

Efek sistem pemrosesan informasi rasional dan intuitif pada pengambilan keputusan kewirausahaan: sebuah tinjauan literatur

Ariel Nian Gani¹, Muhammad Rofi'i², Ikhsan Maksum^{3*}

^{1,2}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas YARSI Jakarta Pusat, DKI Jakarta, Indonesia

³Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, Malang, Indonesia

Abstract

The use of rational and intuitive information-processing systems is related to the entrepreneurial decision-making effectiveness. This study aims to comprehensively describe the literature that examines the effects of using rational and intuitive systems on entrepreneurial decision making. Leading literature databases are sought for studies published between 1995 and 2017 that evaluate rational and/or intuitive systems in relation to entrepreneurial decision making. We found ten empirical studies that met our inclusion criteria. There is some evidence from this research that the use of intuitive systems can positively influence entrepreneurial decision making in the early stages of entrepreneurship (e.g, opportunity identification). Other studies report mixed results regarding the impact of using rational and / or intuitive information processing systems for decision making at the next entrepreneurial stage (e.g, Exploitation of opportunities and financial performance). Based on the findings of this review, there are three further research opportunities, namely: (1) researchers must begin to learn about the ability of entrepreneurs to match their cognitive information processing systems with task characteristics; (2) assesses the effectiveness of decision making as the main outcome; and (3) study the construction of entrepreneurial behavior at the individual level in relation to the use of rational and intuitive information processing systems.

Keywords: Cognitive information processing systems, decision making, entrepreneurship

Abstrak

Penggunaan sistem pemrosesan informasi yang rasional dan intuitif terkait dengan efektivitas pengambilan keputusan kewirausahaan. Penelitian ini bertujuan untuk secara komprehensif menggambarkan literatur yang meneliti tentang efek menggunakan sistem rasional dan intuitif pada pengambilan keputusan kewirausahaan. Database literatur terkemuka dicari untuk studi yang diterbitkan antara 1995 dan 2017 yang mengevaluasi sistem rasional dan/atau intuitif dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan kewirausahaan. Kami menemukan sepuluh studi empiris yang memenuhi kriteria inklusi kami. Ada beberapa bukti dari penelitian ini bahwa penggunaan sistem intuitif dapat secara positif memengaruhi pengambilan keputusan kewirausahaan pada tahap awal kewirausahaan (Misalnya: Identifikasi peluang). Studi lain melaporkan hasil yang beragam mengenai dampak penggunaan sistem pemrosesan informasi yang rasional dan/atau intuitif untuk pengambilan keputusan pada tahap kewirausahaan selanjutnya (Misalnya: Eksploitasi peluang dan kinerja keuangan). Berdasarkan temuan dari tinjauan ini, terdapat tiga peluang penelitian lanjutan, yaitu: (1) peneliti harus mulai mempelajari tentang kemampuan pengusaha untuk mencocokkan sistem pemrosesan informasi kognitif mereka dengan karakteristik tugas; (2) menilai efektivitas pengambilan keputusan sebagai hasil utama; dan (3) mempelajari konstruksi perilaku kewirausahaan di tingkat individu dalam kaitannya dengan penggunaan sistem pemrosesan informasi yang rasional dan intuitif.

Kata kunci: Sistem pemrosesan informasi kognitif, pengambilan keputusan, kewirausahaan.

Permalink/DOI : <https://doi.org/10.21067/jem.v15i3.4538>

How to cite : Gani, A. N., Rofi'i, M., & Maksum, I. (2019). Efek sistem pemrosesan informasi rasional dan intuitif pada pengambilan keputusan kewirausahaan: sebuah tinjauan literatur. *Jurnal Ekonomi Modernisasi*, 15(3), 149–161.

Article info : Received: Juni 2020; Revised: Juli 2020; Accepted: Juli 2020

Alamat korespondensi*:
Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, Malang
Jl. Gajayana No.50, Dinoyo, Kec. Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur
E-mail: ikhsan.maksum@uin-malang.ac.id

ISSN 0216-373X (print)
ISSN 2502-4578 (online)

Pendahuluan

Telah ada banyak upaya untuk memahami bagaimana pengusaha dapat mengambil keputusan yang efektif (Groves *et al.*, 2011; Haynie *et al.*, 2012). Hal ini karena pengusaha beroperasi dan membuat keputusan dalam situasi yang sangat sulit yang ditandai oleh lingkungan yang tidak pasti dan berubah secara dinamis, tingkat risiko yang tinggi, dan tekanan waktu yang signifikan (Baron, 2008; McMullen & Shepherd, 2006; Rosenbusch *et al.*, 2011). Untuk memiliki kinerja pengambilan keputusan yang positif dalam situasi seperti itu, pengusaha harus merespon secara tepat dengan menggunakan sistem pemrosesan informasi kognitif mereka. Mereka juga harus membuat keputusan dengan informasi yang tersedia bagi mereka pada titik waktu tertentu (Van Riel & Horvath, 2014).

Pada literatur psikologi kognitif, ada dua sistem pemrosesan informasi kognitif generik untuk pengambilan keputusan yang telah diidentifikasi: rasional dan intuitif (Epstein *et al.*, 1996). Sistem rasional memainkan peran penting dalam pengambilan keputusan manajerial yang dapat mengarah pada hasil positif (Shepherd & Rudd, 2014). Namun, Khatri and Ng (2000) menemukan bahwa selama masa ketidakpastian lingkungan yang tinggi, penggunaan sistem intuitif untuk pengambilan keputusan di antara para manajer menghasilkan kinerja organisasi yang lebih baik. Peneliti juga mengakui secara luas bahwa di bawah tingkat ketidakpastian yang tinggi, sistem intuitif dapat menjadi pendekatan yang efisien dalam proses pengambilan keputusan kewirausahaan (Baron, 2008). Hal ini memungkinkan karena penggunaan intuitif sistem dapat menghasilkan keputusan dengan cepat dan berkualitas tinggi dalam situasi informasi yang minim (Epstein *et al.*, 1996).

Hasil positif dari pengambilan keputusan kewirausahaan terkait dengan efektivitasnya (Shepherd & Rudd, 2014).

Pengambilan keputusan dalam proses kewirausahaan terkait dengan dua tahap, yaitu tahap awal dan akhir (Baldacchino *et al.*, 2015). Contoh pengambilan keputusan pada tahap awal proses kewirausahaan adalah mengenai identifikasi peluang, dan contoh pada tahap akhir adalah tentang eksploitasi peluang. Untuk meningkatkan efektivitas pengambilan keputusan pada kedua tahap kewirausahaan ini, wirausahawan mungkin harus menggunakan sistem pemrosesan informasi kognitif yang berbeda.

Perdebatan lama dalam teori manajemen adalah seputar pertanyaan apakah pengambilan keputusan manajerial lebih baik dilakukan oleh sistem pemrosesan informasi yang rasional atau intuitif (Groves *et al.*, 2011; Sadler-Smith, 2004), terutama dalam situasi ketidakpastian (Khatri & Ng, 2000). Beberapa peneliti berpendapat bahwa ada penekanan berlebihan pada sistem rasional dalam manajemen (misalnya; Khatri & Ng, 2000) dan bahwa penggunaan sistem intuitif berpotensi bermanfaat dalam lingkungan yang dinamis, bergerak cepat, dan tidak pasti (Dane & Pratt, 2007). Pengusaha, sama halnya dengan manajer, dapat menggunakan sistem pemrosesan informasi kognitif tertentu dalam mencari peluang bisnis dan mengembangkan produk atau layanan inovatif (Sadler-Smith, 2004). Premis ini telah lama menjadi landasan teori di beberapa penelitian sebelumnya. Akibatnya, terjadi peningkatan jumlah studi dalam literatur kewirausahaan terkait dengan preferensi pengusaha untuk gaya kognitif dalam pengambilan keputusan (misalnya, Armstrong *et al.*, 2012; Sadler-Smith, 2004).

Karena peran penting dari kedua sistem kognitif dalam pengambilan keputusan untuk meningkatkan efektivitasnya, sehingga, penting untuk menjawab pertanyaan tentang bagaimana penggunaan sistem rasional dan intuitif dapat mempengaruhi hasil pengambilan keputusan kewirausahaan. Menjawab

pertanyaan ini akan menambah pengetahuan kepada penelitian sebelumnya seperti Haynie *et al.* (2012) yang mengaitkan kemampuan beradaptasi kognitif dengan pengambilan keputusan kewirausahaan. Pengetahuan ini juga dapat memajukan pemahaman kita tentang efektivitas pengambilan keputusan kewirausahaan. Selain itu, belum ada upaya sebelumnya untuk mengidentifikasi dan meringkas studi empiris mengenai penggunaan sistem kognitif rasional dan intuitif dalam literatur kewirausahaan.

Kesenjangan pada literatur di atas akan dibahas dengan melakukan tinjauan literatur sistematis terkait dengan penelitian mengenai sistem pemrosesan informasi kognitif dan pengambilan keputusan kewirausahaan. Sebagaimana dicatat dalam (Colquhoun *et al.*, 2014), tinjauan literatur sistematis adalah bentuk sintesis pengetahuan, yang menggabungkan serangkaian desain penelitian untuk meringkas dan mensintesis bukti secara komprehensif dengan tujuan menginformasikan praktik, program, dan kebijakan serta memberikan arahan prioritas penelitian di masa depan. Metode ini dapat membantu peneliti untuk mengidentifikasi kesenjangan penelitian dan juga digunakan untuk meringkas dan menyebarkan temuan penelitian dalam bidang studi tertentu yang belum dibahas sebelumnya, sehingga memberikan mekanisme untuk menginformasikannya kepada para akademisi, pembuat kebijakan, praktisi, dan konsumen (Arksey & O'malley, 2005).

Tinjauan literatur yang dilakukan ini memberikan kontribusi teoritis kepada literatur pengambilan keputusan kewirausahaan. Secara khusus, tinjauan ini memberikan ringkasan dari apa yang dipahami dari penelitian sebelumnya mengenai efek menggunakan sistem pemrosesan informasi kognitif tertentu pada pengambilan keputusan kewirausahaan. Peneliti yang fokus pada bidang kewirausahaan juga dapat menggunakan tinjauan ini untuk mengembangkan teori

terkait hubungan antara pengambilan keputusan kewirausahaan dan sistem pemrosesan informasi kognitif. Selain itu, tinjauan literatur ini juga merupakan tanggapan terhadap panggilan dari Baldacchino *et al.* (2015) untuk melakukan analisis sistematis tentang peran sistem pemrosesan informasi kognitif dalam semua kegiatan yang terkait dengan kewirausahaan.

Metode

Penelitian ini adalah tinjauan literatur sistematis, yang tujuannya untuk meringkas studi empiris yang berfokus pada penggunaan sistem kognitif dan kaitannya dengan hasil pengambilan keputusan kewirausahaan. Untuk mencari artikel yang relevan tentang efektivitas pengambilan keputusan dalam literatur kewirausahaan, digunakan perspektif sistem pemrosesan informasi kognitif. Dengan demikian, kami memfokuskan pencarian pada artikel yang menyelidiki penggunaan sistem rasional dan/atau intuitif dalam kaitannya dengan hasil pengambilan keputusan dalam literatur kewirausahaan.

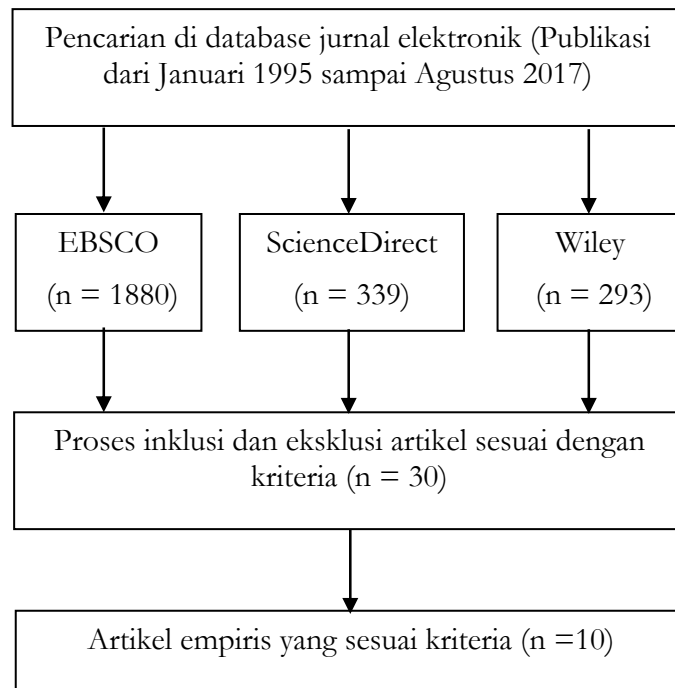
Untuk mengidentifikasi artikel penelitian yang relevan, kami membatasi pengambilan sampel kami ke database terkemuka. Kami mencari pustaka elektronik, *Business Source Complete*, *ScienceDirect*, dan *Wiley Online Library*. Kami menggunakan beberapa kata kunci untuk memastikan bahwa kami mendapatkan semua artikel yang relevan mengenai dua sistem pemrosesan informasi kognitif. Untuk sistem intuitif, kami menggunakan istilah pencarian '*intuit**' dan '*experiential*' (Epstein *et al.*, 1996). Untuk sistem rasional, kami menggunakan istilah pencarian '*rational**' dan '*analytic**'. Pencarian disempurnakan dengan kata kunci '*entrepreneur**'. Untuk pencarian pertama, kami menggunakan pencarian Boolean dengan kata kunci '*intuit**' AND '*entrepreneur**'. Dalam pencarian kedua, kami menggunakan kata kunci '*experiential*' AND '*entrepreneur**'. Untuk pencarian ketiga, kami

menggunakan kata kunci 'rational*' AND 'entrepreneur*'. Dalam pencarian terakhir, kami menggunakan kata kunci 'analytic*' AND 'entrepreneur*'. Pencarian terbatas pada artikel yang diterbitkan antara 1 Januari 1995 dan 15 Agustus 2017. Hal ini dilakukan karena sebagian besar penelitian sistem pemrosesan informasi kognitif terjadi sejak perumusan pertama inventaris rasional dan pengalaman (REI) oleh Epstein *et al.* (1996). Semua pencarian terbatas pada bidang Judul, Kata Kunci, dan Abstrak. Referensi dari artikel yang relevan juga diteliti untuk mengidentifikasi informasi tambahan.

Untuk mengidentifikasi artikel mana yang relevan untuk ulasan literatur ini, kami menetapkan beberapa kriteria inklusi dan eksklusi sesuai dengan tujuan penelitian. Kriteria ini menentukan apakah artikel dari pencarian harus dipertahankan untuk analisis lebih lanjut. Pertama, kami memasukkan artikel yang memeriksa dan mendefinisikan sistem pemrosesan informasi yang rasional dan intuitif dalam kaitannya dengan kewirausahaan. Baik sistem kognitif rasional dan intuitif harus

menjadi konsep yang digunakan dalam penelitian, bahkan jika itu bukan fokus utama penelitian. Kedua, kami memperbaiki artikel kami yang meneliti dua sistem kognitif dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan kewirausahaan. Kami mengecualikan literatur 'wilayah abu-abu' seperti disertasi doctoral, artikel konferensi, dan bab-bab buku.

Data diekstraksi dan diringkas dari studi yang memenuhi kriteria inklusi. Data yang diekstraksi dari artikel terdiri dari (a) deskripsi penelitian; (d) desain studi; (c) karakteristik peserta; (d) instrumen pengukuran; (e) hasil pengambilan keputusan. Data yang diekstraksi dievaluasi untuk mengidentifikasi bagaimana temuan terkait dengan efektivitas pengambilan keputusan yang lebih luas dalam kewirausahaan. Misalnya, bagaimana suatu hubungan diukur untuk menentukan apakah penggunaan sistem kognitif tertentu memengaruhi pengambilan keputusan kewirausahaan secara positif. Pendekatan deskriptif digunakan untuk meringkas data.



Gambar 1. Diagram alur dari proses seleksi

Hasil dan Pembahasan

Bagian ini, pertama-tama, akan menjelaskan hasil pencarian artikel yang masuk kriteria inklusi pada tinjauan literatur sistematis ini. Lalu dilanjutkan dengan pembahasan mengenai temuan empiris dari masing-masing artikel terkait dengan efektivitas pengambilan keputusan kewirausahaan.

Hasil dari Pencarian Sistematis

Gambar 1 menunjukkan diagram alur dari proses seleksi dari studi yang disertakan. Pencarian menghasilkan 1.880 artikel dari EBSCO, 339 artikel dari ScienceDirect, dan 293 artikel dari Wiley Online Library. Kami menggunakan kriteria inklusi untuk meninjau semua artikel. Kami mengecualikan sejumlah besar artikel karena penggunaan istilah yang intuitif dan rasional dalam penggunaannya secara umum dalam abstrak. 30 artikel memenuhi kriteria bahwa mereka mempelajari sistem kognitif rasional dan intuitif dalam kaitannya dengan pengambilan keputusan kewirausahaan. Setelah pemeriksaan lebih lanjut, 20 artikel dikeluarkan karena berpua artikel konseptual atau ulasan. Dengan demikian, secara total,

sepuluh artikel empiris dimasukkan dalam ulasan literatur sistematis ini.

Sepuluh studi yang termasuk dalam ulasan ini dilakukan di lima negara dan berfokus pada berbagai topik mengenai pengambilan keputusan kewirausahaan. Tiga studi dilakukan di Amerika Serikat, tiga studi lainnya dilakukan di Inggris, sisanya studi dilakukan di 3 negara lainnya (Kanada, Italia, dan Austria). Topik yang menjadi fokus studi merepresentasikan serangkaian pengambilan keputusan pada tahap awal dan akhir kewirausahaan. Pengambilan keputusan pada tahap awal kewirausahaan terutama tentang identifikasi peluang, dan tahap selanjutnya termasuk kinerja perusahaan, niat pertumbuhan, dan eksploitasi peluang.

Sepuluh studi yang termasuk dalam ulasan ini menggunakan berbagai pendekatan untuk mengoperasionalkan sistem kognitif, yaitu preferensi untuk gaya kognitif, atribusi ke sistem kognitif tertentu, dan penggunaan aktual dari sistem kognitif untuk pengambilan keputusan. Sebagian besar studi (lima studi) menggunakan survei untuk pengumpulan data mereka, yang empat di antaranya menggunakan kuesioner yang divalidasi

Tabel 1. Rekapitulasi hasil pencarian sistematis

No	Artikel	Tahap awal kewirausahaan	Tahap akhir kewirausahaan
1	Kickul <i>et al.</i> (2009)	√	
2	Ravasi and Turati (2005)	√	
3	Vaghely and Julien (2010)	√	
4	Dimov (2007)	√	
5	Mueller and Shepherd (2016)	√	
6	Sadler-Smith (2004)		√
7	Chaston and Sadler-Smith (2012)		√
8	Dutta and Thornhill (2008)		√
9	Matzler <i>et al.</i> (2014)		√
10	Deligianni <i>et al.</i> (2016)		√

dan yang lainnya mengembangkan kuesioner baru. Tiga studi menggunakan wawancara untuk pengumpulan data mereka. Dua penelitian lain menggunakan pendekatan eksperimental dan analisis protokol.

Penggunaan Sistem Kognitif pada Tahap Awal Kewirausahaan

Tinjauan literatur sistematis ini mendapatkan lima studi tentang efek sistem kognitif rasional dan intuitif untuk pengambilan keputusan pada tahap awal kewirausahaan. Dibawah ini adalah narasi penjelasan untuk masing-masing studi.

Kickul *et al.* (2009) melakukan penelitian dengan tujuan utama untuk mengungkapkan pengaruh preferensi untuk gaya kognitif tertentu pada persepsi *self-efficacy* wirausaha dan niat berwirausaha. Mereka menggunakan inventori *Cognitive Style Index* (CSI; Allinson & Hayes, 1996) kuesioner untuk mengukur preferensi individu untuk gaya kognitif tertentu. Mereka menggunakan skala Cox *et al.* (2002) untuk mengukur *self-efficacy* kewirausahaan individu dan juga menggunakan dua item dari (Crant, 1996) untuk mengukur niat kewirausahaan. Mereka memberikan kuesioner kepada 138 siswa MBA. Hasil menunjukkan bahwa individu yang lebih suka gaya kognitif intuitif memiliki kemampuan yang lebih tinggi dalam tahap pencarian (yaitu, identifikasi peluang baru) dan niat yang lebih tinggi untuk memulai usaha baru berdasarkan ide-ide mereka. Sebaliknya, individu yang lebih menyukai gaya kognitif rasional memiliki kemampuan lebih besar untuk merencanakan, mengelola sumber daya, dan mengimplementasikan proses penciptaan usaha baru, tetapi lebih kecil kemungkinannya untuk bertindak berdasarkan ide-ide wirausaha mereka. Temuan mereka sampai batas tertentu menunjukkan bahwa preferensi pengusaha untuk gaya kognitif intuitif memiliki pengaruh positif pada identifikasi peluang, dan preferensi mereka untuk gaya rasional memiliki pengaruh positif pada kemampuan untuk bertindak pada peluang yang diidentifikasi.

Ravasi and Turati (2005) melakukan penelitian untuk mengeksplorasi bagaimana berbagai kendala dalam kondisi dengan tingkat ambiguitas yang tinggi mempengaruhi proses pembelajaran pengusaha yang terlibat dalam proyek pengembangan produk atau teknologi. Mereka menggunakan pendekatan komparatif kualitatif untuk menganalisis dua proses pengembangan teknologi yang dilakukan dalam perusahaan wirausaha yang sama, kira-kira pada saat yang sama. Mereka mendasarkan pengumpulan data mereka pada wawancara semi-terstruktur dengan dua pengusaha yang terlibat dalam dua proses pengembangan. Mereka mencari bagian-bagian dalam wawancara yang berisi referensi untuk proses pengembangan dan kemungkinan hasil dari kedua proyek. Analisis komparatif mereka antara kedua proyek tersebut menemukan bahwa menggabungkan intuisi awal untuk mengembangkan produk atau teknologi baru dan proses analitis (rasional) selama proses pengembangan teknologi mendorong para pengusaha untuk mengalokasikan lebih banyak sumber daya untuk mengeksplorasi peluang. Temuan ini menunjukkan bahwa interaksi antara penggunaan sistem kognitif rasional dan intuitif memiliki pengaruh positif pada identifikasi peluang dalam kondisi dengan tingkat ambiguitas yang tinggi.

Vaghely and Julien (2010) mempelajari bagaimana pengusaha menggunakan informasi untuk mengidentifikasi peluang. Tujuan penelitian mereka adalah untuk mendapatkan pemahaman yang lebih dalam tentang pengambilan keputusan kewirausahaan dengan mengusulkan kerangka kerja yang terdiri dari atribusi ke sistem kognitif rasional dan intuitif dan lima faktor kontekstual, yaitu; tingkat persaingan, dampak kunci batas, pengakuan sumber informasi, tingkat berbagi informasi, dan ketersediaan informasi yang kaya. Mereka menggunakan wawancara mendalam dengan pengusaha untuk menganalisa

kerangka kerja pengambilan keputusan kewirausahaan. Mereka mewawancarai sepuluh pengusaha yang merupakan CEO dari UKM. Mereka mengembangkan langkah lima poin untuk masing-masing dari dua sistem kognitif dan lima faktor kontekstual dalam kerangka kerja untuk memandu analisis mereka tentang wawancara mendalam. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemrosesan informasi pengusaha untuk mengidentifikasi peluang adalah kombinasi dinamis dari atribusi ke sistem rasional dan intuitif. Mereka berpendapat kombinasi dinamis ini memiliki pengaruh positif pada identifikasi peluang, dengan cara yang memfasilitasi transformasi intuisi/wawasan menjadi inovasi, dan akhirnya menjadi peluang wirausaha.

Dimov (2007) melakukan penelitian untuk mengeksplorasi intensionalitas yang mendorong tahap awal proses pengembangan peluang. Dia mendasarkan penelitian ini pada kerangka pembelajaran organisasi 4I yang menyarankan individu terlibat dalam intuisi yang menghasilkan ide-ide dengan potensi yang dirasakan, kemudian memicu proses penafsiran ketika mereka mencoba untuk mengklarifikasi ide-ide tersebut dan melibatkan pihak ketiga untuk lebih menyempurnakan ide-ide tersebut. Dia menggunakan pendekatan eksperimental untuk melakukan penelitian dengan sampel dari 95 MBA dan siswa MBA eksekutif. Tujuan utama dari percobaan ini adalah untuk mendorong peserta untuk menghasilkan wawasan peluang dan untuk merekam keinginan mereka untuk mengeksplorasi wawasan ini melalui permainan peran dalam dua skenario kewirausahaan. Dia menggunakan *Learning Style Inventory* (LSI; Kolb, 1985) untuk mengukur apakah peserta cenderung terlibat dalam pembelajaran divergen atau konvergen ketika menafsirkan wawasan peluang mereka sendiri. LSI digunakan untuk mengukur proses intuisi untuk menghasilkan ide dan proses menafsirkan ide-ide tersebut. Ukuran lain yang dia gunakan adalah kemungkinan tindakan;

kecocokan antara gaya belajar dan situasi; dan pengetahuan khusus domain. Hasil menunjukkan bahwa ketika ada kecocokan antara gaya belajar individu dan situasi yang dihadapi, itu meningkatkan kemungkinan seseorang bertindak berdasarkan wawasan peluang seseorang. Hasil ini menunjukkan bahwa kecocokan antara penggunaan sistem kognitif dan situasi yang ada memiliki pengaruh positif pada kemungkinan pengusaha bertindak berdasarkan wawasan mereka dan akhirnya mengejar peluang.

Mueller and Shepherd (2016) mengeksplorasi identifikasi peluang dari perspektif psikologi kognitif dan proses penalaran struktural, yang didefinisikan sebagai penalaran kognitif antara bagaimana suatu teknologi/produk beroperasi dan manfaat yang diberikan oleh teknologi/produk dengan apa yang dilakukan individu di pasar, bagaimana/mengapa mereka melakukannya, dan kebutuhan dan masalah yang tidak terpenuhi di pasar itu (Grégoire *et al.*, 2009). Mereka berpendapat bahwa peran kognitif dalam proses identifikasi kesempatan adalah untuk mengenali pola di lingkungan yang menyarankan ide-ide yang menjanjikan untuk usaha baru. Mereka menggunakan analisis protokol latihan identifikasi peluang berdasarkan tiga skenario bisnis hipotetis. Sampel mereka adalah 114 pembuat keputusan ventura baru. Mereka mengandalkan analisis konten yang luas untuk mengkode protokol verbal wirausahawan dan meneliti secara lebih mendalam strategi penalaran dan perangkat kognitif yang mereka gunakan untuk mengidentifikasi peluang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa preferensi untuk gaya kognitif intuitif memfasilitasi pengusaha untuk belajar dari kegagalan untuk mengidentifikasi peluang. Temuan ini menunjukkan bahwa preferensi pengusaha untuk gaya kognitif intuitif secara positif mempengaruhi identifikasi peluang, terutama jika mereka mendapatkan wawasan tentang peluang

dari pengalaman kegagalan sebelumnya

Penggunaan Sistem Kognitif pada Tahap Akhir Kewirausahaan

Tinjauan literatur sistemaisk ini mendapatkan lima studi tentang efek sistem kognitif rasional dan intuitif untuk pengambilan keputusan pada tahap awal kewirausahaan. Dibawah ini adalah narasi penjelasan untuk masing-masing studi.

Sadler-Smith (2004) mempelajari efek preferensi terhadap gaya kognitif tertentu pada kinerja perusahaan dalam kondisi ketidakstabilan lingkungan. Dia menggunakan inventaris *General Decision-Making Style* (GDMS) yang dikembangkan oleh Scott and Bruce (1995) untuk mengukur preferensi untuk gaya kognitif tertentu. Mereka menggunakan data pertumbuhan penjualan selama 12 bulan untuk mengukur kinerja keuangan, dan Khatri dan Ng menggunakan skala tiga item (2000) untuk mengukur kinerja non-keuangan. Mereka menggabungkan berbagai skala dan item ini ke dalam formulir survei kuesioner dan disebarkan kepada sampel yang terdiri dari 141 manajer pemilik dari perusahaan jasa manufaktur dan komputasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa preferensi untuk gaya kognitif intuitif memiliki hubungan positif dengan kinerja keuangan dan non-keuangan tetapi tidak dimoderasi oleh ketidakstabilan lingkungan, dan preferensi untuk gaya kognitif rasional memiliki hubungan negatif dengan kinerja perusahaan yang tinggi di bawah kondisi ketidakstabilan lingkungan yang tinggi.

Chaston and Sadler-Smith (2012) meneliti hubungan antara preferensi untuk gaya kognitif, orientasi kewirausahaan di tingkat perusahaan, dan kinerja perusahaan industri kecil. Mereka menggunakan persediaan *Rational Experiential Inventory* (REI; Epstein *et al.*, 1996) untuk mengukur preferensi pengusaha untuk gaya kognitif tertentu. Mereka menggunakan skala yang dikembangkan oleh Covin dan Slevin (1988) untuk mengukur orientasi kewirausahaan di tingkat perusahaan. Mereka melihat persentase pertumbuhan penjualan selama

periode tiga tahun untuk mengukur kinerja bisnis. Sampel mereka adalah 137 pemilik UKM di Inggris. Mereka menggunakan survei pos untuk metode pengumpulan data mereka. Hasil menunjukkan bahwa tingkat tinggi orientasi kewirausahaan di tingkat perusahaan memiliki efek positif pada kinerja perusahaan dari UKM (yaitu, pertumbuhan penjualan yang tinggi). Dalam kerangka penelitian mereka, mereka berpendapat bahwa preferensi untuk gaya kognitif tertentu di tingkat individu mempengaruhi orientasi kewirausahaan di tingkat perusahaan, dan, pada gilirannya, kinerja perusahaan. Namun, mereka tidak menemukan hubungan positif antara preferensi pengusaha untuk gaya kognitif rasional atau intuitif dengan orientasi kewirausahaan di tingkat perusahaan. Dengan demikian, preferensi untuk gaya kognitif tidak secara positif mempengaruhi kinerja perusahaan.

Dutta and Thornhill (2008) meneliti hubungan antara niat pertumbuhan, preferensi untuk gaya kognitif, dan kondisi persaingan yang dirasakan. Mereka menggunakan pendekatan longitudinal, kualitatif, sebagai metode penelitian, dan mewawancarai 30 pengusaha di Kanada Barat untuk mengumpulkan data kualitatif selama periode lima tahun. Mereka dipandu oleh kata kunci dan frasa tertentu yang memiliki dasar dalam literatur yang ada selama proses pengkodean dan analisis data. Misalnya, untuk sistem kognitif intuitif, mereka mencari frasa seperti "peran kritis intuisi dalam bisnis", "membebaskan diri dari pemikiran konvensional", dan untuk sistem pemrosesan informasi yang rasional, mereka mencari frasa "ingin merencanakan sebelum memulai tindakan", "memiliki seperangkat aturan untuk bisnis", dan "kesesuaian". Temuan ini mengungkapkan bahwa pengusaha yang lebih menyukai gaya kognitif rasional menunjukkan lebih sedikit variasi dalam pendekatan mereka untuk menumbuhkan bisnis mereka. Sebaliknya, pengusaha yang lebih menyukai

gaya intuitif memiliki variasi yang lebih signifikan dalam niat pertumbuhan mereka. Temuan ini menunjukkan bahwa preferensi untuk gaya kognitif intuitif secara positif mempengaruhi niat pertumbuhan lebih signifikan dibandingkan dengan gaya rasional.

Matzler *et al.* (2014) meneliti hubungan antara atribusi ke sistem kognitif intuitif dengan keberhasilan kegiatan eksplorasi dan eksploitasi. Mereka menggunakan survei internet untuk pengumpulan data. Responden mereka adalah 140 pengusaha di Austria. Mereka menggunakan alat ukur *Preference Intuition and Deliberation* (PID) untuk mengukur atribusi pengusaha ke sistem intuitif dan rasional. Mereka meminta responden untuk menunjukkan kinerja organisasi mereka dalam hal inovasi dan teknologi baru untuk mengukur keberhasilan eksploratif. Untuk mengukur keberhasilan eksploitatif, mereka meminta responden untuk menunjukkan kinerja organisasi mereka dibandingkan dengan pesaing mereka mengenai penyempurnaan proses bisnis dan efisiensi yang ada. Hasil penelitian menunjukkan bahwa atribusi ke sistem kognitif intuitif secara positif mempengaruhi keberhasilan kegiatan eksplorasi, dan atribusi ke sistem rasional dan intuitif secara positif mempengaruhi keberhasilan kegiatan eksploitasi.

Deligianni *et al.* (2016) melakukan penelitian dengan tujuan untuk menguji bagaimana orientasi kewirausahaan di tingkat perusahaan mempengaruhi kinerja internasional suatu perusahaan dengan mempertimbangkan efek moderasi dari penggunaan sistem kognitif rasional dalam pengambilan keputusan. Mereka menggunakan survei surat untuk pengumpulan data yang mereka lakukan di Amerika Serikat dan Inggris. Responden mereka adalah 216 perusahaan yang terdiri dari 115 perusahaan dari Amerika Serikat dan 101 perusahaan dari Inggris. Mereka mendasarkan item kuesioner mereka pada skala yang dikembangkan sebelumnya dalam

literatur. Mereka menggabungkan beberapa item dari Miller and Friesen (1982), Naman and Slevin (1993), dan Covin and Covin (1990) untuk mengukur orientasi kewirausahaan. Mereka mengembangkan beberapa item untuk mengukur penggunaan sistem kognitif rasional dalam pengambilan keputusan. Mereka menggunakan data penjualan, pangsa pasar, laba atas investasi, dan profitabilitas untuk mengukur kinerja internasional. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengusaha dapat meningkatkan kinerja internasional dengan menggabungkan tingkat tinggi orientasi kewirausahaan dengan penggunaan sistem kognitif rasional dalam pengambilan keputusan mereka. Ini menunjukkan bahwa penggunaan sistem rasional dalam pengambilan keputusan kewirausahaan memiliki pengaruh positif pada kinerja perusahaan (yaitu, kinerja internasional).

Simpulan

Temuan dari tinjauan literatur sistematis ini menunjukkan bahwa penggunaan sistem pemrosesan informasi intuitif dalam pengambilan keputusan berhubungan positif dengan identifikasi peluang dalam kewirausahaan. Ulasan ini juga menunjukkan bahwa sampai taraf tertentu ada hubungan positif antara penggunaan sistem kognitif rasional dan hasil pengambilan keputusan kewirausahaan, khususnya pada tahap akhir kewirausahaan. Namun, penelitian yang secara langsung menyelidiki efektivitas penggunaan sistem pemrosesan informasi yang rasional dan intuitif untuk pengambilan keputusan kewirausahaan masih perlu dilakukan.

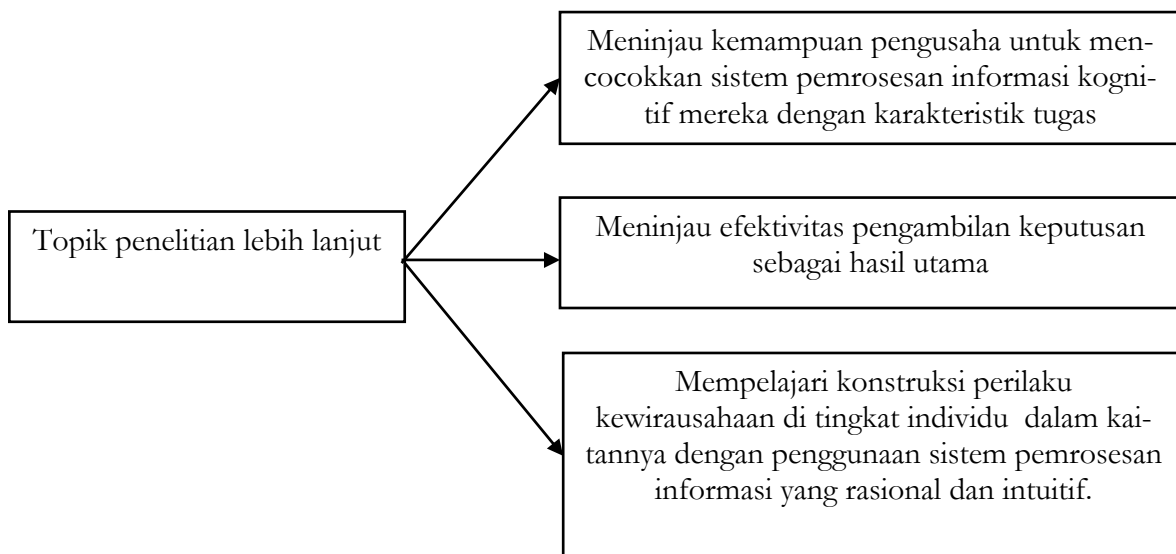
Ada beberapa keterbatasan dalam penelitian ini. Pertama, sulit untuk menentukan efektivitas penggunaan sistem pemrosesan informasi yang rasional dan intuitif untuk pengambilan keputusan kewirausahaan karena berbagai pendekatan untuk mengoperasionalkan dua sistem kognitif. Kami memasukkan artikel yang

terdiri dari tiga pendekatan, yaitu preferensi untuk gaya kognitif, atribusi ke sistem kognitif tertentu, dan penggunaan sistem kognitif tertentu. Kedua, ada berbagai pengukuran hasil yang membuatnya sulit untuk secara umum menggeneralisasi temuan kami ke berbagai jenis pengambilan keputusan dalam proses kewirausahaan.

Berdasarkan ulasan ini, kami mengidentifikasi tiga topik yang relevan untuk penelitian lebih lanjut. Pertama, peneliti harus mulai mempelajari tentang kemampuan pengusaha untuk mencocokkan sistem pemrosesan informasi kognitif mereka dengan karakteristik tugas. Hasil tinjauan kami menunjukkan bahwa sistem pemrosesan informasi yang rasional dan intuitif memiliki keuntungan untuk digunakan pada kondisi tertentu. Misalnya, penggunaan sistem intuitif memiliki efek positif pada identifikasi peluang yang banyak sarjana berpendapat bahwa itu melibatkan ketidakpastian teknologi dan pasar yang tinggi (misalnya; Baron & Ensley, 2006; Gaglio & Katz, 2001). Selain itu, Ireland and Hitt (1999) menggambarkan pentingnya tugas-tugas kognitif yang berfokus pada

refleksi diri dan adaptasi. Oleh karena itu, kemampuan seperti yang disebutkan sangat penting dalam konteks kewirausahaan karena masalah keputusan kewirausahaan ditandai oleh beberapa tantangan: lingkungan yang tidak pasti dan berubah secara dinamis, tingkat risiko yang tinggi, dan tekanan waktu yang signifikan untuk membuat keputusan (Mullins & Forlani, 2005).

Kedua, kami merekomendasikan untuk menilai efektivitas pengambilan keputusan sebagai hasil utama. Pengambilan keputusan adalah tindakan pemrosesan informasi, dan pembuat keputusan harus memproses informasi yang terkait dengan masalah keputusan yang dihadapi. Keefektifan pengambilan keputusan yang tinggi akan meningkatkan probabilitas keputusan atau tindakan menghasilkan hasil yang positif. Sebuah tinjauan baru-baru ini oleh Shepherd, Williams dan Patzelt (2015) menunjukkan bahwa pengusaha harus melakukan pengambilan keputusan dalam berbagai situasi yang berkaitan dengan proses kewirausahaan, termasuk penilaian peluang,



Gambar 2. Topik penelitian lanjutan terkait penggunaan intuisi dan rasionalitas pada pengambilan keputusan kewirausahaan

keputusan masuk dan keluar pasar, dan memanfaatkan peluang. Kami, bagaimanapun, tahu sedikit tentang bagaimana penggunaan wirausaha dari sistem pemrosesan informasi kognitif untuk pengambilan keputusan dapat bervariasi dalam situasi seperti itu dan bagaimana hal itu dapat mempengaruhi efektivitasnya.

Ketiga, kami merekomendasikan untuk mempelajari konstruksi perilaku kewirausahaan di tingkat individu (yaitu, self-efficacy dan orientasi kewirausahaan individu) dalam kaitannya dengan penggunaan sistem pemrosesan informasi yang rasional dan intuitif. Ulasan kami mengungkapkan dua penelitian (Chaston & Sadler-Smith, 2012; Deligianni *et al.*, 2016) yang telah menghubungkan preferensi untuk sistem kognitif tertentu dengan orientasi kewirausahaan di tingkat perusahaan. Studi-studi ini menghasilkan hasil campuran karena preferensi individu tidak sama dengan penggunaan aktual dari sistem kognitif tertentu untuk pengambilan keputusan (Blume & Covin, 2011). Perbedaan seperti itu dan juga unit analisis yang berbeda (yaitu, tingkat individu dan perusahaan) mungkin menjadi alasan bahwa penelitian sebelumnya menghasilkan hasil yang beragam (Davidsson & Wiklund, 2007). Dengan demikian, penelitian yang meneliti pengaruh konstruk perilaku kewirausahaan di tingkat individu pada penggunaan aktual sistem rasional atau intuitif oleh pengusaha dapat memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai peran mereka dalam pengambilan keputusan kewirausahaan.

Daftar Pustaka

- Allinson, C. W., & Hayes, J. (1996). The Cognitive Style Index: A Measure of Intuition-Analysis For Organizational Research. *Journal of Management Studies*, 33(1), 119-135. doi:10.1111/j.1467-6486.1996.tb00801.x
- Arksey, H., & O'Malley, L. (2005). Scoping studies: towards a methodological framework. *International Journal of Social Research Methodology*, 8(1), 19-32. doi:10.1080/1364557032000119616
- Armstrong, S. J., Cools, E., & Sadler-Smith, E. (2012). Role of Cognitive Styles in Business and Management: Reviewing 40 Years of Research. *International Journal of Management Reviews*, 14(3), 238-262. doi:10.1111/j.1468-2370.2011.00315.x
- Baldacchino, L., Ucbasaran, D., Cabantous, L., & Lockett, A. (2015). Entrepreneurship Research on Intuition: A Critical Analysis and Research Agenda. *International Journal of Management Reviews*, 17(2), 212-231. doi:10.1111/ijmr.12056
- Baron, R. A. (2008). The Role of Affect in the Entrepreneurial Process. *Academy of Management Review*, 33(2), 328-340. doi:10.5465/amr.2008.31193166
- Baron, R. A., & Ensley, M. D. (2006). Opportunity Recognition as the Detection of Meaningful Patterns: Evidence from Comparisons of Novice and Experienced Entrepreneurs. *Management Science*, 52(9), 1331-1344. doi:10.1287/mnsc.1060.0538
- Blume, B. D., & Covin, J. G. (2011). Attributions to intuition in the venture founding process: Do entrepreneurs actually use intuition or just say that they do? *Journal of Business Venturing*, 26(1), 137-151. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.04.002>
- Chaston, I., & Sadler-Smith, E. (2012). Entrepreneurial Cognition, Entrepreneurial Orientation and Firm Capability in the Creative Industries. *British Journal of Management*, 23(3), 415-432. doi:10.1111/j.1467-8551.2011.00752.x
- Colquhoun, H. L., Levac, D., O'Brien, K. K., Straus, S., Tricco, A. C., Perrier, L., . . . Moher, D. (2014). Scoping reviews: time for clarity in definition, methods, and reporting. *Journal of Clinical Epidemiology*, 67(12), 1291-1294. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jclinepi.2014.03.013>
- Covin, J. G., & Covin, T. J. (1990). Competitive Aggressiveness, Environmental Context, and Small Firm

- Performance. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 14(4), 35-50. doi:10.1177/104225879001400406
- Crant, J. M. (1996). The Proactive Personality Scale as a Predictor of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Small Business Management*, 34(3), 42-49.
- Dane, E., & Pratt, M. G. (2007). Exploring Intuition and its Role in Managerial Decision Making. *Academy of Management Review*, 32(1), 33-54. doi:10.5465/amr.2007.23463682
- Davidsson, P., & Wiklund, J. (2007). Levels of Analysis in Entrepreneurship Research: Current Research Practice and Suggestions for the Future*. In Á. Cuervo, D. Ribeiro, & S. Roig (Eds.), *Entrepreneurship: Concepts, Theory and Perspective* (pp. 245-265). Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg.
- Deligianni, I., Dimitratos, P., Petrou, A., & Aharoni, Y. (2016). Entrepreneurial Orientation and International Performance: The Moderating Effect of Decision-Making Rationality. *Journal of Small Business Management*, 54(2), 462-480. doi:10.1111/jsbm.12152
- Dimov, D. (2007). From Opportunity Insight to Opportunity Intention: The Importance of Person–Situation Learning Match. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(4), 561-583. doi:10.1111/j.1540-6520.2007.00188.x
- Dutta, D. K., & Thornhill, S. (2008). The evolution of growth intentions: Toward a cognition-based model. *Journal of Business Venturing*, 23(3), 307-332. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2007.02.003>
- Epstein, S., Pacini, R., DenesRaj, V., & Heier, H. (1996). Individual differences in intuitive-experiential and analytical-rational thinking styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(2), 390-405. doi:10.1037/0022-3514.71.2.390
- Gaglio, C. M., & Katz, J. A. (2001). The Psychological Basis of Opportunity Identification: Entrepreneurial Alertness. *Small Business Economics*, 16(2), 95-111. doi:10.1023/A:1011132102464
- Grégoire, D. A., Barr, P. S., & Shepherd, D. A. (2009). Cognitive Processes of Opportunity Recognition: The Role of Structural Alignment. *Organization Science*, 21(2), 413-431. doi:10.1287/orsc.1090.0462
- Groves, K., Vance, C., & Choi, D. (2011). Examining Entrepreneurial Cognition: An Occupational Analysis of Balanced Linear and Nonlinear Thinking and Entrepreneurship Success. *Journal of Small Business Management*, 49(3), 438-466. doi:10.1111/j.1540-627X.2011.00329.x
- Haynie, J. M., Shepherd, D. A., & Patzelt, H. (2012). Cognitive Adaptability and an Entrepreneurial Task: The Role of Metacognitive Ability and Feedback. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36(2), 237-265. doi:10.1111/j.1540-6520.2010.00410.x
- Ireland, R. D., & Hitt, M. A. (1999). Achieving and maintaining strategic competitiveness in the 21st century: The role of strategic leadership. *Academy of Management Perspectives*, 13(1), 43-57. doi:10.5465/ame.1999.1567311
- Khatri, N., & Ng, H. A. (2000). The Role of Intuition in Strategic Decision Making. *Human Relations*, 53(1), 57-86. doi:10.1177/0018726700531004
- Kickul, J., Gundry, L. K., Barbosa, S. D., & Whitcanack, L. (2009). Intuition versus Analysis? Testing Differential Models of Cognitive Style on Entrepreneurial Self-Efficacy and the New Venture Creation Process. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(2), 439-453. doi:10.1111/j.1540-6520.2009.00298.x
- Matzler, K., Uzelac, B., & Bauer, F. (2014). The Role of Intuition and Deliberation for Exploration and Exploitation Success. *Creativity and Innovation Management*, 23(3), 252-263. doi:10.1111/caim.12065
- McMullen, J. S., & Shepherd, D. A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31(1), 132-152. doi:10.4337/9781783479801.00007

- Miller, D., & Friesen, P. H. (1982). Innovation in conservative and entrepreneurial firms: Two models of strategic momentum. *Strategic Management Journal*, 3(1), 1-25. doi:10.1002/smj.4250030102
- Mueller, B. A., & Shepherd, D. A. (2016). Making the Most of Failure Experiences: Exploring the Relationship between Business Failure and the Identification of Business Opportunities. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(3), 457-487. doi:10.1111/etap.12116
- Mullins, J. W., & Forlani, D. (2005). Missing the boat or sinking the boat: a study of new venture decision making. *Journal of Business Venturing*, 20(1), 47-69. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2003.08.001>
- Naman, J. L., & Slevin, D. P. (1993). Entrepreneurship and the concept of fit: A model and empirical tests. *Strategic Management Journal*, 14(2), 137-153. doi:10.1002/smj.4250140205
- Ravasi, D., & Turati, C. (2005). Exploring entrepreneurial learning: a comparative study of technology development projects. *Journal of Business Venturing*, 20(1), 137-164. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2003.11.002>
- Rosenbusch, N., Rauch, A., & Bausch, A. (2011). The Mediating Role of Entrepreneurial Orientation in the Task Environment-Performance Relationship: A Meta-Analysis. *Journal of Management*, 39(3), 633-659. doi:10.1177/0149206311425612
- Sadler-Smith, E. (2004). Cognitive Style and the Management of Small and Medium-Sized Enterprises. *Organization Studies*, 25(2), 155-181. doi:10.1177/0170840604036914
- Scott, S. G., & Bruce, R. A. (1995). Decision-Making Style: The Development and Assessment of a New Measure. *Educational and Psychological Measurement*, 55(5), 818-831. doi:10.1177/0013164495055005017
- Shepherd, N. G., & Rudd, J. M. (2014). The Influence of Context on the Strategic Decision-Making Process: A Review of the Literature. *International Journal of Management Reviews*, 16(3), 340-364. doi:10.1111/ijmr.12023
- Vaghely, I. P., & Julien, P.-A. (2010). Are opportunities recognized or constructed?: An information perspective on entrepreneurial opportunity identification. *Journal of Business Venturing*, 25(1), 73-86. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.06.004>
- Van Riel, A. C. R., & Horvath, C. (2014). Conceptualizing intuition as a mental faculty: toward a 'critique of intuitive reason' and a process model of intuition. *Handbook of Research Methods on Intuition*, 42-56. doi:Book_Doi 10.4337/9781782545996