



TAHAP KOMPETENSI KEUSAHAWANAN DALAM KALANGAN USAHAWAN PKS FELDA NEGERI SEMBILAN

*LEVEL OF ENTREPRENEURIAL COMPETENCE AMONG SME FELDA
ENTREPRENEURS OF NEGERI SEMBILAN*

Raihan Wajihah Mohamad Poad^{1*}, Norasmah Othman²

¹ Universiti Kebangsaan Malaysia
Email: raihanwajihah@gmail.com

² Universiti Kebangsaan Malaysia
Email: lin@ukm.edu.my

* Corresponding Author

Article Info:

Article history:

Received date: 20.01.2021

Revised date: 03.02.2021

Accepted date: 08.02.2021

Published date: 01.03.2021

To cite this document:

Poad, R. W. M., & Othman, N. (2021). Tahap Kompetensi Keusahawanan Dalam Kalangan Usahawan PKS Felda Negeri Sembilan. Advanced International Journal of Business, Entrepreneurship and SMEs, 3 (7), 24-39.

DOI: 10.35631/AIJBES.37003.

This work is licensed under [CC BY 4.0](#)



Abstrak:

Dalam menghadapi cabaran kegawatan ekonomi yang kian mencabar semasa tempoh COVID-19 ini, kadar pertumbuhan ekonomi dicatatkan terendah berdasarkan perangkaan ekonomi 2020. Oleh itu, kajian ini cuba untuk mengkaji tahap kompetensi keusahawanan dengan menggunakan model kompetensi keusahawanan iaitu kompetensi peluang, kompetensi organisasi, kompetensi hubungan, kompetensi strategi, kompetensi komitmen dan kompetensi konseptual untuk menjelaskan beberapa cara untuk meningkatkan kelangsungan hidup dan kejayaan perniagaan terutama dalam konteks PKS. Kajian ini menggunakan pendekatan kuantitatif iaitu kaedah tinjauan menerusi pengedaran soal selidik. Populasi kajian adalah semua usahawan PKS yang berdaftar di bawah FELDA seluruh Malaysia. Seramai 309 orang responden telah dipilih dan pemilihan sampel melalui sampel rawak mudah. Data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis menggunakan skala likert 5 poin. Hasil kajian menunjukkan bahawa tahap kompetensi keusahawanan dalam kalangan usahawan PKS FELDA berada pada tahap tinggi. Kajian ini menggambarkan usahawan PKS FELDA mempunyai kompetensi keusahawanan dan ini merupakan pendorong kepada kejayaan perniagaan mereka. Implikasi dapatan kajian ini diharapkan dapat membantu usahawan PKS dalam mengelakkan kecekapan atau kemahiran dalam perniagaan. Dapatan kajian ini juga boleh digunakan untuk membantu usahawan PKS dengan mengamalkan ciri-ciri keusahawanan untuk menguruskan perniagaan bagi meningkatkan prestasi perniagaan untuk masa hadapan.

Kata Kunci:

Kompetensi Keusahawanan, Usahawan Perniagaan Kecil Dan Sederhana, FELDA

Abstract:

In the face of the challenges of the increasingly challenging economic downturn during the COVID-19 period, the economic growth rate was recorded lowest based on economic statistics 2020. Therefore, this study attempts to examine the level of entrepreneurial competence by using the entrepreneurial competency model which is opportunity competency, organizational competence, relationship competence, strategic competencies, commitment competencies, and conceptual competencies to explain some of the ways to improve business survival and success especially in the context of SMEs. This study uses a quantitative approach that is a survey method through the distribution of questionnaires. The study population is all SME entrepreneurs registered under FELDA throughout Malaysia. A total of 309 respondents were selected and sample selection through the simple random sample. The collected data were then analyzed using a 5-point Likert scale. The results show that the level of entrepreneurial competence among FELDA SME entrepreneurs is at a high level. This study illustrates that FELDA SME entrepreneurs have entrepreneurial competencies and this is the driver of their business success. The implications of the findings of this study are expected to help SME entrepreneurs maintaining competencies or skills in business. The findings of this study can also be used to assist SME entrepreneurs by adopting entrepreneurial features to manage the business to improve business performance for the future.

Keywords:

Entrepreneurial Competence, Small And Medium Business Entrepreneurs, FELDA

Pengenalan

Perniagaan Kecil dan Sederhana atau seringkali dikenali sebagai PKS merupakan satu bentuk perniagaan yang amat penting di setiap negara. Ia juga sering dikatakan sebagai tulang belakang kepada kesejahteraan ekonomi bagi sesebuah negara. Ini kerana PKS mampu meningkatkan pengeluaran negara, mewujudkan peluang pekerjaan, integrasi antara firma, menjana eksport serta mampu membantu dalam proses pengeluaran beberapa industri berskala sederhana mahupun besar (Mantok et.al 2019 ; Essel, Adams & Amankwah, 2019). Ia bukan sahaja merupakan tulang belakang kepada pembangunan ekonomi negara tetapi juga merupakan tapak untuk mengasah bakat keusahawanan yang dimiliki seseorang (Ab Aziz, 2010 ; Anwar, Yuangga & Sholeh, 2020).

Di Afrika Selatan, perunding dasar ekonomi di peringkat nasional dan wilayah sangat memandang PKS sebagai sumber utama bagi pertumbuhan ekonomi (Agbenyegah, & Mahohoma, 2020). Oleh itu, ini jelas terbukti apabila PKS sentiasa dilaporkan dapat menyumbang sejumlah besar peratus kepada Keluaran Dalam Negara Kasar (KDNK) sesebuah negara malah ia juga berupaya membantu negara apabila berupaya mencipta peluang kerjaya kepada warga negara (Heinicke, 2018). Sebagai contoh perkembangan industri kreatif di Indonesia masih di dominasi oleh skala perusahaan mikro, kecil dan sederhana (PKS), yang memberi tenaga kepada banyak pekerja, memanfaatkan sumber semula jadi tempatan dan kekayaan budaya negara, sehingga perlu mendapat perhatian di dalam pembangunan sesebuah

industri (Herlinawati, Ahman & Machmud, 2019). Tinjauan Organisasi Kerjasama dan Pembangunan Ekonomi (OECD, 2018) menunjukkan bahawa sumbangan sektor perusahaan mikro, kecil dan sederhana di Indonesia meningkat pada bahagian penyerapan pekerjaan dari 3.5% hingga 5.7% dan cenderung mempunyai tahap produktiviti yang tinggi di Indonesia.

PKS juga merupakan antara penyumbang kepada KDNK di Malaysia. Setiap tahun kadar pertumbuhan KDNK di Malaysia berada dalam keadaan yang stabil namun pada tahun 2020 berlaku sedikit perbezaan. Laporan Prestasi Ekonomi Malaysia Suku Tahun Pertama 2020, KDNK Malaysia telah mencatatkan pertumbuhan yang perlahan iaitu bertumbuh sebanyak 0.7 peratus berbanding 3.6 peratus yang dicatatkan pada suku tahun keempat (2019). Pertumbuhan ini merupakan kadar pertumbuhan terendah yang dicatatkan semenjak suku tahun ketiga 2009 iaitu negatif 1.1 peratus (Jabatan Perangkaan Malaysia, 2020). Permasalahan sumbangan PKS berkurangan susulan daripada penularan pandemik COVID19 yang berlaku di seluruh negara.

Amnya dari sudut pandangan global, PKS selalu diletakkan sebagai batu asas dalam kegiatan ekonomi dan menjadi pemanca ekonomi global (Agbenyegah, & Mahohoma, 2020; Roxas et al., 2017). PKS merupakan perangsang yang penting bagi kegiatan ekonomi dan sosial. Ia berupaya mewujudkan peluang pekerjaan kepada orang ramai dan membantu setiap negara meminimumkan masalah kemiskinan dalam kalangan rakyat serta melonjak kegiatan ekonomi dalam sesebuah negara (Hyder & Lussier, 2016 ; Malesios et al., 2018 ; Heinicke, 2018). Oleh itu, kebanyakan negara dilaporkan memang banyak bergantung pada kelangsungan hidup dan tahap prestasi PKS yang lebih baik untuk potensi ekonomi yang lebih baik (Hallam et al., 2017). Dalam pada itu, kajian empirikal keusahawanan menunjukkan bahawa kesan positif terhadap aktiviti keusahawanan ke atas prestasi PKS. Rentetan terhadap kesan positif, pemilik-pengurus dalam konteks PKS akan memperolehi kecekapan keusahawanan yang tinggi dan mampu menjalankan perniagaan untuk meraih peluang perniagaan (Agbenyegah, & Mahohoma, 2020).

Dalam konteks perniagaan di Malaysia, tumpuan kepada PKS adalah berdasarkan kepada kepentingan PKS terhadap ekonomi negara serta sumbangan kepada (KDNK) (Ahmad, Halim dan Zainal, 2010). Oleh itu, bagi menfokuskan kepada pembangunan ekonomi, PKS perlu meningkatkan kemahiran dan kompetensi keusahawanan serta pengembangan bagi mengusahakan perniagaan supaya kukuh untuk dijadikan sasaran khalayak ramai terutamanya pada kawasan luar bandar (Anwar, Yuangga & Sholeh, 2020). Selain itu, kompetensi keusahawanan adalah ciri yang sangat diperlukan bagi seseorang usahawan (Mamun, Nawi dan Zainol, 2016). Hal demikian, usahawan perlu mempunyai kebolehan dan kemahiran dalam membantu untuk meningkatkan keberkesanan seseorang usahawan dalam melaksanakan tugas yang mencabar. Menurut Andrews et al. (2011), keperluan untuk mengenali ciri-ciri pengusaha dalam aktiviti perniagaan adalah untuk menjelaskan kejayaan atau kegagalan perniagaan berdasarkan pelbagai ciri-ciri usahawan dalam konteks perniagaan. Oleh itu, kajian ini akan mengupas lebih lanjut tentang tahap kompetensi keusahawanan dalam kalangan usahawan luar bandar yang tertumpu kepada PKS dalam konteks FELDA di Malaysia.

Tinjauan Literatur

Kompetensi dalam konteks keusahawanan merupakan sesuatu kemampuan atau kemahiran seseorang untuk melaksanakan sesuatu perniagaan untuk mendapatkan hasil yang berkualiti (Abd, Sabri dan Nadzri, 2015). Manakala menurut Kaur dan Bains (2013), kemahiran keusahawanan menjadi penting bagi pengusaha kecil dan sederhana untuk berdaya saing di dunia tahap global. Usahawan memainkan peranan yang penting untuk perniagaan bagi

kelangsungan hidup dan kejayaan mereka iaitu memerlukan kemahiran serta kebolehan. Menurut Bird (1995), mengekalkan kemahiran keusahawanan itu ditakrifkan sebagai ciri asas yang perlu dimiliki oleh seseorang untuk menghasilkan usaha baru bagi penciptaan dan kelangsungan hidup. Dalam pada itu menurut Talib et al. (2010) sikap yang diperlukan bagi seseorang usahawan untuk mengekalkan prestasi perniagaan bukan sahaja terletak kepada kemahiran malah terletak pada cara menguruskan perniagaan.

Kompetensi keusahawanan dalam kajian ini bermaksud kemahiran usahawan luar bandar dalam mempengaruhi prestasi perniagaan yang memfokus kepada peruncitan dan bekalan makanan. Manakala dalam konteks prestasi perniagaan pula merujuk kepada jumlah nilai jualan, aliran tunai, keuntungan dan produktiviti (Hussain, 2017). Menurut Talib et al. (2012) amalan pengurusan kualiti dapat mempengaruhi prestasi organisasi sama ada prestasi pengoperasian mahupun prestasi perniagaan. Selain itu, kajian Hassan (2007), menyatakan kejayaan yang dicapai oleh para usahawan dapat dilihat serta diukur berdasarkan peningkatan keuntungan dan bilangan pekerjaan meningkat.

Mitchelmore dan Rowley (2010) menekankan bahawa kompetensi keusahawanan merupakan pemangkin kejayaan perniagaan terhadap ekonomi. Menurut Andrews et al. (2011) sangat penting bagi usahawan untuk mengenal pasti faktor kompetensi keusahawanan untuk meramalkan kejayaan setiap perniagaan. Ini kerana, data menunjukkan 50 peratus perniagaan yang diusahakan oleh usahawan yang tidak memiliki kompetensi keusahawanan adalah gagal. Ini bermakna dengan mengetahui sesuatu faktor kompetensi keusahawanan dapat mengawal dan mengimbangi perniagaan untuk mencapai matlamat yang ditetapkan bagi setiap usahawan. Oleh itu, usahawan perlu menitikberatkan elemen kompetensi keusahawanan iaitu kompetensi peluang, kompetensi organisasi, kompetensi strategi, kompetensi hubungan, kompetensi komitmen dan kompetensi konseptual terhadap prestasi perniagaan. Ia bertujuan agar matlamat dan hasil perniagaan dapat dicapai sebaik mungkin seperti memperoleh keuntungan yang tinggi.

Kompetensi keusahawanan selalu dikaitkan dengan kelangsungan hidup dan pertumbuhan perniagaan (Colombo dan Grilli, 2005; Baum et al., 2001). Kemahiran keusahawanan menghasilkan keuntungan dan pertumbuhan perniagaan dalam mengekalkan prestasi perniagaan dalam kalangan PKS (Lerner dan Almor, 2002; Fahmi, Hadiyati, & Ahmad 2020). Oleh itu tahap kompetensi keusahawanan dapat membuktikan bahawa kemahiran seseorang usahawan dapat mempengaruhi prestasi sesebuah perniagaan.

Metodologi

Reka bentuk kajian ini adalah berbentuk kuantitatif. Populasi kajian adalah semua usahawan PKS yang berdaftar di bawah FELDA seluruh Malaysia yang berjumlah seramai 112,635 (FELDA, 2017). Namun penyelidik telah memilih FELDA di Negeri Sembilan, Malaysia sebagai lokasi kajian. Pemilihan lokasi ini adalah berdasarkan jumlah peneroka FELDA Negeri Sembilan adalah antara yang tertinggi iaitu seramai 16,314 peneroka (FELDA, 2017). Dari jumlah tersebut (16,314), seramai 375 peneroka telah dipilih sebagai sampel kajian mengikut Jadual Penentuan Saiz Krejcie dan Morgan (1972). Bagaimanapun hanya 309 orang dikekalkan setelah mengeluarkan 66 sampel yang dikenal pasti sebagai outliers. Pemilihan sampel kajian ini adalah melalui sampel rawak mudah.

Pengumpulan data dijalankan dengan menggunakan instrumen soal selidik yang diadaptasi dan diubahsuai dari kajian Ahmad (2007). Soal selidik kompetensi keusahawanan (55 item) ini

terbahagi kepada enam subkonstruk iaitu kompetensi peluang, kompetensi organisasi, kompetensi strategi, kompetensi hubungan, kompetensi komitmen dan kompetensi konseptual. Soal selidik kajian ini menggunakan skala Likert 5-poin iaitu (1) sangat tidak setuju hingga (5) sangat setuju. Sebelum digunakan, instrumen ini telah diuji kesahan dan kebolehpercayaan dan hasilnya ialah kebolehpercayaan dengan nilai Cronbach Alpha 0.963 dan kesahan item melalui ujian Kaiser-Meyer-Olkin dan Bartlett's antara 0.751 hingga 0.915 (kompetensi peluang (0.751), kompetensi organisasi (0.907), kompetensi strategi (0.915), kompetensi hubungan (0.842), kompetensi komitmen (0.858) dan kompetensi konseptual (0.906)) (Ahmad et al., 2007). Nilai yang signifikan terhadap ujian Bartlett ($p=.000$) pula membuktikan bahawa item-item telah difaktorkan.

Profil Demografi Responden

Majoriti bilangan responden mengikut jantina adalah usahawan perempuan iaitu mencatat jumlah peratus yang tinggi sebanyak 196 orang (63.4%) sementara usahawan lelaki pula sebanyak 113 orang (36.6%). Manakala pecahan mengikut status perkahwinan pula, seramai 162 orang (52.4%) usahawan berstatus bujang, diikuti status berkahwin iaitu 139 orang (45.0%) usahawan, serta status bapa tunggal dan ibu tunggal seramai 4 orang (1.3%) usahawan. Majoriti responden adalah bujang. Manakala pecahan responden mengikut bangsa ialah seramai 304 orang (98.4%) usahawan bangsa Melayu, diikuti dengan 3 orang (1.0%) usahawan bangsa Cina serta 2 orang (0.6%) usahawan bangsa India.

Pecahan bagi bilangan dan peratus pekerjaan responden adalah seramai 227 orang (73.5%) responden bekerja sendiri, 75 orang (2.3%) responden bekerja di sektor swasta manakala 7 orang (2.3%) responden bekerja di sektor kerajaan. Pecahan bagi peratus responden umur memulakan perniagaan menunjukkan, terdapat seramai 102 (33.0%) usahawan yang berumur antara 20 dan kebawah, 192 orang (62.1%) usahawan yang berumur antara 21 sehingga 40 dan 15 orang (4.9%) usahawan yang berumur antara 41 sehingga 60. Majoriti responden dalam kajian ini ialah usahawan yang memulakan perniagaan pada umur di antara 21 sehingga 40.

Seterusnya pecahan bagi bilangan dan peratus pendidikan responden pula, sebanyak 58 orang (18.8%) responden berpendidikan PMR, diikuti 53 orang (17.2%) responden berpendidikan SPM, 82 orang (26.5%) responden berpendidikan STPM manakala 116 orang (37.5%) responden berpendidikan Ijazah.. Majoriti responden ialah berpendidikan Ijazah. Pecahan bagi bilangan dan peratus mengikut pendapatan adalah seramai 147 orang (47.6%) responden berpendapatan bawah RM1500, 156 orang berpendapatan antara RM1500 sehingga RM3000, 5 orang (1.6%) responden berpendapatan antara RM3000 sehingga RM5000 dan 1 orang (0.3%) responden berpendapatan RM5000.

Dapatkan Kajian dan Perbincangan

Persoalan Kajian Pertama: Apakah Tahap Kompetensi Keusahawanan (Kompetensi Peluang, Organisasi, Strategik, Hubungan, Komitmen, Dan Kompetensi Konseptual) Usahawan PKS FELDA?

Jadual 1 menunjukkan tahap kompetensi keusahawanan usahawan PKS FELDA adalah pada tahap yang tinggi; iaitu min 4.59 dan sisihan piawaian 0.36. Ini jelas selari apabila semua elemen kompetensi keusahawanan memaparkan skor min antara 4.49 hingga 4.69. Maklumat ini boleh dirujuk pada Jadual 1 dan perincian untuk dibincangkan bagi setiap elemen dipaparkan dalam Jadual 2 hingga Jadual 7.

Jadual 1: Tahap Kompetensi Keusahawanan

Bil	Elemen Kompetensi Keusahawanan	Min	Sisihan Piawaian	Tahap
1	Kompetensi Peluang	4.49	0.47	Tinggi
2	Kompetensi Organisasi	4.57	0.46	Tinggi
3	Kompetensi Strategi	4.59	0.42	Tinggi
4	Kompetensi Hubungan	4.68	0.40	Tinggi
5	Kompetensi Komitmen	4.69	0.43	Tinggi
6	Kompetensi Konseptual	4.50	0.52	Tinggi
Keseluruhan Kompetensi Keusahawanan		4.59	0.36	Tinggi

Kompetensi Peluang

Kompetensi keusahawanan dari sudut elemen kompetensi peluang terdiri daripada tujuh item. Elemen kompetensi peluang dalam kalangan usahawan PKS FELDA berada di tahap yang tinggi iaitu purata min adalah 4.49 dengan nilai sisihan piawaian 0.47. Kenyataan ini dapat dirujuk apabila peratus persetujuan yang tinggi terhadap setiap item. Antara item yang memaparkan jumlah peratusan melebihi 90% ialah item B3 ‘*saya sebagai usahawan perlu berupaya merebut peluang perniagaan yang berkualiti tinggi*’, item B5 ‘*saya sebagai usahawan perlu berupaya meninjau persekitaran bagi mengesan peluang*’ dan item B7 ‘*saya sebagai usahawan perlu berupaya mengenal pasti produk dan perkhidmatan yang dikehendaki oleh pelanggan*’.

Dapatkan data tersebut menunjukkan usahawan PKS FELDA sentiasa bersedia dan berupaya mengesan serta merebut peluang perniagaan. Walaupun terdapat sebilangan yang kurang bersetuju tentang keupayaan dalam membuat jangkaan terhadap keperluan pelanggan. Sebagai contoh, item B1 iaitu ‘*saya sebagai usahawan perlu berupaya menjangka keperluan pelanggan yang belum dipenuhi*’ apabila peratus persetujuan adalah tinggi dengan pernyataan tersebut. Hal ini kerana dapatan kajian ini melaporkan bahawa majoriti responden terdiri daripada usahawan bangsa Melayu. Namun dapatan kajian Tehseen & Anderson (2020), mendapati budaya yang berbeza dapat mempengaruhi kedua-dua tahap dan kecekapan. Walau bagaimanapun, kecekapan peluang mempunyai kesan yang signifikan pada kejayaan perniagaan hanya di antara pengusaha Cina di Malaysia (Ahmad, 2007). Oleh itu, secara keseluruhan, dapatan kajian ini menunjukkan usahawan PKS FELDA lebih suka meramalkan perniagaan daripada merancang dalam menguruskan perniagaan supaya lebih cekap.

Jadual 2: Kompetensi Peluang Usahawan PKS FELDA

Item	Pernyataan	STD	TD	KS	S	SS
B1	Saya sebagai usahawan perlu berupaya menjangka keperluan pelanggan yang belum dipenuhi.	11 (3.6%)	49 (15.9%)	100 (32.4%)	149 (48.2%)	
B2	Saya sebagai usahawan perlu berupaya melihat sesuatu masalah sebagai satu peluang	7 (2.3%)	27 (8.7%)	104 (33.7%)	171 (55.3%)	
B3	Saya sebagai usahawan perlu berupaya merebut peluang perniagaan yang berkualiti tinggi.	1 (0.3%)	15 (4.9%)	81 (26.0%)	212 (68.6%)	
B4	Saya sebagai usahawan perlu berupaya merealisasikan idea	4 (1.3%)	28 (9.1%)	97 (31.4%)	180 (58.3%)	

	dengan menghasilkan sesuatu daripadanya.				
B5	Saya sebagai usahawan perlu berupaya meninjau persekitaran bagi mengesan peluang	15 (4.9%)	95 (30.7%)	199 (64.4%)	
B6	Saya sebagai usahawan perlu berupaya aktif dalam mencari produk atau perkhidmatan yang memberikan faedah yang sebenar kepada pelanggan.	4 (1.3%)	30 (9.7%)	96 (31.1%)	179 (57.9%)
B7	Saya sebagai usahawan perlu berupaya mengenal pasti produk dan perkhidmatan yang dikehendaki oleh pelanggan	2 (0.6%)	1 (0.3%)	21 (6.8%)	73 (23.6%)
	Jumlah keseluruhan min	4.49	Sp=0.47	Tinggi	

Kompetensi Organisasi

Elemen kompetensi organisasi mempunyai 13 item. Berdasarkan Jadual 3, elemen kompetensi organisasi berada pada tahap yang tinggi iaitu purata min 4.57 dengan sisihan piawaian 0.46. Dapatkan ini diperoleh dengan merujuk kepada jumlah peratusan persetujuan responden yang melebihi 81% bagi setiap item dalam kompetensi organisasi. Keadaan ini menunjukkan bahawa usahawan berupaya dalam mengendalikan organisasi dengan memastikan kelancaran yang efektif dalam perniagaan tersebut. Perkara ini dapat dibuktikan dengan item B14 iaitu '*saya sebagai usahawan perlu berupaya merangka operasi perniagaan*', B16 iaitu '*saya sebagai usahawan perlu berupaya membahagi tugas secara efektif*' dan B17 iaitu '*saya sebagai usahawan perlu berupaya memastikan kelancaran perjalanan organisasi*' dengan peratusan persetujuan yang tinggi iaitu sebanyak 96% sehingga 98%.

Namun terdapat 76 responden (24.6%) kurang setuju dengan item B13 dan B19 kerana usahawan memberi peluang kepada individu yang tidak berpengalaman dalam menyertai perniagaan yang telah dijalankan. Oleh yang demikian, item B13 dan B19 mendapat persetujuan yang rendah antara 81% sehingga 86% dalam aspek elemen organisasi dalam kalangan usahawan PKS FELDA. Hal ini dapat dibuktikan bahawa terdapat majoriti responden usahawan adalah terdiri daripada usahawan Melayu yang menyebabkan mereka tidak bersetuju untuk memberi peluang atau kepercayaan kepada orang lain untuk individu yang tidak pengalaman dalam menyertai perniagaan yang telah dijalankan. Walau bagaimanapun, dapatan kajian ini tidak selari dengan kajian Maryam et al. (2019) yang menunjukkan bahawa usahawan Melayu dapat membuktikan kejayaan mereka dengan mempertingkatkan ilmu pengetahuan dan mempunyai sikap dari segi lokus dalam yang kuat untuk mempertahankan perniagaan sendiri. Oleh itu, faktor yang mempengaruhi kejayaan Melayu adalah dari segi faktor minat, mempunyai ilmu pengetahuan yang dapat mendorong mereka kepada kejayaan dalam perniagaan (Maryam et al, 2019).

Jadual 3: Kompetensi Organisasi Usahawan PKS FELDA

Item	Pernyataan	STD	TD	KS	S	SS
B8	Saya sebagai usahawan perlu berupaya menerapkan semangat kerja berpasukan bagi mencapai matlamat.		9 (2.9%)	15 (4.9%)	54 (17.5%)	231 (74.8%)
B9	Saya sebagai usahawan perlu berupaya mengagih sumber sumber dalam perniagaan		2 (0.6%)	18 (5.8%)	101 (32.7%)	188 (60.8%)
B10	Saya sebagai usahawan perlu berupaya memimpin pekerja bawahan		2 (0.6%)	34 (11.0%)	69 (22.3%)	204 (60.8%)
B11	Saya sebagai usahawan perlu berupaya mengatur dan mengurus aktiviti pekerja		1 (0.3%)	32 (10.4%)	76 (24.6%)	200 (64.7%)
B12	Saya sebagai usahawan perlu berupaya memotivasi dalam pekerja dalam pekerjaan			16 (5.2%)	85 (27.5%)	208 (67.3%)
B13	Saya sebagai usahawan perlu berupaya menyelia pekerja bawahan		1 (0.3%)	38 (12.3%)	84 (27.2%)	168 (53.8%)
B14	Saya sebagai usahawan perlu berupaya merangka operasi perniagaan			15 (4.9%)	73 (23.6%)	221 (75.1%)
B15	Saya sebagai usahawan perlu berupaya merancang pengurusan sumber sumber penting di dalam perniagaan			34 (11.9%)	73 (23.6%)	202 (65.4%)
B16	Saya sebagai usahawan perlu berupaya membahagi tugas secara efektif			10 (3.2%)	83 (26.9%)	216 (69.9%)
B17	Saya sebagai usahawan perlu berupaya memastikan kelancaran perjalanan organisasi		2 (0.6%)	8 (2.6%)	89 (28.8%)	210 (68.0%)
B18	Saya sebagai usahawan perlu berupaya kebolehan mengkoordinasi dan mengatur aktiviti perniagaan		3 (1.0%)	20 (6.5%)	103 (33.3%)	183 (59.2%)
B19	Saya sebagai usahawan perlu berupaya memilih individu dalam memasuki perniagaan	2 (0.6%)		38 (12.3%)	85 (27.5%)	183 (59.5%)
B20	Saya sebagai usahawan perlu berupaya mewujudkan budaya keusahawanan dimana pekerja berani mengambil risiko	1 (0.3%)	3 (1.0%)	18 (5.8%)	81 (26.2%)	206 (66.7%)
Jumlah keseluruhan min			4.57	Sp=0.46	Tinggi	

Kompetensi Strategi

Kompetensi keusahawanan dari sudut elemen kompetensi strategi terdiri daripada 13 item. Hasil analisis ini dijelaskan dalam Jadual 4. Dapatkan kajian ini menunjukkan bagi elemen kompetensi strategi berada pada tahap yang tinggi iaitu purata min adalah 4.59 dengan nilai sisihan piawaian 0.42. Dapatkan ini diperoleh dengan merujuk kepada jumlah peratusan persetujuan responden yang melebihi 93% bagi setiap item dalam kompetensi strategi. Dapatkan ini menunjukkan bahawa usahawan PKS FELDA ini mempunyai strategi yang baik bagi mencapai matlamat setiap perniagaan. Perkara ini dapat dibuktikan dengan merujuk kepada item B31 iaitu '*saya sebagai usahawan perlu peka terhadap hala tuju perniagaan yang diceburi*' yang telah mendapat persetujuan yang paling tinggi iaitu sebanyak 98.7%. Selain itu, usahawan PKS berupaya mengenal pasti strategi yang hendak dijalankan dengan menyelaraskan tindakan untuk mencapai matlamat perniagaan melalui item B23, B24 dan B33.

Namun, bagi dapatkan kajian ini mendapat terdapat 36 responden (11.3%) kurang setuju bagi item B29 dan B32 di mana menunjukkan bahawa usahawan tidak membuat strategi awal bagi membuat sesuatu pelaburan dalam perniagaan. Hal ini kerana, usahawan PKS FELDA tidak melihat pada pulangan atas pelaburan adalah penting bagi perniagaan. Dapatkan kajian telah disokong oleh kajian Yakob (2019) bahawa sebenarnya, pemilik atau pengurus yang melihat data kewangan adalah perkara yang sensitif dan cenderung untuk tidak mendedahkan data kewangan yang tepat. Manakala kajian ini juga dipengaruhi usahawan dalam golongan yang mempunyai pekerjaan sendiri di mana mereka lebih tidak mementingkan kepada pulangan atas pelaburan kerana usahawan menganggap bahawa mereka akan memperolehi keuntungan melalui penjualan semata-mata tanpa melihat kepada pulangan atas pelaburan. Hal ini di perkatakan oleh kajian Hussain dan Dawood (2020) di mana usahawan hanya menumpukan kepada keuntungan semata mata. Oleh itu usahawan PKS FELDA mendapat bahawa strategi membuat penyelidikan dalam membuat pelaburan itu hanya untuk menilai keuntungan dalam jualan sahaja.

Jadual 4: Kompetensi Strategi Usahawan PKS FELDA

Item	Pernyataan	STD	TD	KS	S	SS
B21	Saya sebagai usahawan perlu berupaya memantau tahap pencapaian perniagaan bagi mencapai matlamat	2 (0.6%)		14 (4.5%)	82 (26.5%)	211 (68.3%)
B22	Saya sebagai usahawan perlu berupaya mengutamakan tugas yang penting selari dengan matlamat perniagaan	2 (0.6%)	2 (0.6%)	9 (2.9%)	103 (33.3%)	193 (62.5%)
B23	Saya sebagai usahawan perlu berupaya mengenal pasti isu isu jangka panjang			6 (1.9%)	85 (27.5%)	218 (70.6%)
B24	Saya sebagai usahawan perlu berupaya menyelaraskan tindakan dengan matlamat strategik	1 (0.3%)		11 (3.6%)	114 (36.9%)	183 (59.2%)
B25	Saya sebagai usahawan perlu berupaya menilai sesuatu keputusan berdasarkan kepada matlamat strategik		1 (0.3%)	9 (2.9%)	121 (39.2%)	178 (57.6%)

B26	Saya sebagai usahawan perlu berupaya meramal corak dan aliran terkini dalam perniagaan	2 (0.6%)	14 (4.5%)	117 (37.9%)	176 (57.0%)
B27	Saya sebagai usahawan perlu berupaya bersedia menghadapi kemungkinan yang buruk	1 (0.3%)	3 (1.0%)	12 (3.9%)	90 (29.1%)
B28	Saya sebagai usahawan perlu berupaya mencipta kelebihan melalui keupayaan berdaya saing			10 (3.2%)	90 (29.1%)
B29	Saya sebagai usahawan perlu berupaya membuat penyelidikan sebelum membuat pelaburan		1 (0.3%)	19 (6.1%)	79 (25.6%)
B30	Saya sebagai usahawan perlu berupaya mengubahsuai perniagaan bagi mencapai matlamat jangka panjang			15 (4.9%)	106 (34.3%)
B31	Saya sebagai usahawan perlu peka terhadap hala tuju perniagaan yang diceburi	2 (0.6%)		2 (0.6%)	105 (34.0%)
B32	Saya sebagai usahawan perlu berupaya mengaitkan matlamat jangka pendek	1 (0.3%)	2 (0.6%)	16 (5.2%)	106 (34.3%)
B33	Saya sebagai usahawan perlu berupaya menentukan tindakan strategik dengan mengimbangi kos		2 (0.6%)	6 (1.9%)	90 (29.1%)
Jumlah keseluruhan min		4.59	Sp=0.42	Tinggi	

Kompetensi Hubungan

Kompetensi keusahawanan dari sudut elemen kompetensi hubungan terdiri daripada tujuh item. Hasil analisis ini dijelaskan dalam Jadual 5, di mana dapatan bagi kompetensi hubungan dalam kalangan usahawan PKS FELDA. Secara umumnya tahap kompetensi hubungan dalam kalangan usahawan luar bandar adalah tinggi iaitu purata min adalah 4.69 dengan nilai sisihan piawaian 0.40. Usahawan PKS FELDA didapati mempunyai kemahiran dan kemampuan yang tinggi dalam mewujudkan hubungan dengan pelbagai pihak. Perkara ini dapat dibuktikan dengan merujuk item B37 iaitu '*saya sebagai usahawan perlu mahir, berinteraksi dengan pelbagai pihak*' dengan persetujuan yang tinggi daripada 304 responden (98.3%).

Selain itu, terdapat lima responden (8.7%) tidak setuju dengan item B38 iaitu '*saya sebagai usahawan perlu mahir, memilih individu bagi mendapatkan khidmat nasihat*' menunjukkan usahawan PKS FELDA berpendapat bahawa mereka tidak terlalu perlu dalam memilih khidmat nasihat yang pakar kerana semua pakar nasihat adalah sama. Namun begitu, kajian ini tidak sejajar dengan kajian Amat dan Ishak (2020) yang mendapati bahawa khidmat nasihat dan bimbingan yang betul dan yang berdaftar dapat memastikan usahawan dibimbing untuk meningkatkan tingkat daya usahawan untuk berdaya saing bagi meningkatkan perniagaan secara kompetitif. Faktor pendidikan juga telah mempengaruhi dapatan kajian ini iaitu yang menunjukkan bahawa terdapat majoriti responden ini mempunyai pendidikan Ijazah dan

berupaya untuk memikirkan bahawa mereka mempunyai asas untuk meningkatkan jaringan dalam perniagaan sendiri. Justeru, dengan hanya mempunyai asas pendidikan perniagaan tetapi tidak di praktikkan dapat mendorong kepada kegagalan pada perniagaan tersebut. Namun, hal ini dapat dibuktikan dengan majoriti responden usahawan yang berumur 21-40 mempunyai sikap yang tekad untuk memastikan perniagaan tidak akan gagal. Dapatkan kajian ini selaras dengan kajian Ahmad (2007) yang menunjukkan usahawan PKS di Australia memiliki dorongan yang kuat untuk berjaya dan tekad untuk tidak membiarkan perniagaan gagal. Secara keseluruhan, dapatkan kajian ini menunjukkan usahawan PKS di FELDA memiliki sikap ingin berusaha untuk memastikan perniagaan berjalan dengan lancar walaupun dalam keadaan penularan COVID19.

Jadual 5: Kompetensi Hubungan Usahawan PKS FELDA

Item	Pernyataan	STD	TD	KS	S	SS
B34	Saya sebagai usahawan perlu mahir, komunikasi yang berkesan dengan pihak lain	1 (0.3%)	6 (1.9%)	59 (19.1%)	243 (78.6%)	
B35	Saya sebagai usahawan perlu mahir kemampuan dalam berunding dalam pihak lain	1 (0.3%)	10 (3.2%)	98 (31.7%)	200 (64.7%)	
B36	Saya sebagai usahawan perlu mahir, mengekalkan hubungan dengan pelbagai pihak	1 (0.3%)	5 (1.6%)	68 (22.0%)	235 (76.1%)	
B37	Saya sebagai usahawan perlu mahir, berinteraksi dengan pelbagai pihak		5 (1.6%)	74 (23.9%)	230 (74.4%)	
B38	Saya sebagai usahawan perlu mahir, memilih individu bagi mendapatkan khidmat nasihat	2 (0.6%)	5 (1.6%)	17 (5.5%)	83 (26.9%)	202 (65.4%)
B39	Saya sebagai usahawan perlu mahir, mewujudkan hubungan jangka panjang yang baik dengan pelbagai pihak	1 (0.3%)	9 (2.9%)	67 (21.7%)	232 (75.1%)	
B40	Saya sebagai usahawan perlu mahir, mewujudkan suasana kerja yang positif melalui perbincangan dan perkongsian masalah		8 (2.6%)	78 (25.2%)	223 (72.2%)	
Jumlah keseluruhan min		4.69	Sp=0.40	Tinggi		

Kompetensi Komitmen

Kompetensi keusahawanan dari sudut elemen kompetensi komitmen terdiri daripada lima item. Hasil analisis ini dijelaskan dalam Jadual 6. Elemen kompetensi komitmen dalam kalangan usahawan PKS FELDA berada pada tahap yang tinggi iaitu purata min adalah 4.69 dengan nilai sisihan piawaian 0.43. Dapatkan analisis menunjukkan bahawa peratus persetujuan responden bagi setiap item dalam elemen ini adalah melebihi 89.9%. Usahawan PKS FELDA didapati mampu komited dalam perniagaan supaya tidak memastikan perniagaan gagal pada masa akan datang. Perkara ini dapat dibuktikan dengan merujuk item B42 iaitu 'saya sebagai

usahawan mampu berusaha memastikan perniagaan tidak gagal' dengan persetujuan yang tinggi daripada 303 responden (98.1%).

Namun terdapat satu responden (0.3%) yang tidak setuju dengan item B45 iaitu '*saya sebagai usahawan mampu, komited dalam menghasilkan barang*'. Ini menunjukkan bahawa usahawan masih komited dalam menghasilkan barang sendiri dalam perniagaan. Ini jelas apabila data yang diperoleh dalam item B45 menunjukkan peratus persetujuan yang tinggi iaitu sebanyak 90% dalam aspek elemen kompetensi komitmen dalam kalangan usahawan PKS FELDA. Justeru kajian ini sejajar dengan dapatan kajian Man (2001) yang menunjukkan bahawa usahawan PKS berkomited dalam menghasilkan barang.

Jadual 6: Kompetensi Komitmen Usahawan PKS FELDA

Item	Pernyataan	TD	KS	S	SS
B41	Saya sebagai usahawan mampu, berdedikasi supaya perniagaan berjalan dengan lancar	9 (2.9%)	67 (21.7%)	233 (75.4%)	
B42	Saya sebagai usahawan mampu berusaha memastikan perniagaan tidak gagal	6 (1.9%)	68 (22.0%)	235 (76.1%)	
B43	Saya sebagai usahawan mampu, mempunyai kekuatan dalam yang tinggi untuk berjaya	8 (2.6%)	81 (26.2%)	220 (71.2%)	
B44	Saya sebagai usahawan mampu, memberi komitmen terhadap matlamat jangka panjang	10 (3.2%)	60 (19.4%)	239 (77.3%)	
B45	Saya sebagai usahawan mampu, komited dalam menghasilkan barang	1 (0.3%)	30 (9.7%)	73 (23.6%)	205 (66.4%)
Jumlah keseluruhan min		4.69	Sp=0.43	Tinggi	

Kompetensi Konseptual

Kompetensi keusahawanan dari sudut elemen kompetensi konseptual terdiri daripada 10 item. Hasil analisis ini dijelaskan dalam Jadual 7. Elemen kompetensi konseptual dalam kalangan usahawan PKS FELDA berada pada tahap yang tinggi iaitu purata min adalah 4.50 dengan nilai sisihan piawaian 0.52.

Dapatkan analisis diperoleh dengan merujuk kepada jumlah peratusan persetujuan responden melebihi 82% bagi setiap item dalam kompetensi konseptual. Keadaan ini menunjukkan bahawa usahawan berupaya dalam mengawal perniagaan supaya dapat mengekalkan konseptual dalam perniagaan bagi mencapai matlamat perniagaan mereka. Perkara ini dapat dibuktikan dengan item B46 iaitu '*saya sebagai usahawan perlu berupaya berdedikasi supaya perniagaan berjalan dengan lancar*' dengan persetujuan yang tinggi dari 298 responden (96.4%).

Begitu juga dengan item B53 iaitu '*saya sebagai usahawan perlu berupaya spontan dan pantas dalam membuat keputusan*' apabila hanya seramai satu responden (0.3%) sahaja yang tidak sangat setuju dan selebihnya bersetuju dan sangat setuju. Bermakna usahawan PKS FELDA memang selalu membuat keputusan secara spontan dan tidak memerlukan masa yang panjang

untuk berfikir bertindak. Hal ini bermaksud bahawa aspek kompetensi konseptual memang diperlukan oleh setiap usahawan terutama apabila mereka berhadapan dengan masalah. Justeru itu, majoriti responden usahawan mempunyai pendidikan yang tinggi iaitu pada peringkat Ijazah sebanyak 116 orang responden (37.5%). Oleh itu, dapatan kajian Umar et al. (2019) yang melaporkan bahawa pendidikan dan latihan berkaitan kompetensi konseptual perlu sentiasa dilaksanakan adalah bagus. Ini kerana dengan kemahiran yang diperolehi melalui pendidikan dan latihan tersebut maka usahawan PKS FELDA akan terus sentiasa bermotivasi dan memiliki kompetensi yang mantap untuk menjalankan operasi perniagaan mereka.

Jadual 7: Kompetensi Konseptual Usahawan PKS FELDA

Item	Pernyataan	STD	TD	KS	S	SS
B46	Saya sebagai usahawan perlu berupaya berdedikasi supaya perniagaan berjalan dengan lancar		5 (1.6%)	6 (1.9%)	83 (26.9%)	215 (69.5%)
B47	Saya sebagai usahawan perlu berupaya mengambil risiko yang berpatutan dalam perniagaan		2 (1.0%)	23 (7.4%)	92 (29.8%)	191 (61.8%)
B48	Saya sebagai usahawan perlu berupaya melihat ke dalam sesuatu masalah dari pelbagai sudut		1 (0.3%)	22 (7.1%)	83 (26.9%)	203 (65.7%)
B49	Saya sebagai usahawan perlu berupaya mengawasi pencapaian perniagaan terutama bagi tugas yang berisiko			19 (6.1%)	100 (32.4%)	190 (61.5%)
B50	Saya sebagai usahawan perlu berupaya berkebolehan mencipta		4 (1.3%)	46 (14.9%)	97 (31.4%)	162 (52.4%)
B51	Saya sebagai usahawan perlu berupaya memberi perubahan dalam perniagaan.		1 (0.3%)	21 (6.8%)	115 (37.2%)	172 (55.7%)
B52	Saya sebagai usahawan perlu berupaya mencari kaedah yang sesuai untuk mengkormesilkan idea		2 (0.6%)	20 (6.5%)	87 (28.2%)	200 (64.7%)
B53	Saya sebagai usahawan perlu berupaya spontan dan pantas dalam membuat keputusan	1 (0.3%)	17 (5.5%)	35 (11.3%)	91 (29.4%)	165 (53.5%)
B54	Saya sebagai usahawan perlu berupaya menyedari implikasi sesuatu idea, isu dan pemerhatian di dalam perniagaan		11 (3.6%)	14 (4.5%)	107 (34.6%)	177 (57.3%)
B55	Saya sebagai usahawan perlu berupaya menghubungkait idea, isu dan hasil pemerhatian dalam konteks perniagaan		2 (0.6%)	21 (6.9%)	86 (27.8%)	200 (64.7%)

Secara keseluruhan, usahawan menunjukkan bahawa kompetensi komitmen dapat memberikan impak kepada usahawan berkaitan dengan komited dalam perniagaan. Hal ini selari dengan dapatan kajian Man et al. (2002) yang menyatakan kompetensi komitmen adalah kecekapan yang mendorong pengusaha untuk terus maju dalam perniagaan.

Kesimpulan

Secara keseluruhan, kajian ini telah memberikan pemahaman tentang tahap kompetensi keusahawanan dalam kalangan usahawan PKS FELDA di Negeri Sembilan yang menunjukkan bahawa kemahiran merupakan elemen penting dalam melakukan sesuatu perniagaan. Hasil keputusan daripada kaedah analisis statistik deskriptif menunjukkan bahawa tahap kompetensi keusahawanan berada pada tahap yang tinggi. Justeru, dengan adanya model kompetensi keusahawanan, usahawan PKS FELDA boleh mengambil peluang untuk meningkatkan tahap kemahiran dan membina hubungan yang baik dengan pelanggan serta memperluaskan produk di pasaran luar. Selain itu juga, dapat mengoptimumkan operasi perniagaan usahawan dalam kalangan PKS di FELDA. Oleh itu, usahawan yang mempunyai pengetahuan akan berupaya untuk menggunakan model kompetensi keusahawanan sebagai satu platform kejayaan lantas mewujudkan hubungan yang baik dengan pelanggan dan dapat mengekalkan perniagaan apabila berlakunya keadaan yang tidak menentu seperti keadaan yang berlaku di negara Malaysia dengan peningkatan jumlah kes akibat penularan COVID-19 yang telah menjelaskan banyak usahawan terutama PKS.

Daripada dapatan kajian ini, penyelidik merumuskan bahawa elemen kompetensi keusahawanan berjaya mencapai objektif awal yang digariskan dalam kalangan usahawan luar bandar di FELDA. Oleh itu kajian ini dapat memberikan sumbangan kepada literatur mengenai implikasi ciri ciri kompetensi keusahawanan. Justeru dapatan kajian ini dapat memperluaskan model Man et al. (2008) dengan menunjukkan pengaruh positif terhadap tahap kompetensi keusahawanan dalam kalangan usahawan luar bandar dalam konteks PKS. Hal demikian, dapatan kajian ini dapat memberi sumbangan terhadap ekonomi di Malaysia, terutamanya dengan meningkatkan taraf hidup bagi usahawan luar bandar (Hairuddin et al., 2012). Diharapkan kajian ini menjadi titik tolak kepada kajian-kajian yang akan dijalankan pada masa akan datang.

Penghargaan

Ucapan penghargaan kepada Fakulti Pendidikan UKM, yang telah memberi dana untuk tujuan pelaksanaan kajian ini (GG-2019-036).

Rujukan

- Abd Aziz Yusof. (2010). *Pengenalan Kepada Keusahawanan Islam*. Kuala Lumpur: Scholar mind Publishing.
- Abd Rahman, S. S., Muhammad Sabri, M. F., & Nadzri, S. (2015). Kompetensi keusahawanan diri dalam kalangan mahasiswa yang mengambil kursus keusahawanan di universiti. In *Proceeding of the 2nd International Conference on Management and Muamalah*, 372-384.
- Amat, M., & Ishak, S. (2020). Kewangan, jaringan institusi dan teknologi pendorong tingkah laku inovasi pembungkusan usahawan mikro. *Malaysian Journal of Social Sciences and Humanities*, 5(6), 79-90.

- Anwar, S., Yuangga, K., & Sholeh, B. (2020). A micro business as an economic development tool—a case study of tahu iwul. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, Indonesia. doi: 10.1088/1755-1315/485/1/012065
- Andrews, D., Caldera Sanchez, A. and Johansson, A. (2011). *Towards a Better of the Informal Economy* (OECD Economics Department Working Papers No. 873). France: OECD Publishing
- Agbenyegah, A. T., & Mahohoma, T. (2020). The Impact of Selected Entrepreneurial Competencies on SMEs Performance in Ethekwini Regions of South Africa: Theoretical and Practical Implications. *Acta Universitatis Danubius. Economica*, 16(4), 64-85.
- Ahmad, N. H. (2007). A cross cultural study of entrepreneurial competencies and entrepreneurial success in SMEs in Australia and Malaysia (Doctoral Dissertation, University of Adelaide)
- Baum, J. R., Locke, E. A., & Smith, K. G. (2001). A multidimensional model of venture growth. *Academy of management journal*, 44(2), 292-303
- Bird, B. (1995). Towards a theory of entrepreneurial competency. *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, 2(1), 51-72.
- Colombo, M. G., & Grilli, L. (2005). Founders' human capital and the growth of new technology-based firms: A competence-based view. *Research policy*, 34(6), 795-816.
- Essel, B. K. C., Adams, F., & Amankwah, K. (2019). Effect of entrepreneur, firm, and institutional characteristics on small-scale firm performance in Ghana. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(2), 141-156
- Felda. (2017). Laporan Tahunan FELDA 2017. <https://felda.gov.my/umum/korporat/laporan-tahunan>
- Hassan M.H (2007). *Faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan usahawan kredit mikro di Negeri Johor*. Laporan projek penyelidikan. Universiti Teknologi Mara.
- Hairuddin, H., Noor, N. L. M., & Ab Malik, A. M. (2012). Why do microenterprise refuse to use information technology: A case of batik microenterprises in Malaysia? *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 57, 494-502.
- Herlinawati, E., Ahman, E., & Machmud, A. (2019). The Effect of Entrepreneurial Orientation on SMEs Business Performance in Indonesia. *Journal of Entrepreneurship Education*, 22(5), 1-15.
- Heinicke, A. (2018). Performance measurement systems in small and medium-sized enterprises and family firms: a systematic literature review. *Journal of Management Control*, 28(4), 457-502.
- Hussain, R. (2017). Entrepreneurial Behavior among Students of Community Colleges in Malaysia. *International Journal of Education and Practice*, 5(2), 21-28.
- Kaur, H., & Bains, A. (2013). Understanding the concept of entrepreneur competency. *Journal of Business Management & Social Sciences Research*, 2(11), 31-33.
- Lerner, M., & Almor, T. (2002). Relationships among strategic capabilities and the performance of women-owned small ventures. *Journal of small business management*, 40(2), 109-125.
- Man, T. W. Y. and T. Lau (2000). Entrepreneurial competencies of SME owner/managers in the Hong Kong services sector: A qualitative. *Journal of Enterprising Culture*, 8(3), 235-254.
- Man, W. Y. T. (2001). Entrepreneurial competencies and the performance of small and medium enterprises in the Hong Kong services sector (Doctoral Dissertation, The Hong Kong Polytechnic University).

- Man, T. W., Lau, T., & Chan, K. F. (2002). The competitiveness of small and medium enterprises: A conceptualization with focus on entrepreneurial competencies. *Journal of business venturing*, 17(2), 123-142.
- Man, T. W., Lau, T., & Snape, E. (2008). Entrepreneurial competencies and the performance of small and medium enterprises: An investigation through a framework of competitiveness. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 21(3), 257-276.
- Mantok, S., Sekhon, H., Sahi, G., & Jones, P. (2019). Entrepreneurial orientation and the mediating role of organizational learning among Indian S-SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 26(5), 641-660
- Mamun Al, A., Nawi, N. B. C., & Zainol, N. R. B. (2016). Entrepreneurial competencies and performance of informal micro-enterprises in Malaysia. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 7(3), 273-273.
- Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2010). Entrepreneurial competencies: a literature review and development agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 16(2), 92 -111.
- OECD (2018), SME and Entrepreneurship Policy in Indonesia 2018. <http://www/employment/sme-and-entrepreneurship-policy-in-indonesia>.
- Ramdan, M. R., Abdullah, N. L., Isa, R. M., & Hanafiah, M. H. (2020). Meneroka Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penggunaan Platform Digital oleh Perusahaan Mikro dan Kecil. *Jurnal Pengurusan*, 59, 1-17.
- Talib, A., Jusoh, H., Ibrahim, Y., & Ahmad, H. (2017). Penyertaan komuniti dalam bidang keusahawanan luar bandar (Community participation in rural entrepreneurship). *Geografia-Malaysian Journal of Society and Space*, 8(9), 84-96.
- Tehseen, S., & Anderson, A. R. (2020). Cultures and entrepreneurial competencies; ethnic propensities and performance in Malaysia. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*. 12(5), 643-666.
- Umar, A., Cob, C. M. S., Omar, C. M. Z., & Hamzah, M. S. G. (2019). Determinants of Entrepreneurial Competencies Development in Small and Medium Enterprises. *International Journal of Business and Management*, 14(1): 147-158.