KAMPUS AKADEMIK PUBLISING
Jurnal Sains Student Research
Vol.1, No.2 Desember 2023
e-ISSN: 3025-9851; p-ISSN: 3025-986X, Hal 888-894
DOI: https://doi.org/10.61722/jssr.v1i2.329

MENINGKATKAN DAYA SAING BISNIS : PERAN DATA DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN

Kinanti Iraza
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
Muhammad Irwan Padli Nasution
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam,
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
Korespondensi penulis: irazakinanti@gmail.com

Abstract. *This literature source research discusses the importance of the role of data in decision making to improve business competitiveness. The purpose of this study is to identify the role of data in improving business competitiveness in a competitive era in business. In this study, literature studies were used, namely by collecting and analyzing data from journals, books, and other sources related to and relevant to this research topic. Various studies show that data plays an important role in decision making because it contains objective information that will provide the reporting needed by management to see the continuity and health of a business that is being run and provide solutions that will be taken by leaders to face a problem that can increase the effectiveness and efficiency of a business so that the business can compete with other businesses.*

Keywords: *Competitiveness. Data, Decision Making*

Abstrak. Penelitian sumber literatur ini membahahas tentang pentingnya peran data dalam pengambilan keputusan untuk meningkatkan daya saing bisnis. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi peran data dalam meningkatkan daya saing bisnis di era yang kompetitif dalam bisnis. Dalam penelitian ini digunakan studi literatur yaitu dengan mengumpulkan serta menganalisis data yang berasal dari jurnal, buku, dan sumber lainnya yang terkait maupun yang relevan dengan topik penelitian ini. Berbagai studi menunjukkan bahwa data berperan penting dalam pengambilan keputusan karena berisi informasi yang bersifat objektif yang akan memberikan pelaporan yang dibutuhkan oleh manajemen untuk melihat kelangsungan dan kesehatan dari suatu bisnis yang sedang dijalankan serta memberikan solusi yang akan diambil oleh pemimpin untuk menghadapi suatu permasalahan yang dapat meningkatkan keefektifan dan keefesienan suatu bisnis sehingga bisnis dapat bersaing dengan bisnis lainnya.

Kata Kunci : Daya Saing. Data, Pengambilan Keputusan

LATAR BELAKANG

Data telah menjadi asset berharga dalam dunia bisnis modern. Penggunan yang bijak terhadap data dapat membantu perusahaan meningktkan kinerja, mengidentifikasi peluan, dan mengoptimalkan proses. Dalam era digital ini, data tidak hanya merupakan sekumpulan angka dan fakta, melainkan juga sumber daya yang memberikan wawasan berharga. Artikel ini akan membahas peran penting data dalam pengambilan keputusan

Received November 30, 2023; Revised Desember 2, 2023; Desember 7, 2023
* *irazakinanti@gmail.com*

bisnis, dan bagaimana penggunaan data yang cerdas dapat membantu bisnis meraih kesuksesan yang lebih besar.

KAJIAN TEORITIS

DAYA SAING

Daya Saing dapat diidentifikasikan sebagai suatu bangsa kemampuan untuk memperbaiki dirinya, menyatakan Ahli Ekonomi Swedia, Gunnar Eliasson. Dalam hal ini, daya saing pada akhirnya berfungsi sebagai pengganti untuk kemampuan masyarakat tertentu untuk terus meningkatkan diri mereka sendiri di tengah pergeseran teknologi, politik, dan ekonomi. Menurut Dutta dan Lanvin, negara-negara yang dapat mengadopsi teknologi informasi dan komunikasi akan sedikit lebih stabil di pasar global.

Kemampuan untuk meningkatkan pangsa pasar adalah apa yang disebut sebagai daya saing. Faktor-faktor yang tepat waktu dan harga yang kompetitif sangat memengaruhi kemampuan ini. Dua faktor penting lainnya yang mempengaruhi itu adalah fleksibilitas (kemampuan untuk membuat penyesuaian berdasarkan kebutuhan pelanggan) dan mengelola perbedaan produk. (2009, Rahmana).

Daya saing mengacu pada kemampuan perusahaan untuk berdagang di pasar terbuka atau, dengan kata lain, sejauh mana bisnis dapat terlibat dalam pesaing-pesaing. Berbicara tentang keunggulan, di bawah ini adalah dua keunggulan penting yang harus dimiliki oleh satu perusahaan saja.Kedua jenis ketidakpastian ini adalah komparatif dan persaingan yang sengit. Perbedaan antara keduanya adalah keunggulan komparatif mereka mewakili rekayasa lunak atau tidak ada, sedangkan keunggulan kompetitif adalah sekumpulan peraturan yang telah ditetapkan atau yang sudah ada. (Tambunan, 2001).

DATA

Data mengacu pada hal-hal yang diketahui atau diduga, yang berarti bahwa data adalah sesuatu yang dipahami atau dipercaya, menurut Webster New World Dictionary. Perlu diingat bahwa apa yang telah terjadi adalah fakta (bukti). Data memiliki kemampuan untuk memberikan informasi tentang peristiwa atau perasaan apa pun. Informasi juga dapat dinilai dalam bentuk agregat. Data dapat berupa angka atau berupa lambang atau sifat, dan dapat berupa informasi atau nilai yang berasal dari pengamatan yang dilakukan pada eksperimen tertentu. Data observasi, data primer, dan data sekunder adalah beberapa jenis data. Basis objektif adalah dasar untuk penggunaan data (setelah analisis dan derivasi). Kepemimpinan yang terkemuka hanya dapat memperoleh informasi dari data yang diamati dan dievaluasi secara objektif selama proses pembuatan keputusan dan kebijaksanaan.

Data yang baik adalah data yang dapat dipercaya (reliable), tepat waktu, dan mampu menutupi celah pengetahuan atau dapat memberikan penjelasan yang komprhensif tentang suatu masalah dengan cara yang jelas dan ringkas. Sumber data mengatakan bahwa itu terbagi menjadi dua:

a. Data Internal: Data ini menunjukkan kondisi organisasi. Misalnya, lihat seberapabesar suatu perusahaan memiliki modal, pekerja, dan produksi.
b. Data eksternal: data yang berasal dari sumber eksternal yang dapat menjelaskan variabel yang dapat mempengaruhi kinerja perusahaan. Misalnya, daya belimasyarakat berdampak pada jumlah penjualan perusahaan.

Data warehouses adalah kumpulan data yang dapat digunakan sebagai data perusahaan. Untuk memfasilitasi proses pengembangan, data gudang adalah kumpulan data yang memiliki karakteristik subjek, terintegrasi, nonvolatile, dan varian waktu.

Memiliki rasa manajemen yang kuat, Mannino menyatakan bahwa gudang data adalah tempat penyimpanan data terpusat, dimana data merupakan sumber lain dan basis data operasional untuk mengurangi terjadinya keputusan, itu diintegrasikan, larut, dan ditarik kembali. Data warehouse adalah sistem yang dapat menyimpan banyak data, menurut McLeod. Data dikumpulkan dengan membuat catatan baru daripada dengan memperbarui catatan yang sudah ada dengan informasi baru.

Jenis data ini secara khusus digunakan dalam proses pembuatan proposal; mereka tidak dimaksudkan untuk digunakan dalam kegiatan sehari-hari perusahaan. Seperti yang dinyatakan oleh Khotimah (2016), gudang data adalah lokasi di mana data bisnis atau institusi disimpan. Disusun dengan cara ini sehingga memiliki arti dan dapat digunakan untuk analisis dan pelaporan. Data warehouse adalah kumpulan data yang diperoleh dari Pengolahan Transaksi Online (OLTP). Dua metode yang paling umum untuk menyimpan data di dalamnya adalah yang dimensional dan yang mengubah data menjadi normal (dinormalisasi).

Sebagian besar data warehouse tidak hanya menyimpan data secara historis dan komprehensif, tetapi juga mendukung seluruh spektrum analisis keputusan yang diperlukan oleh bisnis. Mereka juga menyajikan ringkasan dan informasi rinci untuk memastikan ketersediaan wawasan yang mendalam. Connolly dan Begg menjelaskan bahwa esensi dari data warehouse terletak pada sifatnya sebagai suatu kumpulan data yang terfokus pada subjek tertentu, variabel waktu, dan bersifat non-volatile. Fungsi utamanya adalah mendukung secara efektif proses pengambilan keputusan dengan menyediakan akses terstruktur dan holistik terhadap informasi yang relevan dan historis.

PENGAMBILAN KEPUTUSAN

Dalam bukunya yang berjudul Sistem Informasi Bisnis, Ali (2010) menyatakan bahwa ini berkaitan dengan proses pengambilan keputusan. Tidak ada cara untuk membuat keputusan yang dapat memastikan bahwa manajer selalu akan membuat keputusan yang tepat. Namun, apakah manajer yang menggunakan komunikasi informal akan lebih baik daripada yang menggunakan pendekatan rasional, intelektual, dan sistemik? Menurut Tjiptono (Yunita & Ali, 2017), pengambilan keputusan dimulai dengan mengidentifikasi masalah dengan menganalisis beberapa produk.

Barnard, I. Chester (1992) dan Terry George (1977) menjelaskan bahwa proses penutunan keputusan terdiri dari empat komponen. Maka dari itu, ada empat hal yang harus diperhatikan.

1. Model: Model menyajikan masalah dengan cara kuantitatif atau kualitatif.
2. Kriteria: Kriteria yang diuraikan menekankan tujuan dari tindakan yang diambil. Jika ada beberapa kriteria yang bertentangan, pengambilan harus dilakukan melalui kompromi (biasanya dengan menambah jasa).
3. Pembatas:Pemecahan masalah pengambilan keputusan dengan mempertimbangkan informasi tambahan seperti ketersediaan dana yang terbatas.
4. Optimalisasi: Dengan masalah keputusan yang diuraikan dengan jelas, tentukan apa yang diperlukan manajer dan apa yang diperbolehkan untuk siap memilih pilihan terbaik.

METODE PENELITIAN

Penulisan artikel ilmiah ini menggunakan metode kualitatif dan studi literatur atau penelitian Perpustakaan. Penulisan ilmiah ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Metode studi literatur yang efektif dan terorganisir dapat membantu peneliti mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang subjek penelitian mereka dan mendapatkan pengetahuan baru untuk membantu mengembangkan ide penelitian lebih lanjut (Baker, 2006; Wildemuth, 2016).

Studi literatur adalah jenis penelitian yang melibatkan pengumpulan dan membaca informasi dari berbagai sumber, termasuk buku, artikel, jurnal, dan sumber lain yang relevan. Peneliti ingin menggambarkan bagaimana data membantu pengambilan keputusan meningkatkan daya saing perusahaan dengan cara ini. Data diolah untuk kemudian disimpulkan setelah dianggap cukup.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Studi ini bertujuan untuk meneliti hubungan antara metode pengumpulan data dan strategi pengambilan keputusan untuk meningkatkan daya saing bisnis. Salah satu cara yang digunakan adalah meninjau literatur, yang melibatkan pengumpulan data dari berbagai sumber, seperti jurnal dan buku yang terkait dengan topik penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Data adalah komponen yang sangat penting dalam bisnis, terutama dalam hal operasi pengambilan keputusan. Pengambilan keputusan yang efektif berasal dari tujuan dan data yang sesuai sehingga penciptaan data harus dapat diselesaikan secara efektif. Selain itu data ialah pengumpulan informasi mengenai hasil tertentu yang dihasilkan dari hasil observasi (pengamatan) yang sangat membantu dalam mengembangkan argumen utama membahas kesehatan dan kesejahteraan kehidupan bisnis. Pangsa pasar saat ini, biaya yang dikeluarkan, efisiensi, dan kualitas produksi adalah hal-hal yang sering dipikirkan oleh pengambil keputusan, menurut Sepsugiarto (2011).

Untuk mengelola bisnis, termasuk perusahaan, data yang dapat meringankan kebutuhan manajer diperlukan agar suatu bisnis maupun manajemen dapat dilakukan secara efisien dan efektif. Banyak manajer membutuhkan informasi untuk memastikan bahwa tidak ada penyimpangan di data yang dapat diperlukannya untuk bisnis yang sedang dijalankan. Warehouse berfungsi sebagai repository sentral dan tempat penyimpanan yang terorganisir untuk data perusahaan atau lembaga. Strukturnya yang teratur memungkinkan analisis dan pelaporan yang efektif, dan akses yang mudah dan cepat ke informasi yang diperlukan. Dengan memanfaatkan warehouse, perusahaan atau lembaga dapat mengoptimalkan pengambilan keputusan mereka dengan menggunakan data yang akurat, terkini, dan menduk.. Jika sejumlah besar informasi yang tidak lengkap akan mungkin disalahartikan oleh manajer.

Data dan informasi adalah hal yang sangat fundamental dari mekanisme pengambilan keputusan. Kelalaian terhadap kehadran informasi akan berdampak sulitnya merumuskan keputusan ang bernilai ekonomis. Bahkan sampai pada titik ekstrim, pengambil keputusan tidak akan mampu melaksanakan mekanisme pengambilan keputusan ketika informasi tidak tersedia.

Nilai informasi didasarkan pada sepuluh karakteristik, menurut Atin Hafidiah dan Dusan Sumartayaalam (2003:51-52):

1. Mudah diperoleh (Aksesibilitas): Aksesibilitas merujuk pada kemudahan mendapatkan dan mendapatkan output informasi.
2. Sifat dan luasnya (Komprehensif): Komprehensif adalah karakteristik yang

menunjukkan keseluruhan isi informasi ini, tidak hanya dalam hal volume tetapi juga outputnya.

3. Akurasi (ketelitian). Ketetelitian adalah sifat yang terkait dengan tingkat kebebasan dari kesalahan.
4. Kesesuaian (Relevansi). Relevansi adalah karakteristik yang menunjukkan seberapa baik output informasi sesuai dengan permintaan pengguna. Isi informasiharus relevan dengan masalah yang dihadapi.
5. Ketepatan waktu (timeless). Timeless merupakan sifat yang berhubungan denganwaktu proses/siklus menghasilkan informasi yang lebih pendek.
6. Kejelasan (klarifikasi). Sifat yang disebut clarify menunjukkan tingkat kebebasandari istilah yang tidak jelas.
7. Keluwesan (Fleksibilitas). Fleksibilitas tidak terbatas pada satu keputusan; itu dapat diterapkan pada berbagai situasi dan pilihan. Sangat penting untuk membantu dalam pengambilan keputusan yang kompleks karena kemampuan adaptif dan responsifnya terhadap perubahan. Dengan sifat ini, sebuah organisasi dapat mengelola berbagai tantangan dan optimal dalam berbagai kondisi.
8. Dapat dibuktikan/dicocokan (*variability*). *Variability* merupakan sifat yang dapatdiuji oleh pemakai sehingga sampai pada kesimpulan yang sama.
9. Tidak mengandung prasangka, yaitu ketidakinginan untuk menghasilkan atau mengubah informasi untuk sampai pada kesimpulan yang telah ditentukan atau dipertimbangkan sebelumnya.
10. Dapat diukur (*measurement*), Informasi yang disampaikan berasal dari sistem informasi yang resmi dan sah secara hukum. Rumor, desas-desus, atau informasitidak resmi lainnya sering dianggap sebagai sumber informasi, tetapi ini tidak termasuk dalam diskusi tentang sistem informasi manajemen.

SIM (Sistem Informasi Manajemen) membantu tahap pemilihan dengan berbagai model keputusan dengan melakukan analisis kepekaan (analisis sensitivitas) dan menetapkan prosedur pemilihan. Selain itu, SIM dapat membantu pembuatan keputusan dengan menyediakan suatu database lengkap, kemampuan pencarian kembali database, perangkat lunak analitik dan statistika lainnya, dan dasar model yang mengandung perangkat lunak pembuatan model keputusan. Jadi, informasi tidak diperlukan jika tidak ada keputusan atau pilihan.

Keputusan dapat mencakup hal-hal sederhana seperti membuat keputusan ulang hingga strategi jangka panjang (Agus Mulyanto 2016). Namun, dua hal utama, manfaat (benefit) dan biaya (cost), adalah parameter yang digunakan untuk mengukur nilai data. Jika informasi memiliki keuntungan yang lebih besar daripada biaya untuk memperolehnya, maka informasi tersebut dapat dikatakan bernilai. Meskipun sebagian besar informasi tidak dapat ditaksir manfaatnya dengan satuan nilai uang, tetapi keefektivitasnya dapat ditaksir. Analisis cost effectiveness atau cost benefit juga digunakan untuk mengukur seberapa tepat informasi.

Data memiliki peran kunci dalam pengambilan keputusan yang dapat meningkatkan daya saing bisnis. Berikut adalah beberapa peran penting data dalam konteks ini:

1. Dasar Keputusan yang Terinformasi: Data memberikan dasar yang kuat untuk pengambilan keputusan yang terinformasi. Dengan menganalisis data bisnis, Anda dapat mengidentifikasi tren, peluang, dan masalah yang mungkin

terlewatkan tanpa data.

2. Prediksi dan Peramalan: Data memungkinkan perusahaan untuk meramalkan trenmasa depan dan mengantisipasi perubahan dalam pasar. Ini memungkinkan bisnisuntuk mengambil langkah-langkah yang tepat dalam meningkatkan daya saing.
3. Pemahaman Pelanggan: Data memungkinkan perusahaan untuk lebih memahami pelanggan mereka. Ini termasuk analisis perilaku pelanggan, preferensi, danumpan balik, yang dapat digunakan untuk mengkustomisasi produk dan layanan.
4. Optimalisasi Operasional: Data membantu perusahaan mengoptimalkan operasi mereka. Misalnya, melalui analisis data, Anda dapat mengidentifikasi area di mana efisiensi dapat ditingkatkan dan biaya dapat ditekan.
5. Pengukuran Kinerja: Data memungkinkan perusahaan untuk mengukur kinerja mereka. Dengan metrik yang tepat, bisnis dapat melacak perkembangan dan mengevaluasi efektivitas strategi mereka.
6. Identifikasi Peluang Pasar: Data dapat membantu perusahaan mengidentifikasi peluang pasar yang baru. Analisis data yang cermat dapat mengungkapkan segmen pasar yang belum dieksplorasi.
7. Daya Saing yang Lebih Baik: Dengan memanfaatkan data dengan baik, perusahaan dapat mengembangkan keunggulan kompetitif. Mereka dapat menyesuaikan produk, layanan, dan strategi mereka dengan lebih baik daripada pesaing.
8. Penting untuk mengumpulkan, menganalisis, dan mengelola data dengan baik untuk memaksimalkan manfaatnya dalam pengambilan keputusan dan meningkatkan daya saing bisnis.

Seorang pemimpin harus dapat mempertimbangkan keputusan dengan rasional dengan memaksimumkan hasil. Dalam prosedur pemecahan permasalahan, pemimpin akan memiliki beberapa alternatif yang dapat dipilih. Tetapi perlu diingat bahwa setiap alternatif akan mempunyai dampaknya masing masing. Ditengah persaingan bisnis yang semakin ketat diperlukan untuk pengambilan keputusan yang tepat dengan melakukan identifikasi terhadap permasalahan yang sedang dihadapi dengan menguji hubungan sebab-akibat dari permasalahan tersebut. Kemudian diperlukannya pengembang analisis data yang signifikan dan menetapkan data dan informasi apa yang akan diperlukan dalam merumuskan masalah yang akurat. Selanjutnya dapat mengembangakn alternatif untuk mendapat solusi dan mengevaluasi alternatif solusi sehingga mendapat solusi yang terbaik untuk meningkatkan daya saing dalam bisnis.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan tinjauan terotitis dan penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa, dalam meningkatkan daya saing bisnis, data sangat penting. Karena data data merupakan sekumpulan informasi tentang suatu persoalan yang diperoleh dari hasil observasi (pengamatan) yang sangat mendukung dalam pengambilan keputusan terutama mengenai kelangsungan dan kesehatan hidup bisnis. Data juga dapat mendukung kebutuhan manajemen agar dapat berjalan secara efektif dan efisien. Manajemen banyak memerlukan informasi agar tidak terjadinya penyimpangan di dalam bisnis yang sedang dijalankan untuk itu diperlukannya data yang dapat dipercaya. Seorang pemimpin harus dapat mempertimbangkan keputusan dengan

rasional dengan memaksimumkan hasil.

DAFTAR REFERENSI

Adisel, & Thadi, R. (2020). Sistem Informasi Manajemen Organisasi Perannya dalam Pengambilan Keputusan dan Pemcahan Masalah . Journal of Administration and Educational Management, 147Aidhi, A. A., Kurnia,

M. A., & dkk. (2023). Peningkatan Daya Saing Ekonomi Melalui Peranan Inovasi. Jurnal Multidisiplin West Science, 122-128.

Febriansyah, R. E., & Meiliza, D. R. (2020). Buku Ajar Mata Kuliah Teori Pengambilan Keputusan. Sidoarjo: UMSIDA Press.

Purba, N., Yahya, M., & Nurbaiti. (2021). Revolusi Industi 4.0 : Peran Teknologi dalam Eksistensi Penguasaan Bisnis dan Implementasinya. Jurnal Perilaku dan Strategi Bisnis, 92-95.

Rerung, R. R. (2018). E-Commerce Menciptakan Daya Saing Melalui Teknologi Informasi. Sleman: Penerbit Deepbulish.

Sujiman, P. E., & Sujiman, L. S. (2018). Analisis Sistem Informasi Manajemen Berbasis Komputer dalam Proses Pengambilan Kepetusan. Jurnal TeIKa, 58-65.

Wahono, S., & Ali, H. (2021). Peranan Data Warehouse, Software, dan Brainware Terhadap Pengambilan Keputusan . Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi, 227-237.

Zaelani, I. R. (2019). Peningkatan Daya Saing UMKM Indonesia : Tantangan dan Peluang Pengembangan IPTEK. Jurnal Transborders, 20-26.