



DOA BELAJAR

رَضِيتُ بِاللَّهِ رَبًّا وَبِالْإِسْلَامِ دِينًا وَبِمُحَمَّدٍ نَبِيًّا وَرَسُولًا
رَبِّي زِدْنِي عِلْمًا وَارْزُقْنِي فَهْمًا

“Kami ridho Allah SWT sebagai Tuhanku, Islam sebagai agamaku, dan Nabi Muhammad sebagai Nabi dan Rasul, Ya Allah, tambahkanlah kepadaku ilmu dan berikanlah aku kefahaman”



Persepsi dan Pengambilan Keputusan

Pertemuan 13 -14

Dr.Drs.Suyatno,MM

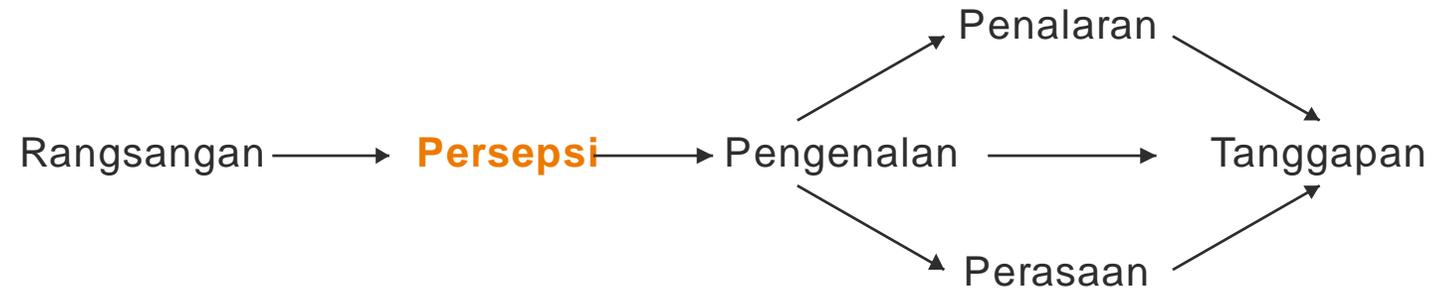
Disampaikan pada Kuliah MK MANAJEMEN PERUBAHAN

Definisi Persepsi

- Etimologis ---- *percetio/percipere* (bahasa latin) ---- menerima atau mengambil
- Persepsi dalam arti luas adalah ---- penglihatan, bagaimana seseorang melihat sesuatu dan mengartikannya
- *Dalam perkembangannya persepsi tidak hanya menggunakan indra penglihatan saja*
- Persepsi dapat juga didefinisikan sebagai proses menerima, menyeleksi, mengorganisasikan, mengartikan, menguji dan memberikan reaksi terhadap panca indra
- <https://www.youtube.com/watch?v=rkpOkeocsO8>



Skema (stimulus – respons/SR)



- ▶ Rangsangan (*stimulus*)
- ▶ Persepsi
- ▶ Pengenalan (*penalaran & perasaan*)
- ▶ Tanggapan (*respons*)



- Ilmu psikologi percaya bahwa tingkah laku manusia merupakan fungsi dari cara dia memandang, oleh karena itu untuk mengubah tingkah laku manusia harus dengan cara mengubah persepsi
- *There is nothing in the mind except what was first in the senses.* Tidak ada apa-apa dalam jiwa kita, kecuali yang yang lebih dulu melewati alat indera





Proses Terjadinya Persepsi

terjadinya stimulasi
alat indera



Pengaturan stimulasi
oleh alat indera



Stimulasi alat indera
dievaluasi
dan ditafsirkan

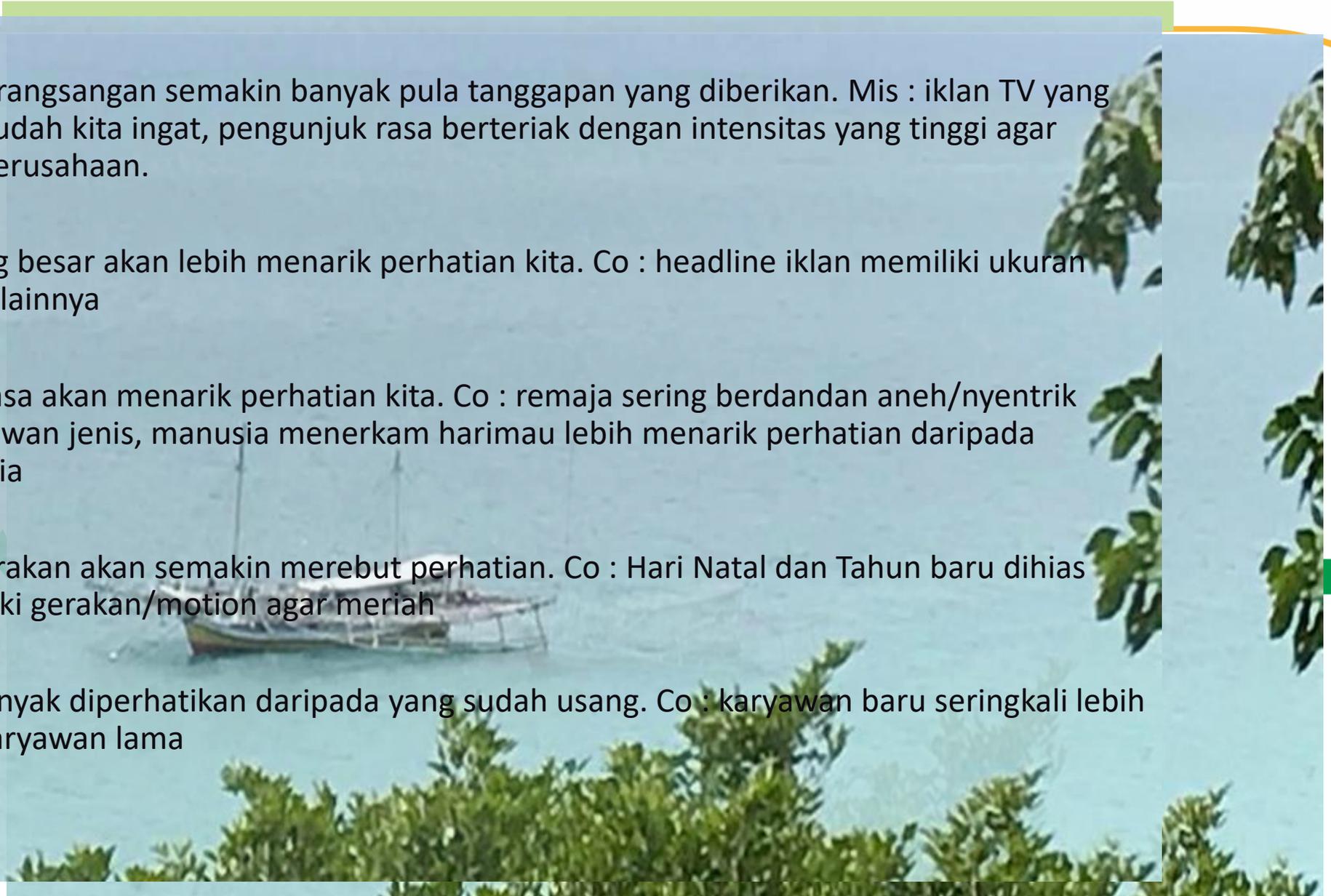
- ▶ **Terjadinya stimulasi indera (sensory stimulation).**
proses adanya rangsangan berupa data-data dari luar/ lingkungan kita, misalnya suara musik, bau parfum, keramaian orang, dll
- ▶ **Pengaturan stimulasi alat indera**
dari data tersebut kita seleksi musik yang paling keras, bau yang dominan, orang yang kita kenal di antara keramaian.
- ▶ **Stimulasi alat indera dievaluasi dan ditafsirkan**
setelah data stimulus kita seleksi, data tersebut kita evaluasi kemudian ditafsirkan sesuai dengan kapasitas kita. Misalnya : apakah bau tersebut enak atau justru memuakkan, apakah musik tersebut merdu atau justru membuat kita pusing.



- Kebutuhan psikologi
 - dalam keadaan haus orang seringkali melihat adanya air di padang gurun (fatamorgana),
 - saat jatuh cinta kita melihat orang yang kita cintai dimanapun dan kapanpun.
- Latar belakang
 - orang berpendidikan tinggi memandang punk sebagai sebuah life style, sementara masyarakat tidak berpendidikan menganggap punk sebagai penyakit masyarakat.
 - seorang seniman menganggap tari Jaipong sebagai pertunjukan seni, sedangkan tokoh agama menganggap sebagai porno aksi
- Pengalaman
 - orang yang pernah kecelakaan ditanjakan Sronдол akan mengalami trauma bila datang ditempat itu, sebaliknya bila mempunyai pengalaman indah akan terus mengulangi datang ke tanjakan Sronдол
- Kepribadian
 - orang berkepribadian optimis akan menganggap krisis global sebagai kesempatan, sedangkan orang pesimistis akan memandang sebagai kehancuran
- Kepercayaan
 - masyarakat umumnya memandang hari raya Nyepi sebagai hari libur biasa, namun masyarakat Hindu menganggap sebagai hari yang sakral



- **Intensitas**
semakin banyak intensitas rangsangan semakin banyak pula tanggapan yang diberikan. Mis : iklan TV yang sering ditayangkan akan mudah kita ingat, pengunjung rasa berteriak dengan intensitas yang tinggi agar seruannya didengar oleh perusahaan.
- **Ukuran**
pada umumnya benda yang besar akan lebih menarik perhatian kita. Co : headline iklan memiliki ukuran yang besar daripada unsur lainnya
- **Kontras/unik**
hal yang unik atau tidak biasa akan menarik perhatian kita. Co : remaja sering berdandan aneh/nyentrik untuk menarik perhatian lawan jenis, manusia menerkam harimau lebih menarik perhatian daripada harimau menerkam manusia
- **Gerakan/motion**
semakin variatif sebuah gerakan akan semakin merebut perhatian. Co : Hari Natal dan Tahun baru dihias dengan lampu yang memiliki gerakan/motion agar meriah
- **kebaharuan**
sesuatu yang baru lebih banyak diperhatikan daripada yang sudah usang. Co : karyawan baru seringkali lebih banyak diawasi daripada karyawan lama





Fungsi Persepsi

- **Pengenalan**

setiap stimulus yang diterima oleh indera akan dikenali sebagai obyek data mis : garis, bentuk, warna, dll

- **Penempatan (lokalisasi)**

stimulus yang diterima akan di kelompokkan (*pengorganisasian*) dan ditempatkan di bagian tertentu dalam otak

Co : saat masih bayi kita belum mengenal obyek yang ada disekeliling kita, beranjak besar kita mulai mengerti dan mengenal banyak hal dari nama benda, keluarga, dll. Setelah kita semakin tua setiap obyek tersebut kita tempatkan pada posisi yang berbeda ada yang baik dan tidak baik, yang penting dan yang tidak penting, yang akan kita lakukan dan tidak lakukan



- ▶ Persepsi dipengaruhi oleh kebutuhan, kesiapan mental, suasana emosional dan latarbelakang budaya.
- ▶ Faktor fungsional yang mempengaruhi persepsi sering disebut *frame of reference* (kerangka rujukan)
- ▶ Dalam kegiatan komunikasi, kerangka rujukan mempengaruhi bagaimana orang memberi makna terhadap pesan yang diterimanya.





Faktor Struktural yang Menentukan Persepsi

- ▶ Faktor ini berasal dari stimuli fisik dan efek syaraf yang ditimbulkannya pada sistem syaraf individu.
- ▶ Krech & Crutchfield (dalil 2) : Medan perseptual dan kognitif selalu diorganisasikan dan diberi arti, kita mengorganisasikan stimuli dengan melihat konteksnya.





- ▶ (Dalil 3) : Sifat perseptual dan kognitif dari substruktur, ditentukan pada umumnya oleh sifat – sifat struktur secara keseluruhan.
- ▶ Contoh, jika individu dianggap sebagai anggota kelompok, semua sifat individu yang berkait dengan sifat kelompok, akan dipengaruhi anggota kelompoknya.
- ▶ Efeknya, bisa berupa *asimilasi* atau *kontras*





- ▶ (Dalil 4) : Objek atau peristiwa yang berdekatan dalam ruang dan waktu atau meyerupai satu sama lain, cenderung ditanggapi sebagai bagian dari struktur yang sama.
- ▶ Dalam komunikasi, dalil kesamaan dan kedekatan ini sering dipakai oleh komunikator untuk meningkatkan kredibilitasnya.





PENGAMBILAN KEPUTUSAN

- Pengambilan Keputusan adalah proses menganalisis problem , mengidentifikasi alternatif –alternative ,memilih satu alternative terbaik untuk menyelesaikan problem ,melaksanakan dan mengevaluasi pelaksanaan keputusan.
- Pengambilan Keputusan merupakan keharusan dalam organisasi.
- Pengambilan Keputusan merupakan seleksi sadar tindakan dari alternative-alternative yang ada untuk memproduksi hasil yang diharapkan.
- Pengambilan Keputusan merupakan salah satu elemen dari teori kepemimpinan dan fungsi penting dari kepemimpinan.
- Dibutuhkan kecerdasan Emosional dalam Pengambilan Keputusan.
- <https://www.youtube.com/watch?v=2M2MmA1Zy70>



FAKTOR YANG PERLU DIPERHATIKAN OLEH PIMPINAN AL:

- 1) Berfikir kritis
- 2) Waktu Membuat keputusan
- 3) Kondisi ketika membuat keputusan
- 4) Keterbatasan atau hambatan
- 5) Ketergantungan pada pihak lain.
- 6) Keahlian dan pengalaman





JENIS PENGAMBILAN KEPUTUSAN

A) Pembuatan Keputusan Emosional

B) Pembuatan Keputusan Rasional dengan proses sbb:

- Berorientasi Pada tujuan organisasi.
- Kejelasan problem
- Pengambil Keputusan Kreative Inofatif
- Pilihan alternative

C) Pembuatan Keputusan Individual

- Pengambilan keputusan kelompok
- Pengambilan keputusan terprogram
- Pengambilan keputusan tidak terprogram



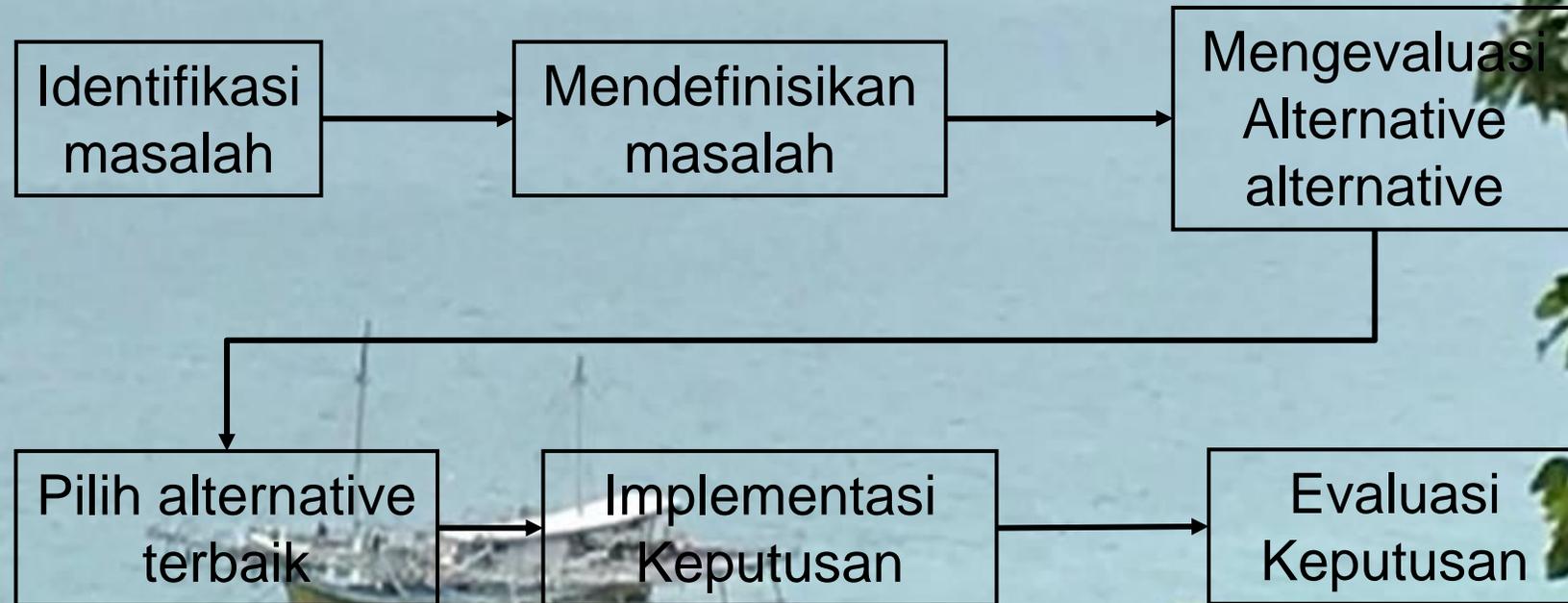
PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN

Tahap – tahap proses pengambilan keputusan :

- 1) Identifikasi masalah .
- 2) Mendefinisikan masalah
- 3) Mengevaluasi alternative -alternative
- 4) Pilih alternative terbaik
- 5) Implementasi Keputusan
- 6) Evaluasi keputusan



MODEL PROSES PENGAMBILAN KEPUTUSAN





FAKTOR-FAKTOR YANG PERLU MENDAPAT PERHATIAN

- 1) Jangan mengambil keputusan yang menjadi wewenang orang lain atau yang bukan wewenangnya.
- 2) Jangan mengambil keputusan yang tidak dapat dilaksanakan.
- 3) Jangan mengambil keputusan yang sekarang belum diperlukan
- 4) Keputusan yang diambil harus dapat dimengerti oleh para pelaksana.
- 5) Pengambilan keputusan harus persistent

GAYA PENGAMBILAN KEPUTUSAN

- 1) Directif (toleransi ambiguitas rendah dan mencari rasionalitas)
- 2) Analitik (toleransi ambiguitas tinggi dan mencari rasionalitas)
- 3) Konseptual (toleransi ambiguitas tinggi dan intuitif)
- 4) Behavioral (toleransi ambiguitas rendah dan intuitif)



Berfikir kritis dan bijaksana dalam pengambilan keputusan merupakan langkah yang tepat untuk keberlangsungan organisasi.

~ Sargi Hermina



PENUTUP BELAJAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

اللَّهُمَّ أَرِنَا الْحَقَّ حَقًّا وَارْزُقْنَا اتِّبَاعَهُ ۖ وَأَرِنَا الْبَاطِلَ بَاطِلًا وَارْزُقْنَا اجْتِنَابَهُ

Ya Allah Tunjukkanlah kepada kami kebenaran sehingga kami dapat mengikutinya,

Dan tunjukkanlah kepada kami keburukan sehingga kami dapat menjauhinya.



wnisa
Universitas 'Aisyiah
Yogyakarta