

Analisis Faktor *Knowledge Inertia* Sebagai Anteseden Penciptaan Daya Saing Individu Wirausahawan

Honesty Sinurat^{1✉}, Hafiz Rahman², Donard Games³

^{1,2,3}Master of Management, Faculty of Economics, Universitas Andalas, Padang, Indonesia

sinurathonesty@gmail.com

Abstract

The purpose of this study is to determine the existence of knowledge inertia as an antecedent of creating individual competitiveness for nascent entrepreneurs and mature entrepreneurs. As well as what are the differences between nascent and mature entrepreneurs regarding mastery of knowledge and facts regarding the existence of knowledge inertia. This research uses a qualitative method using the comparative case studies method which aims to obtain a clear picture of a problem, which focuses on collecting data or information on objects. The results of the research findings and the results of the analysis of Project Map NVivo 12 plus, nascent entrepreneurs are more likely to experience inertia due to limited capital, limited human resources, fear of trying new things, lack of business relationships, lack of employee competence, and limited experience due to beginners in running their business. Meanwhile, mature entrepreneurs have a smaller tendency of inertia compared to nascent entrepreneurs. This is because as an old player and more experienced in maintaining the stability of its business so that it focuses more on maintaining its competitive position by having to be able to adapt to the times to achieve competitive advantage.

Keywords: Knowledge Inertia, Entrepreneurial Orientations, Entrepreneurial Knowledge, Nascent Entrepreneurs, Mature Entrepreneurs.

Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui keberadaan knowledge inertia sebagai anteseden penciptaan daya saing individu nascent entrepreneurs dan mature entrepreneurs. Serta apa saja pembeda nascent dan mature entrepreneurs terkait penguasaan knowledge dan fakta mengenai adanya knowledge inertia. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan metode comparative case studies yang bertujuan untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai suatu masalah, yang berfokus pada pengumpulan data atau informasi pada objek. Hasil temuan penelitian dan hasil analisis Project Map NVivo 12 plus, nascent entrepreneurs lebih cenderung mengalami inersia dikarenakan adanya keterbatasan modal, keterbatasan sumber daya manusia, ketakutan untuk mencoba hal baru, kurangnya memiliki relasi bisnis, kurangnya kompetensi karyawan, dan pengalaman yang masih terbatas dikarenakan masih pemula dalam menjalankan bisnisnya. Sedangkan pada mature entrepreneurs, memiliki kecenderungan inersia yang lebih kecil dibandingkan dengan nascent entrepreneurs. Hal tersebut disebabkan karena sebagai pemain lama dan lebih berpengalaman dalam menjaga stabilitas bisnisnya sehingga lebih berfokus untuk mempertahankan posisi bersaingnya dengan harus mampu beradaptasi terhadap perkembangan zaman untuk mencapai keunggulan bersaing.

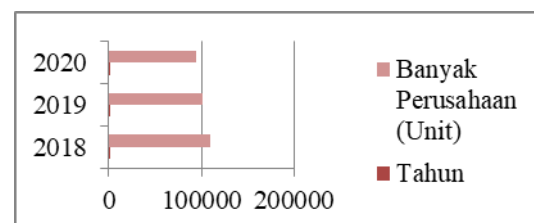
Kata kunci: Knowledge Inertia, Entrepreneurial Orientations, Entrepreneurial Knowledge, Nascent Entrepreneurs, Mature Entrepreneurs.

INFEB is licensed under a Creative Commons 4.0 International License.



1. Pendahuluan

Perkembangan Industri merubah paradigma masyarakat dan industri menjadi lebih proaktif dalam berinovasi untuk mencari peluang baru. Pengembangan kemampuan manusia merupakan kunci keberhasilan untuk sebuah transformasi menuju perkembangan kehidupan yang semakin kompetitif [1]. Pengusaha memiliki hubungan erat terhadap keinginan untuk bersaing dan condong untuk merangkul persaingan untuk dapat lebih unggul dari orang lain. Selanjutnya Jumlah Perusahaan Provinsi Sumatera Barat ditampilkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Jumlah Perusahaan Provinsi Sumatera Barat

Berdasarkan pada Gambar 1 bahwa terjadi penurunan dari jumlah perusahaan di Sumatera Barat dari tahun 2018 ke tahun 2020. Dimana pada tahun 2018 jumlah unit perusahaan sebanyak 108,588 unit. Sedangkan pada tahun 2019 sebanyak 100,712 unit dan menurun di tahun 2020 menjadi 94,494 unit. Penurunan dari jumlah perusahaan menandakan lemahnya daya saing

individu untuk menjadi wirausaha di Sumatera Barat. Secara Nasional, Menteri keuangan Sri Mulyani Indrawati menyatakan bahwa penurunan peringkat daya saing RI disebabkan oleh kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang masih rendah [2]. Dengan turunnya daya saing sumber daya Indonesia dapat berakibat pada penurunan pembangunan ekonomi. Oleh sebab itu manajemen pada perusahaan atau industri perlu meningkatkan daya saing individu dengan menciptakan knowledge perorangan menjadi knowledge perusahaan, dimana akhirnya knowledge menjadi asset perusahaan [3].

Pengetahuan (*knowledge*) merupakan sumber daya yang tak ternilai dan efektif untuk organisasi dan individu [4]. Individu biasanya memanfaatkan pengalaman dan pengetahuan sebelumnya untuk memecahkan masalah, dan memecahkan masalah yang serupa dalam solusi yang sama [5]. Pemecahan masalah yang rutin inilah yang disebut dengan *knowledge* inerti. Metode ini dilakukan untuk menghemat waktu, tenaga dan cara untuk menghindari risiko, namun manajemen perilaku seperti ini dapat membahayakan organisasi pada lingkungan yang kompetitif. Menurut Drucker dalam penelitian ini juga menyatakan bahwa keunggulan kompetitif organisasi satu-satunya adalah pengetahuan (*knowledge*), dan merupakan kekuatan dalam menghadapi tantangan yang ada [6].

Knowledge inerti memiliki pengaruh terhadap pengetahuan individu dalam memecahkan masalah [7]. *Knowledge* inerti memiliki efek positif pada inovasi produk, dimana bergantung pada pengetahuan dan pengalaman yang ada, sehingga mengurangi kerumitan dan ketidak pastian dalam proses inovasi. Namun, pendapat lain mengenai pengaruh *knowledge* inerti terhadap organisasi pada perusahaan Wagon Pars juga dibahas dalam menyimpulkan bahwa *knowledge* inerti secara signifikan bertentangan dengan pembelajaran (*learning*) dan inovasi organisasi, tetapi pembelajaran organisasi (*organisational learning*) memiliki hubungan positif dengan inovasi organisasi [8].

Jika organisasi tidak menerima inovasi terbuka maka organisasi tidak dapat menerapkan perubahan internal serta tidak dapat menggunakan pengetahuan dan metode baru diluar itu dan ide-ide diluar organisasi untuk pengembangannya sehingga inersia masa lalu harus dihilangkan. Proses yang terjadi pada sebuah perusahaan baik pada nascent dan mature entrepreneurs dalam memperkuat kekuatan internal perlu pembelajaran untuk inovasi dan keunggulan kompetitif [9]. Menciptakan persaingan, organisasi harus merancang strategi yang lebih baik dan berkelanjutan untuk strategi bersaing di pasar. Inovasi merupakan syarat menciptakan *knowledge* dan akar dari manajemen pengetahuan dalam aktivitas perusahaan [10]. Perusahaan dapat menggunakan *knowledge* sebagai dasar untuk mewujudkan organisasi dalam meningkatkan proses inovasi pada perusahaan [11]. Wirausahawan yang meningkatkan dan menciptakan pengetahuan baru dapat memberikan

nilai ekonomi dan sosial sekaligus dapat menjadi nilai tambah yang membedakan diri dengan pesaing. [12]

Menurut karakteristik yang membedakan antara pengusaha dewasa dengan pengusaha muda salah satunya adalah kemampuan (*knowledge*), dimana pengusaha dewasa memiliki tingkat dan kualitas sumber daya, jaringan, pengetahuan, dan pengalaman yang lebih substansial [13]. Namun pengusaha muda (*nascent entrepreneur*) memiliki keunggulan dalam keterampilan digital dan bisnis serta pengetahuan tentang cara mengakses dan memperoleh keterampilan itu [14]. Untuk pengusaha dewasa, peluang bisnis terhadap pengalaman sebelumnya, untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman mereka lebih memberikan perasaan nilai tambah yang menyebabkan tingkat kepuasan bagi pengusaha dewasa (*mature entrepreneur*) [15].

Knowledge inerti dapat memiliki hubungan yang positif namun dapat juga memberikan pengaruh yang negatif terhadap individu. Kewirausahaan harus dinamis dan fleksibel menerima perubahan yang ada untuk dapat menciptakan keunggulan kompetitif dan meningkatkan inovasi sehingga diperlukanlah individu yang berdaya saing yang mau terus belajar dan unggul dalam bersaing [16]. Oleh karena itu, penelitian ini akan menganalisa bagaimana faktor *knowledge* inerti tersebut sebagai anteseden dalam penciptaan daya saing individu pada studi pengusaha muda (*nascent entrepreneurs*) dan pengusaha dewasa (*mature entrepreneurs*) [17].

Knowledge adalah informasi yang diubah menjadi instruksi, dan merupakan proses berulang dimana studi dan pengalaman dapat membentuk dan kemudian membentuk kembali pengetahuan berdasarkan bukti yang diamati [18]. Sedangkan Informasi itu sendiri adalah data yang memiliki makna yang dapat disusun dan diatur agar berfungsi dan berguna. Data adalah kumpulan nilai yang belum diproses atau sebuah fakta atau hasil pengamatan. Pengetahuan dapat bersifat implisit atau eksplisit. Pengetahuan implisit adalah bersifat personal sehingga sulit di transmisikan antar individu [19]. Sedangkan pengetahuan eksplisit dapat diperoleh dari pengalaman studi dan praktik.

Knowledge merupakan pengalaman dan informasi yang akan menciptakan kompetensi bagi individu. Dewasa ini, perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang pesat menuntut individu untuk dapat meningkatkan faktor daya saing untuk dapat berkontribusi dalam berinovasi. Penelitian terdahulu oleh Starbuck, Greve, dan Hedberg pertamakali pada tahun 1978 membahas inersia yang berfokus pada efek negatifnya terhadap kinerja inovasi. Dalam beberapa model, *knowledge* inerti berkaitan erat dengan inovasi produk, yang pada gilirannya bergantung pada pengetahuan (*knowledge*) dan pengalaman yang ada, sehingga kelembaman pengetahuan (*knowledge* inerti) dapat mengurangi kompleksitas dan ketidakpastian dalam proses inovasi produk [20].

Knowledge inertia pertama kali didefinisikan oleh Liao yang menyatakan hubungan negatif antara knowledge inertia dengan inovasi dan menunjukkan hubungan positif antara knowledge inertia dengan inovasi pada penelitian terbarunya. Knowledge inertia sebagai mekanisme dalam pemecahan masalah rutin oleh individu yang lebih cenderung menggunakan intuisi dan melihat dari pengalaman sebelumnya, serta tidak berupaya untuk menambah sumber pengetahuan baru dalam memecahkan masalah dalam situasi berbeda atau baru. Strategi pemecahan masalah dengan menerapkan “knowledge dan experience” disebut dengan knowledge inertia. Perusahaan dengan tingkat inersia organisasinya tinggi cenderung menetapkan rutinitas dan prosedur operasi standar untuk menyelesaikan tugas dan mencapai tujuan yang diinginkan.

Dalam konteks penelitian ini, pengusaha dalam berwirausaha didorong untuk dapat berinovasi dalam memenangkan persaingannya. Mereka harus berani mengambil risiko terhadap gagasannya dan berorientasi masa depan. Namun apabila pengusaha yang memiliki daya kompetitif yang kurang atau hanya menerima pasar yang sudah ada, maka mereka akan cepat tertinggal dengan pengusaha yang memiliki kemampuan bersaing yang tinggi dengan selalu menciptakan inovasi baru dan dapat mengatasi masalah yang ada untuk terus berkembang dan melakukan perbaikan berkelanjutan. Organisasi yang lebih muda kurang terpengaruh dengan inersia dibandingkan dengan organisasi yang lebih tua dimana dipengaruhi oleh kekakuan yang terkait dengan hubungan jangka panjang.

Pengusaha yang hanya menggunakan pengalaman yang sudah ada, sehingga memiliki kecenderungan bersaing yang kurang dengan menolak untuk menerapkan dan menyerap ilmu baru atau pengetahuan baru. Hal ini dapat berakibat pada kegagalan dan atau penurunan dari kematangan yang sudah diraih sebelumnya. Stabilitas produk, proses dan operasi bisnis yang berhubungan dengan inersia organisasi akan meningkatkan kemungkinan bahwa perusahaan tidak akan cukup untuk beradaptasi dengan perubahan kondisi lingkungan. Pada lingkungan persaingan yang kuat, menggunakan pengalaman masa lalu dalam mengatasi persoalan baru, hanya akan menyebabkan kegagalan dan dapat menghabiskan energi organisasi karena tindakan yang dilakukan dapat diketahui oleh pesaing. Apabila organisasi dihadapi dengan inertia maka ia akan cenderung untuk menolak perubahan karena hanya berpedoman pada pengalaman masa lalu. Beberapa peneliti juga menyatakan bahwa tindakan terbatas yang dilakukan oleh organisasi akibat aturan perilaku atau kebiasaan yang berulang-ulang dapat menjadikan suatu organisasi tidak fleksibel dan resistensi terhadap perubahan. Knowledge inertia yang tinggi menjelaskan hambatan yang kuat bagi perusahaan untuk memecahkan masalah dari pengetahuan dan pengalaman masa lalu.

Knowledge inertia terbagi atas tiga dimensi yaitu procedural (*procedural*), pembelajaran (*learning*), dan pengalaman (*experience*). Procedural merupakan perilaku yang cenderung untuk melakukan pengerjaan yang baru atau pemecahan masalah sesuai dengan prosedur yang sudah ada. Experience merupakan kemampuan yang cenderung untuk memanfaatkan sumber daya, pengetahuan, dan pengalaman yang ada untuk menyambangi sesuatu yang baru atau kegiatan baru untuk mengarahkan seseorang. Sedangkan learning adalah kemampuan dalam mempelajari hal yang baru untuk menghadapi masalah baru dan mematahkan pola pikir knowledge inertia.

Inertia dapat menjadi prasyarat untuk organisasi bertindak efektif, namun dapat bertentangan dan mengancam kelangsungan hidup organisasi, karena tidak dapat beradaptasi terhadap kondisi lingkungan yang berubah. Sebaliknya, perusahaan berpotensi rendah dengan pengetahuan dan pengalaman yang sedikit akan menghambat inovasi. Pembelajaran organisasi menekankan pada penciptaan pengetahuan baru. Oleh karena itu faktor knowledge inertia yang menjadi penghambat untuk menciptakan daya saing individu menjadi topik hangat yang menarik untuk dibahas dan dikembangkan lebih lanjut. Daya Saing Individu Wirausahawan (Nascent dan Mature Entrepreneurs).

Perubahan dari waktu ke waktu mempengaruhi pandangan orang terhadap manajemen dan pengetahuan, dimana peneliti-peneliti terdahulu mengatakan adanya pengaruh generasi dalam kewirausahaan. Nascent entrepreneurs merupakan generasi yang terbentuk oleh periode perubahan yang terjadi selama waktu tersebut. Perubahan tersebut meliputi perkembangan Ilmu Teknologi (IT), lahirnya internet, dan globalisasi. Pengusaha baru atau masuk kedalam generasi milenial memiliki peluang besar sebagai generasi terbesar dan dapat mengubah dunia secara dramatis dalam berwirausaha karena berpusat pada teknologi, yaitu inovasi dan aplikasi teknologi terbaru dari generasi milenial yang memanfaatkan Internet of Things, Block Chain, dan Artificial Intelligence. Nascent entrepreneurs adalah orang yang mencoba memulai bisnis. Mereka tidak memiliki bisnis operasional, masih kurang dalam keterampilan dan kompetensi, serta sumber daya yang dibutuhkan masih terbatas untuk membuat bisnis abadi, sebaliknya established entrepreneur atau mature entrepreneurs adalah pengusaha yang sudah mapan.

Jika tiga kondisi berikut ini terpenuhi: jika ia telah mengambil tindakan untuk menciptakan bisnis baru dalam satu tahun terakhir, jika dia berharap untuk berbagi kepemilikan usaha baru, dan jika perusahaan belum membayar gaji atau upah lebih dari tiga bulan. Nascent entrepreneurs adalah satu atau lebih orang yang mencoba untuk memulai bisnis baru, berharap menjadi pemilik atau pemilik bagian dari perusahaan baru tersebut, dimana perusahaan telah aktif dalam mencoba untuk memulai perusahaan baru dalam waktu 12 bulan terakhir, dan pemula tidak memiliki arus kas

(cashflow) bulanan positif yang menutupi pengeluaran dan gaji pemilik hingga manajer selama lebih dari tiga bulan.

Mature entrepreneurs memiliki makna ganda. Dewasa (mature) dalam arti usia kronologis seperti (50+), dan mature dalam hal kehidupan dan pengalaman kerja, serta modal sosial, manusia dan ekonomi. Kewirausahaan yang lebih tua yaitu mendirikan perusahaan bisnis baru atau menjadi wiraswasta ketika berusia 50 tahun atau lebih. Mature entrepreneurs cenderung memiliki struktural, aturan, proses, dan kerangka kerja yang rumit sehingga sering menimbulkan hambatan dan dikritik karena hanya memprioritaskan aktivitas saat ini, mengalokasikan sumber daya untuk mengeksploitasi kepastiannya lama, dan menekankan prediktabilitas. Pengusaha yang lebih tua disebut sebagai usia ketiga dari usia utama orang bekerja pada tingkat paling produktif, dimana usia ketiga masuk pada tahap hidup mereka selanjutnya, dan menggunakan atribut, keterampilan, dan pengalaman pribadi untuk mengembangkan usaha bisnis baru.

Keterampilan kewirausahaan dalam fase matang (mature entrepreneurs), yaitu pengembangan pola pikir kewirausahaan yang dapat memakan waktu beberapa tahun, terutama pada para profesional yang terbiasa dengan rezim kerja tradisional selama beberapa dekade. Terdapat tiga kontribusi pada kumpulan pengetahuan tentang pengusaha dewasa (mature entrepreneurs) yaitu karakteristik dan persepsi pengusaha dewasa, seperti ketakutan akan kegagalan, toleransi risiko, dan intensionalitas. Manfaat ekonomi dan sosial spesifik terkait dengan usia pengusaha dewasa, selaras dengan tantangan yang dihadapi oleh para pengusaha dewasa. Manfaatnya seperti pengusaha dewasa mandiri, inklusif secara sosial, berprestasi, dan potensi dan pemenuhan diri (self-fulfilment). Tantangan berkaitan dengan faktor keuangan, sosial (diskriminasi), dan pribadi (keterampilan dan kesadaran akan peluang bisnis). Merenungkan literatur dan kasus-kasus yang sudah matang untuk memberikan rekomendasi kebijakan dan penelitian berdasarkan interpretasi pragmatis dan perspektif penyelidikan yang muncul.

Mempelajari terkait dengan generasi-generasi akan menemukan fenomena-fenomena kewirausahaan yang muncul serta perubahan para pengusaha muda (nascent entrepreneur) menjadi pengusaha dewasa (mature entrepreneur). I., (2022), juga melihat dari perbedaan generasi milenial (1990-an) dan generasi sebelumnya (1980-an), dimana mereka memiliki perbedaan terkait pekerjaan dan harapan karir mereka. Perbedaan generasi dalam kewirausahaan dari perspektif efikasi diri dipengaruhi oleh pemahaman individu yang memungkinkan untuk mengetahui peluang usaha. Mengejar persaingan pada intensitas persaingan pasar yang tinggi, perusahaan diharapkan untuk menciptakan strategi yang lebih inovatif dan berusaha untuk membedakan produk dan layanan mereka dari para pesaing mereka.

Faktor kognitif dan psikologis, dapat menjadi pembeda diantara pengusaha, dimana dalam mencari dan mengenali peluang, wirausahawan harus mampu beradaptasi terhadap lingkungan eksternal dan merespon tantangan. Teori ekologi populasi menyatakan bahwa pengusaha mapan (mature entrepreneurship) akan menderita inersia yang membatasi kemampuan mereka untuk mengeksploitasi ceruk baru. Dan akan meningkatkan peluang bagi pengusaha baru atau muda (nascent entrepreneurship). Pengusaha yang lebih tua lebih menjalankan strategi kompetitif mereka dengan meminimalkan risiko daripada mengadaptasi strategi kompetitif mereka dipasar. Oleh karena itu, perusahaan yang masih menderita inersia akan sulit dalam melakukan inovasi karena hanya cenderung mengatasi masalah dengan cara yang sama, sedangkan kewirausahaan dituntut untuk berinovasi dan memanfaatkan kecanggihan bisnis sebagai komponen penting dari indeks daya saing. Sebaliknya, pengusaha yang lebih tua, memiliki pengalaman dan pelajaran unik yang dapat diterapkan dalam bisnis untuk mengatasi kesulitan.

Berdasarkan penjelasan daya saing individu diatas, peneliti menyimpulkan knowledge inertia memiliki hubungan dengan penciptaan daya saing individu. Makin rendah penolakan wirausahawan terhadap sebuah knowledge baru, maka wirausahawan cenderung akan makin mampu menguasai knowledge baru tersebut sebagai sumber terciptanya daya saing. Dan penciptaan daya saing ini berkaitan erat dengan inovasi, serta kewirausahaan pada dasarnya harus mampu berperilaku inisiatif, inovatif, kreatif, proaktif, dan mampu mengambil risiko untuk dapat unggul dalam bersaing. Dengan demikian, dalam studi ini secara konseptual dinilai bahwa keberadaan knowledge inertia didalam diri wirausahawan baik wirausahawan pemula maupun wirausahawan yang sudah mature tetap akan ada didalam diri masing-masingnya. Pembeda utama hanya terdapat pada kadar/level inertia dari masing-masingnya serta pola respon dari keberadaan inertia tersebut. Inilah yang lebih lanjut menjadi proposisi utama dari studi yang dilakukan.

2. Metode Penelitian

Berdasarkan pada rumusan masalah yang telah ditetapkan pada bab sebelumnya, maka penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan menggunakan comparative case studies yang bertujuan untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai suatu masalah, yang berfokus pada pengumpulan data atau informasi pada objek, peristiwa, atau aktivitas tertentu pada unit bisnis atau organisasi tertentu.

Unit analisis pada penelitian ini adalah individu. Dimana data yang akan dikumpulkan diambil dari individu wirausahawan sebagai pemilik usaha pada perusahaan pemula dan dewasa sebagai sumber data individu. Waktu penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah one-shot (cross-sectional) yaitu mengumpulkan data hanya sekali dalam beberapa minggu untuk menjawab atas pertanyaan penelitian. Jumlah informan penelitian ini adalah empat belas (14)

orang yang terdiri dari tujuh (7) orang dari nascent entrepreneurs dan tujuh (7) orang dari mature entrepreneurs.

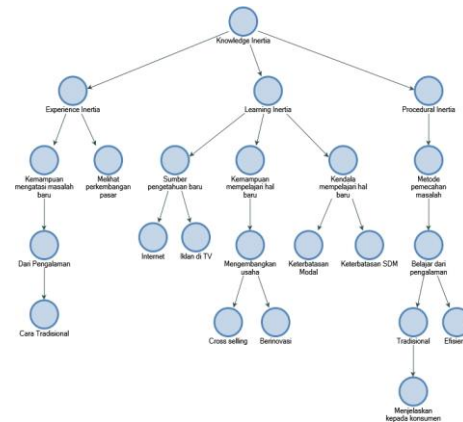
Metode analisis yang digunakan dalam studi ini adalah thematic analysis. Thematic analysis merupakan pengetahuan utama yang wajib dimiliki oleh seorang peneliti dalam melakukan proses analisis pada data-data penelitian kualitatif. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah software NVivo 12 Plus yang berfungsi untuk menganalisis data dan melakukan kodifikasi pada catatan lapangan, catatan pribadi peneliti, rekaman audio maupun video wawancara yang sudah ditranskripsi ke dalam teks, kemudian divisualisasi menggunakan project map dan diinterpretasikan sebagai hasil dari penelitian ini.

3. Hasil dan Pembahasan

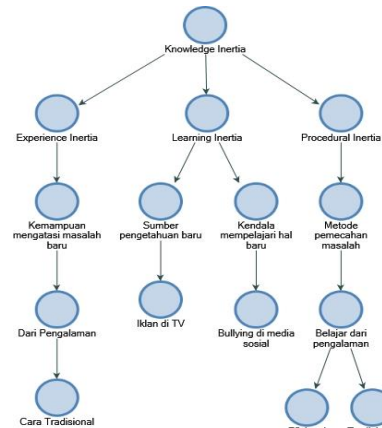
Berdasarkan hasil wawancara dan analisis menggunakan Project Map NVivo 12 plus di atas didapatkan temuan bahwa terdapat tiga informan yang dinyatakan knowledge inertia dalam menjalankan bisnisnya, yaitu tiga informan dari nascent entrepreneurs: I, II, IV, sedangkan informan lainnya menolak knowledge inertia. Dimana temuan yang diperoleh dapat dijelaskan. Kemampuan informan dalam mengatasi masalah baru cenderung memanfaatkan pengetahuan dan pengalaman yang ada. Hal ini dinyatakan bahwa mereka masih menggunakan cara tradisional, belum berinovasi dengan memanfaatkan aplikasi teknologi dengan mencoba digital marketing dalam bisnisnya. Namun mereka selalu memperbaharui produk dan jasa nya mengikuti apa yang menjadi keinginan konsumen. Pengetahuan yang didapatkan dalam menjalankan bisnis dan untuk menyambangi masalah baru lebih mengutamakan pengalaman bekerja bertahun-tahun yang ia miliki sehingga pengalaman tersebut berkontribusi besar dalam mengembangkan usahanya. Informan I menyatakan bahwa yang menjadi kendala ia belum berinovasi dikarenakan adanya keterbatasan modal dan keterbatasan sdm. Sedangkan ia memiliki keinginan untuk berinovasi dan mencoba cara baru yang lebih efisien agar ia mampu bersaing dan unggul bersaing.

Sedangkan pada Informan II, ia dikategorikan mengalami inertia, dikarenakan ia memilih untuk tidak sama sekali berinovasi dalam mencoba pemasaran dengan aplikasi teknologi, dikarenakan takut untuk akan bullying media sosial, dan hal tersebut akan mengganggu mental nya apabila bergadang dengan banyak hujatan. Namun pada informan IV, ia mengalami inertia dikarenakan memilih konsep bisnis yang tradisional dan lebih mengutamakan interaksi sosial secara langsung pada jasa pelatihan yang ia tawarkan. Namun ia selalu memperbahari pengetahuannya dan mengikuti perubahan lingkungan untuk mengikuti apa yang menjadi keinginan konsumen dan perubahan lingkungan merupakan tantangan dan peluang untuk mempelajari hal baru untuk mengetahui apa yang menjadi permintaan konsumen. Selanjutnya Knowledge Inertia: Informan I Nascent Entrepreneurs Sumber Visualisasi Data

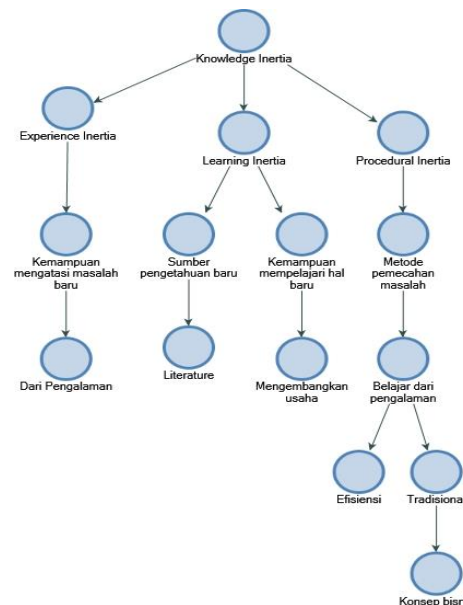
Project Map NVivo 12 Plus ditampilkan pada Gambar 2. Setelah itu Knowledge Inertia: Informan II Nascent Entrepreneurs Sumber Visualisasi Data Project Map NVivo 12 Plus ditampilkan pada Gambar 3 dan Knowledge Inertia: Informan IV Nascent Entrepreneurs Sumber Visualisasi Data Project Map NVivo 12 Plus ditampilkan pada Gambar 4.



Gambar 2. Knowledge Inertia: Informan I Nascent Entrepreneurs Sumber Visualisasi Data Project Map NVivo 12 Plus

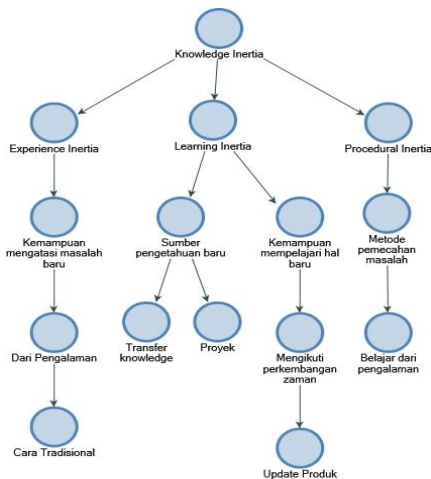


Gambar 3. Knowledge Inertia: Informan II Nascent Entrepreneurs Sumber Visualisasi Data Project Map NVivo 12 Plus

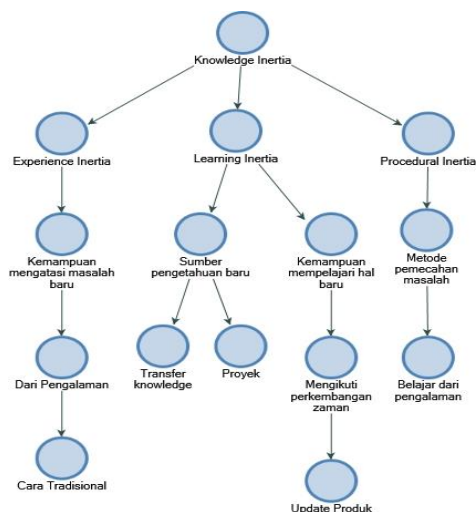


Gambar 4. Knowledge Inertia: Informan IV Nascent Entrepreneurs Sumber Visualisasi Data Project Map NVivo 12 Plus

Knowledge inertia pada masing-masing informan tidak menghambat dia dalam bersaing, dimana informan mengatakan bahwa yang menjadi keunggulan bersaing dalam berdagang adalah pelayanan yang optimal dan harga yang murah, serta pengetahuan dan pengalaman yang ia miliki itulah yang menjadi modal ia dalam berdaya saing. Sedangkan inertia pada informan III,V,VI, dan VII dari nascent entrepreneurs, masing-masing mereka dinyatakan masuk kedalam dimensi learning inertia, yang mana mereka memilih untuk melakukan inovasi dan mengikuti perkembangan zaman, dan mencoba hal baru untuk diterapkan dalam bisnisnya, oleh karena itu bisa disebut menolak inertia. Berdasarkan hasil analisis pada mature entrepreneurs menggunakan Project Map NVivo 12 plus, didapatkan temuan bahwa terdapat dua informan yang dinyatakan knowledge inertia dalam menjalankan bisnisnya, yaitu III dan V, sedangkan informan lainnya menolak knowledge inertia. Dimana temuan yang diperoleh dapat ditampilkan pada Gambar 5 dan Gambar 6.



Gambar 5. Knowledge Inertia: Informan III Mature Entrepreneurs
Sumber Visualisasi Data Project Map NVivo 12 Plus



Gambar 6. Knowledge Inertia: Informan V Mature Entrepreneurs
Sumber Visualisasi Data Project Map NVivo 12 Plus

Berdasarkan hasil visualisasi wawancara dengan Project Map Nvivo 12 pkus pada Gambar 5 dan 6, kemampuan informan dalam menyambangi sesuatu yang baru dari perubahan lingkungan yaitu cenderung untuk memanfaatkan sumber daya, pengetahuan, dan pengalamannya yang ada, dan melakukan metode pemecahan masalah berdasarkan dari pengalaman yang ia miliki. Kedua Informan juga mengatakan bahwa ilmu yang didapat dari masalah yang timbul dalam menjalankan bisnisnya juga menggunakan cara tradisional seperti jual beli yang ia lakukan sehari-hari. Namun untuk perkembangan bisnis, ia lebih kepada tambahan dari bahan-bahan dan desain terbaru. Walaupun demikian informan III juga memiliki teknologi yang digunakan untuk memainkan warna cat dan menggunakan komputer dalam mengatur warna yang dapat disesuaikan dengan keinginan dari pelanggannya. Informan III maupun informan V juga mengatakan bahwa ia tidak mengikuti pelatihan-pelatihan dalam menambah ilmunya, dikarenakan terhalangnya waktu untuk melakukannya, sehingga untuk belajar ilmu yang didapat yaitu melalui transfer knowledge dan juga proyek yang sedang dilakukan, dengan berinteraksi dengan senior-senior yang lebih berpengalaman dan belajar tukang yang lebih senior dalam bidang bangunan (Gambar 4 & 5).

Walaupun demikian, nilai jual yang ditawarkan kepada konsumen yaitu kepercayaan konsumen kepada informan, yang mana, informan mampu meyakinkan konsumen dengan cara komunikasi nya dalam melayani konsumen sehingga konsumen memiliki rasa kepercayaan yang tinggi kepada informan dan itu didapat dari pengalaman yang ia miliki selama bertahun-tahun, dan juga dikarenakan kejujuran yang informan miliki sehingga menjadi keunggulan daya saing informan. Sedangkan untuk informan I,II,IV,VI, dan VII, memiliki kecenderungan untuk learning inertia, yaitu menolak inertia, yang mana mereka memilih untuk melakukan inovasi dan mengikuti perkembangan zaman agar tidak tertinggal dan tetap unggul dalam bersaing. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat ditemukan studi komparatif antara nascent entrepreneurs dan mature entrepreneurs.

Inersia pada masing-masing informan memiliki tingkat yang berbeda-beda, dimana untuk level tertinggi berada pada informan V mature entrepreneurs, dikarenakan informan memiliki wawasan yang kurang dalam memahami dan mengamati terhadap perubahan lingkungan, akan tetapi sudah mengetahui keberadaan aplikasi digital saat ini. Informan tidak memanfaatkan aplikasi digital tersebut untuk mencoba berinovasi dalam pengembangan bisnisnya, dengan alasan belum berpengalaman dan belum dipelajari. Inersia dikategorikan termasuk kedalam insight inertia, yaitu kurangnya pengetahuan dalam mengamati dan memahami perubahan lingkungan, dan action inertia, yaitu tidak merespon perubahan lingkungan yang terjadi. Inersia pada informan III mature entrepreneurs, berada pada level yang menengah, dikarenakan ia telah mengetahui perubahan lingkungan, namun tidak memanfaatkan aplikasi digital dalam pemasaran

produknya, sedangkan informan sudah menggunakan teknologi digital berupa komputerisasi yang membantu dalam bisnisnya, walaupun demikian, informan tidak begitu antusias untuk terus berinovasi dan mencoba hal baru dalam bisnisnya dan lebih memprioritaskan pada kepuasan pelayanan bagi pelanggannya. Dengan demikian, informan dikategorikan kedalam action inertia.

Pada informan IV nascent entrepreneurs, berada pada level yang tinggi dalam inersia dikarenakan ia mengetahui terhadap perubahan lingkungan dan selalu menambah pengetahuannya dalam berbisnis, namun memilih konsep bisnis dengan metode tradisional, yang mana tidak menjadikan aplikasi teknologi sebagai sarana untuk mempermudah jasa bisnisnya. Inersia dikategorikan kedalam action inertia. Inersia pada informan II nascent entrepreneurs, juga dikategorikan kedalam action inertia dengan level yang tinggi, dikarenakan mengetahui terhadap perubahan lingkungan dan keberadaan aplikasi teknologi, namun tidak ingin memanfaatkannya dikarenakan takut akan hujatan warganet. Informan I nascent entrepreneurs, dikategorikan kedalam inersia level rendah, dimana ia ingin berinovasi namun terkendala pada kemampuan secara finansial atau disebut economic inertia.

Maka dapat dinyatakan bahwa temuan dalam penelitian ini, yaitu nascent entrepreneurs lebih cenderung mengalami inersia dibandingkan dengan mature entrepreneurs. Nascent entrepreneurs mengetahui dan memahami terhadap perubahan lingkungan terkait dengan aplikasi teknologi namun memilih untuk tidak menggunakannya dikarenakan adanya keterbatasan dalam hal keuangan dan sumber daya manusia, tidak ingin mencoba sama sekali dikarenakan takut akan hujatan warganet, dan memilih untuk konsep bisnis tradisional. Sedangkan, mature entrepreneurs memilih untuk tidak memanfaatkan aplikasi teknologi, dikarenakan lebih berfokus pada pelayanan dalam penjualan saja secara tradisional dan belum memahami penggunaan aplikasi teknologi tersebut untuk diterapkan dalam bisnis. Keberadaan inersia pada masing-masing pengusaha, yang menyatakan bahwa perusahaan yang masih menderita inersia akan sulit dalam melakukan inovasi karena hanya cenderung mengatasi masalah dengan cara yang sama, sedangkan kewirausahaan dituntut untuk berinovasi dan memanfaatkan kecanggihan bisnis sebagai komponen penting dari indeks daya saing.

Studi yang bertentangan dengan hasil temuan ini terkait dengan perbandingan antara mature entrepreneurs dan nascent entrepreneurs, yang menyatakan bahwa mature entrepreneurs akan menderita inersia yang membatasi kemampuan mereka untuk mengeksplorasi ceruk baru, dan akan meningkatkan peluang bagi pengusaha baru atau nascent entrepreneurs. Organisasi yang lebih muda kurang terpengaruh dengan inersia dibandingkan dengan organisasi yang lebih tua dimana dipengaruhi oleh kekakuan yang terkait dengan hubungan jangka panjang. Pengusaha muda (nascent entrepreneur)

memiliki keunggulan dalam keterampilan digital dan bisnis serta pengetahuan tentang cara mengakses dan memperoleh keterampilan itu. Dalam penelitian lain, ditemukan bahwa pengusaha muda belum menerapkan keterampilan digitalnya untuk berinovasi dalam pengembangan bisnis dengan menerapkan digital marketing untuk perluasan pasarnya. Pengusaha baru atau masuk kedalam generasi milenial memiliki peluang besar sebagai generasi terbesar dan dapat mengubah dunia secara dramatis dalam berwirausaha karena berpusat pada teknologi, yaitu inovasi dan aplikasi teknologi terbaru.

Dalam temuan penelitian ini, dimana pengusaha dewasa yang menolak inersia, dengan pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki, memiliki kecenderungan untuk terus memperbaiki bisnisnya dengan selalu berinovasi dan memanfaatkan aplikasi teknologi terbaru. Kemudian dengan adanya pengalaman tersebut dapat memberikan nilai tambah bagi kepuasan pelanggan yang menyatakan bahwa, pengusaha dewasa memiliki tingkat dan kualitas sumber daya, jaringan, pengetahuan, dan pengalaman yang lebih substansial, serta dengan pengalaman sebelumnya, mereka lebih memberikan perasaan nilai tambah yang menyebabkan tingkat kepuasan bagi pengusaha dewasa (mature entrepreneur). Pengusaha yang lebih tua, memiliki pengalaman dan pelajaran unik yang dapat diterapkan dalam bisnis untuk mengatasi kesulitan. Generasi milenial lebih memperhatikan pengetahuan dan lebih baik dalam inovasi. Sedangkan, Namun generasi sebelumnya lebih banyak pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman, yang mana lebih dewasa daripada generasi milenial.

4. Kesimpulan

Berdasarkan temuan penelitian dan hasil analisis Project Map NVivo 12 plus pada bab IV, maka dapat disimpulkan bahwa nascent entrepreneurs lebih cenderung mengalami inersia dibandingkan dengan mature entrepreneurs. Pada kedua wirausahawan tersebut ditemukan persamaan bahwa yang menjadi anteseden knowledge inertia pada individu wirausahawan adalah action inertia, yaitu kemampuan wirausahawan dalam merespon perubahan lingkungan tidak dieksekusi dengan baik, sedangkan mereka telah mengetahui perubahan tersebut namun tidak mencoba berinovasi untuk pembaharuan dalam bisnisnya. Sedangkan yang membedakan anteseden knowledge inertia pada kedua wirausahawan tersebut adalah economic inertia dan insight inertia. Dimana nascent entrepreneur, memiliki kendala dalam mengembangkan bisnisnya untuk bisa berinovasi dan mengikuti perubahan dikarenakan terbatasnya kemampuan secara finansial atau disebut economic inertia. Sedangkan pada mature entrepreneur, mengalami inersia dikarenakan kurangnya pengetahuan dalam mengamati dan memahami perubahan lingkungan, disebut dengan insight inertia. Namun, yang dapat menjadi daya saing utama bagi seorang wirausahawan adalah memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggannya, sehingga wirausahawan

dapat menerima penilaian terbaik yang diberikan oleh pelanggannya atas suatu produk atau jasa yang ditawarkan. Dan daya saing tersebut juga dapat diciptakan dengan menjual barang dan jasa yang berkualitas dengan biaya yang lebih rendah dari pesaing. Dari temuan penelitian, juga didapatkan bahwa wirausahawan yang menolak inertia, mengatakan inovasi penting untuk bisnis di mana tujuan dari inovasi tersebut adalah untuk menambah value baru bagi bisnis, atau meningkatkan perkembangan hingga produktivitas di tengah-tengah masyarakat, agar bisnis yang dijalankan tetap hidup. Produk dan jasa dengan sentuhan inovasi akan dapat menghasilkan fitur serta perkembangan baru yang mampu menarik perhatian masyarakat dengan demikian masyarakat akan mau membeli barang dan jasa yang ditawarkan. Serta inovasi tersebut juga menggambarkan bahwa wirausahawan tersebut mampu beradaptasi dengan perubahan zaman dan membawa keunggulan bagi keberlanjutan bisnis masa depan. Dengan demikian pengusaha pemula (nascent entrepreneurs) dan pengusaha dewasa (mature entrepreneurs) memiliki tantangan yang berbeda-beda dalam menjalankan bisnisnya namun memiliki tujuan bisnis yang sama yaitu bisnis yang berkelanjutan dengan pelayanan prima kepada pelanggannya.

Daftar Rujukan

- [1] Clydesdale, G. (2012). Thresholds, Niches and Inertia: Entrepreneurial Opportunities in the Steamship Industry. *Journal of Enterprising Culture*, 20(04), 379–404. DOI: <https://doi.org/10.1142/s0218495812500161> .
- [2] Dheer, R. J. S., & Lenartowicz, T. (2020). Effect of Generational Status on Immigrants' Intentions to Start New Ventures: The role of cognitions. *Journal of World Business*, 55(3). DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2019.101069> .
- [3] Dickerson, J. E. (2022). Data, Information, Knowledge, Wisdom, and Understanding. *Anaesthesia and Intensive Care Medicine*, 23(11), 737–739. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.mpaic.2022.08.012> .
- [4] Finn, P. (2021). Organising for Entrepreneurship: How Individuals Negotiate Power Relations to Make Themselves Entrepreneurial. *Technological Forecasting and Social Change*, 166(April 2020), 120610. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2021.120610> .
- [5] Geradts, T. H. J., & Alt, E. (2022). Social Entrepreneurial Action In Established Organizations : Developing the Concept of Social Intrapreneurship. *Journal of Business Research*, 151(July), 197–206. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.06.047> .
- [6] Hakala, H., Wincet, J., & Grichnik, D. (2017). Breaking the Routines: Entrepreneurial Orientation , Strategic Learning , Firm Size, And Age. *Long Range Planning* 50. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2016.09.005> .
- [7] Heriyanto, H. (2018). Thematic Analysis sebagai Metode Menganalisa Data untuk Penelitian Kualitatif. *Anuva*, 2(3), 317. DOI: <https://doi.org/10.14710/anuva.2.3.317-324> .
- [8] Hsu, D. K., Burmeister-Lamp, K., Simmons, S. A., Foo, M. Der, Hong, M. C., & Pipes, J. D. (2019). "I know I can, but I don't fit": Perceived fit, self-efficacy, and Entrepreneurial Intention. *Journal of Business Venturing*, 34(2), 311–326. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.08.004> .
- [9] Keskin, H., Tatoglu, E., & Kalaycioglu, O. (2021). The Simultaneous Effect of Firm Capabilities and Competitive Strategies On Export Performance: The Role of Competitive Advantages and Competitive Intensity. DOI: <https://doi.org/10.1108/IMR-09-2019-0227> .
- [10] Liao, S. hsien. (2002). Problem Solving and Knowledge Inertia. *Expert Systems with Applications*, 22(1), 21–31. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0957-4174\(01\)00046-X](https://doi.org/10.1016/S0957-4174(01)00046-X) .
- [11] Liguori, E. W., Bendickson, J. S., & McDowell, W. C. (2018). Revisiting Entrepreneurial Intentions: A Social Cognitive Career Theory Approach. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 14(1), 67–78. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11365-017-0462-7> .
- [12] Liu, J., Zhu, Y., Serapio, M., & Cavusgil, S. T. (2019). The new generation of millennial entrepreneurs: A review and call for research. *International Business Review*, 28(5), 101581. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2019.05.001> .
- [13] Martin, S. L., Javalgi, R. G., & Cavusgil, E. (2016). Marketing Capabilities , Positional Advantage , and Performance Of Born Global Firms : Contingent effect of ambidextrous innovation. *International Business Review*. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2016.11.006> .
- [14] Moradi, E., Mohammadbagher, S., Mohammadi, Z., & Mirzaei, A. (2021). Asia Pacific Management Review Impact of organizational inertia on business model innovation , open innovation and corporate performance. *Asia Pacific Management Review*, 26(4), 171–179. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.apmr.2021.01.003> .
- [15] Rahman, & Siswowyanto, H. P. (2018). Knowledge Inertia in the Innovation of Coffee Production. *The South East Asian Journal of Management*, 12(2). DOI: <https://doi.org/10.21002/seam.v12i2.9721> .
- [16] Ratten, V. (2019). Older Entrepreneurship: A Literature Review and Research Agenda. *Journal of Enterprising Communities*, 13(1–2), 178–195. DOI: <https://doi.org/10.1108/JEC-08-2018-0054> .
- [17] Tao, Y., Essers, C., & Pijpers, R. (2021). Family And Identity: Intersectionality In The Lived Experiences of Second-Generation Entrepreneurs of Chinese Origin In The Netherlands. *Journal of Small Business Management*, 59(6), 1152–1179. DOI: <https://doi.org/10.1080/00472778.2019.1710014> .
- [18] Urbig, D., Bönte, W., Procher, V. D., & Lombardo, S. (2020). Entrepreneurs Embrace Competition: Evidence from A Lab-In-The-Field Study. In *Small Business Economics* (Vol. 55, Issue 1). Small Business Economics. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00141-0> .
- [19] Xie, X., Fang, L., Zeng, S., & Huo, J. (2016). How Does Knowledge Inertia Affect Firms Product Innovation?. *Journal of Business Research*, 69(5), 1615–1620. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.10.027> .
- [20] Yang, J., & Zhang, M. (2021). The Value Of Entrepreneurship And The Entrepreneurial Ecosystem: Evidence From 265 Cities In China. *Growth and Change*, 52(4), 2256–2271. DOI: <https://doi.org/10.1111/grow.12543> .