Merupakan dosen tetap dan peneliti di Program Studi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar. Memperoleh gelar Sarjana Pendidikan Ekonomi dari Universitas Negeri Makassar, Indonesia (2007), gelar magister Pendidikan Ekonomi dari Universitas Negeri Makassar, Indonesia (2009), dan gelar Dr. (Doktor) dalam bidang Pendidikan Ekonomi dari Universitas Negeri Makassar, Indonesia (2020). Tahun 2020 hingga tahun 2024 menjabat sebagai Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi, Universitas Negeri Makassar. Sebagai peneliti yang produktif, telah menghasilkan lebih dari 100 artikel penelitian, yang terbit pada jurnal dan prosiding, baik yang berskala nasional maupun internasional. Sebagai dosen yang produktif, telah menghasilkan puluhan buku, baik yang berupa buku ajar, buku referensi, dan buku monograf. Selain itu telah memiliki puluhan hak kekayaan intelektual berupa hak cipta. Muhammad Hasan merupakan editor maupun reviewer pada puluhan jurnal, baik jurnal nasional maupun jurnal internasional. Minat kajian utama riset Muhammad Hasan adalah bidang Pendidikan Ekonomi, Literasi Ekonomi, Pendidikan Informal, Transfer Pengetahuan, Bisnis dan Kewirausahaan. Disertasi Muhammad Hasan adalah tentang Literasi dan Perilaku Ekonomi, yang mengkaji transfer pengetahuan dalam perspektif pendidikan ekonomi informal yang terjadi pada rumah tangga keluarga pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, sehingga dengan kajian tersebut membuat latar belakang keilmuannya lebih beragam dalam perspektif multiparadigma, khususnya dalam paradigma sosial. Muhammad Hasan sangat aktif berorganisasi sehingga saat ini juga merupakan anggota dari beberapa organisasi profesi dan keilmuan, baik yang berskala nasional maupun internasional karena prinsipnya adalah kolaborasi merupakan kunci sukses dalam karir akademik sebagai dosen dan peneliti. Dalam kaitannya dengan Merdeka belajar-Kampus Merdeka (MBKM), saat ini Muhammad Hasan terlibat sebagai Ketua Tim Penyusun Kurikulum Program Studi

Pendidikan Ekonomi yang mendukung MBKM, terlibat dalam pelatihan Dosen Penggerak MBKM, dan saat ini terlibat sebagai Dosen pengajar/pembimbing dalam beberapa bentuk kegiatan pembelajaran MBKM, seperti pertukaran mahasiswa didik, asisten mengajar di satuan pendidikan, dan magang/praktek kerja.

Email Penulis: m.hasan@unm.ac.id



BAB 3

KONSEP DASAR PENGAPLIKASIAN ANALISIS KEPUTUSAN DALAM BISNIS

Deisya Maulida Al Hamid, SE., MM
Politeknik Negeri Fakfak

Pembuatan keputusan adalah proses pengidentifikasian dan pemilihan serangkaian tindakan untuk menghadapi suatu masalah atau mengambil keuntungan dari suatu kesempatan (Wahjono dkk, 2019). Pembuatan keputusan adalah awal dari perencanaan dan sekaligus awal dari serangkaian panjang aktivitas manajemen. Pembuatan keputusan menghubungkan keadaan masa kini dengan tindakan yang akan diambil perusahaan di masa depan di samping juga memperhatikan keadaan masa lalu.

A. KEPUTUSAN ADALAH AWAL PERENCANAAN

Umumnya orang beranggapan bahwa perencanaan harus mendahului keputusan. Alasannya, bagaimana mungkin kita dapat memutuskan sesuatu yang belum direncanakan. Namun Stoner menyatakan dengan tegas bahwa tidak mungkin seseorang dapat membuat perencanaan yang efektif tanpa membuat keputusan terlebih dahulu. Sehingga dalam urutan kegiatan manajerial, Stoner menempatkan pengambilan keputusan sebelum perencanaan dilakukan.

Pembuatan keputusan juga harus memerhatikan dimensi hubungan manusiawi. Untuk bekerja sama, biasanya pengusaha dari China lebih tertarik pada komitmen yang sudah berlangsung dalam kurun waktu yang panjang dan kejujuran, daripada kontrak yang terlihat mulus dan sempurna. Mereka meyakini bahwa kontrak yang telah ditanda tangani bukanlah persetujuan akhir, melainkan menandai berakhirnya tahapan awal dalam hubungan bisnis. Dengan memutuskan menanda tangani kontrak, maka pada saat itu juga seseorang mengakui dirinya sebagai '*partner*' dan bertanggung jawab untuk mengupayakan '*win win solution*' bila ada kesulitan yang timbul. Hal ini merupakan bagian dari menjaga reputasi dan integritas.

Pembuatan keputusan berhubungan dengan munculnya masalah. Masalah muncul sebagai akibat dari adanya kesenjangan antara kondisi yang diharapkan dengan yang sebenarnya terjadi. Dalam banyak hal, adanya masalah bisa jadi merupakan peluang yang tersembunyi. Namun sering kali proses penemuan masalah terjadi secara informal dan intuitif.

Menurut Wahjono dkk, terdapat empat jenis situasi yang umum memberi peringatan kepada manajer tentang adanya indikasi permasalahan, yaitu:

1. Deviasi dari pengalaman masa lalu.

2. Deviasi dari rencana yang ditetapkan.
3. Tak jarang orang lain yang sering kali memberitahukan permasalahan kepada manajer.
4. Prestasi pesaing juga dapat menciptakan masalah.

Peluang yang dilewatkan perusahaan juga menciptakan masalah, dan peluang acap kali ditemukan saat dilakukan identifikasi masalah. Masalah merupakan sesuatu yang membahayakan kemampuan perusahaan dalam mencapai tujuan, sedangkan peluang adalah kesempatan yang menawarkan tantangan untuk melampaui tujuan.

Latar belakang dan keahlian manajer akan sangat mempengaruhi apa yang mereka pandang sebagai masalah dan peluang. Tak jarang para manajer menginterpretasikan masalah secara berbeda. Beberapa pertanyaan berikut dapat membantu untuk mengidentifikasi masalah secara tepat.

1. Kegiatan apa yang menjadi prioritas?
2. Apakah masalah tersebut mudah ditangani?
3. Jika dibiarkan, akankah masalah tersebut terselesaikan secara otomatis?
4. Apakah pilihan ini akan menjadi keputusan yang saya ambil?

B. KARAKTER KEPUTUSAN

Karakter atau sifat keputusan disesuaikan dengan situasi dan dampak dari keputusan itu sendiri. Atas hal-hal yang bersifat rutin dan berdampak relatif kecil, dapat diselesaikan dengan menyusun suatu sistem dan prosedur untuk menyelesaikannya secara terprogram. Sedangkan untuk keputusan yang lebih penting dan berdampak besar, seperti keputusan investasi yang bernilai besar, memerlukan keputusan yang tidak terprogram.

Keputusan terprogram dibuat sebagai bagian dari kebijakan, prosedur, atau peraturan tertulis serta tidak tertulis, yang tujuannya menyederhanakan proses pembuatan keputusan untuk menghadapi situasi yang terjadi berulang kali dengan membatasi alternatif. Hingga batas tertentu, keputusan terprogram menimbulkan persepsi adanya pembatasan terhadap kebebasan individu, karena terdapat kesan tidak adanya keleluasaan dalam memilih apa yang akan dikerjakan. Padahal hal tersebut membuat individu bisa menghemat waktu sehingga punya kesempatan untuk memperhatikan masalah yang lain yang bisa jadi lebih penting. Di sisi lain, keputusan tidak terprogram berkaitan

PROFIL PENULIS



Deisya Maulida Al Hamid

Penulis berasal dari Fakfak, sebuah kota yang indah di Provinsi Papua Barat, dan menyelesaikan masa pendidikan sejak Sekolah Dasar hingga Sekolah Menengah Atas di kota ini. Penulis menjalani studi S1 di program studi Akuntansi dan melanjutkan studi S2 di program studi Manajemen dengan konsentrasi Manajemen Keuangan di Universitas Islam As-Syafi'iyah.

Sejak tahun 2013, penulis menjalani profesi sebagai Dosen di Politeknik Negeri Fakfak dan mengampu mata kuliah Manajemen dan Bisnis dengan kepakaran di bidang Manajemen. Penulis aktif melakukan penelitian dan pengabdian kepada masyarakat. Penulis juga sering terlibat sebagai Pembina Kemahasiswaan dan beberapa kali berkesempatan membina mahasiswa yang terlibat di *event* kewirausahaan nasional. Saat ini penulis mulai berkiprah menulis buku dengan harapan mampu memberi kontribusi positif bagi perkembangan dunia pendidikan, khususnya di bidang Manajemen, Bisnis dan Kewirausahaan, serta memperkaya khazanah literasi nasional.

Email Penulis: deisyaalhamid@gmail.com



BAB 4

KONSEP BAYESIAN NETWORK

Salix Fini Maris, S.TP., M.M.
Universitas Nusa Putra

A. PENGANTAR

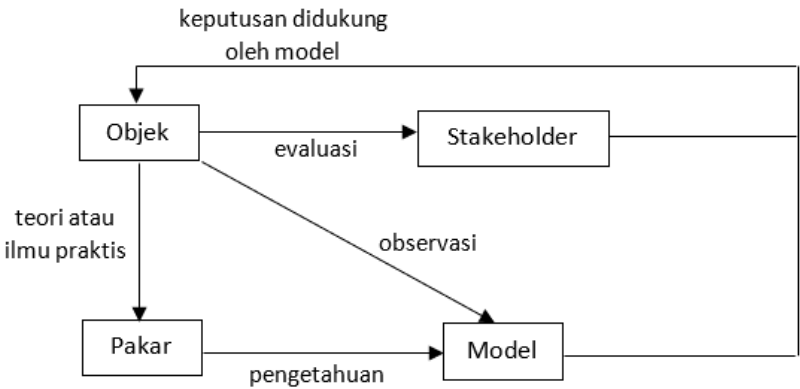
Dalam melakukan analisis dan diagnosa untuk mengambil sebuah keputusan, tantangan sulit yang dihadapi adalah hubungan sebab akibat yang penuh ketidakpastian. *Bayesian network* (BN) merupakan model *causal probabilistic network* (CPN) atau jaringan probabilistik sebab akibat, yang tugasnya adalah untuk menentukan CPN melalui interaksi dengan sistem pakar. *Bayesian network* merupakan metode yang penting dalam pemanfaatan *artificial intelligence*. Hal ini dikarenakan BN dibentuk dengan adanya pembelajaran terhadap data dan informasi yang mengarah pada proses penggunaan model. Proses analisis dilakukan dengan adanya kolaborasi dengan pakar domain dan gabungan pengetahuan domain dari database. *Bayesian network* memiliki dua fungsi atau sisi, tidak hanya sebagai jaringan probabilistik sebab akibat, namun juga cara menguraikan distribusi probabilitas gabungan yang besar. Untuk dapat menjalankan fungsi dari *Bayesian network* fokus pengguna adalah memahami pemodelan dan inferensi.

B. DEFINISI MODEL

Tujuan utama dari Bayesian network adalah membangun model dari kasus nyata untuk mendapatkan solusi dari permasalahan kasus tersebut. Permasalahan kasus di lapangan sering digambarkan sebagai hal yang rumit. Dikarenakan banyaknya ketidakpastian dan kemungkinan munculnya variabel atau bukti-bukti baru dalam suatu kasus. Untuk menggambarkan kondisi suatu kasus dengan lebih baik dapat menggunakan representasi yang dinamakan model.

Model bertujuan untuk memberikan cara dalam mendapatkan kebutuhan kepada individu maupun organisasi terhadap satu atau beberapa aspek pada suatu objek. Objek yang dibicarakan saat ini adalah merupakan bentuk fisik atau non-fisik yang menjadi tujuan kebutuhan individu atau organisasi. Sebagai contoh dalam kehidupan sehari-hari, seperti sebuah kursi memiliki siklus hidupnya sendiri. Siklus hidup kursi dimulai dari fase perencanaan, manufaktur, pemasaran, penjualan, penggunaan, perbaikan, sampai pembuangan. Bagi pembeli kursi keterlibatannya dengan objek hanya terbatas

pada kursi berhasil dirakit dan digunakan. Panduan untuk merakit kursi dapat disebut sebagai model dari kursi.



Gambar 1. Konstruksi dan penggunaan model (Pourret dkk, 2008)

Individu atau organisasi dalam hubungannya dengan objek dapat disebut sebagai *stakeholders*. Dalam kasus model dari kursi yang bertujuan untuk perakitan kursi, *stakeholders* yang dimaksud adalah pembeli kursi. Sehingga model dapat didefinisikan sebagai representasi sebuah objek yang diekspresikan dalam bentuk yang dapat digunakan untuk dapat memenuhi kebutuhan satu atau beberapa *stakeholder* terhadap objek.

Konstruksi model membutuhkan setidaknya seorang pakar yang memahami teori atau ilmu praktis mengenai objek tersebut, dan juga berdasarkan observasi secara langsung dari objek. Konstruksi model dipengaruhi oleh beberapa faktor, seperti sifat dari objek, kebutuhan atau tujuan *stakeholder*, informasi umum tentang objek, dan lainnya. Dalam membangun sebuah model dapat dimulai dengan mengidentifikasi dua invarian.

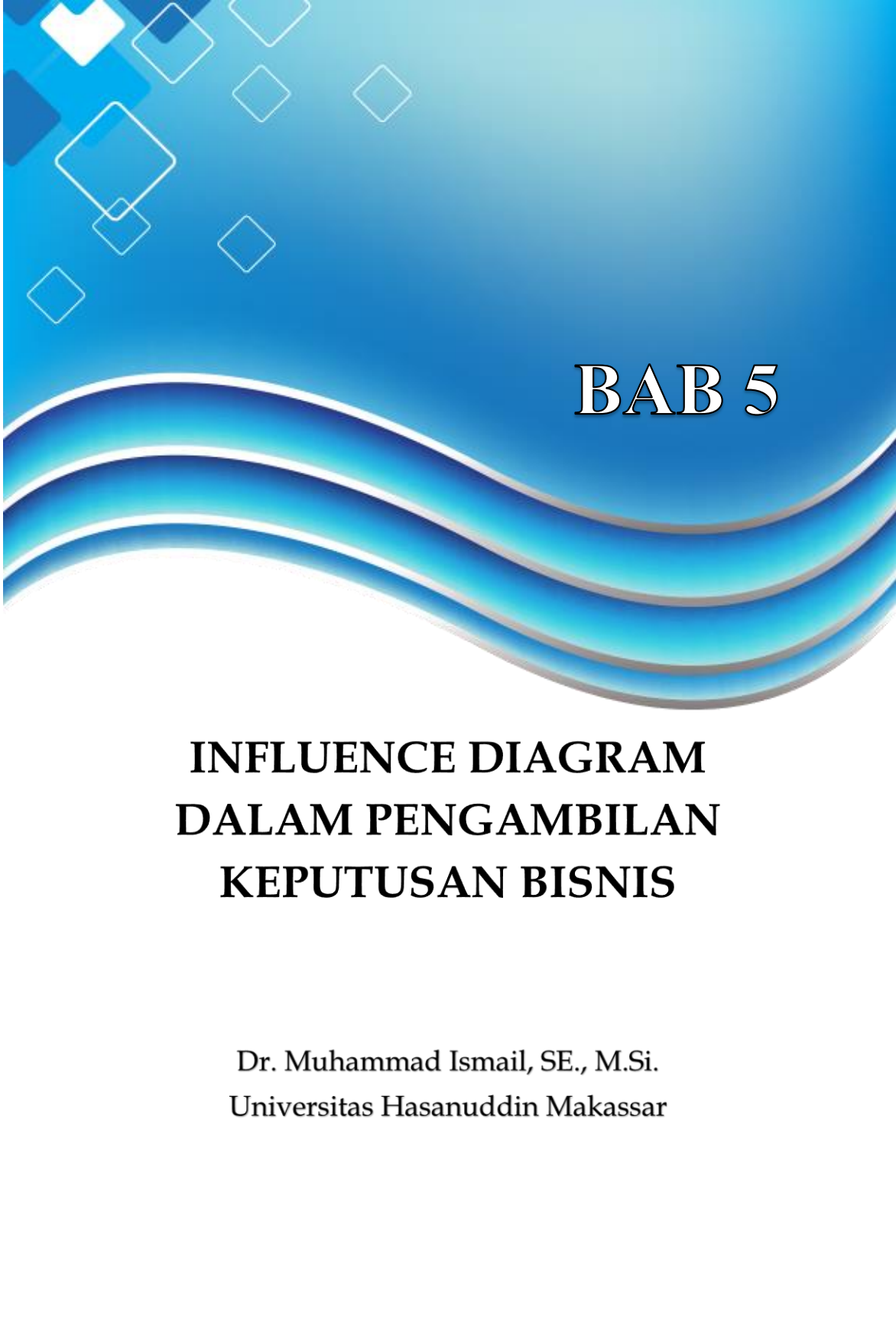
Pertama, membagi objek menjadi elemen-elemen yang lebih kecil, dengan tujuan mempermudah pemeriksaan atau evaluasi dibandingkan objek yang lebih besar atau luas. Pemodelan dengan mengidentifikasi objek ke dalam beberapa aspek atau atribut membantu menyederhanakan masalah yang dihadapi *stakeholder*, karena setiap atribut lebih mudah dianalisis daripada seluruh objek. Kemudian hanya atribut yang relevan untuk kebutuhan

DAFTAR PUSTAKA

- Ashrcroft, M. (2012). *Bayesian Networks in Business Analytics*. Proceedings of the Federated Conference on Computer Science and Information Systems. pp. 955-961.
- Baesens, B, Viaene, S, Van den Poel, D, Vanthiene, J, Dedene, G. (2002). *Bayesian Neural Network Learning for Repeat Purchase Modelling in Direct Marketing*. European Journal of Operational Research. Vol. 138(1), pp. 191-211.
- Balmer, MC. (2017). *Business Decision Insight with Causal Bayesian Networks*. York (UK): University of York.
- Ochoa, A, Ruiz-Jaimez, M, Leon, S. (2016). *Decreased Business Uncertainty by Using Bayesian Networks for the Paradigm Shift in Business Simulator*. Research in Computing Science. 122. pp.89-101.
- Pearl, J. (1997). *Bayesian Network*. Technical Report R-246. Rev.II.
- Pearl, J. (2009). *Causality: Models, Reasoning, and Inference*. 2nd Edition. New York (US): Cambridge University Press.
- Pourret, O, Naim, P, Marcot, B. (2008). *Bayesian Network: A Practical Guide to Applications*. West Sussex (UK): John Wiley & Sons, Ltd.

PROFIL PENULIS

Salix Fini Maris memulai petualangan akademisnya melalui pendidikan strata 1 di Institut Pertanian Bogor dengan program studi Teknik Pertanian. Pengaruh orang tua yang mengabdikan diri di bidang pendidikan menjadikan penulis tertarik untuk melanjutkan karir di area pelatihan dan pendidikan. Karir pertama penulis adalah pendidikan bidang studi matematika untuk usia pelajar pra-sekolah sampai menengah atas. Selain itu, penulis juga pernah terlibat dalam pelatihan di industri retail. Sebelum mengabdikan diri menjadi dosen di Universitas Nusa Putra, penulis melanjutkan studi strata 2 pada program Manajemen dan Bisnis di Institut Pertanian Bogor.



BAB 5

INFLUENCE DIAGRAM DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN BISNIS

Dr. Muhammad Ismail, SE., M.Si.
Universitas Hasanuddin Makassar

A. DEFINISI INFLUENCE DIAGRAM

Influence Diagram adalah salah satu jenis diagram keputusan yang diperkenalkan pertama kali oleh Jay Wright Forrester pada tahun 1969 dalam bukunya yang berjudul "Industrial Dynamics". Influence Diagram adalah sebuah representasi grafis yang menggambarkan tentang relasi pengaruh kasual dari suatu input ke sistem yang ada diantara komponen dalam sistem, dan dari sistem ke lingkungan yang dijadikan output atau sistem kembali menjadi sebagai umpan balik. Influence Diagram juga didefinisikan sebagai alat bantu pemodelan grafis dari diagram keputusan yang digunakan untuk mempresentasikan struktur dari masalah keputusan dan hubungan antara ketidakpastian, keputusan dan nilai prospek, atau dengan kata lain sebagai representasi dari keyakinan dari pembuat keputusan tinggal yang rasional. Adapun berbagai definisi influence diagram menurut para ahli yaitu:

1. Howard dan Matheson (1984), influence diagram adalah grafik berarah asiklik yang memodelkan masalah keputusan dibawah ketidakpastian.
2. Daellenbach (1994) mendefinisikan influence diagram sebagai diagram keputusan yang menggambarkan hubungan antara input dengan komponen sistem. Hubungan terjadi terjadi antar komponen didalam sistem, atau berbagai komponen dengan output sistem. Influence diagram juga termasuk bagaimana pengaruh hubungan yang terjadi tersebut terhadap kinerja sistem yang diamati. Influence diagram juga digambarkan mengenai proses transformasi sistem dalam bentuk hubungan struktural dan sebab-akibat antara aspek sistem.
3. Hall (2014) menyebutkan influence diagram merupakan alat grafis untuk memetakan interaksi berbagai elemen dari pengaturan keputusan. Influence diagram biasanya representasi dari keputusan dengan bentuk persegi panjang, peristiwa kebetulan atau ketidakpastian dengan bentuk oval atau lingkaran, input dan output yang dihitung atau tetap dengan bentuk persegi panjang bulat, dan hasil atau nilai dengan bentuk segitiga. Keempat bentuk tersebut disebut dengan node. Bentuk influence diagram tersebut dapat dilihat dari diagram dibawah ini :

Konsep Eden.

6. Influence diagram dalam pengambilan keputusan bisnis dapat memperkirakan ketidakpastian dalam masalah.
7. Influence diagram merupakan rancangan yang berwarna hijau yang mana akan dapat berubah tergantung pada model yang dibangun atau penilaian dari para ahli.
8. Influence diagram dapat dibuat dengan berbagai cara seperti Adobe Illustrator, Visio dan Anaytica.

DAFTAR PUSTAKA

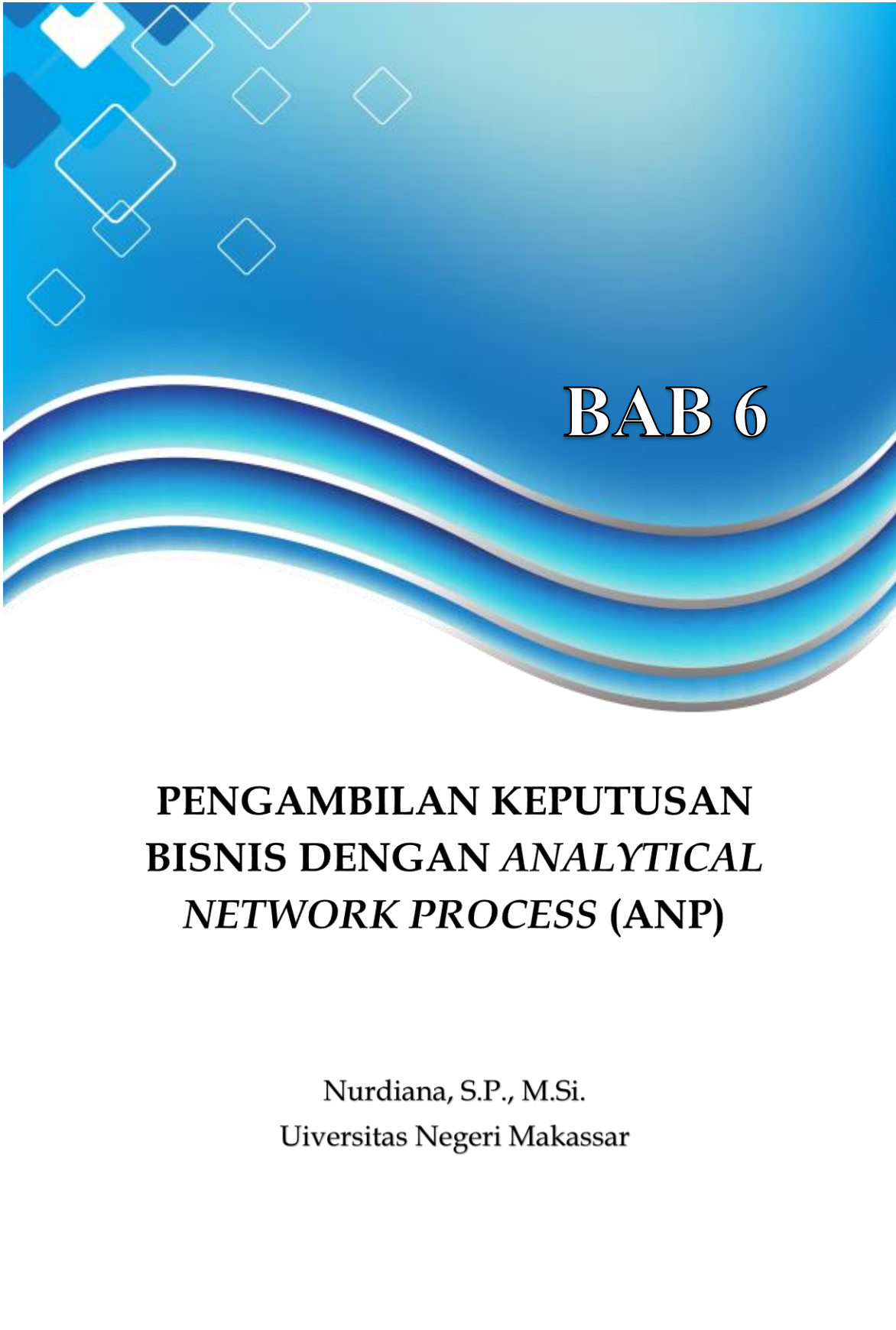
- Aurachman, R. (2018). Perancangan Influence Diagram Perhitungan Dampak Dari Revolusi Industri 4.0 Terhadap Pengangguran Kerja. *Jurnal Teknologi dan Manajemen Industri*, 4(2): 7-12.
- David, C . (2017). *Decision Analysis for Managers, Second Edition: A Guide for Making Better Personal and Business Decision*. New Jersey, US: Business Expert Press.
- Haikal, A. M. (2014). *Influence Diagram beserta Aplikasinya*. Diakses dari <https://industri3604.wordpress.com/2014/12/27/influence-diagram-beserta-aplikasinya-oleh-m-adiansyah-heikal-1102124311/>
- Hall, W. L. (2014). *Sustainable Land Development and Restoration Decision Consequence Analysis*. Amsterdam: Elsevier Inc.
- Lathifan, L., Nugraha, C., dan Kusmaningrum. (2014). Pemodelan Matematis untuk Analisis Kebijakan Pengembangan Industri Bahan Bakar Nabati Biodiesel dariI Kemiri Sunan. *Jurusan Teknik Industri Itenas*, 4(2): 61-72.
- Lyons, W. C., Plizga, G. J., dan Lorenz, M. D. (2016). *Standard Handbook of Petroleum and Natural Gas Engineering*. Amsterdam: Elsevier Inc.
- Mollad, A. F. (2018). *The Maritime Engineering Reference Book : A Guide to Ship Design, Construction and Operation*. Amsterdam: Elsevier Ltd.
- Motarjemi, Y., dan Wallace, C. A. (2014). *Encyclopedia of Food Safety*. Amsterdam: Elsevier Inc.
- Srivastava, S. R., dan Dubey, S. (2020). *Computational Intelligence and Its Applications in Healthcare*. Amsterdam: Elsevier Inc.

PROFIL PENULIS



Dr. Muhammad Ismail, SE., M.Si

Lahir Di Makassar. Pendidikan S1 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Hasanuddin Makassar Tahun 1987. Kemudian Melanjutkan Pendidikan S2 Magister Keuangan Pada Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin Lulus 2002. Pada Tahun 2004 Melanjutkan Pendidikan Doktoral Di Universitas Padjadjaran Bandung Bidang Manajemen Pemasaran. Tahun 1988 – Sekarang Aktif Sebagai Dosen Tetap Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Hasanuddin Makassar. Penulis Aktif Melakukan Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat. Penulis Juga Aktif Memberikan Pelatihan Bidang Pemasaran Khususnya UMKM Kota Makassar.



BAB 6

PENGAMBILAN KEPUTUSAN BISNIS DENGAN *ANALYTICAL NETWORK PROCESS (ANP)*

Nurdiana, S.P., M.Si.
Universitas Negeri Makassar

A. PENGAMBILAN KEPUTUSAN

Menurut Suryadi dan Ramdhani (1998) dalam (Permana, 2010) mendefinisikan dalam suatu pengambilan keputusan dalam organisasi atau perusahaan merupakan suatu proses komunikasi serta partisipasi dalam sebuah organisasi atau perusahaan. Konsekuensi dari pilihan yang diambil adalah alternatif yang disepakati antara pilihan atau antara teknik untuk mencapai tujuan tertentu. Metodologi yang dapat ditempuh adalah sebagai pendekatan individu atau kelompok, bergabung atau terdesentralisasi, kerjasama atau non-kepentingan, atau berdasarkan popularitas atau kesepakatan.

Jika diperhatikan kembali, hasil yang muncul karena suatu pilihan, hampir dapat dikatakan bahwa tidak akan ada pilihan tunggal yang akan memuaskan semua orang, karena satu pilihan dapat memenuhi satu kelompok atau sebagian besar individu.

Setiap kesuksesan, peluang, kemalangan, dan hal lain yang terjadi dalam suatu organisasi baik besar atau kecil merupakan hasil dari keputusan yang dibuat oleh seseorang baik itu sukses atau gagal. Proses dalam pengambilan keputusan sangatlah penting mengingat hasil dari keputusan menentukan roda organisasi kedepannya akan seperti apa dan asumsi dari keputusan yang baik serta efektif mencerminkan kinerja dan kesuksesan sebuah organisasi. Secara sederhana pengambilan keputusan merupakan proses memilih alternatif terbaik diantara beberapa alternatif pilihan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Saat ini merupakan periode yang memiliki banyak tantangan baru terutama terhadap proses pengambilan keputusan dalam sebuah organisasi baik bisnis kecil maupun besar (Aulia, 2020). Pengambilan keputusan merupakan bagian kunci dari eksekutif, manajer, karyawan, dan setiap manusia dalam kehidupan (Putri et al., 2016).

B. METODE ANALYTIC NETWORK PROCESS (ANP)

Metode *Analytic Network Process* (ANP) dikembangkan untuk memperbaiki kekurangan *Analytical Hierarchy Process* (AHP) yaitu kemampuan untuk mengakomodir hubungan antar kriteria / alternatif. Pada metode ANP terdapat 2 jenis hubungan yaitu 1) hubungan dalam satu set elemen (*inner-dependence*) dan 2) hubungan antar elemen yang berbeda (*outer-dependence*). Dengan adanya hubungan antar elemen maka dapat

dilanjutkan dengan, (iii) Penentuan alternatif produk. Alternatif component adalah jenis – jenis big component TV24 yang dipesan ke supplier. Langkah selanjutnya adalah, (iv) Penentuan hubungan antar faktor. Pembuatan model bertujuan untuk membuat model penentuan produk yang sesuai dengan supplier (Azwir, 2017).

Selanjutnya, hasil penilaian ini akan diolah menggunakan konsep ANP dimana di dalamnya melibatkan pengecekan konsistensi penilaian, pembuatan matriks penilaian, hingga akhirnya didapatkan suatu nilai bobot yang dapat membantu pengambilan keputusan supplier kertas terbaik. Pengolahan data hasil penilaian dilakukan dengan menggunakan sebuah perangkat lunak yang memang dapat mengakomodasi model-model pengambilan keputusan termasuk ANP (Bakhtiar et al., 2021).

DAFTAR PUSTAKA

- Apriliani, D., Muzakir, A., & Syazili, A. (2020). Rancang Bangun Sistem Informasi Pengambilan Keputusan Kenaikan Jabatan Menggunakan Metode Analytic Network Process. *Jurnal Pengembangan Sistem Informasi Dan Informatika*, 1(3), 176–183. <https://doi.org/10.47747/jpsii.v1i3.180>
- Aulia, R. N. (2020). Analisis Proses Pengambilan Keputusan Di Ukm Menggunakan Model Pengambilan Keputusan Strategis. *Jurnal Syntax Transformation*, 1(6), 285–290.
- Avifah, N. (2019). Analytic Network Process (ANP) Dan Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution (TOPSIS) Pada Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Dalam Strategi Pemasaran. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 12(1), 49–62.
- Azwir, H. H. (2017). Pemilihan Supplier Menggunakan Metode Analytic Network Process Di Pt United Tractors Pandu Engineering. *Jurnal Teknik Industri*, 18(2), 103. <https://doi.org/10.22219/jtiumm.vol18.no2.103-112>
- Bakhtiar, A., Rahmadani, D., Lathuihamalo, D., & Maulana, B. (2021). Analisis Pemilihan Supplier Menggunakan Metode *Analytical Network Process* (Anp) Pada Pengadaan Komponen Rail Pad 158-7 (Studi Kasus : Pt Pindad (Persero)). *J@ti Undip : Jurnal Teknik Industri*, 16(1), 1–9. <https://doi.org/10.14710/jati.16.1.1-9>
- Darmawan, D. P. (2018). Analytic Network Process : Untuk Pengambilan Keputusan Dalam Lingkungan Bisnis Yang Kompleks. *Expert*, 115.
- Nugroho, A. W., Widhianggitasari, R., Priadi, D. F., & Laksono, P. W. (2016). Penerapan Metode Analytic Network Process (ANP) untuk Mengatasi Keterlambatan Pengadaan Barang pada Bagian Umum di PT Solo Grafika Utama. *PERFORMA : Media Ilmiah Teknik Industri*, 15(2), 137–145. <https://doi.org/10.20961/performa.15.2.9866>
- Nurlaila, D., Supriyadi, D., & Amalia, A. E. (2017). Penerapan Metode Analytic Network Process (ANP) Untuk Pendukung Keputusan Pemilihan Tema Tugas Akhir (Studi Kasus: Program Studi S1 Informatika ST3 Telkom). *Jurnal Informatika: Jurnal Pengembangan IT Poltek Tegal*, 2(2), 63–68.

<http://ejournal.poltektegal.ac.id/index.php/informatika/article/view/511>

- Permana, A. A. J. (2010). SISTEM PENDUKUNG KEPUTUSAN PURCHASING MOTOR SECOND MENGGUNAKAN METODE *ANALYTICAL NETWORK PROCESS* (ANP) (Studi Kasus : Dealer Sumber Baru Motor). *JPTK, UNDIKSHA*, 7, 1–16.
- Putri, L. F. D., Statiswaty, & Tajidun, L. . (2016). Implementasi *Analytical Network Process* (ANP) Dalam Sistem Pendukung Keputusan Penerimaan Karyawan. *SemanTIK*, 2(2), 215–224.
- Romindo. (2016). Sistem Pendukung Keputusan Menentukan Mahasiswa Lulusan Terbaik di Politeknik Ganesha Medan Menggunakan Metode Analytic Network Process (ANP). *Riset Dan E-Jurnal Manajemen Informatika Komputer*, 1(Oktober), 18–25.
- Rumpuin, D., Lawalata, V. O., & Rahawarin, M. (2015). Analisis Keputusan Untuk Pemilihan Mesin Produksi Menggunakan Metode Analytic Network Process (ANP)-Studi Kasus Pada UD. Pelangi. *Arika*, 9(1), 11–22.
- Sandi, S. (2020). Sistem Pendukung Keputusan Pinjaman Kredit Dengan Metode Analytical Network Process. *Jurnal Riset Sistem Informasi Dan Teknologi Informasi (JURSISTEKNI)*, 2(2), 25–38. <https://doi.org/10.52005/jursistekni.v2i2.44>
- Sandy, I. A., & Fathurahman, H. (2013). Penggunaan Metode Analytic Network Process (ANP) dalam Pemilihan Supplier Bahan Baku Kertas pada PT Mangle Panglipur. *Jurnal Rekayasa Sistem Industri*, 2(1), 32–39.
- Satrio, D., Adriyana, R., & Arsyida, W. (2022). *Analytical Network Process sebagai Sistem Pendukung Keputusan Penentuan Mahasiswa Berprestasi*.
- Sesa, L. A., Sitania, F. D., & Widada, D. (2021). Analisis pemilihan supplier bahan baku roti dengan metode ANP (Analytic Network Process) dan rating scale (studi kasus: roti gembong Kota Raja di Balikpapan). *Jurnal Optimalisasi*, 7(1), 35–47.
- Syafei, W. A., Kusnadi, K., & Surarso, B. (2016). Penentuan Priorita Perbaikan Jalan Berbasis Metode Analytic Network Process Sebagai

Komponen Menuju Kota Cerdas. *Jurnal Sistem Informasi Bisnis*, 6(2), 105. <https://doi.org/10.21456/vol6iss2pp105-113>

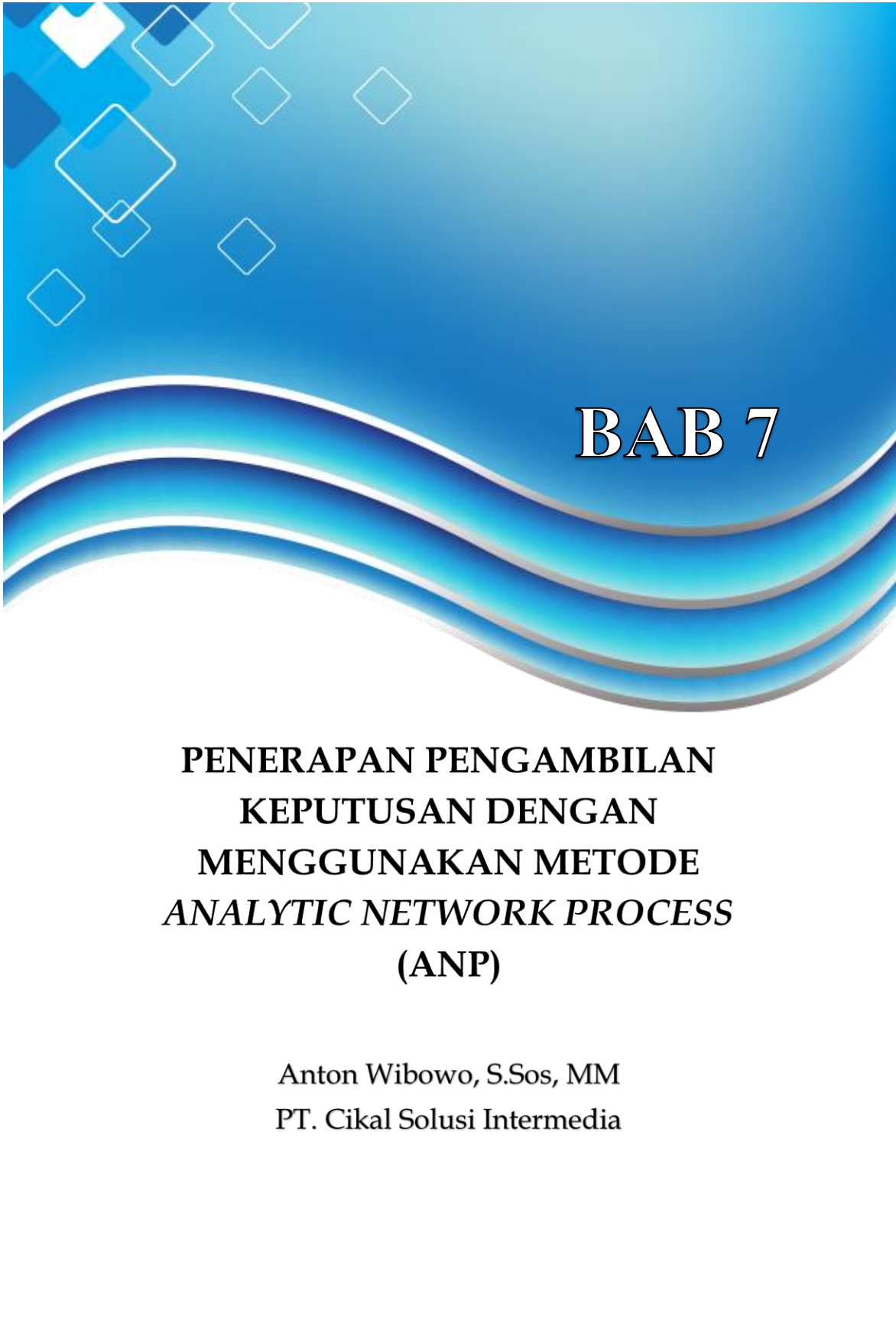
Wicaksono, M., Surarso, B., & Farikhin, F. (2020). Implementasi Metode ANP-PROMETHEE Untuk Pemilihan Supplier (Studi Kasus PT. Lamongan Marine Industry). *Jurnal Sistem Informasi Bisnis*, 10(1), 36–45. <https://doi.org/10.21456/vol10iss1pp36-45>

PROFIL PENULIS



Nurdiana, S.P., M.Si., Lahir di Kabupaten Bone, 24 Maret 1982. SD hingga SMA beliau selesaikan di kota kelahirannya yaitu Kabupaten Bone. Beliau lulus S1 di Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian dan Kehutanan, Universitas Hasanuddin Tahun 2006, kemudian melanjutkan studi S2 pada Program Studi Agribisnis Program Pascasarjana, Universitas Hasanuddin dan lulus pada Tahun 2011. Sekarang ini penulis merupakan Dosen Tetap Program Studi Pendidikan Ekonomi, Jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Makassar. Selain itu, juga menjadi Dosen Luar Biasa di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pembangunan Indonesia (STIE PI). Sebagai peneliti, telah menghasilkan beberapa artikel penelitian, yang terbit pada jurnal dan prosiding, baik yang berskala nasional maupun internasional. Sebagai dosen, telah menghasilkan beberapa buku, baik yang berupa buku ajar maupun buku referensi. Selain itu telah memiliki hak kekayaan intelektual berupa hak cipta. Penulis aktif berorganisasi sehingga saat ini juga merupakan anggota dari beberapa organisasi profesi dan keilmuan.

Email Penulis: diana@unm.ac.id



BAB 7

PENERAPAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN DENGAN MENGUNAKAN METODE *ANALYTIC NETWORK PROCESS* (ANP)

Anton Wibowo, S.Sos, MM
PT. Cikal Solusi Intermedia

A. METODE PENELITIAN

Sugiyono (2016:3) mengatakan bahwa metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu. Untuk penelitian yang penulis ambil, yakni mencari hirarki bentuk usaha dalam upaya mengambil keputusan jenis usaha menggunakan metode *Analytic Network Process (ANP)*. Pada penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian analisis kualitatif-kuantitatif dengan tujuan untuk menangkap suatu nilai atau pandangan yang diwakili oleh para pakar dan praktisi usaha di kawasan kampus Universitas Pamulang.

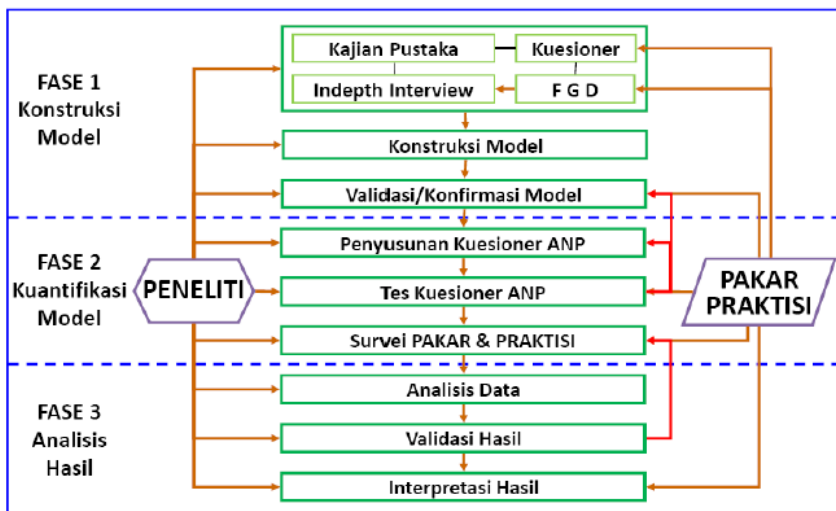
Cresswell (2009) dalam Sugiyono (2016:401) mengatakan bahwa metode penelitian kombinasi akan berguna bila metode kuantitatif atau metode kualitatif secara sendiri-sendiri tidak cukup akurat digunakan untuk memahami permasalahan penelitian, atau dengan menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif secara kombinasi akan dapat memperoleh pemahaman yang paling baik (bila dibandingkan dengan satu metode).

Dan untuk penelitian ini, dikatakan sebagai penelitian kualitatif-kuantitatif, karena untuk sumber informasinya, penulis akan menggunakan metode survey dan wawancara terhadap orang-orang yang berkompeten dari sisi pakar, praktisi dan juga konsumen sebagai narasumber. Yang selanjutnya, para narasumber tersebut diambil penilaiannya terhadap kriteria dan alternatif dari proses pengambilan keputusan berwirausaha. Setelah mendapatkan pandangan dan nilai tersebut, data-data tersebut kemudian penulis analisa menggunakan metode ANP dan diolah dengan menggunakan software "*Super Decision*".

B. DESAIN PENELITIAN

Desain penelitian adalah kerangka kerja yang digunakan untuk melaksanakan penelitian. Sarwono (2006:79) mengatakan bahwa desain penelitian bagaikan sebuah peta jalan bagi peneliti yang menuntun serta menentukan arah berlangsungnya proses penelitian secara benar dan tepat sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan pendekatan penelitian yang penulis gunakan, maka desain tahapan penelitian pada metode ANP dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 3.1 Desain Tahapan Penelitian

C. UNIT ANALISIS

Berikut kriteria-kriteria yang digunakan dalam penelitian ini beserta penjelasannya, yakni sebagai berikut:

1. Harga

Stanton (2001: 268) mengatakan harga adalah jumlah uang (kemungkinan ditambah beberapa barang) yang dibutuhkan untuk memperoleh beberapa kombinasi sebuah produk dan pelayanan yang menyertainya. Dan Simamora mengatakan (2001:31) harga adalah sejumlah nilai yang dipertukarkan untuk memperoleh suatu produk.

Sehingga secara umum pengertian harga adalah nilai pertukaran dari suatu produk atau jasa. Ini adalah jumlah yang mau dibayarkan oleh seseorang pembeli untuk barang atau jasa yang akan ia dapatkan. Harga juga merupakan nilai yang diminta oleh seorang penjual untuk barang yang ditawarkan untuk dijual.

2. Produk

Tjiptono (2015:231) mengatakan bahwa berdasarkan perspektif konsumen, produk adalah segala sesuatu yang diterima pelanggan dari

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller, 2009, *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13 Jilid 1, Erlangga, Jakarta
- _____, 2012, *Manajemen Pemasaran*, McAman Jaya Cemerlang, Jakarta
- Simamora, Bilson, 2001, *Memenangkan Pasar: Dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*, PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta
- Stanton, William. J, 2000, *Prinsip Pemasaran*, Edisi Revisi, Erlangga, Jakarta.
- Sugiyono, 2012, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, Alfabeta, Bandung
- _____, 2016, *Metode Penelitian Kombinasi (mixed methods)*, Alfabeta, Bandung
- Rusydiana, Aam Slamet & Abrista Devi, 2013, *Analytic Network Process: Pengantar Teori dan Aplikasi*, Smart Publishing, Bogor
- Tjiptono, Fandy, 2007, *Pemasaran Jasa*, Bayu Media Publishing, Malang
- _____, 2015, *Strategi Pemasaran*, Andi Offset, Yogyakarta

PROFIL PENULIS



Anton Wibowo, S.Sos, MM, Cht, CT-NNLP

Merupakan lulusan Magister Manajemen bidang Marketing dari kampus Universitas Pamulang, Tangerang Selatan.

Kesibukannya saat ini adalah,

- Seorang guru Matematika dan Bimbingan Konseling di Sekolah AN NUR, Depok.
- Seorang direktur pemasaran pada PT. Cikal Solusi Intermedia, perusahaan jasa konsultasi alat-alat komunikasi dan sertifikasi SDPPI
- Seorang agen asuransi umum dan jiwa
- Seorang trainer pemberdayaan diri berbasis Neuro Linguistic Programming (NLP)
- Seorang penyembuh berbasis pikiran bawah sadar (Hypnotherapy)
- Seorang agen Travel Umroh, Haji dan Wisata Halal
- Konsultan website dan hosting

Latar belakang pendidikannya adalah,

- Sarjana Ilmu Sosial, jurusan Hubungan Internasional dari Universitas Jember
- Magister Manajemen, Jurusan Pemasaran dari Universitas Pamulang
- Training of Trainer BNSP, SKKNI Level 4 (Trainer)
- Certified Trainer NLP dari Neo NLP
- Certified Hypnotherapist dari Indonesia Hypnosis Center (IHC)

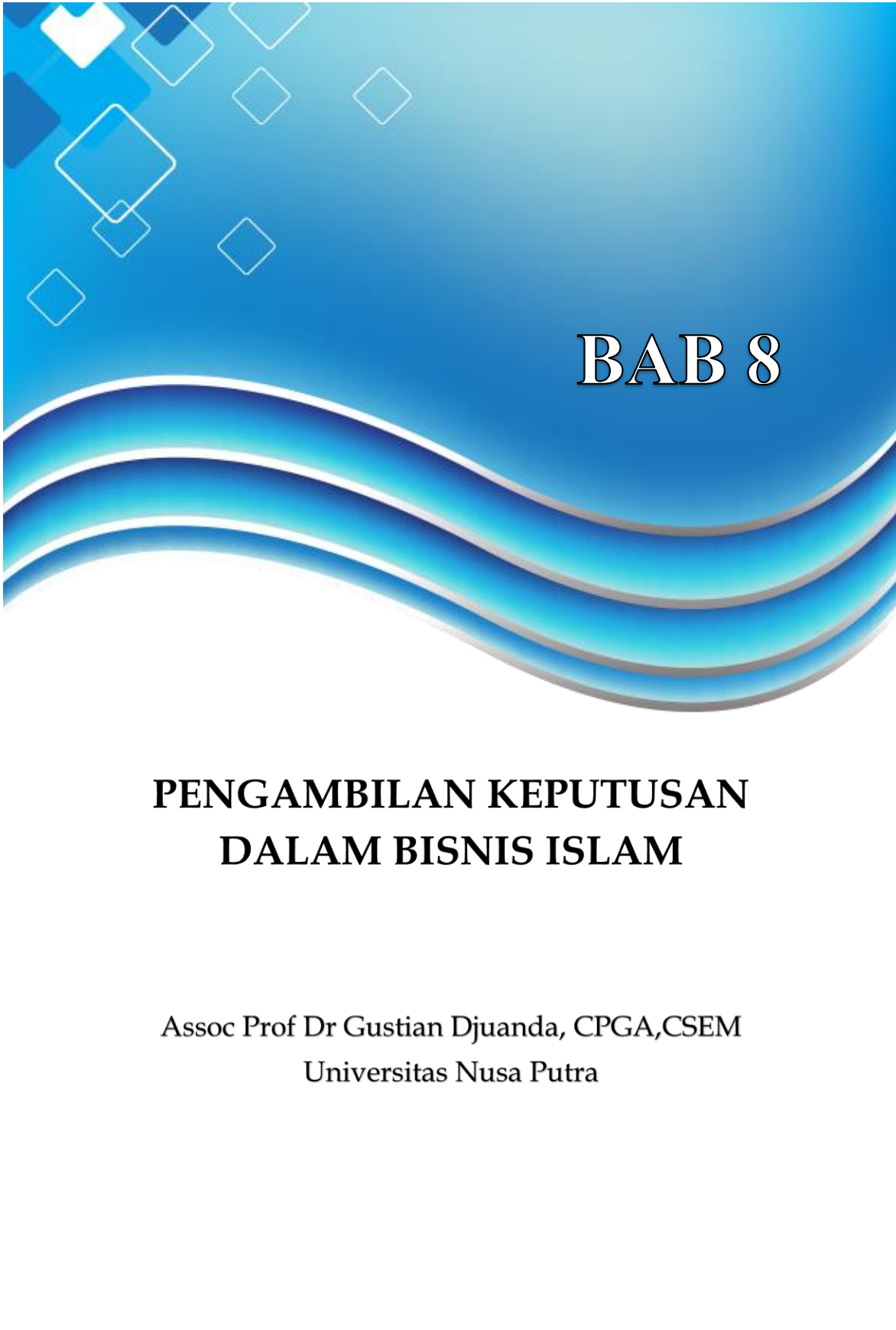
Pengalaman Berkarirnya,

- Menjadi customer service di Bank Rakyat Indonesia (BRI), tahun 2007 – 2008
- Menjadi Operation Officer di Bank Mega Syariah (BMS), tahun 2008
- Menjadi Relationship Officer di Bank Bukopin, Tahun 2008 – 2010
- Menjadi Marketing di Asuransi MSIG Indonesia, tahun 2010 – 2015

- Menjadi Assisten Manager Marketing di KBRU Broker Asuransi, tahun 2015 - 2016
- Menjadi Kepala Kantor Perwakilan BSD, Asuransi Tokio Marine Indonesia, tahun 2016 – 2019
- Menjadi Komisaris PT. Surya Abipraya Adhyaksa, tahun 2020
- Menjadi Komisaris PT. Pangan Maju Bersama, tahun 2020
- Menjadi Direktur Pemasaran PT. Cikal Solusi Intermedia, tahun 2019 – sekarang
- Menjadi Guru, Agen Asuransi, Trainer, Hypnotherapist, Agen Travel, konsultan – sampai sekarang

Anda dapat menghubunginya di:

- Whatsapp (0812 1826 1739)
- anbow242@gmail.com



BAB 8

PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM BISNIS ISLAM

Assoc Prof Dr Gustian Djuanda, CPGA,CSEM
Universitas Nusa Putra

A. PENDAHULUAN

Salah satu cara untuk meningkatkan Kinerja Lembaga khususnya Lembaga Bisnis adalah Pengambilan Keputusan yang tepat dengan memperhatikan berbagai kepentingan stakeholder yang kadang-kadang saling bertentangan. Upaya untuk dapat memenuhi kepentingan semua pihak bukanlah yang mudah. Untuk itu diperlukan persamaan Sistem Nilai dengan didukung Alat Bantu yang menengahi semua kepentingan tersebut, sehingga Tujuan Bisnis dapat tercapat dengan optimal. Pada Lembaga Bisnis Islam Pengambilan Keputusan menurut (Hadari Nawawi, 2003:15-20) bersifat Apriori dan Apostriori yaitu mencakup empat hal penting yaitu a) Al-Qur'an, b) As-Sunnah, c) Ijma' dan d) Qiyas. Sementara dalam (Syafaruddin dan Anzizhan, 2008:55-56) Premeaux dan Mondy menyatakan bahwa Pemimpin atau Manajer perlu memahami beberapa langkah dalam Pengambilan Keputusan yaitu :

1. Adanya Identifikasi Masalah atau Peluang.
2. Membuat Beberapa Alternatif (Pilihan).
3. Alternatif tersebut dievaluasi
4. Mempunyai dan Mengaplikasikan Sebuah Alternatif
5. Mengevaluasi Sebuah Alternatif Pada Tahap Kedua

Beberapa keputusan diambil biasanya sesuai dengan munculnya sebuah permasalahannya yang dihadapi, menurut Syafaruddin ada dua jenis terhadap hal ini yaitu (Syafaruddin, 2005: 57-58) : :

1. Pengambilan keputusan yang telah diprogramkan atau yang sering disebut dalam bahasa Latin *Programmed Decesion* yaitu Keputusan yang diambil atas dasar adanya masalah yang diketahui dengan baik atau disebut dengan *well structured problem*. Pada Pengambilan Keputusan Jenis ini terdapat informasi yang cukup untuk dimanfaatkan dalam Pengambilan Keputusan. Informasi tersebut berasal dari Pimpinan atau Manajer yang relevansinya dapat diandalkan sebagai bahan pengambilan Keputusan. Informasi tersebut berupa fakta dan atau angka yang dapat diolah untuk memberikan penguatan informasi yang signifikan guna penyusunan suatu keputusan.
2. Terdapat Pengambilan Keputusan yang tidak diprogramkan atau sering disebut *Non-Programmed Decesion* yaitu Pengambilan Keputusan yang diambil seorang pimpinan yang diambil berdasarkan masalah yang tidak

Program Koperasi Simpan Pinjam - [Lihat SHU]

File View Search Help Usaha Login

No. Anggota	Nama	SHU emp. pak	SHU jasa	SHU simpanan	Tahun	Total
2	Salaman Ismail	51.35	2798.85	2038.45	2009	4888.65
1	Yusuf Syahid	3.78	0	0	2009	3.78
4	Gondar Samsara	3.78	0	1936.12	2009	1939.9
22	Syahrur	3.78	0	0	2009	3.78
23	Siti Hidayah	374.92	6977.12	1837.94	2009	9129.88
27	Siti Ismail	379.5	0	0	2009	379.5
36	Yusuf SUC	142.73	0	1742.83	2009	1885.56
40	Abdullah Jihar	275.23	0	1853.5	2009	1868.73
42	Muskarah	176.3	0	1565.79	2009	1744.09
43	Siti Rukiah	232.23	13954.24	1462.95	2009	15649.42
44	Ridwan Syahman	174.45	0	1403.36	2009	1577.81
46	Sawadi Suni	283.02	0	1327.82	2009	1620.84
48	Sararah	334.30	0	1253.83	2009	1588.06
52	Ahlin Nandang	278.77	0	0	2009	278.77
53	Siti Wahyuni	327	0	0	2009	327
60	Muchi	338.33	0	0	2009	338.33
64	Kanano	356.46	0	0	2009	356.46
66	Ismayyah	325.87	0	0	2009	325.87
68	Ayati	378.7	0	0	2009	378.7
70	Sajja	232.5	0	0	2009	232.5
72	Azzulbah	146.51	0	0	2009	146.51
73	Pakjud Isman	378.32	0	0	2009	378.32
74	Siti Rahmi	387.75	0	0	2009	387.75
75	Pitani	389.26	0	0	2009	389.26
77	A. Nazrudin	389.26	0	0	2009	389.26
78	Bambang Saharsono	376.81	0	0	2009	376.81
79	Lowenna Nida	389.26	0	0	2009	389.26
80	Akhan	389.26	0	0	2009	389.26
81	Abdul Roud	389.26	0	0	2009	389.26
83	Sakani	377.94	0	0	2009	377.94
85	Hafsi Anah	378.45	0	0	2009	378.45
88	Pauka Puntang	96.93	0	0	2009	96.93
89	Jani S.	296.42	0	0	2009	296.42
90	Ummah	88.47	0	0	2009	88.47

Search No. Anggota Search Nama Anggota Search Tahun SHU Lihat Semua Data

OK

Gambar 13.5 Total SHU yang diterima Pak Sulaiman

DAFTAR PUSTAKA

Abu Ja'far Muhammad bin Jarir At-Tabari, *Tafsir At-Tabari Jilid XX...*, 420-523.

Arifin, Zaenal (2010). Penerapan Metode Analytical Hierarchy Process (AHP) Untuk Menentukan Sisa Hasil usaha Pada Koperasi Pegawai Negeri. Program Studi Ilmu Komputer. FMIPA Universitas Mulawarman.

Fahrudin Ahmad. (2021). Pengambilan Keputusan dalam Al-Qur'an dan Al-Hadits (Upaya Menentukan Kebijakan Pendidikan Secara Religius). DIRASAH Volume 1, Number 1, Agustus 2021. hal 62-80).

Muhammad, Abu Ja'far bin Jarir At-Tabari. (2001). *Tafsir At-Tabari Jilid I* (Kairo: Dar Hija,

Nawawi, Hadari. (2003). *Kepemimpinan Menurut Islam* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press,

[New tab \(hadits.id\)](#)

[Qur'an Kemenag](#)

Rochaety, Eti. (2017). *Sistem Informasi Manajemen*. (Bogor : Mitra Wacana Media)

Sudarsono, and Edilius. (2005). *Koperasi dalam Teori dan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.

Syafaruddin (2005). *Manajemen Lembaga Pendidikan Islam* (Jakarta: PT. Ciputat Press.

Syafaruddin dan Anzizhan. (2008). *Sistem Pengambilan Keputusan Pendidikan* (Jakarta: PT Grasindo,

Tunggal, A. W. (1995). *Akuntansi untuk Koperasi*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.

PROFIL PENULIS



Gustian Djuanda

Setelah lulus dari SMA 5 Surabaya Penulis melanjutkan Pendidikan di FE UNSOED dan selesai pada Tahun 1986. Penulis mengikuti Pendidikan Lanjutan Kader Perbankan Institut Bankir Indonesia (PLKP-IBI) pada tahun 1991-1992. Ilmu yang diperoleh bermanfaat untuk mengajar Mata Kuliah Perbankan bahkan sukses Bersama Ibu Liliek Gajatri menjadi Finalis Peneliti Muda LIPI-TVRI Tahun 1996. Pada Tahun 1988 dunia perbankan mengalami gejolak moneter sehingga banyak yang kolaps dan atas saran teman yaitu Bapak Irwansyah Lubis yang menyatakan Mata Kuliah Pajak tidak akan mati selama dunia masih ada, maka Penulis mengambil Kursus Brevet AB di Yayasan Artha Bakti Tahun 1999 dan diberi kesempatan mengajar Mata Kuliah Perpajakan oleh Pimpinan STEKPI . Dua tahun setelah mengajar Mata kuliah Perpajakan dan dengan bekal modul yang dibuat bersama Bapak Irwansyah Lubis yang kebetulan sebagai Penyuluh Dirjen Pajak, maka Penulis mencoba menawarkan Modul Perpajakan yang telah dibuat ke Penerbit Gramedia Pustaka Utama. Pada waktu itu dalam wawancara penulis menyatakan bahwa buku yang saya terbitkan berbeda dengan buku Pajak yang lain karena menampilkan Pelaporan Pajak berupa SPT sehingga mempunyai Keunggulan Kompetitif pada waktu itu sehingga Buku Pertama Pelaporan Pajak Penghasilan menjadi masuk 10 Buku Terlaris Versi Kontan Tahun 2002 sampai akhirnya menghasilkan 6 Buku Pajak sampai saat ini

Penulis melanjutkan Pendidikan S2 Manajemen UI Tahun 1992 dan lulus Tahun dengan kepakaran di bidang Manajemen Keuangan khususnya Investasi dan Portfolio sebagai Kajian dalam Tesisnya

Akhirnya Pendidikan S3 Ekonomi Islam dilalui di UIN Jakarta 2005-2010 dengan Disertasi mengenai Penilaian Kinerja Bank Syariah dengan menggunakan Balanced Scorecard. Pada saat ini Penulisan Buku tidak hanya dilakukan oleh satu dua penulis, tetapi banyak Penulis hal inilah yang memotivasi saya untuk berpartisipasi dalam Penyusunan Books Chapter khususnya buku Pengambilan Keputusan Dalam Bisnis sebagai buku referensi Mata Kuliah pada Prodi Manajemen dan Prodi lainnya dan juga Masyarakat

pada umumnya. Alhamdulillah Penulis juga sempat menjadi Visiting Lecturer di Islamic Business School College of Business Universiti Utara Malaysia pada Tahun 20010-2012

Email Penulis: gustian.djuanda@nusaputra.ac.id dan
gustian.djuanda@gmail.com

BAB 1 DASAR ANALISIS KEPUTUSAN DALAM BISNIS

Ani Kusumaningsih, S.T., M.M. (Universitas Pamulang)

BAB 2 DASAR-DASAR DECISION THEORY

Dr. Muhammad Hasan, S.Pd., M.Pd. (Universitas Negeri Makassar)

BAB 3 KONSEP DASAR PENGAPLIKASIAN ANALISIS KEPUTUSAN DALAM BISNIS

Deisya Maulida Al Hamid, SE., MM (Politeknik Negeri Fakfak)

BAB 4 KONSEP BAYESIAN NETWORK

Salix Fini Maris, S.TP., M.M. (Universitas Nusa Putra)

BAB 5 INFLUENCE DIAGRAM DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN BISNIS

Dr. Muhammad Ismail, SE., M.Si. (Universitas Hasanuddin Makassar)

BAB 6 PENGAMBILAN KEPUTUSAN BISNIS DENGAN ANALYTICAL NETWORK PROCESS (ANP)

Nurdiana, S.P., M.Si. (Universitas Negeri Makassar)

BAB 7 PENERAPAN PENGAMBILAN KEPUTUSAN DENGAN MENGGUNAKAN METODE ANALYTIC NETWORK PROCESS (ANP)

Anton Wibowo, S.Sos, MM (PT. Cikal Solusi Intermedia)

BAB 8 PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM BISNIS ISLAM

Assoc Prof Dr Gustian Djuanda, CPGA,CSEM (Universitas Nusa Putra)



CV. Tahta Media Group
Surakarta, Jawa Tengah
Web : www.tahtamedia.com
Ig : tahtamedigroup
Telp/WA : +62 813 5346 4169

ISBN 978-623-8070-24-4

