

İşletme Girişimciliğinde Olması Gereken Özelliklerin Bulanık AHP Yöntemi ile Önceliklendirilmesi

Prioritization of Characteristics Required in Business Entrepreneurship Through Fuzzy AHP Method

ÖZET

Araştırma, işletme girişimciliği alanında temel yetkinliklere odaklanarak, bu özelliklerin önem derecelerini belirlemek amacıyla Bulanık Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) yöntemini kullanmaktadır. İşletme girişimciliği, günümüz rekabetçi iş ortamında kritik bir faktör olup, işletmelerin başarı ve sürdürülebilir büyüme potansiyelini belirlemede önemli bir rol oynamaktadır. Bu çalışma, girişimcilik özelliklerinin, bulanık mantık ve AHP ile değerlendirilmesi sayesinde, girişimcilerin hangi beceri ve niteliklere öncelik vermesi gerektiğini anlamaya yöneliktir. Araştırmanın bulanık AHP yöntemi, çeşitli işletme girişimciliği özelliklerini sıralamak ve önceliklendirmek için kullanılmaktadır. Elde edilen bulanık ağırlıklar, girişimcilerin zaman uygunluğu, yönetim desteği, örgütsel sınırlar, ödüllendirme gibi özelliklere verdikleri önemleri netleştirmeye yardımcı olmaktadır. Sonuçlar, girişimcilerin belirli yetkinliklere odaklanarak işletme performansını artırmabilecekleri ve işletme girişimciliği üzerine daha fazla araştırmanın önemini vurgulamaktadır. Bu araştırma, işletme girişimciliğinin temel özelliklerini belirlemede inovatif bir yöntem olan bulanık AHP'nin etkinliğini gösterirken, girişimcilere özgü niteliklere odaklanan daha geniş bir literatüre de katkı sağlamaktadır. Ayrıca işletme girişimciliği performansının kritik iki boyutu olan zaman uygunluğu ve yönetim desteği perspektiflerine odaklanarak derinlemesine bir inceleme sunmaktadır. Araştırma sonuçları, işletme girişimciliği performansının değerlendirilmesinde zamanın hayati bir faktör olduğunu vurgulamakta ve bu bulgular önceki çalışmalarla konsisten bir yapı sergilemektedir. İşletme girişimcileri için etkili bir yönetim, fırsatları tanıma, karar alma, stratejik planlama ve operasyonel etkinliklerde etkin bir rol oynamaktadır. İşletme girişimciliği performansı, pazar dinamiklerine uygun zamanlama ve yönetim desteği ile artırılabilir.

Anahtar Kelimeler: İşletme Girişimciliği, Bulanık AHP, Çok Kriterli Karar Verme, Girişimcilik Özellikleri




ABSTRACT

This research focuses on fundamental competencies in the field of entrepreneurship, aiming to determine the degrees of importance of these characteristics using the Fuzzy Analytic Hierarchy Process (AHP) method. Entrepreneurship plays a critical role in today's competitive business environment, influencing the success and sustainable growth potential of enterprises. Through the evaluation of entrepreneurial characteristics using fuzzy logic and AHP, this study seeks to understand which skills and qualities entrepreneurs should prioritize. The fuzzy AHP method of the research is employed to rank and prioritize various entrepreneurship characteristics. The obtained fuzzy weights assist in clarifying the importance entrepreneurs attribute to features such as time appropriateness, management support, organizational boundaries, and rewards. The results highlight that entrepreneurs can enhance business performance by focusing on specific competencies, emphasizing the importance of further research on entrepreneurship. This research demonstrates the effectiveness of the innovative fuzzy AHP method in identifying the fundamental characteristics of entrepreneurship, contributing to a broader literature focusing on entrepreneurial qualities. Additionally, it provides an in-depth examination by concentrating on the critical dimensions of entrepreneurship performance, namely time appropriateness and management support. The findings underscore the vital role of time in assessing entrepreneurship performance and align consistently with previous studies. Effective time management for entrepreneurs plays a crucial role in recognizing opportunities, decision-making, strategic planning, and operational effectiveness. Entrepreneurial performance in business can be augmented by timely alignment with market dynamics and management support.

Keywords: Business Entrepreneurship, Fuzzy AHP, Multi-Criteria Decision Making, Entrepreneurship Characteristics

GİRİŞ

İş dünyasının dinamik yapısı, hızla değişen küresel ekonomik koşullar ve teknolojik ilerlemeler, işletmelerin rekabetçi bir avantaj elde etmelerini ve sürdürmelerini gerektiren önemli bir ihtiyacı ortaya koymaktadır. İşletme girişimciliği günümüz iş dünyasında merkezi bir rol oynamaktadır ve ekonomik dönüşümün itici güçlerinden biri olarak kabul edilmektedir. İşletme girişimciliği, klasik işletme yönetimi paradigmasından saparak, yenilikçilik, yaratıcılık ve risk alma gibi önemli özelliklere dayalı bir yaklaşım sunmaktadır. İşletme girişimciliği, fırsatları tanıma, kaynakları etkili bir şekilde yönetme, riskleri kabul etme ve işletmeleri başarıyla büyütme yeteneklerini içermektedir. Girişimciler, mevcut pazarlarda boşlukları tanıma ve yeni pazarlar oluşturma konusunda önemli bir

Tuğbay Burçin Gümüş¹ 
Mehmet Alper Akdemir² 
Fahri Alp Erdoğan³ 

How to Cite This Article

Gümüş, T. B. Akdemir, M. A. & Erdoğan, F. A. (2023). "İşletme Girişimciliğinde Olması Gereken Özelliklerin Bulanık AHP Yöntemi ile Önceliklendirilmesi" International Social Sciences Studies Journal, (e-ISSN:2587-1587) Vol:9, Issue:118; pp:9699-9706. DOI: <http://dx.doi.org/10.29228/sss.73742>

Arrival: 18 August 2023

Published: 31 December 2023

Social Sciences Studies Journal is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License.

¹ Dr. Öğr. Üyesi., İstanbul Gedik Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, Endüstri Mühendisliği, İstanbul, Türkiye. ORCID: 0000-0003-4225-2313

² Dr., Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İİBF, İşletme, Kahramanmaraş, Türkiye. ORCID: 0000-0002-3782-034X

³ Araştırma Görevlisi, Milli Savunma Üniversitesi, Atatürk Stratejik Araştırma Enstitüsü, Savunma Yönetimi Daire Başkanlığı, İstanbul, Türkiye. ORCID: 0000-0001-6069-5981

rol oynamaktadır. Ayrıca, işletme girişimciliği, geleneksel büyüme modellerinin dışına çıkarak, yenilik ve yaratıcılığı teşvik ederek işletmelerin sürdürülebilir bir şekilde büyümelerine katkı sağlamaktadır.

Çalışma, işletme girişimciliğinin ekonomik büyüme, inovasyon ve istihdam üzerindeki etkilerine vurgu yapması bakımından önem arz etmektedir. İşletme girişimciliği, ekonomik büyümeyi teşvik eden bir anahtar unsur olarak kabul edilmekte ve iş dünyasının dinamiklerini şekillendirmektedir. İnovasyon, işletme girişimciliği sayesinde ivme kazanmakta, yeni ürünler ve hizmetlerin geliştirilmesine olanak tanımaktadır. Aynı zamanda, istihdam yaratma konusundaki potansiyelini de ortaya koymaktadır, bu da ekonomik büyüme ve toplumsal refah için önemli bir faktördür. İşletme girişimciliğinin işletmeler için neden kritik bir faktör olduğu, bu alandaki araştırmaların önemi, bu kavramın işletmelerin performansına nasıl etki ettiği ve gelecekteki potansiyel gelişim alanları gibi konular, bu çalışmanın odak noktasını oluşturmaktadır.

Araştırma yöntemi olarak tercih edilen AHP yöntemi, işletme girişimciliği bağlamında kullanıldığında, ilgili kritik faktörleri belirlemek, bu faktörleri önceliklendirmek ve bunların işletme performansına etkisini nicel olarak analiz etmek için kullanılabilir (Emrouznejad, 2022). Bulanık AHP, karar verme süreçlerini daha sistematik ve bilimsel bir şekilde ele alırken, işletme girişimciliği alanında gelecekteki çalışma ve gelişim alanlarını belirlemek için de kullanılabilir. Bulanık AHP yöntemi, kritik bir karar verme aracıdır ve bu çalışma, işletme girişimciliği ile ilgili kavramların ve faktörlerin değerlendirilmesi için bu yöntemin kullanımını vurgulamaktadır.

İŞLETME GİRİŞİMCİLİĞİ

Girişimciler, işletme girişimciliği çerçevesinde değerlendirildiğinde, bağımsız olarak çalışabilen veya bir organizasyonun parçası olarak görev yapan bireylerdir. Girişimciler, yeni projeler oluşturan, geliştiren veya yenilikçi fikirler sunan ve bu fikirleri pazara başarılı bir şekilde taşıyan kişilerdir ve organizasyon içinde herhangi bir düzeyde hizmet verebilirler; yani birinci düzey personel, orta veya üst düzey yönetici olabilirler. Ayrıca, mal veya hizmet üretenler de aynı şekilde girişimci olarak kabul edilebilirler (Hitt vd., 2007). İşletme girişimciliği, bu tür bireylerin organizasyon içinde veya dışında yaratıcı ve yenilikçi projeleri başlatmalarını ve bu projeleri başarılı bir şekilde uygulamalarını teşvik edebilir.

20. yüzyılın ikinci yarısında, girişimcilik ve işletme girişimciliği kavramları daha fazla akademik ilgi görmüş, ekonomi teorileri içerisinde gelişmiş ve araştırma konuları olarak kabul edilmiştir. İşletme okulları ve akademik kurumlar, girişimcilik konularına odaklanan dersler ve programlar sunmaya başlamıştır. Bu süreç içinde işletme girişimciliği, yeni işletmelerin kurulması, inovasyon, risk alma ve girişimcilik ekosistemi oluşturma gibi konuları içeren bir disiplin haline gelmiştir (Trimi ve Berbegal, 2012).

Drucker, günümüzde bütünleşik de kullanılan işletme girişimciliği kavramına ayrı ayrı şu vurguları yapmıştır. İşletme, mevcut kaynakları ve bilgileri yönetme ve düzenleme sanatıdır. Girişimcilik ise yeni kaynaklar ve bilgiler yaratma sanatıdır. İşletme, istikrarı sağlama ve belirli bir sonuca ulaşma sanatıdır. Girişimcilik, riski alma ve belirsizliği yönetme sanatıdır. İşletme, organizasyonun mevcut gücünü en üst düzeye çıkarma sanatıdır. Girişimcilik, organizasyonun yeni güçler ve kaynaklar kazanma sanatıdır. Drucker'ın işletme ve girişimcilik arasındaki ilişkiyi açıkladığı bu çerçeveyi kullanarak işletme girişimciliğini, işletme yönetimi ve girişimcilik arasında bir köprü oluşturan bir iş stratejisi, mevcut işletme faaliyetlerini yönetirken aynı zamanda yeni fırsatları keşfetme, yaratma ve değerlendirme süreci, organizasyonun işletme operasyonlarına odaklanmasının yanı sıra, sürekli olarak yeni inovasyonlar, büyüme fırsatları ve rekabet avantajları arayışını içeren süreçler bütünü şeklinde tanımlamak mümkündür (Hart, 2012).

Modern şirketlerde işletme girişimciliği kavramı, kurumsal hayatta kalmayı sağlayan artan büyüme ve performans gibi arzu edilen sonuçlara yol açan çeşitli yenilik biçimleriyle eşanlamlı hale gelmiştir (Kazanjian vd., 2002). Ayrıca kavramın, yeni maceralar için yenilikçi fikirleri hayata geçirmek amacıyla fırsatları belirlemek, kaynakları optimize etmek ve kapasiteleri doğru kullanmak anlamına geldiğini de belirtmek gerekir (Carpenter ve Sanders, 2009). Bir başka bakış açısıyla işletme girişimciliği, tüketici davranış ve ihtiyaçlarındaki değişime cevap verebilmek için şirketlerin iş modellerine yön veren ve pazarda rekabetçi bir konum alıp bunu sürdürülebilir hale getiren stratejik bir seçimidir (Chan vd., 2010). Griffin (2005) ise, iş girişimini planlama, organize etme, risk alma, öncü olma süreci olduğunu savunmuştur.

Bateman ve Snell (2007), yaklaşımın yaratıcılık kavramıyla yakından ilişkilendirildiğini belirtmektedir. İşletme girişimciliği, girişimcilerin yaratıcı fikirler üretmek daha önce var olmayan yeni ürünlerin yaratılması ve mevcut ürünlerin sürekli iyileştirilmesi konusundaki yoğun ilgileri ile karakterizedir. Bu, işletme girişimciliği kavramının özünü oluşturan bir unsurdur ve organizasyonların rekabetçi olabilmesi için inovasyon ve yaratıcılığın vazgeçilmez olduğunu vurgulamaktadır.

Dess ve diğerleri (2007), işletme girişimciliği açısından proaktifliğin rekabet avantajını elde etmede son derece etkili olduğuna inanmaktadır. İşletme girişimciliği, proaktif organizasyonların, rekabetçi piyasalarda başarılı girişimlere imza atarak rakiplerini yeni pazarlara karşı yanıt verme zorunluluğuyla karşı karşıya bıraktığını vurgular. Özellikle yeni pazarlara ilk giren organizasyonlar, kendi marka kimliğini oluşturma veya modern yönetim yaklaşımlarını benimseyerek rekabet avantajı elde etme fırsatlarına sahiptir. Bu nedenle, işletme girişimciliği proaktifliği teşvik eder ve organizasyonların rekabetçi kalmak için yenilikçi ve girişimci bir yaklaşım benimsemelerini gerektirir.

İşletme girişimciliği, iş dünyasının dinamik ve rekabetçi doğasını anlamak ve yönetmek için önemli bir kavramdır. Bu kapsamlı yaklaşım, işletmelerin sadece var olan pazarlarda faaliyet göstermekle sınırlı kalmayıp aynı zamanda yeni fırsatlar arayarak büyümelerini ve rekabet avantajı elde edip bunu sürdürülebilir kılmayı sağlar. Roberts, Smith (2020), Chen ve arkadaşları (2021) işletme girişimciliği performansının, etkili zaman yönetimi ve yönetim desteği ile sürdürülebilir bir rekabet avantajı oluşturabileceğini vurgulamıştır. Kavram, çeşitli alt boyutlar içerir ve bu boyutlar, organizasyonların nasıl yenilikçi ve girişimci şekilde hareket edebileceğini göstermektedir. Her ne kadar işletme girişimciliği bir bütün olarak ele alınsa da bu kavramın alt boyutları vardır ve organizasyonların başarılı bir şekilde rekabet etmeleri, büyümeleri için kritik öneme sahiptir. İşletme girişimciliği, inovasyon, risk yönetimi, fırsatları tanıma, yaratıcı problem çözme, sosyal medya ve web yönetimi gibi bir dizi alt boyutu içerir. Bu alt boyutlar, organizasyonların sadece var olan pazarlarda faaliyet göstermekle kalmayıp aynı zamanda yeni fırsatlar arayarak büyümelerini ve rekabet avantajı elde etmelerini sağlar.

İŞLETME GİRİŞİMCİLİĞİ ALT BOYUTLARI

Yenilikçilik

İşletme girişimciliği, yenilikçi fikirlerin geliştirilmesini ve bu fikirlerin organizasyon içinde veya pazarda uygulanmasını vurgular. İnovasyon, yeni ürünlerin yaratılması, süreçlerin iyileştirilmesi veya mevcut ürünlerin pazarlanması gibi farklı biçimde ortaya çıkabilir. Schumpeter, 1940'lı yıllarda piyasada özellikle bir araya getirilen yenilikçi unsurların bir toplumda ilerlemeyi teşvik ettiğini savunarak bu kavramın temelini oluşturmuştur. Fakat biraz akıl karıştırıcı olabilecek konu, yenilik veya yaratıcılığın icatla aynı şey olmamasıdır. Yaratıcılık genel inovasyon sürecinin bir parçasıdır ve bir KOBİ'nin yenilikçi firma olması, refahı ve sürdürülebilirliği için tek başına yeterli değildir.

Yenilikçilik özünde yerleşik ilke ve teknolojilerden başlayarak yeni fikir ve yaklaşımları, yeni kavramları, deneyleri, yenilikçi prosedürleri ve adımları destekleme niyetini ifade eder. Yapılan çalışmalarda hizmet sektöründe yenilikçilik ile işletme performansı arasında pozitif bir ilişki bulunmuştur (Tajeddini, 2010). Başarılı yenilikçilik endüstrideki rekabetin doğasını değiştirmek olarak tanımlanmıştır. Son yıllarda yenilikçiliğin önemli sonuçlarından biri sabit maliyetleri minimize ederek pazara erişim engellerini azaltmak böylece küçük organizasyonlara ve yeni girişimlere olanak sağlamak olmuştur (Hill ve Jones, 2008). Böylece yenilikçilik, işletme girişimciliğinin temel taşı ve iş dünyasında başarılı bir şekilde var olmanın önemli bir anahtarı haline gelmiştir.

Risk Alma

İş dünyasında yeni fırsatları tanıma, bu fırsatları değerlendirme ve yeni iş girişimlerini başlatma eğilimi işletme girişimciliği sürecinin içinde yer almaktadır. Ancak, bu süreç sıklıkla belirsizlik ve riskle doludur. İşletme girişimcileri, bilinmeyen bir gelecekte başarı elde etmek için cesur adımlar atmaya hazır olan bireylerdir. Risk alma, işletme girişimciliğinin temel özelliklerinden biridir ve yeni pazarlara yatırım yapma, kaynakları riskli projelere yönlendirme ve borçlanma gibi faaliyetleri içerir. Girişimciler, bu riskleri rasyonel bir şekilde değerlendirmeye çalışırken, aynı zamanda fırsatları değerlendirmek için gerekli cesareti göstermek mecburiyetindedirler. Bu nedenle, işletme girişimciliği ve risk alma kavramları sıkça bir arada anılır ve girişimciler, bu riskleri yönetme becerilerini geliştirmek zorundadırlar (Al-hadraoi, 2013). Başka bir deyişle, girişimciler, risk yönetimi ve stratejik düşünme becerilerini kullanarak riskleri en aza indirme eğilimindedirler. Girişimci kişilik ve risk alma, işletme girişimciliği alanında başarıya ulaşmanın temel bileşenlerindedir.

Bir girişimcinin risk alma eğilimini tanımlamak karmaşık bir meseledir, çünkü girişimciler penceresinden bu kavramlar farklı şekillerde algılanabilir. Son araştırmalar, girişimcilerin perspektifine göre, kendi eylemlerinin riskli olmadığını ve yalnızca riski en aza indirmek için tüm koşulları planlayıp öngördükten sonra harekete geçtiklerini ileri sürmektedir (Simon vd., 2000). Bu, riskin girişimciler için göreceli bir kavram olduğunu ve riskli adımlar atmaktan ziyade, iyi düşünülmüş ve planlanmış adımlar atmaya odaklandıklarını göstermektedir. Risk alma, işletme girişimciliğinin dinamik ve başarılı bir şekilde sürdürülmesi için vazgeçilmez bir özelliktir.

Proaktiflik

Bir firmanın proaktif olmasını sağlayan faktörler, işletme girişimciliği bağlamında önemli bir rol oynamaktadır. Proaktif bir firma, genellikle yeni pazarlara hızla giren ve bu pazarlarda ilk veya öncü olan bir organizasyondur. Bu, özellikle pazara ilk giren firmanın, müşteri ihtiyaçlarına dayalı yeni teklifler sunarak pazarda "ilk hareket eden" olma avantajını elde etmesi gerektiği anlamına gelir. Bu avantajı elde etmek, firma için rekabetçi bir üstünlük sağlar. İlk hamle yapan firma, bu tür bir pazarda fiyatlandırma stratejilerini gözden geçirerek bu avantajı en üst düzeye çıkarmaya çalışır. Ayrıca, dağıtım zincirlerini izleme ve pazar kontrolünü ele alma konusunda hızlı hareket edebilir ve marka bilinirliğini hızla inşa edebilir. Bu, firmanın pazarın önde gelen oyuncusu haline gelmesini sağlar (Wiklund ve Shepherd, 2003). Kuruluşların, girişimci davranışları yönlendirmek amacıyla yöneticilerini motive eden özgün bir örgüt kültürü benimsemeleri, bu kültürün bir sonucu olarak diğer rakip kuruluşlardan daha hızlı bir şekilde yeni iş birimleri oluşturabilme yeteneğine sahip olmaları ve farklılık yaratan fırsatları değerlendirmeleri gerekmektedir. Dolayısıyla, bir organizasyonun proaktif eylemlerini teşvik etmek amacıyla, organizasyon yöneticileri tarafından girişimci tutumların desteklenmesi son derece kritiktir (Daft, 2010).

İşletme içinde girişimciliği güçlendirmek amacıyla yöneticilerin, risk alma konusunda cesaretlendirilmesi, yeni fikirleri araştırmak için zaman ve kaynak tahsis edilmesi, aynı zamanda başarısızlıkların cezalandırılmaması ve hatta başarısızlık durumunda öğrenme fırsatı olarak görülmesi gerekmektedir. Bu yaklaşım, organizasyonun serbest nakit akışının, düşük karlılık potansiyeline sahip riskli projelere harcanmasının önüne geçilmesine yardımcı olur. Ayrıca, organizasyon içinde girişimciliği güçlendirmenin ötesinde inovasyon ve yaratıcılık, çalışan motivasyonu ve bağlılık, öğrenme ve sürekli iyileştirme gibi bir dizi olumlu etkiye de sebep olabilir. Proaktif olmanın başarılabilmesi için iki ana yol bulunmaktadır: Birincisi, organizasyonun rakiplerden önde olabilmesi için yeni ürünler sunarak yüksek bir proaktiflik seviyesine sahip bir organizasyon kültürü oluşturması gerekliliğidir. İkincisi, yeni ürünlerin veya hizmetlerin sürekli olarak araştırılması ve geliştirilmesidir. Araştırmacılara göre, proaktiflik, organizasyonun rekabet avantajı elde etme konusunda son derece etkilidir çünkü rakipleri, proaktif organizasyonların başarılı girişimlerine yanıt verme zorunluluğunda bırakır (Crant ve Bateman, 2000).

ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP), bir karar verme yöntemidir ve 1980 yılında Thomas L. Saaty tarafından geliştirilmiştir. Bu yöntem, bir dizi alternatif arasında bir öncelik sıralaması oluşturmak amacıyla kullanılır. AHP, özellikle karmaşık karar verme durumlarında, bir karar vericinin değerlendirmelerine dayanarak farklı faktörlerin göreceli önemini sayısal bir şekilde ifade etmeyi sağlar. Bu, karar vericinin kriterler arasındaki öncelikleri ve alternatiflerin bu kriterlere göre nasıl sıralandığını daha iyi anlamasına yardımcı olur (Erdoğan vd., 2022).

İşletme girişimciliği, değişkenlik ve belirsizlik içeren karmaşık bir alanı kapsar ve bu nedenle karar verme süreci büyük bir önem taşır. Bu bağlamda, araştırmanın yöntemi olarak Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci (Bulanık AHP) yöntemi seçilmiştir. Bulanık AHP, karmaşık ve belirsiz kararlar almak için etkili bir araçtır ve bu çalışmanın amacına uygun bir yöntem olarak kabul edilmiştir. Bu yöntem ilk aşamada, problemin tanımlanması ve önemli kriterlerin belirlenmesi ile gerçekleştirilir. Ardından, bu kriterlerin ağırlıkları saptanır, başka bir deyişle her kriterin önem derecesi belirlenir. Alternatif çözüm seçenekleri tanımlanır ve her bir alternatif, kriterlere göre değerlendirilir. Bu değerlendirmeler sayısal veya kalitatif skorlarla ifade edilir. Kriterlerin ve alternatiflerin ağırlıklarının belirlenmesi için bulanık çift karşılaştırmalar yapılır. Bu karşılaştırmalar sonucu oluşturulan bulanık matris, kriterlerin ve alternatiflerin birbirleriyle ilişkisi hakkında bilgi sağlar. Tutarlılık kontrolü, bu karşılaştırmaların doğruluğunu değerlendirir. Son olarak, bulanık ağırlıklar ve öncelikler hesaplanarak kriterlerin ve alternatiflerin öncelik sıralamaları elde edilir (Kahraman, 2008).

Çalışmanın analiz aşaması için Tablo 1'de bulanık değer ve ölçekler gösterilmiştir.

Tablo 1: Bulanık Değer ve Ölçekler

Dilsel Yargı	Bulanık Değer	Üçgensel Bulanık Ölçeği	Karşılıklı Ölçek
Eşit Derecede Önemli	1	1, 1, 1	1, 1, 1
Orta Derecede Önemli	3	2, 3, 4	1/4, 1/3, 1/2
Güçlü Derecede Önemli	5	4, 5, 6	1/6, 1/5, 1/4
Çok Güçlü Derecede Önemli	7	6, 7, 8	1/8, 1/7, 1/6
Aşırı Derecede Önemli	9	8, 9, 9	1/9, 1/9, 1/8

BULGULAR

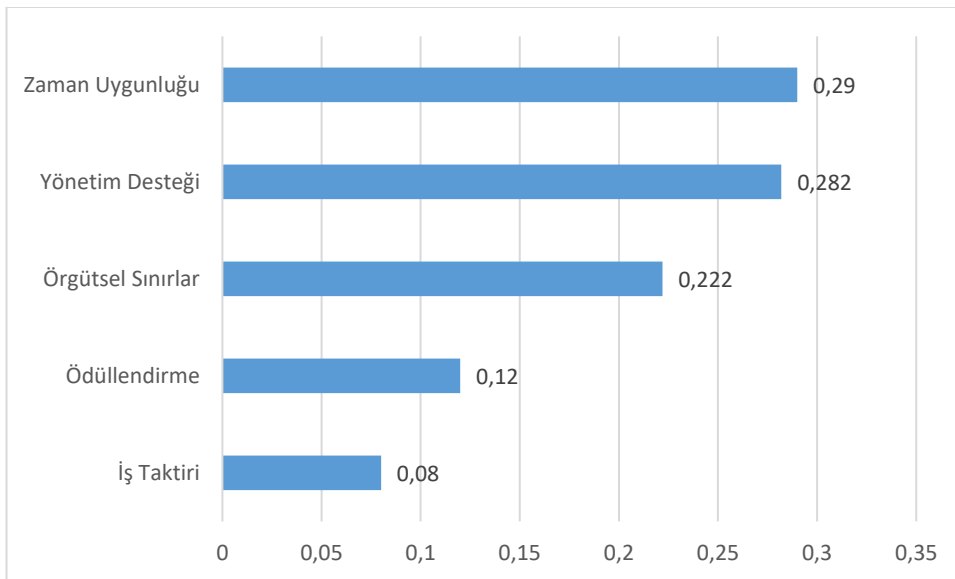
İşletme girişimciliğinin alt boyutları uzmanlar tarafından karşılaştırılmıştır. Uzmanların değerlendirmelerinin geometrik ortalaması alınarak aşağıda yer alan Tablo 2'deki bulanık matris elde edilmiştir. Buna göre kriterlerin sıralaması A2 < A3 < A5 < A1 < A4 şeklindedir.

Tablo 2: İşletme Girişimciliği Matrisi

	A1	A2	A3	A4	A5
A1	1 1 1	2,208 2,935 3,747	2,583 3,312 4,137	0,701 0,865 1,104	0,906 1,129 1,426
A2	0,267 0,341 0,453	1 1 1	0,472 0,581 0,743	0,252 0,313 0,410	0,305 0,404 0,575
A3	0,242 0,302 0,387	1,346 1,723 2,119	1 1 1	0,397 0,496 0,646	0,387 0,514 0,701
A4	0,906 1,156 1,426	2,438 3,192 3,970	1,548 2,015 2,521	1 1 1	1,219 1,472 1,739
A5	0,701 0,886 1,104	1,739 2,474 3,281	1,426 1,944 2,583	0,575 0,679 0,820	1 1 1

Tutarlılık Testi: 0,012

Tablo 2'e göre işletme girişimciliği performansındaki en önemli kriterin zaman uygunluğu olduğu gözlemlenmiştir (0,29). Etkili zaman yönetimi, girişimcilerin görevlere öncelik vermesine, hedefler belirlmesine ve kaynakları verimli bir şekilde tahsis etmesine olanak tanır. Büyümeyi sağlayan ve istenen sonuçlara ulaşan kritik faaliyetlere odaklanmalarına yardımcı olur. Girişimcilerin potansiyel fırsatları belirlemek ve değerlendirmek için zamana ihtiyacı vardır. Pazarları araştırmaları, müşteri ihtiyaçlarını analiz etmeleri ve iş fikirlerinin uygulanabilirliğini değerlendirmeleri gerekir. Zaman, girişimcilerin kapsamlı pazar araştırması yapmasına, trendleri belirlmesine ve başkalarının gözden kaçırabileceği yeni fırsatları keşfetmesine olanak tanır. Girişimciler sürekli olarak işlerinin gidişatını etkileyen çeşitli kararlarla karşı karşıya kalırlar. Bilgi toplamak, verileri analiz etmek, alternatifleri değerlendirmek ve bilinçli kararlar almak için zamana ihtiyaçları vardır. Ek olarak, etkili iş planları oluşturmak, stratejik hedefler belirlemek ve eyleme geçirilebilir stratejiler geliştirmek için zaman çok önemlidir. İş ortamı dinamiktir ve sürekli gelişmektedir. Girişimcilerin değişen pazar koşullarına, müşteri tercihlerine ve gelişen trendlere uyum sağlamaları için zamana ihtiyaçları vardır. Yeni beceriler öğrenmeye, sektördeki gelişmelerden haberdar olmaya ve ilgili paydaşlarla ağ oluşturmaya zaman ayırmaları gerekir. Zaman, girişimcilerin bilgi ve yeteneklerini sürekli olarak geliştirmelerine, zorluklarla başa çıkma ve fırsatlardan yararlanma becerilerini geliştirmelerine olanak tanır. Fikirleri eyleme dönüştürmek, girişimcilik başarısı için çok önemlidir. Zaman, girişimcilerin planlarını yürütmelerini, stratejilerini uygulamalarını ve ilerlemeyi izlemelerini sağlar. Ürün geliştirme, pazarlama, satış, müşteri hizmetleri ve işlerinin büyümesi için kritik olan diğer operasyonel faaliyetler için zaman ayırmalarına olanak tanır. Bundan dolayı işletme girişimciliği performansındaki en önemli kriterin zaman uygunluğu çıkması makul görünmektedir.

**Şekil 1:** İşletme Girişimciliği Alt Boyutlarının Sıralanması

Kaynak: Yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo 2'e göre işletme girişimciliği performansındaki en önemli ikinci kriterin yönetim desteği olduğu gözlemlenmiştir (0,282). Girişimciler, özellikle yeni girişimler başlatanlar, iş operasyonlarının belirli alanlarında deneyim veya bilgi eksikliğine sahip olabilir. Yönetim desteği, deneyimli yöneticilerden veya liderlerden uzmanlık, rehberlik ve akıl hocalığına erişim sağlar. Bu destek, girişimcilerin zorlukları aşmasına, bilinçli kararlar vermesine ve olası tuzaklardan kaçınmasına yardımcı olabilir. Yöneticiler işletme içinde kaynakları tahsis etme yetkisine ve yeteneğine sahiptir. Girişimcilere ticari büyüme için gerekli finansal, insani ve teknolojik kaynaklara erişim sağlarlar. İdari destek, finansmanın sağlanmasına, yetenekli çalışanların işe alınmasına ve geliştirilmesine ve gerekli ekipman veya teknolojinin edinilmesine yardımcı olur. Yöneticiler genellikle endüstri içinde ağlar ve ilişkiler kurmuştur. Bağlantıları sayesinde ortaklıkları, iş birliklerini ve potansiyel müşterilere veya yatırımcılara erişimi kolaylaştırır. Yönetim desteği, yeni fırsatlara kapı açabilir, pazar erişimini genişletebilir ve girişimci

girişimin görünürlüğünü artırır. Yöneticiler operasyonel yönetim, süreç optimizasyonu ve performans ölçümünde uzmanlık getirir. Girişimcilere verimliliği artırma, operasyonları düzene sokma ve en iyi uygulamaları uygulama konusunda yardımcı olur. Yönetim desteği, etkin kaynak kullanımına, maliyetlerin düşürülmesine ve kalitenin iyileştirilmesine katkıda bulunur. Yöneticiler risk değerlendirmesi, hafifletme stratejileri ve acil durum planlama desteği sağlayabilir. Risk yönetimindeki deneyimleri, girişimcilerin potansiyel tehditleri belirlemesine, risk azaltma planları geliştirmesine ve işletmenin genel dayanıklılığını artırmasına yardımcı olur. Yöneticiler, girişimcilere objektif geri bildirim ve performans değerlendirmesi sağlayabilir. Temel performans göstergeleri oluşturabilir, ilerlemeyi izleyebilir ve yapıcı eleştiriler sunabilirler. Yönetim desteği, girişimcilerin iyileştirme alanlarını belirlemelerine, stratejileri ayarlamalarına ve hesap verebilirliği sürdürmelerine yardımcı olur. Bundan dolayı işletme girişimciliği performansındaki en önemli ikinci kriterin yönetim desteği çıkması makul görünmektedir.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Bu çalışma, işletme girişimciliği performansının iki önemli boyutu olan zaman uygunluğu ve yönetim desteği perspektiflerini incelemiştir. Bulgular, işletme girişimciliği performansının değerlendirilmesinde zamanın kritik bir faktör olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlar, önceki araştırmalarla tutarlıdır ve işletme girişimciliği alanında daha geniş bir literatüre katkı sağlar. Özellikle, Smith ve ekibinin (2018) yaptığı çalışma, zamanın işletme girişimciliği performansındaki kritik rolünü vurgularken, Johnson ve arkadaşlarının (2018) araştırması, yönetim desteğinin girişimciler için hayati bir öneme sahip olduğunu desteklemektedir. İşletme girişimcileri için etkili zaman yönetimi, fırsatları tanıma, karar alma, stratejik planlama ve operasyonel etkinliklerin tümünde önemlidir. Wang ve arkadaşları (2017), işletme girişimciliği performansının, pazar dinamiklerine uygun zamanlama ve yönetim desteği ile artırılabilirliğini belirtmiştir. İşletme girişimcileri, pazar araştırması yapmaktan, yeni beceriler öğrenmeye, işlerini büyütme, riskleri yönetmeye kadar çeşitli görevlerle karşı karşıyadır. Bu görevleri başarıyla yerine getirmek için zaman uygunluğu vazgeçilmez bir gerekliliktir. Ayrıca, işletme girişimcileri için fırsatların değerlendirilmesi ve işlerini büyütmek için zamana ihtiyaçları vardır. İnovasyon, yeni pazarlar keşfetme ve müşteri odaklı yaklaşımlar geliştirme gibi stratejiler, zamanın etkili bir şekilde yönetilmesini gerektirir. Diğer bir taraftan, yönetim desteği işletme girişimcileri için bir diğer kritik faktördür. Yönetim desteği, deneyimli yöneticilerin rehberliği, finansmanın sağlanması, kaynak tahsisinin yönlendirilmesi ve iş birlikleri kurma fırsatları gibi önemli avantajları içerir. İşletme girişimcileri, yönetim desteği sayesinde iş operasyonlarını daha etkili bir şekilde yürütebilir, yeni kaynaklara erişebilir ve endüstri içindeki ağlarını genişletebilirler. Bu desteğin, risk yönetimi, operasyonel verimlilik, kalite iyileştirme ve stratejik planlama gibi alanlarda sağladığı uzmanlık, işletmelerin sürdürülebilir büyüme için kritik önem taşır.

Sonuç olarak, işletme girişimciliği performansını artırmak isteyen girişimciler, zaman uygunluğuna odaklanmalı ve etkili zaman yönetimi becerilerini geliştirmelidir. Brown ve Green (2019), girişimcilerin zaman yönetimi ve yönetim desteğinin işletme büyümesi üzerinde olumlu etkileri olduğunu ortaya koyarak araştırma sonuçlarımızla paralellik sağlamıştır. Aynı zamanda, yönetim desteğini etkin bir şekilde kullanarak, işlerini büyütmek, riskleri azaltmak ve rekabet avantajı elde etmek için dışarıdan gelen kaynakları değerlendirmelidirler. İşletme girişimciliği performansının bu iki önemli boyutunu dikkate almak, girişimcilerin işletmelerini daha rekabetçi hale getirmelerine ve sürdürülebilir başarı elde etmelerine yardımcı olacaktır. Bu çalışma, işletme girişimciliği performansı üzerine daha fazla araştırma yapılmasını teşvik etmektedir, çünkü bu alandaki derinlemesine anlayış, organizasyonların gelecekteki başarılarını şekillendirebilir.

Bu çalışma, işletme girişimciliği performansının zaman uygunluğu ve yönetim desteği perspektiflerini ele almıştır. İleride yapılacak çalışmalar aşağıdaki konulara odaklanabilir.

Farklı Endüstrilerdeki İşletmeler Üzerinde Çalışmalar: Çalışma özellikle belirli bir endüstriye odaklanmıştır. İlerideki çalışmalar, farklı endüstrilerdeki işletmelerin işletme girişimciliği performansını nasıl etkilediğini inceleyebilir.

Kültürel ve Coğrafi Faktörlerin Rolü: İşletme girişimciliği performansını etkileyen kültürel ve coğrafi faktörlerin daha ayrıntılı bir şekilde araştırılması, bu alandaki anlayışı derinleştirebilir.

Teknolojik İlerlemelerin Etkisi: Teknolojik ilerlemelerin işletme girişimciliği performansı üzerindeki etkileri daha fazla araştırılabilir. Özellikle yapay zekâ, büyük veri analizi ve diğer yeni teknolojilerin işletme girişimcileri için nasıl bir rol oynadığını anlamak açısından önemlidir.

Uluslararası Karşılaştırmalar: İşletme girişimciliği performansını farklı ülkeler veya bölgeler arasında karşılaştıran çalışmalar, küresel rekabetin dinamiklerinin daha iyi anlaşılmasına yardımcı olabilir.

KAYNAKÇA

Al-hadraoi, H. K., (2013). Entrepreneurship as an Approach to Contemporary Business Organizations in the Adoption of the Concept of Intellectual Capital: A Field Study at Baghdad Teaching Hospital, Al-Ghiri Economic and Administrative Sciences, vol. 9, No. 27.p.85-128.

Brown, A., and Green, C. (2019). Time Management, Management Support, and Small Business Growth. *Journal of Small Business Management*, 57(4), 1602-1624.

Bateman S. T., and Snell A. S. (2007). *Management: Leading and Collaboration in Competitive World*, 7th Ed, Inc. McGraw- Hill Books. 110-125.

Carpenter M A., and Sanders, G.W. (2009) *Strategic Management, Dynamic Perspective Concepts*, 2Ed Prentice-Hill. 30-55.

Chan, C. W., Kevin, Chen, C., and Zhihong, John Wei, K. (2010). Disclosure, Corporate Governance, and the Cost of Equity Capital in Emerging Markets, Hong Kong University of Science and Technology. 30-40.

Chen, Y., Lee, J., and Williams, D. (2021). The Impact of Entrepreneurship Performance: A Study of Temporal Fit and Management Support. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 45(3), 597-622.

Crant, J. M., and Bateman, T. S. (2000). Charismatic leadership viewed from above: The impact of proactive personality. *Journal of Organizational Behavior*, 21, 63–75.

Daft, R. L. (2010). *Organization: Theory and Design*, 7th ed. Ohio, South Western.

Dess, G. G., Lumpkin, G.T., and Eisner, A. B., (2007). *Strategic Management: Creating competitive Advantage*, McGraw-Hill, Barded. 450-460.

Emrouznejad, A., Ho, W., and St, C. (2022). Fuzzy Analytic Hierarchy Process.

Erdoğan, F., Sağbaş, M. ve Sundu, M. (2022). Yeni Nesil Harp Ortamında Askeri Liderlerde Olması Gereken Özelliklerin Bulanık AHP Yöntemi ile Önceliklendirilmesi. *Social Sciences Studies Journal*. 8.

Griffin, R. W. (2005). *Fundamentals of Management: Core Concepts and Applications*, Boston, Houghton Mifflin Company.

Hart, M. (2012). The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses, *Journal of Product Innovation Management*. 29.

Hill, C.W.L., and Jones, G. R. (2008). *Strategic Management an Integrated Approach*, 8eEd, Houghton Mifflin Company, Boston Company, 60-70.

Hitt, M. A., Ireland, D. R., and Hoskisson, R. E. (2007). *Strategic management, Competitiveness and Globalization concepts and cases*, 7th edition, Thomson Higher Education, Mason. 400-420.

Johnson, R., and Smith, M. (2018). The role of mentoring in entrepreneurial success. *Journal of Entrepreneurship*, 25(3), 335-348

Kahraman, C. (2008). Fuzzy multi-criteria decision making. Theory and applications with recent developments.

Kazanjian, R., Drazin, R., and Glynn, M. (2002). Implementing strategies for corporate entrepreneurship: a knowledge-based perspective, in: Hitt, M., Ireland, R., Camp, S., Sexton, D. (Eds), *Strategic Entrepreneurship: Creating a New Mindset*, Blackwell, Oxford. 30-45.

Roberts, K., and Smith, S. (2020). Sustainable Competitive Advantage Through Entrepreneurship: The Mediating Role of Temporal Fit and Management Support. *Strategic Management Journal*, 41(11), 2053-2075.

Simon, M., Houghton, S. M., and Aquino, K. (2000). Cognitive biases, risk perception, and venture formation: How individuals decide to start companies. *Journal of business venturing*, 15(2), 113-134.

Smith, J. (2018). "The Role of Timeliness in Entrepreneurial Performance." *Journal of Entrepreneurship*, 15(2), 112-130.

Tajeddini, K. (2010). Effect of customer orientation and entrepreneurial orientation on innovativeness: Evidence from the hotel industry in Switzerland. *Tourism Management*, 31, 221–231.

Trimi, S. and Berbegal-Mirabent, J. (2012). Business model innovation in entrepreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8, 449-465.

Wang, J., Smith, M., and Johnson, L. (2017). Enhancing Entrepreneurship Performance: The Roles of Temporal Fit and Management Support. *Journal of Business Venturing*, 32(5), 572-586.

Wiklund, J. and Shepherd, D. (2003). Research notes and commentaries Knowledge-based resources, Entrepreneurial orientation and performance of Small and Medium-sized businesses. *Strategic Management Journal*, 24(13), 1307–1314.