



# Peran Kinerja sebagai Mediasi dalam Hubungan Kapabilitas Finansial dan Orientasi Kewirausahaan terhadap Keunggulan Bersaing

(Studi pada UMKM Perdagangan Kota Tasikmalaya)

Cindi Ibriani <sup>1\*</sup>, Azizah Fauziyah <sup>2</sup>, Ismail Yusuf <sup>3</sup>

<sup>1-3</sup> Universitas Pendidikan Indonesia, Indonesia

\*Penulis Korespondensi: [cindiibriani2003@upi.edu](mailto:cindiibriani2003@upi.edu) <sup>1</sup>

**Abstract.** *The purpose of this study is to examine the influence of financial capability and entrepreneurial orientation on sustainable competitive advantage and the performance of trade-based MSMEs in Tasikmalaya City. The research method employed is a quantitative approach, with data collected through questionnaires distributed to 100 trade MSME actors in Tasikmalaya City. The Structural Equation Modeling (SEM) approach was employed to analyze the data and examine the relationships among the research variables. The results show that financial capability does not affect sustainable competitive advantage, but it has a significant effect on MSME performance. Entrepreneurial orientation has a significant effect on both sustainable competitive advantage and MSME performance. Sustainable competitive advantage also significantly affects the performance of trade MSMEs in Tasikmalaya City. From the indirect effect analysis, it was found that financial capability and entrepreneurial orientation significantly influence sustainable competitive advantage through MSME performance. The findings are expected to enhance comprehension of the contributing factors to competitive advantage and the performance of MSMEs, as well as strategic recommendations for business actors and policymakers to enhance sustainable business competitiveness.*

**Keywords:** *Entrepreneurial Orientation; Financial Capability; MSME Performance; Sustainable Competitive Advantage; Tasikmalaya City.*

**Abstrak.** Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh kapabilitas finansial dan orientasi kewirausahaan, terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan dan kinerja UMKM perdagangan di Kota Tasikmalaya. Metode penelitian yang digunakan yaitu pendekatan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data dengan kuesioner yang disebarkan kepada 100 pelaku UMKM perdagangan Kota Tasikmalaya. Analisis data dilakukan menggunakan metode Structural Equation Modeling (SEM) untuk menguji hubungan antara variabel-variabel penelitian. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kapabilitas finansial tidak berpengaruh terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan, tetapi berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing dan kinerja UMKM. Keunggulan bersaing berkelanjutan juga berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM perdagangan di Kota Tasikmalaya. Dari hasil analisis jalur tidak langsung, ditemukan bahwa kapabilitas finansial dan orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan melalui kinerja UMKM. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memperkaya pemahaman mengenai faktor-faktor yang berkontribusi terhadap keunggulan bersaing dan kinerja UMKM serta memberikan rekomendasi strategis bagi pelaku usaha dan pemangku kebijakan dalam meningkatkan daya saing bisnis secara berkelanjutan.

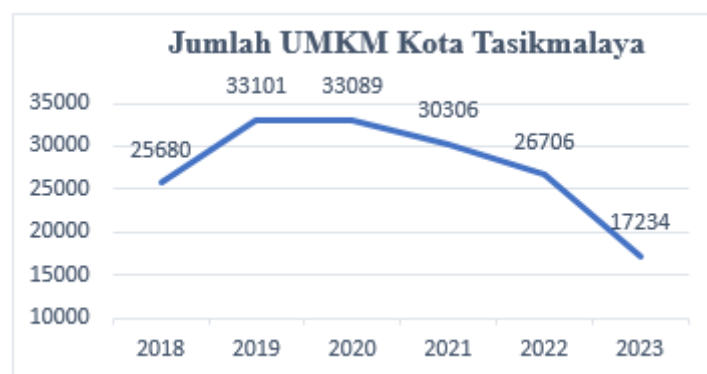
**Kata kunci:** Kemampuan Keuangan; Keunggulan Kompetitif Berkelanjutan; Kota Tasikmalaya; Kinerja UMKM; Orientasi Kewirausahaan.

## 1. LATAR BELAKANG

Di negara-negara berkembang, pembangunan nasional menjadi salah satu fokus utama dalam pelaksanaan berbagai kegiatan, termasuk di Indonesia. Pada konteks tersebut, sektor ekonomi merupakan salah satu aspek yang mendapat perhatian khusus dalam upaya pembangunan nasional. UMKM memegang peranan penting dalam menghadapi tantangan resesi global, karena kontribusinya yang signifikan terhadap PDB, penyediaan lapangan kerja, serta posisinya sebagai pasar potensial bagi industri jasa keuangan. Selain itu, UMKM juga

memiliki kecepatan dalam menjajaki peluang pasar ekspor dan menjadi salah satu sektor penyerap kredit terbesar (Sandiaga Salahuddin Uno, 2022). Maka, kinerja UMKM harus berada pada stabilitas dalam kontribusinya terhadap penguatan ekonomi melalui peningkatan tenaga kerja hingga kerja sama investasi.

Tasikmalaya dikenal sebagai pusat ekonomi Priangan Timur, ditopang oleh sektor UMKM yang berkembang pesat. Sebagian besar UMKM dikelola oleh pelaku usaha mikro yang memanfaatkan potensi lokal, seperti ketersediaan bahan baku dan kreativitas masyarakat. Produk khas seperti bordir, sandal kulit, dan makanan tradisional bahkan telah menembus pasar nasional hingga luar negeri. Menurut BPS Jawa Barat, pada 2023 tercatat lebih dari 17.000 UMKM di berbagai sektor, dengan perdagangan, kuliner, dan kerajinan sebagai yang paling dominan.



**Gambar 1.** Data UMKM Kota Tasikmalaya.

*Sumber: BPS Kota Jawa Barat (2022)*

Menurut statistik BPS Kota Jawa Barat tahun 2023, mencatat bahwa jumlah UMKM di Kota Tasikmalaya terus mengalami penurunan dalam beberapa tahun terakhir. Keadaan ini menggambarkan bahwa meskipun sektor UMKM memiliki potensi besar untuk mendorong perekonomian lokal, sektor ini masih menghadapi sejumlah permasalahan, Ketua Komisi II DPRD Kota Tasikmalaya, Rahmat Sutarman, menyebutkan beberapa keterbatasan UMKM di Kota Tasikmalaya ialah akses permodalan, rendahnya adopsi teknologi, dan rendahnya daya saing. Hal tersebut juga ditekankan oleh Tarigan dan Susilo (2008) yang menyatakan bahwa UMKM menghadapi banyak masalah yang rumit, yang dapat memengaruhi kinerja mereka. Masalah-masalah tersebut termasuk minimnya pengetahuan pasar, daya tawar yang rendah, modal yang minim dan rendahnya teknologi. Peningkatan harus dilakukan agar UMKM Kota Tasikmalaya memiliki ketahanan dan kemandirian dalam berinovasi untuk keberlanjutan usaha yang mampu berkontribusi bagi ekonomi sekitar hingga pertumbuhan UMKM. Peran UMKM yang signifikan sebagai penggerak perekonomian nasional menuntut pelaku usaha untuk terus

meningkatkan kinerja di semua aspek operasional. Kinerja yang baik memungkinkan UMKM supaya tetap kompetitif di tengah persaingan pasar yang semakin sengit, menghadapi perubahan teknologi, dan mengelola tantangan dalam dinamika ekonomi global. Suatu usaha harus memiliki keunggulan kompetitif dalam persaingan dalam lingkungan bisnis untuk mencapai kinerja yang positif (Reswanda, 2012; Wiwoho, 2019).

Keunggulan bersaing merupakan elemen kunci untuk menjaga kelangsungan usaha, khususnya di tengah persaingan pasar yang kian sengit. Upaya peningkatan keunggulan bersaing dapat dilakukan melalui berbagai strategi, seperti meningkatkan kualitas produk, efisiensi operasional, inovasi teknologi, serta pemanfaatan peluang pasar secara efektif. Aspek kapabilitas finansial menjadi salah satu aspek krusial yang penting untuk diperhatikan. Kapabilitas di bidang keuangan memberikan peluang bagi UMKM untuk mengatur keuangannya dengan baik, yang pada akhirnya meningkatkan daya saing (Riffianto & Suryani, 2017). Pengelolaan keuangan yang efektif menjadi salah satu hal krusial dalam mewujudkan kinerja bisnis yang optimal. Hal ini selaras dengan pendapat Barney (1991) yang menyatakan bahwa sumber daya keuangan adalah aspek penting yang sulit untuk ditiru oleh pesaing. Sebagai sumber daya yang dinamis, pengelolaan kapabilitas keuangan secara efektif menjadi kunci dalam menciptakan keunggulan kompetitif, terutama dalam mendukung operasional bisnis untuk menghasilkan produk dan layanan. (Fatoki, 2011; Filser dkk., 2014)

Selain kapabilitas finansial yang menjadi fondasi penting dalam pengelolaan sumber daya, orientasi kewirausahaan juga memiliki peran krusial dalam mendukung keberlanjutan dan daya saing UMKM. Pada konteks UMKM, orientasi kewirausahaan memiliki kaitan erat dengan pencapaian kinerja usaha. Hal ini karena UMKM biasanya memiliki kepekaan dalam menghadapi tantangan maupun menangkap peluang yang muncul di lingkungan usahanya. Kemampuan tersebut menjadi bekal utama bagi UMKM untuk tetap bertahan dan berkembang. Jika orientasi kewirausahaannya kuat, maka kinerjanya cenderung ikut meningkat. Sebaliknya, bila orientasi kewirausahaannya lemah, maka kinerja usahanya pun cenderung menurun (Syarifah dkk., 2020).

Hasil penelitian mengenai hubungan antara kapabilitas finansial dengan keunggulan bersaing dan kinerja UMKM menunjukkan temuan yang beragam. Febrian (2019) menemukan bahwa kapabilitas finansial berdampak signifikan terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan, terutama bila didukung oleh orientasi kewirausahaan. Kapabilitas ini membantu pelaku usaha dalam mengakses sumber daya keuangan untuk mendorong inovasi dan efisiensi, sehingga memperkuat daya saing. Namun, hasil berbeda ditunjukkan oleh Irin dkk. (2021) yang menyatakan bahwa kapabilitas keuangan tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM.

Selain itu, variasi temuan penelitian ditemukan pada variabel orientasi kewirausahaan. Penelitian oleh Fatikha dkk. (2021); Yani & Saputra (2023) mengungkapkan bahwa orientasi kewirausahaan memiliki efek positif dalam mendorong keunggulan bersaing berkelanjutan. Pengusaha yang fokus pada inovasi cenderung lebih mampu menanggapi perubahan kondisi pasar, sehingga menciptakan daya saing yang kuat. Berbeda dengan hasil penelitian Efriadi dkk. (2023) yang menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keunggulan bersaing. Selain itu, Djodjobo & Tawas (2014); Echdar (2018); menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan tidak secara signifikan memengaruhi kinerja usaha dan tidak berperan dalam menciptakan keunggulan bersaing berkelanjutan

Penelitian ini memiliki tujuan untuk menganalisis bagaimana kapabilitas finansial dan orientasi kewirausahaan dapat berkontribusi terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada UMKM sektor perdagangan di Kota Tasikmalaya. Penelitian ini berfokus untuk mengkaji apakah kinerja usaha memiliki peran penting sebagai perantara dalam hubungan tersebut. Dengan begitu, penelitian ini diharapkan mampu memberikan pemahaman yang lebih nyata mengenai bagaimana faktor-faktor internal usaha dapat mendorong keunggulan bersaing yang berkelanjutan melalui pencapaian kinerja yang baik.

## 2. KAJIAN TEORITIS

### Keunggulan Bersaing Berkelanjutan

Dalam dunia usaha yang kompetitif, keunggulan bersaing menjadi syarat utama agar sebuah bisnis mampu bertahan dan tumbuh. Keunggulan ini bukan hanya sekadar memiliki sesuatu yang tidak dimiliki oleh pesaing, tetapi juga menyangkut kemampuan dalam mempertahankan nilai lebih tersebut dalam jangka waktu yang panjang. Menurut Porter (1993) bahwa keunggulan bersaing merupakan suatu strategi yang memberikan keuntungan bagi perusahaan, terutama ketika perusahaan mampu menjalin kerja sama untuk bersaing secara lebih efektif di pasar yang mereka hadapi. Menurut Li dkk. (2006)) Keunggulan bersaing mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan nilai tertentu yang bersifat khas dan tidak dimiliki oleh kompetitor lain, serta sulit untuk ditiru.

Menurut Barney (1991), indikator untuk mengukur keunggulan bersaing/ *Sustainable Competitive Advantage* yaitu meliputi kapabilitas yang bernilai (*valuable capabilities*), langka (*rare capabilities*), sulit ditiru dengan sempurna (*imperfectly imitable capabilities*), dan tidak dapat digantikan (*non-substitutable capabilities*).

## Kinerja UMKM

Kinerja merupakan ukuran yang digunakan untuk mengevaluasi tingkat keberhasilan sebuah usaha dalam merealisasikan tujuannya. Pada UMKM, kinerja dianggap baik apabila sesuai atau sejalan dengan sasaran yang telah ditetapkan sejak awal. Kinerja UMKM adalah pencapaian hasil kerja yang diperoleh UMKM dalam kurun waktu tertentu dan diukur dengan nilai atau standar yang telah ditetapkan sebelumnya, dengan tetap mengutamakan kewajiban serta tanggung jawab yang sejalan dengan tujuan usaha tersebut (Pramestiningrum & Iramani, 2019). Mutegi dkk. (2015) mendefinisikan kinerja UMKM sebagai capaian kerja yang diperoleh oleh seseorang saat menjalankan peran atau tugasnya di dalam perusahaan, yang dicapai dalam periode tertentu dan dinilai berdasarkan tolak ukur yang berlaku di masing-masing usaha tempatnya bekerja.

Indikator Kinerja UMKM dalam penelitian berdasarkan penelitian (Munizu, 2010) yaitu, pertumbuhan usaha, pertumbuhan pendapatan operasional (laba), pertumbuhan modal, dan pertumbuhan jumlah karyawan.

## Kapabilitas Finansial

Dalam beberapa tahun terakhir, istilah *financial capability* telah berkembang menjadi sebuah konsep yang menitikberatkan pada perilaku pengelolaan keuangan (*financial behaviour*) serta aktifitas keuangan (*financial action*) yang ditunjukkan oleh seorang wirausahawan dalam mengelola usahanya. Menurut Taylor (2011), kapabilitas keuangan menggambarkan kemampuan seseorang dalam mengendalikan keuangan, membuat keputusan keuangan dengan bijak, memahami pengelolaan kredit dan utang, serta mengidentifikasi produk dan layanan yang sesuai. Lusardi dkk. (2010) mengatakan bahwa kapabilitas finansial merupakan kemampuan finansial yang mengacu pada literasi dan perilaku keuangan seseorang. Kemampuan ini meliputi pemenuhan kebutuhan, perencanaan masa depan, memilih dan mengelola produk keuangan dan membuat keputusan finansial.

Kapabilitas finansial diukur menggunakan indikator yang diadaptasi Mokhtar dkk. (2020) yang meliputi, kemampuan mengelola finansial, perencanaan masa depan, memperoleh informasi, dan menetapkan produk keuangan.

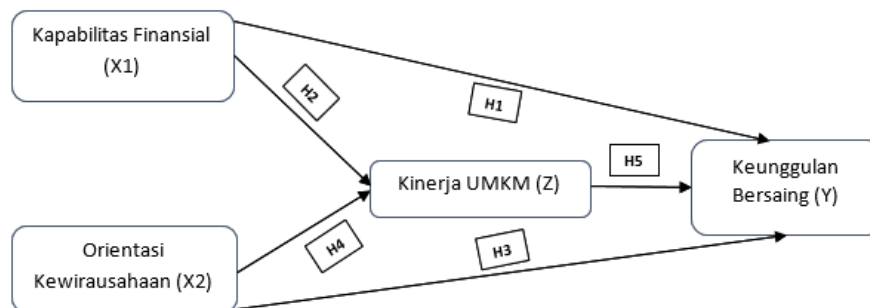
## Orientasi Kewirausahaan

Dalam ranah kajian kewirausahaan, orientasi kewirausahaan menjadi salah satu gagasan yang populer dan konsisten diteliti (Shaher & Mohd Ali, 2020). Orientasi ini mencerminkan bagaimana pelaku usaha menciptakan nilai baru melalui eksplorasi peluang, pembaruan produk atau proses, serta keberanian dalam menghadapi ketidakpastian. Menurut Wales (2016) orientasi kewirausahaan merupakan sebuah konsep yang membantu individu

dan organisasi untuk mengembangkan dan menerapkan strategi untuk mencapai kesuksesan. Porter (2008) menjelaskan orientasi kewirausahaan sebagai upaya yang memberikan manfaat bagi perusahaan untuk bersaing dengan lebih optimal dalam segmen pasar yang serupa.

Indikator orientasi kewirausahaan dalam penelitian ini berlandaskan pada konsep yang disusun oleh Lumpkin & Dess (1996) dan diperkuat oleh penelitian Shaher & Ali (2020) yang terdiri atas tiga dimensi utama, yaitu inovatif, proaktif, dan keberanian mengambil risiko.

### Kerangka Konseptual



Gambar 2. Kerangka Konseptual.

### Hipotesis

Merujuk pada kerangka konseptual yang telah dirancang, hubungan antar variabel dalam penelitian ini dirumuskan ke dalam beberapa hipotesis yang bertujuan untuk menguji secara empiris pengaruh antar konstruk yang diteliti. Hipotesis-hipotesis berikut disusun guna menjawab rumusan masalah dan menguji validitas hubungan yang diusulkan dalam model penelitian.

H1: Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari Kapabilitas Finansial terhadap Keunggulan Bersaing pada UMKM Perdagangan di Kota Tasikmalaya.

H2: Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari Kapabilitas Finansial terhadap Kinerja UMKM di Kota Tasikmalaya.

H3: Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari Orientasi Kewirausahaan terhadap Keunggulan Bersaing pada UMKM Perdagangan di Kota Tasikmalaya.

H4: Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja UMKM di Kota Tasikmalaya.

H5: Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan dari Keunggulan bersaing terhadap Kinerja UMKM Perdagangan di Kota Tasikmalaya.

### 3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan metode kuantitatif, yaitu suatu pendekatan yang bersifat sistematis, terencana, dan tersusun secara rinci mulai dari tahap awal hingga perancangan desain penelitian. Menurut Sugiyono (2023) data kuantitatif merupakan jenis data dalam penelitian yang berlandaskan pada pendekatan positivistik, di mana data yang digunakan bersifat konkret dan dapat diukur. Data ini diuraikan dalam bentuk angka yang kemudian dianalisis menggunakan alat uji statistik. Penelitian ini menggabungkan metode deskriptif dan verifikatif.

Metode deskriptif bertujuan untuk menggambarkan karakteristik variabel secara mandiri tanpa membandingkannya dengan variabel lain. Sementara itu, metode verifikatif digunakan untuk menguji hipotesis berdasarkan data dari populasi atau sampel tertentu (Sugiyono, 2023). Dengan demikian, pendekatan deskriptif-verifikatif dalam penelitian ini digunakan untuk mengidentifikasi dan menjelaskan hubungan antara kapabilitas finansial dan orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan serta kinerja UMKM perdagangan di Kota Tasikmalaya.

Dalam penelitian ini, populasi terdiri dari UMKM sektor perdagangan di Kota Tasikmalaya yang bergerak pada bidang usaha makanan dan minuman, fesyen, serta kelontongan, dan telah memiliki izin usaha, dengan jumlah keseluruhan sebanyak 335 unit. Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan rumus Slovin dengan tingkat kesalahan sebesar 10%. Jumlah sampel dalam penelitian ini ditetapkan sebanyak 100 responden. Meskipun hasil perhitungan dengan rumus Slovin menunjukkan sampel minimum sebesar 77 responden pada tingkat kesalahan 10%, namun teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Structural Equation Modeling (SEM) dengan bantuan perangkat lunak SmartPLS, di mana disarankan jumlah sampel minimum adalah 100 untuk menghasilkan estimasi parameter yang stabil dan valid (Ferdinand, 2014).

Peneliti menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data, yang merupakan teknik yang melibatkan pengiriman tanggapan tertulis atau pertanyaan kepada responden untuk dipertimbangkan (Sugiyono, 2023). Hipotesis yang telah ditentukan akan diuji dengan data jawaban yang tersedia dari kuisisioner tersebut. Dalam penelitian ini kuesioner akan disebarakan kepada pelaku usaha UMKM Sektor Perdagangan di Kota Tasikmalaya. Dalam penelitian ini, digunakan skala Likert sebagai instrumen pengukuran. Sugiyono (2023) mengemukakan bahwa skala Likert berfungsi sebagai media ukur pendapat, persepsi, serta sikap responden tentang variabel studi dalam penelitian.

Penelitian ini menerapkan metode *Partial Least Square* (PLS), yaitu salah satu bentuk *Structural Equation Modeling* (SEM) dengan pendekatan berbasis varians atau *component-based structural equation modeling*. Pada analisis PLS-SEM, terdapat dua komponen utama yang dievaluasi, yakni model pengukuran (*measurement model*) atau *outer model*, dan model struktural (*structural model*) atau *inner model*. Outer model terdiri dari uji *convergent validity* dan *construct reability*. Inner model terdiri dari uji *R-Square*, *F-Square* dan *Model Fit*. Untuk menguji hipotesis, dua jenis analisis digunakan dalam studi ini. analisis jalur, yaitu koefisien jalur untuk mengukur pengaruh langsung dan *Specific indirect effects* (SIE) untuk mengukur pengaruh tidak langsung.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Data yang diperoleh dari 100 responden melalui kuesioner pada UMKM perdagangan di Kota Tasikmalaya disajikan pada tabel berikut, yang memuat profil umum dan karakteristik responden.

**Tabel 1.** Identitas Responden Penelitian.

| Karakteristik             | Kategori                 | Frekuensi | Persentase |
|---------------------------|--------------------------|-----------|------------|
| Gender                    | Laki Laki                | 40        | 40%        |
|                           | Perempuan                | 60        | 60%        |
| Lama usaha berjalan       | < 1 tahun                | 4         | 4%         |
|                           | 1-3 tahun                | 25        | 25%        |
|                           | 4-6 tahun                | 45        | 45%        |
|                           | > 6 tahun                | 26        | 26%        |
| Bidang usaha              | Makanan dan minuman      | 17        | 17%        |
|                           | Fashion                  | 54        | 54%        |
|                           | Kelontongan              | 29        | 29%        |
| Pendapatan perbulan       | < Rp 2.000.000           | 13        | 13%        |
|                           | Rp 2.000.000 -5.000.000  | 17        | 17%        |
|                           | Rp 5.000.001 -10.000.000 | 32        | 32%        |
|                           | Rp10.000.001- 25.000.000 | 30        | 30%        |
|                           | Rp > 25.000.000          | 8         | 8%         |
| Sudah memiliki izin usaha | Ya                       | 100       | 100%       |
|                           | Tidak                    |           |            |

Berdasarkan profil responden UMKM perdagangan di Kota Tasikmalaya, mayoritas responden adalah perempuan (60%) dengan lama usaha 4–6 tahun (45%). Jenis usaha yang dominan bergerak di bidang fashion (54%). Mayoritas responden memiliki pendapatan per bulan pada kategori Rp 5.000.001 – Rp 10.000.000 (32%). Seluruh responden dalam penelitian ini telah memiliki izin usaha (100%).

**Uji Validitas*****Convergent Validity*****Tabel 1.** Output Uji Validitas Convergent.

| Pernyataan | Kapabilitas Finansial (X1) | Keunggulan Bersaing (Y) | Kinerja (Z) | Orietasi KWU (X2) | Ket   |
|------------|----------------------------|-------------------------|-------------|-------------------|-------|
| X1.1       | 0.746                      |                         |             |                   | Valid |
| X1.2       | 0.757                      |                         |             |                   | Valid |
| X1.3       | 0.780                      |                         |             |                   | Valid |
| X1.4       | 0.760                      |                         |             |                   | Valid |
| X1.5       | 0.757                      |                         |             |                   | Valid |
| X1.6       | 0.761                      |                         |             |                   | Valid |
| X1.7       | 0.781                      |                         |             |                   | Valid |
| X1.8       | 0.801                      |                         |             |                   | Valid |
| X2.1       |                            |                         |             | 0.820             | Valid |
| X2.2       |                            |                         |             | 0.808             | Valid |
| X2.3       |                            |                         |             | 0.796             | Valid |
| X2.4       |                            |                         |             | 0.812             | Valid |
| X2.5       |                            |                         |             | 0.809             | Valid |
| X2.6       |                            |                         |             | 0.754             | Valid |
| X2.7       |                            |                         |             | 0.708             | Valid |
| X2.8       |                            |                         |             | 0.810             | Valid |
| Y.1        |                            | 0.797                   |             |                   | Valid |
| Y.2        |                            | 0.723                   |             |                   | Valid |
| Y.3        |                            | 0.785                   |             |                   | Valid |
| Y.4        |                            | 0.725                   |             |                   | Valid |
| Y.5        |                            | 0.831                   |             |                   | Valid |
| Y.6        |                            | 0.780                   |             |                   | Valid |
| Y.7        |                            | 0.828                   |             |                   | Valid |
| Y.8        |                            | 0.778                   |             |                   | Valid |
| Y.9        |                            | 0.740                   |             |                   | Valid |
| Z.1        |                            |                         | 0.705       |                   | Valid |
| Z.2        |                            |                         | 0.717       |                   | Valid |
| Z.3        |                            |                         | 0.840       |                   | Valid |
| Z.4        |                            |                         | 0.806       |                   | Valid |
| Z.5        |                            |                         | 0.751       |                   | Valid |
| Z.6        |                            |                         | 0.734       |                   | Valid |
| Z.7        |                            |                         | 0.825       |                   | Valid |
| Z.8        |                            |                         | 0.727       |                   | Valid |
| Z.9        |                            |                         | 0.734       |                   | Valid |

Berdasarkan hasil analisis data menggunakan metode Partial Least Square (PLS), semua indikator pada masing-masing variabel sudah memenuhi syarat validitas konvergen. Hal ini dapat terlihat dari nilai outer loading yang berada di atas angka 0,70, yang merupakan batas minimum validitas indikator sebagaimana disarankan oleh (Hair dkk., 2021).

### Average Variance Extracted (AVE)

**Tabel 2.** Output Uji Validitas (AVE).

| Variabel                              | Average Variance Extracted (AVE) | Ket   |
|---------------------------------------|----------------------------------|-------|
| Kapabilitas Finansial (X1)            | 0.590                            | Valid |
| Orientasi Kewirausahaan (X2)          | 0.625                            | Valid |
| Keunggulan Bersaing Berkelanjutan (Y) | 0.604                            | Valid |
| Kinerja (Z)                           | 0.579                            | Valid |

Berdasarkan hasil analisis validitas konvergen menggunakan nilai *Average Variance Extracted (AVE)*, semua konstruknya pada penelitian ini menunjukkan nilai AVE di atas 0,5. Hal ini menandakan bahwa masing-masing indikator dalam konstruk mampu menggambarkan lebih dari 50% varians yang dimilikinya. Dengan demikian bisa disimpulkan bahwa seluruh konstruk telah memenuhi syarat validitas konvergen.

### Uji Reliabilitas

**Tabel 4.** Output Uji Reliabilitas.

| Variabel                              | Cronbach's alpha | Composite reliability (rho_c) | Ket      |
|---------------------------------------|------------------|-------------------------------|----------|
| Kapabilitas Finansial (X1)            | 0.901            | 0.920                         | Reliabel |
| Orientasi Kewirausahaan (X2)          | 0.914            | 0.930                         | Reliabel |
| Keunggulan Bersaing Berkelanjutan (Y) | 0.918            | 0.932                         | Reliabel |
| Kinerja (Z)                           | 0.909            | 0.925                         | Reliabel |

Dari hasil uji reliabilitas yang tercantum pada Tabel 4.4, terlihat bahwa semua konstruk memiliki nilai Composite Reliability dan Cronbach's Alpha yang lebih besar dari 0,70. Ini menunjukkan bahwa indikator-indikator dalam penelitian ini cukup konsisten dan dapat dipercaya dalam menggambarkan konstruk yang diukur.

### Uji Model Struktural (Inner Model)

#### Koefisien Determinasi (R-Square)

Ukuran R-Square digunakan untuk menilai kemampuan model dalam menerangkan variabel dependen. Nilai koefisien determinasi yang diperoleh pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel 5 berikut:

**Tabel 3.** Output Uji R-Square.

| Variabel                | R-square | R-square adjusted |
|-------------------------|----------|-------------------|
| Keunggulan Bersaing (Y) | 0.649    | 0.637             |
| Kinerja (Z)             | 0.397    | 0.383             |

Berdasarkan Tabel 5, nilai R-square untuk Keunggulan Bersaing (Y) sebesar 0,649 menunjukkan bahwa 64,9% variasi Keunggulan Bersaing dapat dijelaskan oleh variabel dalam model, sedangkan sisanya dipengaruhi faktor lain di luar model. Sementara itu, nilai R-square untuk Kinerja (Z) sebesar 0,397 berarti 39,7% variasi Kinerja dijelaskan oleh model, dengan sisanya dipengaruhi faktor lain.

## F Square

Effect Size (F-Square) merupakan ukuran yang menunjukkan seberapa besar peran variabel bebas dalam memengaruhi variabel terikat dalam kerangka model. Menurut Hair dkk. (2021) jika nilai *F-Square* lebih dari 0,35, maka pengaruhnya dikategorikan besar. Apabila berada pada interval  $0,15 < F-Square \leq 0,35$ , maka pengaruhnya tergolong sedang. Sementara itu, jika *F-Square* berada antara  $0,02 < F-Square \leq 0,15$ , maka dikatakan memiliki pengaruh kecil. Adapun nilai  $F-Square \leq 0,02$  menunjukkan bahwa variabel tersebut memiliki pengaruh yang sangat kecil atau bahkan tidak berpengaruh. Hasil analisis F-Square dalam penelitian ini dipaparkan dalam tabel 4.6 berikut:

**Tabel 4.** Output Uji F-Square.

|                              | Keunggulan Bersaing (Y) | Kinerja (Z) |
|------------------------------|-------------------------|-------------|
| Kapabilitas Finansial (X1)   | 0.009                   | 0.154       |
| Orientasi Kewirausahaan (X2) | 0.811                   | 0.118       |
| Keunggulan Bersaing (Y)      | -                       | -           |
| Kinerja UMKM (Z)             | 0.096                   | -           |

## Model Fit

Model Fit ialah teknik yang digunakan dalam SmartPLS untuk menilai seberapa baik model struktural dan pengukuran yang digunakan cocok dengan data yang dianalisis. Dalam penelitian ini menggunakan ukuran model fit berupa *Standardized Root Mean Square Residual* (SRMR) untuk menggambarkan kesesuaian keseluruhan model dengan data sesungguhnya.

**Tabel 5.** Output Uji Model Fit.

|      | <i>Saturated Model</i> | <i>Estimated Model</i> |
|------|------------------------|------------------------|
| SRMR | 0.090                  | 0.090                  |

Nilai ini menunjukkan bahwa model yang digunakan memiliki kesesuaian yang cukup baik dan dapat diterima, karena nilai  $0,08 < SRMR \leq 0,10$  (Hair dkk., 2021)

## Pengujian Hipotesis

### Hasil Bootstrapping efek langsung (direct effect)

**Tabel 6.** Uji Hipotesis Efek Langsung.

|             | <i>Original sample (O)</i> | <i>Sample mean (M)</i> | <i>Standard deviation (STDEV)</i> | <i>T statistics ( O/STDEV )</i> | <i>P values</i> | <b>Ket</b> |
|-------------|----------------------------|------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|-----------------|------------|
| H1: X1 -> Y | -0.075                     | -0.04                  | 0.118                             | 0.635                           | 0.263           | Ditolak    |
| H2: X1 -> Z | 0.377                      | 0.405                  | 0.110                             | 3.419                           | 0.000           | Diterima   |
| H3: X2 -> Y | 0.698                      | 0.675                  | 0.096                             | 7.286                           | 0.000           | Diterima   |
| H4: X3 -> Z | 0.330                      | 0.353                  | 0.111                             | 2.964                           | 0.002           | Diterima   |
| H5: Z -> Y  | 0.237                      | 0.242                  | 0.088                             | 2.705                           | 0.002           | Diterima   |

Berdasarkan hasil uji bootstrapping efek langsung, dapat disimpulkan bahwa dari keseluruhan hipotesis yang diuji, empat hipotesis (H2, H3, H4, dan H5) diterima karena memiliki nilai  $P < 0,05$  dan  $T\text{-statistics} > 1,645$ . Sementara itu, H1 ditolak karena nilai  $P > 0,05$  dan  $T\text{-statistics} < 1,645$ .

### Hasil Bootstrapping efek tidak langsung (indirect effect)

**Tabel 7.** Uji Hipotesis Efek Tidak Langsung.

|                                                               | <i>Original<br/>sample<br/>(O)</i> | <i>Sample<br/>mean<br/>(M)</i> | <i>Standard<br/>deviation<br/>(STDEV)</i> | <i>T statistics<br/>(O/STDEV)</i> | <i>P<br/>values</i> | <b>Ket</b> |
|---------------------------------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|------------|
| Kapabilitas Finansial -><br>Kinerja -> Keunggulan<br>Bersaing | 0.089                              | 0.099                          | 0.048                                     | 1.878                             | 0.03                | Diterima   |
| Orientasi KWU -> Kinerja -<br>> Keunggulan Bersaing           | 0.078                              | 0.084                          | 0.04                                      | 1.974                             | 0.024               | Diterima   |

Berdasarkan hasil uji bootstrapping efek tidak langsung, kedua jalur mediasi menunjukkan hasil signifikan, ditunjukkan oleh nilai  $P < 0,05$  dan T-statistics melebihi 1,645. Dengan demikian, Kapabilitas Finansial dan Orientasi Kewirausahaan berpengaruh secara tidak langsung terhadap Keunggulan Bersaing melalui variabel mediasi Kinerja.

### Pembahasan Hasil Penelitian

Dilihat dari hasil pengujian hipotesis ditemukan bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan dari kapabilitas finansial terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada UMKM perdagangan di Kota Tasikmalaya. Hasil ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Mohammad & Solikahan (2023) terhadap UMKM Karawo di Kota Gorontalo, yang menunjukkan bahwa pengetahuan finansial tidak berpengaruh signifikan terhadap keunggulan kompetitif. Secara teoritis, kapabilitas finansial merupakan bagian dari sumber daya internal yang digambarkan dalam teori Resource-Based View (RBV). Keunggulan bersaing akan tercipta apabila organisasi memiliki sumber daya yang bernilai, langka, tidak mudah ditiru, dan tidak tergantikan (Barney, 1991). Dalam konteks UMKM, meskipun kapabilitas finansial merupakan aset penting, namun jika tidak didukung oleh inovasi, efisiensi operasional, serta strategi pemasaran yang adaptif, maka kontribusinya terhadap keunggulan bersaing menjadi terbatas. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan dalam membangun daya saing tidak hanya bergantung pada pengelolaan keuangan semata, tetapi juga pada faktor eksternal dan manajerial lainnya.

Sebaliknya, kapabilitas finansial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pada UMKM perdagangan di Kota Tasikmalaya. Selaras dengan teori Capabilities Based View yang dikemukakan oleh Nussbaum & Sen (1993) dan dikembangkan lebih lanjut oleh Teece (2007) kapabilitas finansial yang tinggi pada seorang wirausahawan akan membekali mereka dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengelola sumber daya keuangan secara efektif. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Febrian (2019) terhadap pelaku IKM di Kota Bandung menunjukkan bahwa kapabilitas finansial memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan kinerja usaha secara berkelanjutan. Hasil

ini memperkuat pandangan bahwa kemampuan pelaku usaha dalam memahami dan mengelola aspek-aspek keuangan secara strategis merupakan faktor penting dalam menjaga kelangsungan bisnis, terutama dalam menghadapi dinamika pasar yang kompetitif.

Orientasi kewirausahaan juga terbukti memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan pada pelaku UMKM perdagangan di Kota Tasikmalaya. Dalam perspektif teori sumber daya (Resource-Based View/RBV), Orientasi kewirausahaan dapat dikategorikan sebagai sumber daya internal yang bernilai dan strategis. Kemampuan untuk berinovasi, bersikap proaktif, dan mengambil risiko merupakan aset intangible yang tidak mudah dimiliki semua pelaku usaha. Ketika pelaku UMKM mengembangkan ketiga dimensi ini secara konsisten, mereka mampu menciptakan keunikan kompetitif yang sulit ditiru oleh pesaing dan bertahan dalam jangka panjang. Hasil ini juga sejalan dengan penelitian Ramadanti dkk. (2024) yang menyimpulkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan kompetitif UMKM di Kota Surabaya.

Selain berdampak pada keunggulan bersaing, orientasi kewirausahaan juga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja UMKM perdagangan di Kota Tasikmalaya.. Temuan ini membuktikan bahwa orientasi kewirausahaan yang tinggi mampu mengupayakan terbentuknya peningkatan kinerja usaha pada UMKM perdagangan di Kota Tasikmalaya. Kondisi tersebut mencerminkan bahwa tingkat orientasi kewirausahaan para pelaku UMKM perdagangan di wilayah ini tergolong tinggi. Hasil penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja perusahaan (McGee & Peterson, 2019; Ramadanti dkk., 2024). Orientasi kewirausahaan mencerminkan pola pikir dan perilaku manajerial yang fokus pada penciptaan nilai melalui keberanian mengambil risiko, semangat inovasi, dan respon cepat terhadap peluang pasar. Karakter ini sangat krusial bagi UMKM, yang umumnya berada dalam lingkungan bisnis yang kompetitif dan terbatas secara sumber daya, sehingga peran orientasi kewirausahaan memiliki kontribusi besar terhadap peningkatan efisiensi dan efektivitas usaha.

Temuan penelitian mengindikasikan bahwa kinerja UMKM berkontribusi secara positif dan signifikan terhadap peningkatan keunggulan bersaing pada UMKM sektor perdagangan di Kota Tasikmalaya. Temuan ini konsisten dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Fadila & Yuniarti (2021) bahwa kinerja usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing pada UMKM di Cibaduyut. Dengan demikian, kinerja UMKM yang optimal secara langsung berkontribusi terhadap peningkatan keunggulan bersaing. Kinerja yang baik menunjukkan bahwa usaha mampu bertahan dan tumbuh, memenuhi harapan pasar,

serta menghasilkan nilai yang lebih dibanding pesaing. Implikasi praktis dari temuan ini adalah pentingnya UMKM untuk terus mengelola dan memantau setiap aspek kinerja internal, karena hal tersebut menjadi fondasi strategis dalam menghadapi dinamika pasar dan membangun keunggulan jangka panjang yang berkelanjutan.

Selain pengaruh langsung, penelitian ini juga mengonfirmasi peran mediasi kinerja dalam membangun keunggulan bersaing. Hasil uji *Specific Indirect Effects* menunjukkan bahwa kapabilitas finansial berpengaruh tidak langsung signifikan terhadap keunggulan bersaing melalui kinerja, yang mengindikasikan adanya *full mediation*. Dengan kata lain, kontribusi kapabilitas finansial baru terlihat ketika UMKM mampu mengelola keuangan untuk menghasilkan kinerja yang unggul, yang kemudian meningkatkan posisi bersaing mereka. Sementara itu, orientasi kewirausahaan berpengaruh tidak langsung signifikan terhadap keunggulan bersaing melalui kinerja, dengan pola *partial mediation*. Hal ini berarti orientasi kewirausahaan tidak hanya berdampak langsung pada keunggulan bersaing, tetapi juga diperkuat melalui pencapaian kinerja usaha yang optimal.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil penelitian yang melibatkan 100 pelaku UMKM sektor perdagangan di Kota Tasikmalaya menunjukkan bahwa kapabilitas finansial tidak memiliki pengaruh langsung terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan, namun berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Sementara itu, orientasi kewirausahaan terbukti berpengaruh secara positif dan signifikan baik terhadap keunggulan bersaing maupun kinerja usaha. Kinerja UMKM juga terbukti berperan signifikan dalam meningkatkan keunggulan bersaing secara berkelanjutan. Temuan ini memperlihatkan bahwa kinerja menjadi jalur mediasi penting, terutama dalam menjembatani pengaruh kapabilitas finansial dan orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan bersaing. Berdasarkan hal tersebut, disarankan agar pelaku UMKM terus mengembangkan kapasitas kewirausahaan melalui pelatihan, pendampingan, dan kolaborasi usaha, sementara pemerintah daerah diharapkan lebih aktif dalam memfasilitasi akses pelatihan dan pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan sektor ini. Penelitian ini memiliki keterbatasan pada cakupan wilayah dan jenis usaha, sehingga hasilnya belum dapat digeneralisasikan secara luas. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya diharapkan dapat melibatkan sektor dan wilayah yang lebih beragam, serta mempertimbangkan variabel lain yang mungkin berperan dalam mendorong keunggulan bersaing UMKM secara lebih komprehensif.

## DAFTAR REFERENSI

- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>  
[https://josephmahoney.web.illinois.edu/BA545\\_Fall 2022/Barney \(1991\).pdf](https://josephmahoney.web.illinois.edu/BA545_Fall%2022/Barney%20(1991).pdf)
- Djodjobo, C. V. T. (2014). Pengaruh orientasi kewirausahaan, inovasi produk, dan keunggulan bersaing terhadap kinerja pemasaran usaha nasi kuning di Kota Manado. *EMBA*, 2, 121214-121224. <https://media.neliti.com/media/publications/2281-ID-pengaruh-orientasi-kewirausahaan-inovasi-produk-dan-keunggulan-bersaing-terhadap.pdf>
- Echdar, S. (2018). Strategi usaha kecil ritel untuk meningkatkan kinerja dan keunggulan bersaing berkelanjutan (Studi kasus di Kota Makassar). *EKUITAS (Jurnal Ekonomi dan Keuangan)*, 18(3), 311-329. <https://doi.org/10.24034/j25485024.y2014.v18.i3.146>
- Efriadi, R., Kunci, K., Kewirausahaan, O., Berwirausaha, M., Bersaing, K., & Usaha, K. (2023). Pengaruh orientasi kewirausahaan dan motivasi berwirausaha terhadap kinerja usaha dimediasi keunggulan bersaing pada Bumdes di Kabupaten Kerinci. *Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan*, 12(2), 388-402. <https://doi.org/10.22437/JMK.V12I2.18637>
- Fadila, F., & Yuniarti, Y. (2021). View of pengaruh kinerja usaha terhadap keunggulan bersaing pada UKM Spoccat Sepatu Cibaduyut Kota Bandung. *Jurnal Unpas*, 3. <https://doi.org/10.23969/bp.v3i1.3963>  
<https://journal.unpas.ac.id/index.php/businesspreneur/article/view/3963/1707>
- Fatikha, C., Rahayu, M., & Sumiati, S. (2021). Effect of entrepreneurship orientation and market orientation on marketing performance through competitive advantage. *Jurnal Aplikasi Manajemen*, 19(2), 448-458. <https://doi.org/10.21776/UB.JAM.2021.019.02.20>
- Fatoki, O. O. (2011). The impact of human, social and financial capital on the performance of small and medium-sized enterprises (SMEs) in South Africa. *Journal of Social Sciences*, 29(3), 193-204. <https://doi.org/10.1080/09718923.2011.11892970>
- FEBRIAN, A. F. (2019). Pengaruh modal sosial dan kapabilitas finansial terhadap keunggulan bersaing berkelanjutan melalui orientasi kewirausahaan. <https://repository.unpad.ac.id/handle/kandaga/170620160506>
- Filser, M., Eggers, F., Kraus, S., & Málovics, É. (2014). The effect of financial resource availability on entrepreneurial orientation, customer orientation and firm performance in an international context: An empirical analysis from Austria and Hungary. *Journal of East European Management Studies*, 19(1), 7-30. <https://doi.org/10.1688/JEEMS-2014-01-Filser>
- Fitria Irin, Soejono Fransiska, & Tyra M.J. (2021). Literasi keuangan, sikap keuangan dan perilaku keuangan dan kinerja UMKM. *Business and Banking*, 11. <https://doi.org/10.14414/jbb.v11i1.2496>
- Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2021). An introduction to structural equation modeling. In *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R*. [https://doi.org/10.1007/978-3-030-80519-7\\_7](https://doi.org/10.1007/978-3-030-80519-7_7)
- Li, S., Ragu-Nathan, B., Ragu-Nathan, T. S., & Subba Rao, S. (2006). The impact of supply chain management practices on competitive advantage and organizational performance. *Omega*, 34(2), 107-124. <https://doi.org/10.1016/J.OMEGA.2004.08.002>

- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *The Academy of Management Review*, 21(1), 135. <https://doi.org/10.2307/258632>
- Lusardi, A., Mitchell, O. S., & Curto, V. (2010). Financial literacy among the young. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 358-380. <https://doi.org/10.1111/J.1745-6606.2010.01173.X>
- McGee, J. E., & Peterson, M. (2019). The long-term impact of entrepreneurial self-efficacy and entrepreneurial orientation on venture performance. *Journal of Small Business Management*, 57(3), 720-737. <https://doi.org/10.1111/JSBM.12324>