

PENGARUH MANAJEMEN KUALITAS TERHADAP KINERJA USAHA DENGAN KEUNGGULAN BERSAING SEBAGAI VARIABEL MEDIASI PADA USAHA MINUMAN BOBA DI KOTA PEKANBARU

Hamrad¹⁾, Samsir²⁾, Anggia Paramitha²⁾

1) Mahasiswa Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau

2) Dosen Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Riau

Email : hamrad9767@gmail.com

The Effects of Total Quality Management Practice to Business Performance and Competitive Advantage as a Mediation Variable at Boba Beverage Business in Pekanbaru City

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of quality management practices on business performance and business competitive advantage as a mediating variable in the boba beverage business in Pekanbaru City. The population in this study were boba beverage businesses in Pekanbaru City, totaling 83. The sampling technique used the Slovin formula so that the number of research samples was 69. The hypothesis testing in this study used Structural Equation Modeling (SEM) with SmartPLS. The results of the study show that 1) Total quality management practices has a positive and significant effect on competitive advantage in the Boba Beverage Business in Pekanbaru City. 2) Total quality management practices has a positive and significant effect on business performance at the Boba Beverage Business in Pekanbaru City. 3) Competitive Advantage has a positive and significant effect on business performance in the Boba Beverage Business in Pekanbaru City. 4) Competitive advantage mediates the relationship between total quality management practices and business performance in the Boba Beverage Business in Pekanbaru City.

Keywords : Total Quality Management Practice, Business Performance, Competitive Advantage.

PENDAHULUAN

Usaha mikro kecil dan menengah saat ini menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia yang mana UMKM memiliki peran dalam meningkatkan pendapatan Indonesia, mengurangi pengangguran dan kemiskinan. Belum kokohnya fundamental perekonomian Indonesia pada saat ini membuat pemerintah terus mendorong dan

memberdayakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

UMKM menjadi pilar penting bagi perekonomian Indonesia, berdasarkan data yang dikeluarkan Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM saat ini mencapai 64,2 juta dan berkontribusi terhadap PDB sebesar 61,07 persen atau senilai 8.573,89 triliun rupiah, dan berkontribusi terhadap perekonomian Indonesia meliputi kemampuan menyerap 97 persen dari total tenaga

kerja yang ada di Indonesia serta mampu menghimpun sampai 60,4 persen dari seluruh total Investasi (Zahidi & Pailis, 2022).

Sebagai Ibukota Provinsi Riau, Pekanbaru menjadi daerah yang strategis dimana jumlah penduduknya yang semakin meningkat sehingga menjadi kota metropolitan. Kota Pekanbaru berada diposisi pertama dibandingkan kota atau kabupaten lain yang ada di Provinsi Riau dalam hal jumlah pelaku UMKM terbanyak. Menurut data Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Riau mencatat jumlah pelaku UMKM di Kota Pekanbaru ditahun 2021 menjadi yang paling terbanyak dibandingkan kota atau kabupaten lainnya yang ada di Provinsi Riau dengan jumlah pelaku UMKM mencapai 26.401.

Walaupun dengan segala potensi yang tersedia di sektor UMKM, dengan melihat kondisi laju pertumbuhan Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) atas dasar harga konstan menurut lapangan usaha di Kota Pekanbaru 2018-2021, dapat dilihat secara keseluruhan masih mengalami naik turun, dan ditahun 2020 terjadi penurunan PDRB terendah dengan nilai -4,90 persen

Tabel 1 Pertumbuhan PDRB Industri Pengolahan (2018-2021)

Tahun	Pertumbuhan PDRB (Industri Pengolahan)
2018	7,77 %
2019	4,78%
2020	-4,90%
2021	-2,04%

Sumber : BPS Kota Pekanbaru (2021)

Berdasarkan tabel 1 diatas, usaha minuman boba termasuk kedalam kategori usaha industri pengolahan

yang dalam periode 2018-2021 mengalami penurunan dalam dua tahun terakhir yakni pada tahun 2020 dan tahun 2021. Beberapa faktor yang menjadi penyebab terjadinya penurunan pertumbuhan PDRB disektor Industri pengolahan salah satunya karena pandemi *covid-19* dimana banyak perusahaan mengurangi jumlah karyawan dengan maksud meminimalisir beban gaji perusahaan sehingga menyebabkan banyak terjadinya pengangguran dan berkurangnya daya beli pelanggan. *Supply* dan *demand* yang terganggu menyebabkan tataran UMKM menjadi tersendat. Akan tetapi secara internal terjadinya penurunan kinerja UMKM juga menjadi salah satu faktor penyebab terjadinya turunnya kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan PDRB.

Untuk menghadapi persaingan dan tetap mampu *survive*, para pelaku UMKM perlu meningkatkan kinerja usaha yang salah satunya dengan memperhatikan kualitas produk yang dihasilkannya sesuai apa yang diinginkan dan dibutuhkan para konsumen, melaksanakan perbaikan secara terus-menerus, serta menghasilkan produk yang memiliki keunikan dan ciri khas tersendiri serta menawarkan harga yang terjangkau dan mampu bersaing. salah satu cara yang bisa dilakukan untuk meningkatkan kinerja usaha yakni dengan menerapkan sistem yang terkait antara lain keunggulan bersaing dan praktik manajemen kualitas (*Total Quality Management*) (Minci, 2018).

Total Quality Management (TQM) atau praktik manajemen kualitas merupakan salah satu bentuk praktik manajemen terbaik dalam perusahaan yang menekankan

paradigma kualitas secara menyeluruh dalam perusahaan. TQM merupakan pendekatan yang seharusnya dilakukan organisasi masa kini untuk memperbaiki kualitas produknya, menekan biaya produksi dan meningkatkan produktivitas. Penerapan TQM juga memberikan dampak positif terhadap biaya produksi dan terhadap pendapatan, serta memainkan peranan penting dalam meningkatkan kekuatan daya saing perusahaan (Jaya *et al*, 2021).

Penelitian yang dilakukan oleh Munizu (2013a) mengatakan bahwa *Total Quality Management* berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja perusahaan. Hasil tersebut memperjelas bahwasannya *Total Quality Management* secara langsung mampu meningkatkan kinerja perusahaan.

Keunggulan bersaing merupakan bentuk-bentuk strategi yang dapat membantu perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidupnya. Keunggulan bisnis adalah keunggulan atas pesaing dengan menawarkan nilai yang lebih besar pada pelanggan, seperti melalui harga yang lebih murah, atau dengan menyediakan lebih banyak manfaat yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan (Kotler & Kevin, 2012). Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Prayhoego & Devie (2013) mengatakan bahwa keunggulan bersaing berpengaruh secara signifikan terhadap kinerja perusahaan, artinya semakin tinggi keunggulan bersaing yang dimiliki suatu perusahaan maka akan semakin meningkat kinerja yang dicapai oleh perusahaan tersebut.

Berdasarkan pemaparan diatas, maka disusun rumusan masalah sebagai berikut:

- 1) Apakah praktik manajemen kualitas berpengaruh terhadap keunggulan bersaing?
- 2) Apakah praktik manajemen kualitas berpengaruh terhadap kinerja usaha?
- 3) Apakah keunggulan bersaing berpengaruh terhadap kinerja usaha?
- 4) Apakah keunggulan bersaing memediasi hubungan antara manajemen kualitas dan kinerja usaha?

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk mengetahui pengaruh praktik manajemen kualitas terhadap keunggulan bersaing.
- 2) Untuk mengetahui pengaruh praktik manajemen kualitas terhadap kinerja usaha.
- 3) Untuk mengetahui pengaruh keunggulan bersaing terhadap kinerja usaha.
- 4) Untuk mengetahui pengaruh keunggulan bersaing memediasi hubungan antara praktik manajemen kualitas dan kinerja usaha.

Manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Manfaat Teoritis
Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya yang berhubungan dengan manajemen kualitas, keunggulan bersaing, dan kinerja usaha.
- 2) Manfaat Praktis
 - a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangsih pemikiran terhadap pemerintah Kota Pekanbaru dan UMKM dalam meningkatkan kinerja UMKM di Kota Pekanbaru.
 - b. Bagi peneliti, dapat mengasah

kemampuan dalam hal menulis, menganalisis, serta berfikir kritis dan sistematis.

TELAAH PUSTAKA

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Menurut Undang-Undang No.20 Tahun 2008, UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM menerapkan asas kebersamaan, ekonomi yang demokratis, kemandirian, keseimbangan kemajuan keberlanjutan, efisiensi keadilan, serta kesatuan ekonomi nasional dalam melaksanakan kegiatan usahanya. UMKM adalah usaha kerakyatan yang saat ini mendapat perhatian dan keistimewaan yang diamanatkan oleh Undang-Undang, seperti bantuan kredit usaha dengan bunga rendah, kemudahan persyaratan izin usaha, bantuan pengembangan usaha dari lembaga pemerintahan, dan beberapa kemudahan lainnya.

Sesuai Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, UMKM memiliki definisi sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU ini.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU ini.

3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam UU ini.

Terdapat tiga peran atau kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia diantaranya sebagai sarana pemerataan tingkat ekonomi rakyat kecil, sebagai sarana mengentaskan kemiskinan, dan sebagai sarana pemasukan devisa bagi negara, yang mana pasar UMKM tidak hanya menjangkau segmen nasional melainkan meliputi segmen pasar internasional. Akan tetapi melihat peranan UMKM bagi perekonomian Indonesia saat ini memiliki peran yang sentral, kebijakan-kebijakan pemerintahan beserta peraturan pendukungnya saat ini dinilai masih belum optimal sehingga UMKM masih menghadapi kendala.

Berdasarkan pasal 35 ayat (3) PP UMKM No. 7 Tahun 2021, berikut kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) atas modal usaha dan hasil penjualan.

Table 2 Kriteria UMKM atas Modal Usaha dan Hasil Penjualan

Uraian	Kriteria	
	Modal Usaha	Hasil Penjualan
Usaha Mikro	Maks Rp 1 Miliar	Maks Rp 2 Miliar
Usaha Kecil	>Rp 1 Miliar – Maks Rp 5 Miliar	> Rp 2 Milliar – Maks Rp 5 Miliar
Usaha Menengah	>Rp 5 Miliar – Maks Rp10 Miliar	>Rp 10 Miliar – Maks Rp 50 Miliar

Sumber : PP UMKM No. 7/2021

Manajemen Kualitas

Pada dasarnya *Total Quality Management* (TQM) atau Manajemen Kualitas didefinisikan sebagai suatu cara meningkatkan performansi secara terus-menerus (*continuous performance improvement*) pada setiap level operasi atau proses, dalam setiap area fungsional dari suatu organisasi, dengan menggunakan semua sumber daya manusia dan modal yang tersedia. *Total Quality Management* (TQM) merupakan suatu cara yang dipakai dalam meningkatkan kinerja perusahaan secara terus menerus (*Continuously Performance Improvement*) disetiap level operasi atau proses dalam setiap area fungsional dari organisasi dimana semuanya bersumber dari modal yang tersedia dan sumber daya manusia (Gazpersz, 2011).

Adapun menurut Handoko (2014) pengertian dari *Total Quality Management* (TQM) adalah sebagai berikut :

1. Total : *Total Quality Management* (TQM) adalah suatu strategi organisasional secara menyeluruh yang melibatkan semua jenjang dan jajaran manajemen serta karyawan, dimana bukan hanya pengguna atau 20 pembeli saja, namun juga pelanggan internal, pemasok (*distributor*), bahkan personalia pendukung.
2. Kualitas : Disini peran *Total Quality Management* (TQM) lebih ditekankan pada pelayanan kualitas, bukan hanya sekedar pada produk yang bebas cacat. Kualitas disini disesuaikan dengan apa yang dibutuhkan pelanggan, dari ekspektasi yang bersifat individual, tergantung pada latar

belakang sosial ekonomi dan karakteristik demografis.

3. Manajemen : *Total Quality Management* (TQM) adalah suatu pendekatan manajemen, bukan merupakan pendekatan teknis pengendalian kualitas secara sempit.

Dari beberapa pendapat dan definisi para ahli dapat disimpulkan bahwa *Total Quality Management* atau praktik manajemen kualitas merupakan suatu sistem pendekatan manajemen yang menetapkan kualitas sebagai strategi usaha yang memiliki orientasi kepada pelanggan melalui usaha perbaikan secara terus-menerus dengan memaksimalkan seluruh elemen-elemen yang terdapat didalam organisasi.

Menurut Tjiptono & Diana (2015) terdapat empat prinsip utama dalam TQM yakni sebagai berikut:

1. Kepuasan pelanggan
2. Respek kepada setiap orang
3. Manajemen berdasarkan fakta
4. Perbaikan berkesinambungan

Menurut Nasution (2015), manfaat *Total Quality Management* terbagi menjadi dua, yakni dapat memperbaiki posisi persaingan dan meningkatkan *output* yang terbebas dari kerusakan. Berikut keunggulan bagi perusahaan atau organisasi yang menerapkan *Total Quality Management* sebagai berikut:

1. *Total Quality Management* mengembangkan konsep kualitas dengan pendekatan totalitas. Kualitas bila dipandang dari sudut pandang konsumen diartikan sebagai kesesuaian.
2. Melakukan upaya pencegahan artinya sejak dari perancangan produk, proses produksi hingga menjadi produk akhir menghasilkan produk yang baik

tanpa ada produk yang cacat, (*zero defect*) sehingga perusahaan dapat mengurangi biaya (*cost reduction*), menghindari pemborosan dan menghasilkan produk secara efektif dan efisien serta pada akhirnya dapat meningkatkan *profit* perusahaan itu sendiri.

3. Adanya perubahan dan perbaikan secara terus-menerus dengan menerapkan *Total Quality Management* perusahaan dituntut untuk selalu belajar dan berubah memperbaiki atau meningkatkan kemampuannya.

Keunggulan Bersaing

Keunggulan bersaing adalah kemampuan untuk memberikan nilai lebih terhadap produk yang menjadi pesaing. Agar mendapatkan keunggulan bersaing perusahaan dituntut untuk mengembangkan produk dengan spesial dan lebih menguntungkan dibandingkan dengan produk pesaing. Menurut Porter (2004) keunggulan bersaing sebagai jantung kinerja dari perusahaan untuk mampu bersaing di pasar, yang mana keunggulan bersaing juga merupakan wujud nyata dari manajemen yang termasuk didalamnya proses untuk mengidentifikasi, mengembangkan serta meletakkan keunggulan secara nyata dipermukaan. Menurut Kotler (2007) keunggulan bisnis adalah keunggulan atas pesaing dengan menawarkan nilai yang lebih besar pada pelanggan, seperti melalui harga yang lebih murah, atau dengan menyediakan lebih banyak manfaat yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Menurut Kotler & Kevin (2007) terdapat lima tujuan pelaksanaan strategi keunggulan bersaing, yakni:

1. Membentuk positioning yang tepat
2. Mempertahankan pelanggan/loyalitas
3. Mendapatkan pangsa pasar baru
4. Memaksimalkan penjualan
5. Menciptakan kinerja bisnis yang efektif

Kinerja Usaha

Kinerja merupakan prestasi kerja atau hasil kerja (*output*) baik kualitas maupun kuantitas yang dicapai oleh seorang karyawan sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya (Mangkunegara, 2013)

Kinerja adalah hasil atau tingkat keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama periode tertentu di dalam melaksanakan tugas dibandingkan dengan berbagai kemungkinan, seperti standar hasil kerja, target atau sasaran atau kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu dan telah disepakati bersama (Rivai & Sagala, 2013).

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa kinerja usaha merupakan seluruh tindakan atau aktivitas dari suatu organisasi pada suatu periode

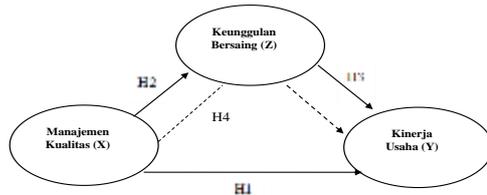
Menurut Munizu (2013) terdapat dua jenis faktor yang mempengaruhi kinerjausaha, yaitu:

- Faktor-faktor internal terdiri dari:
 1. Aspek sumber daya manusia
 2. Aspek keuangan
 3. Aspek teknik produksi atau operasional
 4. Aspek pasar dan pemasaran
- Faktor-faktor eksternal terdiri dari:
 1. Aspek kebijakan pemerintah
 2. Aspek sosial budaya dan ekonomi

3. Aspek teknik produksi dan ekonomi
4. Aspek peranan lembaga terkait.

Kerangka Penelitian

Gambar 1 Model Kerangka Penelitian



Sumber: 1 (Prayhoego & Devie, 2013)
 2. (Jaya et al., 2021)
 3. (Munizu, 2013)

Hipotesis

Berdasarkan fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Dari kerangka penelitian, maka disusun hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. Praktik Manajemen Kualitas berpengaruh signifikan terhadap Keunggulan Bersaing.
2. Praktik Manajemen Kualitas berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha.
3. Keunggulan Bersaing berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha.
4. Adanya pengaruh tidak langsung yang signifikan Praktik Manajemen Kualitas terhadap kinerja melalui keunggulan Bersaing

METODE ANALISA DATA

Penelitian ini dilakukan pada usaha minuman boba di Kota Pekanbaru. Populasi dalam penelitian ini berjumlah 83, teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus Slovin sehingga didapatkan sampel dengan jumlah 69.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan kualitatif. Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data dilakukan dengan metode angket atau kuesioner. Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah *Structural Equation Modelling* (SEM) yang dioperasikan melalui program *SmartPLS*. Model yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah model kausalitas atau hubungan pengaruh untuk menguji hipotesis yang diajukan.

Langkah-langkah analisis yang digunakan dalam pendekatan PLS antara lain sebagai berikut:

1. Pengujian *Outer Model*

Outer model atau model pengukuran merupakan spesifikasi hubungan antara variabel laten dengan indikatornya, atau sering disebut juga dengan outer relation atau measurement model. Outer model atau model pengukuran menjelaskan karakteristik variabel laten dengan indikator. Model pengukuran (*outer model*) menggambarkan hubungan antara blok indikator dengan variabel latennya. *Outer model* merupakan model pengukuran untuk menilai validitas, parameter model pengukuran (validitas konvergen, validitas diskriminan, *composite reliability* dan *cronbach's alpha*) termasuk nilai R^2 sebagai parameter ketepatan model prediksi.

2. Pengujian model struktural (*inner model*)

Model struktural dalam *warpPLS* dievaluasi dengan menggunakan R^2 untuk konstruk dependen, nilai koefisien path atau t-value tiap path untuk uji

signifikan antar konstruk dalam model struktural. Nilai R^2 digunakan untuk mengukur tingkat variasi perubahan variabel independen terhadap variabel dependen. Semakin tinggi nilai R^2 berarti semakin baik model prediksi dari model penelitian yang diajukan. Nilai koefisien path atau inner model menunjukkan tingkat signifikansi dalam pengujian hipotesis. Adapun skor atau nilai value harus kecil dari 0.05.

Pengujian berikutnya adalah analisis untuk mengetahui pengaruh langsung dan tidak langsung diamati antara variabel independen terhadap variabel dependen. Analisis jalur yang akan adalah meliputi analisis koefisien jalur, besar kontribusi langsung dan tidak langsung dan pengujian signifikansi koefisien jalur. Pengujian signifikansi yang dilakukan adalah signifikansi pengaruh langsung dan pengaruh tidak langsung.

a. Pengujian Pengaruh Langsung

Uji signifikansi pengaruh langsung dilakukan dengan membandingkan nilai $t_{\text{statistik}}$ yang dihasilkan pada setiap koefisien jalur dengan nilai t_{tabel} yaitu 1,96 dengan kriteria sebagai berikut (Hartono, 2013):

- Jika nilai $t_{\text{statistik}} > t_{\text{tabel}}$ maka pengaruh yang terjadi adalah signifikan dan hipotesis nol ditolak.
- Jika nilai $t_{\text{statistik}} < t_{\text{tabel}}$ maka pengaruh yang terjadi adalah tidak signifikan dan hipotesis nol diterima.

b. Pengujian Pengaruh Tidak Langsung

Pengujian signifikansi pengaruh tak langsung (*indirect*

effect) menggunakan *metode product of coeficient* yaitu menggunakan perkalian efek langsung atau *direct effect* variabel independen terhadap mediator (a) dengan *direct effect* mediator terhadap variabel dependen (b) (Hartono, 2013). Uji signifikansi *indirect effect* dilakukan berdasarkan rasio antara koefisien a dan b dengan *standard error*-nya yang akan menghasilkan nilai z statistik (z-value).

Adapun kriteria penentuan signifikansinya adalah :

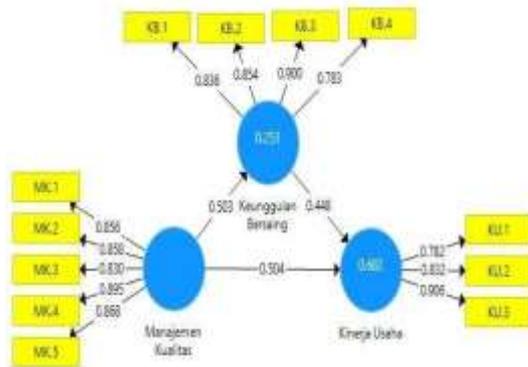
- Jika $z\text{-value} > 1,96$ atau tingkat signifikansi statistik z ($p\text{-value}$) $< 0,05$, berarti pengaruh tak langsung variabel independen terhadap variabel dependen melalui mediator adalah signifikan dan hipotesis nol ditolak.
- Jika $z\text{-value} < 1,96$ atau tingkat signifikansi statistik z ($p\text{-value}$) $> 0,05$, berarti pengaruh tak langsung variabel independen terhadap variabel dependen melalui mediator adalah tidak signifikan dan hipotesis nol diterima.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Menilai *Outer Model* atau *Measurement model*

Terdapat tiga kriteria didalam menggunakan teknik analisa data dengan *SmartPLS* untuk menilai *Outer Model* yaitu *Convergent Validity*, *Discriminant Validity*, dan *Composite Reability*.

Gambar 2 Analisis Outer Model



Sumber : Data Olahan SmartPLS

Convergent Validity merupakan model pengukuran yang bertujuan untuk mengetahui validitas setiap hubungan antara indikator dengan konstruk atau variabel lainnya. Nilai reflektif individual dapat dikatakan tinggi apabila berkorelasi lebih dari 0,70 dengan konstruk yang diukur.

Tabel 3 Nilai Outer Loading

Variabel	Pernyataan	Loading Factor
Manajemen Kualitas	MK.1	0,856
	MK.2	0,858
	MK.3	0,830
	MK.4	0,895
	MK.5	0,868
Keunggulan Bersaing	KB.1	0,836
	KB.2	0,854
	KB.3	0,900
	KB.4	0,783
Kinerja Usaha	KU.1	0,782
	KU.2	0,832
	KU.3	0,906

Sumber : Data Olahan SmartPLS (2022)

Berdasarkan Tabel 3 diatas diperoleh pengujian *outer loading* indikator untuk variabel memiliki nilai lebih besar dari 0.5, sehingga dapat dikatakan memenuhi syarat. Akan tetapi menurut Chin (1998) dalam (Ghozali, 2015) mengatakan untuk tahap penelitian tahap awal dari pengembangan skala pengukuran

nilai *loading* 0.5 sampai 0.6 dianggap cukup memadai.

Tabel 4 Nilai Discriminant Validity (Cross Loading)

	Manajemen Kualitas	Keunggulan n Bersaing	Kinerja Usaha
MK.1	0.856	0.533	0.341
MK.2	0.858	0.693	0.502
MK.3	0.830	0.625	0.475
MK.4	0.895	0.595	0.361
MK.5	0.868	0.664	0.452
KB.1	0.424	0.836	0.568
KB.2	0.444	0.854	0.633
KB.3	0.471	0.900	0.658
KB.4	0.346	0.783	0.490
KU.1	0.515	0.544	0.782
KU.2	0.653	0.438	0.832
KU.3	0.665	0.751	0.906

Sumber : Data Olahan SmartPLS (2022)

Discriminant validity bertujuan untuk memberi kepastian bahwasannya setiap konsep dari masing variabel laten dan variabel lainnya berbeda. *Discriminant validity* memiliki model yang baik apabila nilai loading dari setiap indikator dari setiap variabel laten memiliki nilai *loading* yang paling besar dengan nilai *loading* variabel laten lainnya. Berdasarkan Tabel 2 diatas dapat diamati beberapa nilai *loading factor* untuk setiap indikator dari masing-masing variabel laten memiliki nilai *loading factor* yang lebih besar dibanding nilai *loading* apabila dihubungkan dengan variabel laten lainnya. Hal ini menunjukkan setiap variabel laten memiliki *discriminant validity* yang baik dimana beberapa variabel laten tidak memiliki pengukur yang berkorelasi tinggi dengan konstruk lainnya.

Tabel 5 Konstruk Reliabilitas dan Validitas

	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Composite Reliability</i>	AVE
MK	0.914	0.935	0.742
KB	0.865	0.908	0.713
KU	0.793	0.878	0.707

Sumber : Data Olahan SmartPLS (2022)

Berdasarkan Tabel 3 diatas dapat dilihat bahwa semua konstruk yang diujikan reliabel dan valid, yang dimana nilai *Cronbach's Alpha* R^2 model diatas 0.6 dan AVE diatas 0.5, sehingga dapat dilanjutkan untuk menguji model struktural.

Pengujian Model Struktural (Inner Model)

Inner model menggambarkan hubungan antar variabel laten berdasarkan pada *substantive theory*. Model struktural dinilai dengan menggunakan R-square untuk konstruk dependen, dan uji t serta signifikansi dari koefisien parameter jalur struktural.

Tabel 6 Nilai R-Square

	<i>R Square</i>	<i>R Square Adjusted</i>
Keunggulan Bersaing	0.456	0.447
Kinerja Usaha	0.549	0.535

Sumber : Data Olahan SmartPLS (2022)

Berdasarkan Tabel 4 diatas dapat dilihat bahwa model pengaruh manajemen kualitas terhadap keunggulan bersaing memberikan nilai 0,253 (lemah), sehingga bisa diinterpretasikan bahwa variabel keunggulan bersaing dapat dijelaskan oleh variabel manajemen kualitas adalah sebesar 25,3 persen. Kemudian model pengaruh manajemen kualitas dan keunggulan

bersaing terhadap kinerja usaha memberikan nilai sebesar 0,682 (*Moderate*), sehingga bisa diinterpretasikan bahwa variabel kinerja usaha yang dapat dijelaskan oleh manajemen kualitas dan keunggulan bersaing adalah sebesar 68,2 persen.

Selanjutnya untuk menghitung nilai koefisien determinasi totalnya, maka dapat dilakukan dengan menggunakan rumus :

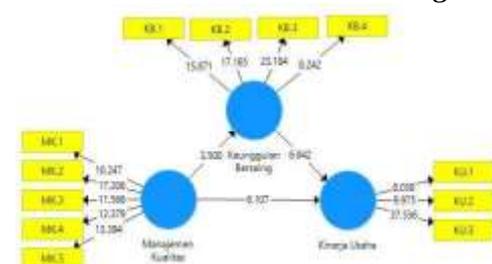
$$R^2_{model} = 1 - (1 - R^2_1) (1 - R^2_2)$$

$$= 1 - (1 - 0,253) (1 - 0,682)$$

$$= 0,763 \text{ atau } 76,3\%$$

Berdasarkan hasil persamaan diatas, didapatkan nilai ketetapan model sebesar 0,763. Hal tersebut menunjukkan bahwa kontribusi model ini dalam menjelaskan hubungan variabel manajemen kualitas terhadap keunggulan bersaing dan kinerja usaha yakni sebesar 76,3 persen, sedang sisanya sebesar 22,6 persen dipengaruhi oleh variabel lain yang tercantum dalam model ini penelitian ini. Dengan begitu model yang disusun dalam penelitian ini dikatakan baik dan layak digunakan sebagai dasar pengujian hipotesis.

Gambar 3 Analisis Inner Weight



Sumber : Data Olahan SmartPLS (2022)

Pengujian Hipotesis dan Hasil Analisis

Gambar 3 diatas merupakan *path coefficient* pengaruh langsung dan

pengaruh tidak langsung dari variabel eksogen terhadap variabel mediasi, variabel eksogen terhadap variabel endogen, dan variabel mediasi terhadap variabel endogen.

Tabel 7 Path Coefficient Pengaruh Langsung

Variabel	Original Sample (O)	Sampe Mean (M)	Standar Deviation (STDEV)	T Statistics ((O/STDEV))	P Values
Manajemen Kualitas -> Keunggulan Bersaing	0,503	0,495	0,144	3,500	0,000
Manajemen Kualitas -> Kinerja Usaha	0,504	0,499	0,083	6,107	0,001
Keunggulan Bersaing -> Kinerja Usaha	0,448	0,462	0,064	6,942	0,000

Sumber : Data Olahan Smart PLS

Hasil pengujian dengan *bootstrapping* dari analisis PLS adalah sebagai berikut:

Pengaruh Praktik Manajemen Kualitas Terhadap Keunggulan Bersaing

Berdasarkan hasil analisis dalam penelitian ini, membuktikan bahwa secara parsial manajemen kualitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing dengan nilai t-statistik $3,500 > 1,96$. Pada tabel *Outer Loading* menunjukkan bahwa indikator yang tertinggi pada manajemen kualitas yakni pada indikator manajemen sumber daya manusia dengan nilai 0,895, artinya manajemen sumber daya manusia dalam usaha ini sudah memenuhi standar. Indikator dengan nilai terendah yakni pada indikator informasi dan analisis dengan nilai 0,830, ini menunjukkan perlunya informasi dan analisis terkait perbaikan dan perkembangan dari segi kualitas dan lain sebagainya agar usaha ini terus mampu bersaing

kedepannya.

Pengaruh Praktik Manajemen Kualitas Terhadap Kinerja Usaha

Berdasarkan hasil penelitian dalam penelitian ini, membuktikan bahwa secara parsial manajemen kualitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha dengan diperoleh nilai t-statistik sebesar $6,107 > 1,96$. Pada tabel *Outer Loading* Menunjukkan bahwa indikator yang tertinggi terdapat pada manajemen kualitas, yakni indikator manajemen sumber daya manusia dengan nilai 0,895, artinya manajemen sumber daya manusia dalam usaha ini sudah memenuhi standar, sedangkan indikator terendah terdapat pada informasi dan analisis dengan nilai 0,830, ini menunjukkan perlunya informasi dan analisis terkait perbaikan dan perkembangan dari segi kualitas dan lain sebagainya adar usaha ini terus mampu bersaing kedepannya

Pengaruh Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Usaha

Berdasarkan hasil penelitian dalam penelitian ini, membuktikan bahwa secara parsial keunggulan bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha dengan diperoleh nilai t-statistik sebesar $6,942 > 1,96$. Kemudian pada tabel *Outer Loading* menunjukkan bahwa indikator yang tertinggi pada keunggulan bersaing yakni pada indikator harga dengan nilai 0,900, artinya harga yang ditawarkan masih cukup bersaing.

Pengaruh Manajemen Kualitas Terhadap Kinerja Usaha Melalui Keunggulan Bersaing Usaha Minuman Boba di Kota Pekanbaru

Tabel 8 Path Coefficient Pengaruh Tidak Langsung

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics(O/STDEV)	P Values
Praktik TQM -	0.675	0.675	0.062	10.827	0.000

Berdasarkan hasil analisis pada penelitian ini, membuktikan bahwa variabel keunggulan bersaing secara tidak langsung memberikan pengaruh mediasi antara variabel manajemen kualitas dan variabel kinerja usaha dengan nilai original sample (O) = 0,225 dan nilai p-value $0,002 < 0,05$. Hal ini menyatakan bahwa hipotesis keempat dalam penelitian ini yang menyatakan bahwa manajemen kualitas berpengaruh terhadap kinerja usaha melalui keunggulan bersaing terbukti.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan tentang pengaruh praktik manajemen kualitas terhadap kinerja usaha dengan keunggulan bersaing sebagai variabel mediasi pada Usaha Minuman Boba di Kota Pekanbaru, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara praktik manajemen kualitas terhadap keunggulan bersaing. Artinya semakin baik manajemen kualitas maka akan meningkatkan keunggulan bersaing dan juga sebaliknya.
2. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara praktik

manajemen kualitas terhadap kinerja usaha. Artinya semakin baik manajemen kualitas maka akan meningkatkan kinerja usaha dan juga sebaliknya.

3. Terdapat pengaruh yang positif dan signifikan antara keunggulan bersaing terhadap kinerja usaha. Artinya semakin baik keunggulan bersaing maka akan meningkatkan kinerja usaha dan juga sebaliknya.
4. Terdapat peran mediasi keunggulan bersaing dalam pengaruh manajemen kualitas terhadap kinerja usaha. Artinya praktik manajemen kualitas yang diterapkan pada Usaha Minuman Boba di Kota Pekanbaru akan lebih maksimal dengan meningkatkan keunggulan bersaing dalam mencapai kinerja usaha yang ingin dicapai.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian ini, peneliti memberikan saran bagi pelaku Usaha Minuman Boba di Kota Pekanbaru antara lain sebagai berikut:

1. Bagi Pelaku Usaha Minuman Boba
 - a. Agar memaksimalkan fungsi media sosial selain sebagai sarana mempromosikan produk usaha juga sebagai wadah bagi pelanggan dalam menyampaikan kritik dan saran yang berguna dalam melakukan perbaikan kualitas.
 - b. Senantiasa meningkatkan kualitas produk usaha minuman boba dengan cara melakukan inovasi dari segi desain maupun rasa mengingat dalam sebuah teori life cycle mengatakan bahwa trend sebuah produk bisa saja menghilang dan dilupakan, akan tetapi hal tersebut bisa ditangani

- atau diperbaharui dengan adanya inovasi sehingga usaha ini tetap bertahan dalam jangka waktu yang lebih lama.
- c. Serta memaksimalkan segala potensi dan pengalaman yang dimiliki sehingga mampu mengembangkan usaha dan tetap bisa bersaing.
2. Bagi Akademisi
Untuk peneliti selanjutnya diharapkan untuk menambah variabel lainnya yang tidak terdapat didalam penelitian ini sehingga riset mengenai usaha boba terus dikembangkan.
- DAFTAR PUSTAKA**
- Badan Pusat Statistik Kota Pekanbaru. (2021). *Kota Pekanbaru dalam Angka 2021*. Bps, 283
- Gazpersz, V. (2012). *All In One: Production and Inventori Management* (3rd ed.).
- Ghozali, I, dan Latan, H. (2015). *Partial Least Square Konsep Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 3.0*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hair, B, B., & Anderson. (2014). *Multivariate Data Analysis (7th Edition)* (New Intern). Pearson Education International.
- Handoko, H. (2014). *Manajemen Personalia dan Sumber Daya Manusia* (2nd ed.). BPFE.
- Hartono, J. (2013). *Metodologi Penelitian Bisnis: Salah Kaprah dan Pengalaman-pengalaman* (5th ed.). BPFE.
- Jaya, A. S., Purwohwedi, U., & Armeliza, D. (2021). *Pengaruh TQM terhadap Kinerja UMKM Melalui Orientasi Pasar sebagai Variabel Intervening*. 2(2), 215–241.
- Kotler, & Kevin. (2012). *Manajemen Pemasaran* (13th ed.). indeks.
- Mangkunegara. (2014). *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. PT. Remaja Rosdakarya.
- Minci, V. Y. (2018). *Pengaruh Praktik Total Quality Management Terhadap Kinerja Usaha dan Daya Saing Sebagai Variabel Mediasi Pada Usaha Kecil dan Menengah di Kota Dumai*. *Jurnal Online Mahasiswa FEB*, 1(1), 1–14.
- Munizu, M. (2013). The Effect of TQM Practices on Corporate Performance and Competitive Advantage as Mediating Variable: Study at Manufacturing Companies in Makassar, South Sulawesi Province. *Jurnal Manajemen Teknologi*, 12(2), 207–219. <https://doi.org/10.12695/jmt.2013.12.2.7>
- Nasution, M. N. (2015). *Manajemen Mutu Terpadu (Total Quality Management)*. Ghalia Indonesia.
- Prayhoego, C., & Devie. (2013). *Analisa Pengaruh Total Quality Management Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Perusahaan*. [https://doi.org/10.1016/0166-6851\(92\)90127-6](https://doi.org/10.1016/0166-6851(92)90127-6)

- Rivai, & Sagala. (2013). *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan* (2nd ed.). PT. Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Tjiptono, F., & Diana, A. (2015). *Pelanggan Puas? Tak Cukup* (1st ed.). Andi Offset.
- Zahidi, A., & Pailis, E. A. (2022). *Analisis Kondisi UMKM pada Masa Pandemi COVID-19 di Kota Pekanbaru (Studi Kasus UMKM Makanan dan Minuman)*. 18, 8–13.
- Zaqi, A., & Faritsy, A. (2014). *Penerapan Tqm (Total Quality Management) Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan Umkm Ari Zaqi Al Faritsy Suseno*.