

**PENGARUH *ENTERPRISE RISK MANAGEMENT* TERHADAP
KINERJA KEUANGAN UMKM: KEUNGGULAN
KOMPETITIF SEBAGAI VARIABEL MEDIASI
(Studi Pada Umkm Sektor Ritel Di Kabupaten Sidoarjo)**

SKRIPSI



Oleh:

LEFA MAULANA AL-GHIFARY

NIM: 220501110093

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2026**

**PENGARUH *ENTERPRISE RISK MANAGEMENT* TERHADAP
KINERJA KEUANGAN UMKM: KEUNGGULAN
KOMPETITIF SEBAGAI VARIABEL MEDIASI
(Studi Pada Umkm Sektor Ritel Di Kabupaten Sidoarjo)**

SKRIPSI

Diajukan kepada:
Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang untuk
Memenuhi Salah Satu Persyaratan dalam Memperoleh Gelar Sarjana
Manajemen (S.M)



Oleh:

LEFA MAULANA AL-GHIFARY

NIM: 220501110093

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI (UIN)
MAULANA MALIK IBRAHIM MALANG
2026**

LEMBAR PERSETUJUAN

Pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Kinerja Keuangan UMKM: Keunggulan Kompetitif sebagai Variabel Mediasi

(Studi pada UMKM Sektor Ritel di Kabupaten Sidoarjo)

SKRIPSI

Oleh

Lefa Maulana Al-Ghifary

NIM : 220501110093

Telah Disetujui Pada Tanggal 10 Juni 2026

Dosen Pembimbing,



Farahiyah Sartika, M.M

NIP. 199201212018012002

LEMBAR PENGESAHAN
Pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Kinerja
Keuangan
UMKM: Keunggulan Kompetitif sebagai Variabel Mediasi
(Studi pada UMKM Sektor Ritel di Kabupaten Sidoarjo)

SKRIPSI
Oleh
LEFA MAULANA AL-GHIFARY
NIM : 220501110093

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Dan Dinyatakan Diterima Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk
Memperoleh Gelar Sarjana Manajemen (S.M.)
Pada 22 Juni 2026

Susunan Dewan Penguji:

1 Ketua Penguji

Dr. Muhammad Nanang Choiruddin, SE., M.M

NIP. 198508202023211019

2 Anggota Penguji

Dr. Muhammad Sulhan, SE, MM

NIP. 197406042006041002

3 Sekretaris Penguji

Farahiyah Sartika, M.M

NIP. 199201212018012002

Tanda Tangan



Disahkan Oleh:
Ketua Program Studi,



Dr. Setiani, M.M

NIP. 199009182018012002

SURAT PERNYATAAN

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Lefa Maulana Alghifary
NIM : 220501110093
Fakultas/Jurusan : Ekonomi/Manajemen

menyatakan bahwa "**Skripsi**" yang saya buat untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang, dengan judul:

PENGARUH ENTERPRISE RISK MANAGEMENT TERHADAP KINERJA KEUANGAN UMKM: KEUNGGULAN KOMPETITIF SEBAGAI VARIABEL MEDIASI (Studi Pada Umkm Sektor Ritel Di Kabupaten Sidoarjo)

adalah hasil karya saya sendiri, bukan "**duplikasi**" dari karya orang lain.

Selanjutnya apabila di kemudian hari ada "**klaim**" dari pihak lain, bukan menjadi tanggung jawab Dosen Pembimbing dan atau pihak Fakultas Ekonomi, tetapi menjadi tanggung jawab saya sendiri. Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan tanpa paksaan dari siapapun.

Malang, 4 Juni 2026

Hormat saya



Lefa Maulana Alghifary

NIM: 220501110093

HALAMAN PERSEMBAHAN

Segala puji bagi Allah, Tuhan semesta alam. Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT., Tuhan Yang Maha Esa, atas segala nikmat, kesehatan, kekuatan, serta kemudahan yang telah dilimpahkan, skripsi ini dapat diselesaikan dari awal hingga akhir dengan lancar, baik, dan tepat waktu. Atas rasa syukur ini, saya sampaikan terima kasih kepada:

1. Ayah, Ibu, dan Adik-adik tercinta. Ucapan terima kasih yang tak terhingga saya haturkan kepada Ayah dan Ibu atas segala cinta, doa, pengorbanan, serta dukungan yang tak pernah putus. Setiap langkah yang saya tempuh hingga saat ini merupakan wujud dari perjuangan dan ketulusan yang Ayah dan Ibu berikan tanpa pamrih. Untuk adik-adik tersayang, terima kasih atas keceriaan, dukungan, dan semangat yang menjadi kekuatan tersendiri di kala saya merasa lelah. Kehadiran kalian mengingatkan saya bahwa setiap perjuangan ini memiliki makna besar bagi keluarga.
2. Dosen Pembimbing. Saya mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada Ibu Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan arahan, bimbingan, serta masukan selama proses penyusunan skripsi ini. Kesabaran dalam membimbing, teguran ketika saya lalai, serta ketelitian dalam mengoreksi setiap bagian penelitian telah membantu saya menyelesaikan skripsi ini.
3. Teman-Teman Seperjuangan Kuliah. Terima kasih kepada seluruh teman seperjuangan yang telah menjadi bagian dari perjalanan saya. Kebersamaan dalam menghadapi tugas, ujian, serta proses penyusunan skripsi telah menciptakan pengalaman yang tak terlupakan. Dukungan, diskusi, berbagi informasi, serta saling

menguatkan di tengah tekanan menjadi energi positif yang sangat berarti. Kalian bukan sekadar rekan belajar, tetapi juga bagian dari cerita perjuangan yang membentuk kedewasaan dan pola pikir saya hingga saat ini.

4. Diri Saya Sendiri. Apresiasi setinggi-tingginya saya berikan kepada diri sendiri yang telah mampu bertahan, beradaptasi, dan terus berusaha menghadapi berbagai tantangan selama masa perkuliahan hingga penyusunan skripsi ini. Tidak mudah untuk tetap konsisten di tengah rasa lelah, ragu, dan tekanan, namun setiap langkah kecil yang telah diambil membawa saya sampai pada tahap ini.

MOTTO

Death is so final, yet life is full of possibilities.

(The Imp Tyrion Lannister)

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah, Tuhan semesta alam. Dengan penuh syukur saya haturkan ke hadirat Allah SWT., yang atas limpahan rahmat, hidayah, dan karunia-Nya, saya dapat menyelesaikan penelitian ini tepat waktu dengan judul: "*PENGARUH ENTERPRISE RISK MANAGEMENT TERHADAP KINERJA KEUANGAN UMKM: KEUNGGULAN KOMPETITIF SEBAGAI VARIABEL MEDIASI* (Studi Pada Umkm Sektor Ritel Di Kabupaten Sidoarjo)".

Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada junjungan kita, Nabi besar Muhammad SAW., yang telah membawa umat manusia dari zaman kegelapan menuju jalan yang terang benderang, yaitu jalan yang diridhai oleh Allah SWT.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan berhasil dengan baik tanpa adanya bimbingan dan kontribusi pemikiran dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih yang tak terhingga kepada:

1. Ibu Prof. Dr. Hj. Ilfi Nur Diana, M.Si., selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang.
2. Bapak Dr. H. Misbahul Munir, Lc., M.El., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
3. Ibu Dr. Setiani, M.M., selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang.
4. Ibu Farahiyah Sartika, M.M., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan motivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

5. Bapak Muhammad Sulhan, SE., M.M dan bapak Muhammad Nanang Choirudin, SE., M.M yang telah menguji dan memberikan arahan pada sidang skripsi saya sehingga dapat terselesaikan dengan baik
6. Ayah saya Muhammad Soleh, ibu saya Nur Farida, dan adik-adik saya Azam dan Hanif yang senantiasa mendoakan serta memberikan dukungan moral dan spiritual.
7. Teman-teman sejurusan Manajemen dan seperjuangan yang telah memberikan semangat serta dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
8. Seluruh pihak yang terlibat, baik secara langsung maupun tidak langsung, yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Dengan segala kerendahan hati, penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran demi perbaikan karya ini. Semoga hasil sederhana ini dapat memberikan manfaat bagi semua pihak. Amin, ya rabbal 'alamin.

Malang, 9 Juni 2026

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN.....	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	8
1.3. Tujuan Penelitian.....	9
1.4. Manfaat Penelitian.....	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	11
2.1 Penelitian Terdahulu.....	11
2.2 Kajian Teori.....	17
2.3 Kerangka Konseptual	29
2.4 Hipotesis Penelitian	32
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	43
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	43
3.2 Lokasi Penelitian	44
3.3 Populasi dan Sampel	44
3.3.1 Populasi.....	44
3.3.2 Sampel	46
3.4 Teknik dan Pengambilan Sampel	47
3.5 Data dan Jenis Data	48
3.5.1 Data Primer	49
3.5.2 Data Sekunder.....	49
3.6 Teknik Pengumpulan Data	49

3.7	Skala Pengukuran	51
3.8	Definisi Operasional Variabel	52
3.9	Teknis Analisis Data	56
3.9.1	Uji Model Pengukuran (Outer Model)	56
3.9.2	Uji Validitas	57
3.9.3	Uji Reliabilitas	58
3.9.4	Uji Model Struktural (Inner Model)	58
3.9.5	Uji Hipotesis	59
3.9.6	Uji Mediasi	60
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		61
4.1	Hasil Penelitian.....	61
4.1.1	Gambaran Umum Objek Penelitian	61
4.1.2	Karakteristik Responden	62
4.1.3	Deskripsi Frekuensi Variabel	64
4.1.4	Hasil Uji Model Pengukuran (Outer Model)	69
4.1.5	Hasil Uji Model Struktural (Inner Model).....	72
4.2	Pembahasan	75
4.2.1	Pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Keunggulan Kompetitif.....	75
4.2.2	Pengaruh Keunggulan Kompetitif terhadap Kinerja Keuangan UMKM	77
4.2.3	Pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Kinerja Keuangan UMKM	79
4.2.4	Keunggulan Kompetitif Memediasi Pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Kinerja Keuangan UMKM	80
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN		84
5.1	Kesimpulan.....	84
5.2	Saran	86
DAFTAR PUSTAKA		89
LAMPIRAN.....		92

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perbandingan Profil UMKM dan Ekonomi di Jawa Timur (2022-2024)	3
Tabel 2. 1 Hasil Penelitian Terdahulu	13
Tabel 2. 2 Indikator Kinerja Keuangan	22
Tabel 2. 3 Indikator Enterprise Risk Management.....	25
Tabel 2. 4 Indikator Keunggulan Kompetitif	28
Tabel 3. 1 Jumlah UMKM Ritel per Kecamatan.....	46
Tabel 3. 2 Proporsi Sampel UMKM Ritel per Kecamatan.....	48
Tabel 3. 3 Skala Likert	52
Tabel 3. 4 Definisi Operasional Variabel	54
Tabel 4. 1 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha	62
Tabel 4. 2 Karakteristik Responden Berdasarkan Lokasi Usaha.....	63
Tabel 4. 3 Distribusi Frekuensi Variabel Enterprise Risk Management (X).....	64
Tabel 4. 4 Distribusi Frekuensi Variabel Keunggulan Kompetitif (Z).....	66
Tabel 4. 5 Distribusi Frekuensi Variabel Kinerja Keuangan UMKM (Y)	67
Tabel 4. 6 Construct Reliability and Validity	69
Tabel 4. 7 Fornell-Larcker Criterion	70
Tabel 4. 8 Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT).....	71
Tabel 4. 9 Cross Loading	71
Tabel 4. 10 R-Square	73
Tabel 4. 11 Path Coefficients – Uji Hipotesis Langsung	74
Tabel 4. 12 Specific Indirect Effects – Uji Mediasi	75

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Perbandingan Jumlah UMKM di Jawa Timur	3
Gambar 2. 1	31

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Kuisioner penelitian
- Lampiran 2. Hasil Kuisioner
- Lampiran 3. Hasil Uji Smart-PLS
- Lampiran 4. Biodata Peneliti
- Lampiran 5. Jurnal Bimbingan Skripsi
- Lampiran 6. Lembar Bebas Plagiasi

ABSTRAK

Lefa Maulana Al-Ghifary. 2026, SKRIPSI. Judul: "Pengaruh *Enterprise Risk Management* terhadap Kinerja Keuangan UMKM: Keunggulan Kompetitif sebagai Variabel Mediasi (Studi Pada UMKM Sektor Ritel di Kabupaten Sidoarjo)"

Pembimbing : Farahiyah Sartika, M.M.

Kata Kunci : Enterprise Risk Management, Keunggulan Kompetitif, Kinerja Keuangan UMKM, Mediasi Parsial, SEM-PLS

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, namun sebagian besar pelaku UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo masih menghadapi tantangan serius dalam pengelolaan risiko dan kinerja keuangan. Hasil Focus Group Discussion (FGD) dengan 30 pelaku UMKM menunjukkan bahwa 91 persen tidak melakukan analisis risiko secara terstruktur dan 87 persen masih bergantung pada intuisi dalam pengambilan keputusan bisnis. Kondisi ini diperparah oleh tekanan persaingan dari minimarket modern, disrupsi e-commerce, serta fluktuasi permintaan musiman. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh *Enterprise Risk Management* (ERM) terhadap kinerja keuangan UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo dengan menempatkan keunggulan kompetitif sebagai variabel mediasi.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif kausal. Data dikumpulkan dari 154 responden yang merupakan pemilik atau manajer UMKM sektor ritel di lima kecamatan utama Kabupaten Sidoarjo, yang dipilih melalui teknik *stratified random sampling*. Pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner dengan skala Likert 5 poin, kemudian dianalisis menggunakan metode *Structural Equation Modeling-Partial Least Square* (SEM-PLS) dengan perangkat lunak SmartPLS 4.0.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa seluruh empat hipotesis yang diajukan terdukung. Pertama, ERM berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif (H1 diterima). Kedua, keunggulan kompetitif berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM (H2 diterima). Ketiga, ERM berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM secara langsung (H3 diterima). Keempat, keunggulan kompetitif terbukti memediasi secara parsial hubungan antara ERM dan kinerja keuangan UMKM (H4 diterima). Temuan ini mengindikasikan bahwa ERM tidak hanya berpengaruh langsung terhadap kinerja keuangan, tetapi juga bekerja melalui mekanisme pembentukan keunggulan kompetitif yang pada akhirnya mendorong peningkatan kinerja keuangan UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo.

ABSTRACT

Lefa Maulana Al-Ghifary. 2026, *THESIS*. Title: "*The Effect of Enterprise Risk Management on the Financial Performance of MSMEs: Competitive Advantage as a Mediating Variable (A Study on Retail MSMEs in Sidoarjo Regency)*"

Advisor : Farahiyah Sartika, M.M.

Keywords : *Enterprise Risk Management, Competitive Advantage, MSME Financial Performance, Partial Mediation, SEM-PLS*

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) serve as a cornerstone of the Indonesian economy; however, the majority of retail MSMEs in Sidoarjo Regency continue to face serious challenges in risk management and financial performance. Focus Group Discussion (FGD) findings involving 30 MSME owners revealed that 91 percent do not conduct structured risk analysis and 87 percent still rely on intuition in business decision-making. These conditions are exacerbated by competitive pressures from modern minimarkets, e-commerce disruption, and seasonal demand fluctuations. This study aims to examine the effect of Enterprise Risk Management (ERM) on the financial performance of retail MSMEs in Sidoarjo Regency, with competitive advantage positioned as the mediating variable.

This study adopts a quantitative approach with a causal-associative research design. Data were collected from 154 respondents consisting of owners or managers of retail MSMEs across five main districts in Sidoarjo Regency, selected through stratified random sampling. Data collection was conducted using a five-point Likert scale questionnaire and analyzed using Structural Equation Modeling-Partial Least Square (SEM-PLS) with SmartPLS 4.0 software.

The results indicate that all four proposed hypotheses were supported. First, ERM has a positive and significant effect on competitive advantage (H1 accepted). Second, competitive advantage has a positive and significant effect on MSME financial performance (H2 accepted). Third, ERM has a positive and significant direct effect on MSME financial performance (H3 accepted). Fourth, competitive advantage is proven to partially mediate the relationship between ERM and MSME financial performance (H4 accepted). These findings indicate that ERM not only directly influences financial performance, but also operates through the mechanism of competitive advantage formation, which ultimately drives improvements in the financial performance of retail MSMEs in Sidoarjo Regency.

المستخلص

ليفنا مولانا الغفاري. 2026، رسالة جامعية. العنوان: "تأثير إدارة مخاطر المؤسسة على الأداء المالي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة: الميزة التنافسية كمتغير وسيط (دراسة على المشاريع الصغيرة والمتوسطة في قطاع التجزئة بمنطقة سيدوارجو)"

المشرفة : فرحية سرتيكا، الماجستير

الكلمات المفتاحية: إدارة مخاطر المؤسسة، الميزة التنافسية، الأداء المالي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة، الوساطة الجزئية، نموذج المعادلة الهيكلية بالمربعات الصغرى الجزئية

تُعدّ المشاريع الصغيرة والمتوسطة ركيزةً أساسيةً في الاقتصاد الإندونيسي، غير أن غالبية المشاريع في قطاع التجزئة بمنطقة سيدوارجو لا تزال تواجه تحديات جسيمة في مجال إدارة المخاطر وتحقيق الأداء المالي المطلوب. وقد كشفت نتائج مجموعة النقاش البؤري المجرى مع ثلاثين صاحب مشروع أن 91% منهم لا يُجرون أي تحليل منهجي للمخاطر، فيما يعتمد 87% على الحدس في اتخاذ قراراتهم التجارية. ويزيد من تفاقم هذه الأوضاع الضغوط التنافسية المتصاعدة من متاجر التجزئة الحديثة، وتداعيات التجارة الإلكترونية، وتذبذب الطلب الموسمي. وعليه، تهدف هذه الدراسة إلى اختبار تأثير إدارة مخاطر المؤسسة في الأداء المالي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة في قطاع التجزئة بمنطقة سيدوارجو، مع توظيف الميزة التنافسية متغيراً وسيطاً.

يعتمد هذا البحث المنهج الكمي ذا التصميم الارتباطي السببي، وقد شملت عينته 154 مستجيباً من أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة في قطاع التجزئة الموزعة على خمس مناطق رئيسية في منطقة سيدوارجو، وقد جرى اختيارهم وفق أسلوب أخذ العينات الطبقية العشوائية. وجمعت البيانات عبر استبانة بمقياس ليكرت الخماسي، وتحللت باستخدام أسلوب نموذج المعادلة الهيكلية بالمربعات الصغرى الجزئية (SEM-PLS) بمساعدة برنامج SmartPLS 4.0.

كشفت النتائج عن قبول جميع الفرضيات الأربع المطروحة. إذ تبين أولاً أن إدارة مخاطر المؤسسة تُحدث تأثيراً إيجابياً ذا دلالة إحصائية على الميزة التنافسية (الفرضية الأولى مقبولة). وثانياً، أن الميزة التنافسية تُحدث تأثيراً إيجابياً معنوياً في الأداء المالي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة (الفرضية الثانية مقبولة). وثالثاً، أن إدارة مخاطر المؤسسة تؤثر تأثيراً مباشراً إيجابياً ومعنوياً في الأداء المالي (الفرضية الثالثة مقبولة). ورابعاً، ثبت أن الميزة التنافسية تقوم بدور الوسيط الجزئي في العلاقة بين إدارة مخاطر المؤسسة والأداء المالي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة (الفرضية الرابعة مقبولة). وتُشير هذه النتائج إلى أن إدارة مخاطر المؤسسة لا تؤثر في الأداء المالي بصورة مباشرة فحسب، بل تعمل كذلك من خلال آلية بناء الميزة التنافسية، مما يُساهم في نهاية المطاف في تعزيز الأداء المالي لمشاريع التجزئة الصغيرة والمتوسطة في منطقة سيدوارجو.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Kinerja keuangan merupakan ukuran pencapaian perusahaan dalam aspek finansial yang menggambarkan efektivitas dan efisiensi penggunaan sumber daya untuk mencapai tujuan organisasi. Menurut (Kasmir, 2019) kinerja keuangan adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan telah melaksanakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar. Kinerja keuangan yang baik tidak terbentuk secara instan, tetapi dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal, termasuk kemampuan perusahaan dalam mengidentifikasi, menilai, dan mengelola berbagai risiko bisnis yang dihadapi. Dengan demikian, pengelolaan risiko yang sistematis melalui Enterprise Risk Management (ERM) menjadi aspek yang sangat relevan dalam konteks UMKM yang harus mengelola sumber daya terbatas namun menghadapi kompleksitas risiko yang beragam.

Dalam lanskap ekonomi Indonesia saat ini, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) telah menjadi pilar fundamental yang menopang pertumbuhan ekonomi nasional. Kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia sangat signifikan, baik dari segi penyerapan tenaga kerja maupun kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Pada tahun 2023, UMKM menyumbang sebesar 61% terhadap PDB Indonesia atau setara dengan Rp9.580 triliun, dan berperan dalam penyerapan hingga 97% tenaga kerja nasional (DJPB KEMENKEU RI, 2024). Sektor ritel merupakan salah satu segmen penting dalam ekosistem UMKM

yang berperan vital dalam distribusi barang dan jasa kepada konsumen akhir, sekaligus menjadi penghubung antara produsen dan masyarakat.

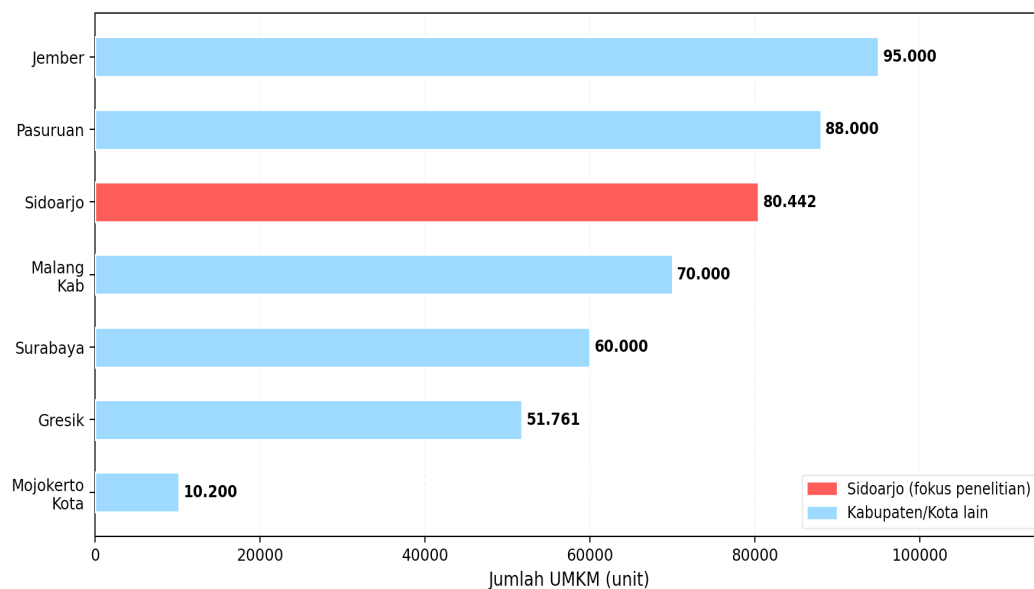
Sektor ritel dipilih karena memiliki peran penting dalam distribusi barang dan jasa kepada konsumen akhir serta menjadi salah satu bentuk UMKM yang paling dekat dengan perubahan perilaku pasar. Di Kabupaten Sidoarjo, UMKM sektor ritel berkembang sangat pesat dan terkonsentrasi di beberapa kecamatan utama, dengan jumlah sekitar 28.289 unit usaha aktif yang tersebar di 18 kecamatan, terutama di Kecamatan Sidoarjo, Buduran, Candi, Taman, dan Waru. Kondisi ini menunjukkan bahwa Sidoarjo memiliki basis ritel yang kuat sekaligus menjadi wilayah yang tepat untuk mengkaji pengaruh pengelolaan risiko terhadap kinerja keuangan UMKM. Pemilihan sektor ritel juga didasarkan pada karakter persaingan yang tinggi, baik dari minimarket modern, e-commerce, maupun perubahan pola belanja masyarakat. Tekanan tersebut membuat pelaku UMKM ritel harus mampu mengelola risiko operasional, risiko persediaan, dan risiko penjualan secara lebih sistematis agar dapat bertahan dan tetap kompetitif. Oleh karena itu, konteks ritel di Kabupaten Sidoarjo menjadi relevan untuk menguji bagaimana Enterprise Risk Management berpengaruh terhadap kinerja keuangan melalui keunggulan kompetitif.

Tabel 1. 1
Perbandingan Profil UMKM dan Ekonomi di Jawa Timur (2022-2024)

Kabupaten/Kota	Jumlah UMKM	Kontrib. PDRB Jatim	TPT 2024	Dominasi Sektor
Pasuruan	88.000	4,51%	4,78%	Agroindustri
Sidoarjo	80.442	4,36%	6,49%†	Industri-Ritel
Malang Kab	70.000	3,26%	4,20%	Agroindustri
Surabaya	60.000	3,50%	5,84%	Perdagangan
Gresik	51.761	3,80%	5,12%	Industri Berat

Sumber: Dinas Koperasi dan UKM Jatim (2022); BPS Jatim (2024).

Gambar 1. 1
Perbandingan Jumlah UMKM di Jawa Timur



Sumber: Dinas Koperasi dan UKM Jatim, 2022

Dari sisi kondisi keuangan, UMKM di Indonesia secara umum masih menghadapi keterbatasan dalam pengelolaan arus kas dan akses permodalan. Bank Indonesia (2023) mencatat pertumbuhan kredit UMKM sebesar 7,34% secara tahunan, namun banyak pelaku usaha mikro masih bergantung pada pembiayaan informal berbunga tinggi karena sulitnya memenuhi persyaratan kredit perbankan.

Kondisi ini berdampak langsung pada profitabilitas dan kemampuan UMKM untuk berkembang.

Hasil Focus Group Discussion (FGD) yang dilakukan dengan 30 pelaku UMKM di Kabupaten Sidoarjo pada November 2024 mengidentifikasi sejumlah akar permasalahan mendasar yang menyebabkan rendahnya kinerja keuangan tersebut. Sebanyak 78 persen pelaku UMKM tidak melakukan perencanaan keuangan yang sistematis, 83 persen masih mengandalkan pencatatan manual atau bahkan tidak melakukan pencatatan sama sekali, 91 persen tidak melakukan analisis risiko secara terstruktur, dan 87 persen masih bergantung pada intuisi atau insting semata dalam pengambilan keputusan bisnis. Kondisi ini semakin diperparah oleh tekanan tiga ancaman utama, yaitu persaingan harga yang ketat dengan minimarket modern yang terus bertambah dengan rata-rata 23 unit baru per tahun, disrupsi dari perdagangan elektronik (e-commerce) yang telah menguasai 15-20 persen pangsa pasar khususnya konsumen muda, serta fluktuasi musiman yang tidak dapat diantisipasi karena ketiadaan peramalan arus kas yang memadai. Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini tidak hanya melihat UMKM secara umum, tetapi memfokuskan kajian pada sektor ritel karena sektor ini memiliki dinamika usaha yang lebih sensitif terhadap perubahan pasar dan risiko harian. Fokus pada ritel juga penting agar hasil penelitian lebih spesifik, kontekstual, dan dapat digunakan sebagai bahan evaluasi bagi pelaku UMKM ritel di Kabupaten Sidoarjo.

Enterprise Risk Management (ERM) hadir sebagai pendekatan komprehensif dan terintegrasi dalam mengelola risiko organisasi secara holistik. Menurut Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission

(COSO, 2017) ERM menyediakan prinsip, kerangka kerja, dan prosedur untuk manajemen risiko terlepas dari ukuran dan orientasi organisasi. Berbeda dengan pendekatan manajemen risiko tradisional yang bersifat parsial dan terpisah-pisah, ERM mengintegrasikan seluruh jenis risiko dalam satu framework yang komprehensif dan sejalan dengan strategi bisnis organisasi. Padahal, pengelolaan risiko yang efektif dan proaktif terbukti dapat berkontribusi signifikan terhadap peningkatan kinerja keuangan perusahaan (Anton & Nucu, 2020; Florio & Leoni, 2017).

Sejumlah penelitian internasional membuktikan bahwa implementasi ERM berdampak positif terhadap kinerja keuangan perusahaan. (Hoyt & Liebenberg, 2011) membuktikan bahwa implementasi ERM berkorelasi positif dengan nilai perusahaan, dengan peningkatan nilai rata-rata 20% dibandingkan dengan perusahaan yang tidak menerapkan ERM. ERM dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperbaiki prediktabilitas arus kas, mengurangi volatilitas pendapatan, serta memperkuat kepercayaan stakeholder. Namun, penerapan ERM pada UMKM menghadapi tantangan tersendiri yang berbeda dengan perusahaan besar. UMKM menghadapi tantangan yang berbeda seperti keterbatasan sumber daya keuangan, proses yang kurang formal, dan kurangnya keahlian manajemen risiko khusus (Brustbauer, 2016).

Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, ERM tidak hanya berfungsi sebagai mekanisme pertahanan terhadap risiko, tetapi juga dapat menjadi sumber penciptaan keunggulan kompetitif. Penelitian menunjukkan bahwa budaya organisasi dan kinerja manajemen risiko strategis adalah mediator penuh dan positif

antara ERM dan kinerja keuangan (Syrová & Špička, 2023). Implementasi ERM dalam perusahaan tidak dengan sendirinya menghasilkan efek yang diharapkan tanpa adanya budaya organisasi yang matang dan pemantauan kinerja manajemen risiko strategis. Keunggulan kompetitif dapat terwujud dalam berbagai bentuk, mencakup kepemimpinan biaya (*cost leadership*), diferensiasi, dan fokus (Porter, 2008). UMKM ritel yang mampu mengidentifikasi dan mengelola risiko dengan baik melalui ERM akan memiliki kemampuan lebih baik dalam menciptakan strategi bisnis yang efektif, beradaptasi dengan perubahan pasar, dan pada akhirnya membangun keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Penelitian (Yang dkk., 2018) pada UKM di Pakistan menemukan bahwa ERM berpengaruh terhadap kinerja keuangan melalui mediasi keunggulan kompetitif. Hasil empiris menunjukkan bahwa ERM dan keunggulan kompetitif adalah determinan positif dari kinerja keuangan dan operasional UKM. Artinya, ERM tidak secara langsung meningkatkan kinerja keuangan, melainkan terlebih dahulu menciptakan keunggulan kompetitif yang kemudian berdampak pada peningkatan kinerja keuangan. Namun demikian, hasil penelitian tentang hubungan ERM dengan kinerja keuangan menunjukkan temuan yang tidak konsisten. Beberapa studi menemukan pengaruh positif signifikan (Hoyt & Liebenberg, 2011; Yang dkk., 2018), sementara penelitian lain menemukan hubungan yang tidak signifikan (Eckles dkk., 2014; Lundqvist & Vilhelmsson, 2018) atau bahkan negatif pada UKM mikro (Eh Poon dkk., 2022). Paradoks antara pentingnya manajemen risiko dan rendahnya kinerja keuangan UMKM ini mencerminkan kesenjangan penelitian yang signifikan.

Kesenjangan penelitian dalam studi ini dapat diidentifikasi dari beberapa aspek. Pertama, sebagian besar penelitian tentang ERM telah dilakukan secara empiris pada perusahaan keuangan dan perusahaan publik besar di pasar berkembang, sementara penelitian mengenai pengaruh ERM terhadap kinerja keuangan UMKM, khususnya pada sektor ritel di Indonesia, masih relatif terbatas (Khikmah dkk., 2025) Kedua, penelitian yang secara spesifik mengkaji peran mediasi keunggulan kompetitif dalam hubungan antara ERM dan kinerja keuangan pada konteks UMKM di Indonesia masih sangat jarang ditemukan. Ketiga, mayoritas penelitian terdahulu menggunakan sampel yang heterogen dari berbagai sektor industri, sehingga karakteristik unik sektor ritel belum tereksplorasi secara mendalam. Keempat, masih kurang bukti empiris tentang mekanisme spesifik bagaimana ERM dapat berkontribusi pada kinerja keuangan UMKM dalam konteks lokal Indonesia (Ciocoiu dkk., 2025)

Berdasarkan observasi awal di Kabupaten Sidoarjo, masih banyak UMKM ritel yang belum menerapkan manajemen risiko secara sistematis dan terstruktur. Pengelolaan risiko yang dilakukan masih cenderung intuitif dan berbasis pengalaman semata, tanpa dokumentasi dan evaluasi yang memadai. Hal ini berpotensi menghambat kemampuan UMKM ritel dalam menghadapi berbagai risiko bisnis dan membangun keunggulan kompetitif di tengah persaingan yang semakin ketat. Kondisi kritis kinerja keuangan UMKM di Kabupaten Sidoarjo menjadi justifikasi empiris yang kuat untuk menguji mekanisme mediasi keunggulan kompetitif dalam hubungan antara ERM dan kinerja keuangan. Hal ini menjadi semakin penting mengingat belum terdapat studi sebelumnya yang secara

spesifik mengombinasikan implementasi ERM yang disesuaikan dengan karakteristik UKM ritel, keunggulan kompetitif sebagai variabel mediator, dan konteks Indonesia dengan sampel yang homogen.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini menjadi penting untuk dilakukan. Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur mengenai implementasi ERM dalam konteks UMKM di negara berkembang, khususnya Indonesia, serta memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai mekanisme pengaruh ERM terhadap kinerja keuangan melalui peran mediasi keunggulan kompetitif. Secara praktis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan strategis bagi pelaku UMKM ritel di Kabupaten Sidoarjo dalam mengembangkan sistem manajemen risiko yang lebih efektif dan terintegrasi, sehingga dapat meningkatkan keunggulan kompetitif dan pada akhirnya memperbaiki kinerja keuangan usaha mereka secara berkelanjutan. Oleh karena itu, penelitian ini mengambil judul "Pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Kinerja Keuangan UMKM: Keunggulan Kompetitif sebagai Variabel Mediasi (Studi Pada UMKM Sektor Ritel di Kabupaten Sidoarjo)

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, terdapat permasalahan utama yang menjadi fokus penelitian ini yaitu:

1. Apakah Enterprise Risk Management berpengaruh signifikan terhadap keunggulan kompetitif UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo?
2. Apakah keunggulan kompetitif berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo?

3. Apakah Enterprise Risk Management berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo?
4. Apakah keunggulan kompetitif memediasi pengaruh Enterprise Risk Management terhadap kinerja keuangan UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo?

1.3. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh Enterprise Risk Management terhadap keunggulan kompetitif UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo.
2. Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh keunggulan kompetitif terhadap kinerja keuangan UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo.
3. Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh Enterprise Risk Management terhadap kinerja keuangan UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo.
4. Untuk menganalisis dan mengetahui peran mediasi keunggulan kompetitif dalam hubungan antara Enterprise Risk Management dan kinerja keuangan UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi Referensi untuk penelitian selanjutnya Hasil penelitian ini dapat menjadi rujukan dan landasan bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang tertarik untuk mengkaji topik Enterprise Risk Management pada UMKM, baik untuk pengembangan

model yang lebih kompleks, perluasan pada sektor lain, maupun pengujian pada konteks geografis yang berbeda.

b. Manfaat Praktis

1. Bagi Peneliti: Hasil penelitian ini dapat memberikan pengalaman empiris serta wawasan yang lebih mendalam mengenai pengaruh Enterprise Risk Management pada kinerja keuangan UMKM, serta bagaimana keunggulan kompetitif, berperan sebagai variabel mediasi. Temuan ini akan menjadi dasar ilmiah yang kuat bagi pengembangan penelitian selanjutnya di bidang perilaku keuangan dan keuangan personal berbasis nilai-nilai spiritual.
2. Bagi Pelaku UMKM: Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman praktis kepada para pelaku UMKM ritel tentang pentingnya implementasi Enterprise Risk Management dalam operasional bisnis mereka. Hasil penelitian dapat menjadi panduan dalam mengidentifikasi, menilai, dan mengelola berbagai risiko bisnis secara lebih sistematis dan terstruktur. Selain itu, penelitian ini menunjukkan bagaimana pengelolaan risiko yang efektif dapat menciptakan keunggulan kompetitif di tengah persaingan yang ketat, sehingga mendorong UMKM untuk lebih proaktif dalam mengembangkan strategi manajemen risiko yang sesuai dengan karakteristik bisnis mereka.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian-penelitian terdahulu mengidentifikasi beberapa faktor kunci yang menjelaskan variasi hasil tersebut. Pertama, efektivitas ERM sangat bergantung pada faktor internal organisasi seperti budaya organisasi yang matang, komitmen manajemen, dan integrasi strategis, bukan sekadar adopsi formal (Anton & Nucu, 2020; Brustbauer, 2016; Syrová & Špička, 2023). Kedua, ukuran organisasi dan ketersediaan sumber daya berpengaruh signifikan, di mana implementasi ERM pada perusahaan kecil seringkali tidak efektif jika mengadopsi framework yang dirancang untuk perusahaan besar (Eckles dkk., 2014); (Eh Poon dkk., 2022). Ketiga, hubungan ERM dan kinerja seringkali bersifat tidak langsung dan dimediasi oleh variabel lain seperti kinerja manajemen risiko strategis (Syrová & Špička, 2023), keunggulan kompetitif (Yang dkk., 2018) atau dipengaruhi oleh strategi bisnis (Yazid et al., 2011). Keempat, konteks geografis dan sektor industri juga mempengaruhi dinamika hubungan ini, dengan masih terbatasnya bukti empiris dari UKM di negara berkembang dan sektor ritel (Ciocoiu dkk., 2025); (Khikmah dkk., 2025)

Beberapa penelitian juga menekankan pentingnya pendekatan kontingensi, di mana manfaat ERM baru terasa dalam lingkungan bisnis yang penuh ketidakpastian dan persaingan ketat (Gordon et al., 2009). Selain itu, tingkat kematangan (maturity) implementasi ERM, bukan sekadar adopsinya, yang

menentukan dampaknya terhadap kinerja (Florio & Leoni, 2017; Lundqvist & Vilhelmsson, 2018). Fenomena "Pretend ERM" atau implementasi yang hanya bersifat ceremonial justru dapat menjadi beban dan berdampak negatif (Farrell & Gallagher, 2015).

Dalam konteks Indonesia, meta-analisis menunjukkan hasil yang sangat inkonsisten dan lemah, mengindikasikan perlunya pengukuran ERM yang sesuai konteks UMKM lokal serta penelitian yang menguji mekanisme spesifik bagaimana ERM dapat berkontribusi pada kinerja (Khikmah dkk., 2025). Oleh karena itu, penelitian ini berupaya mengisi gap dengan menguji peran mediasi keunggulan kompetitif dalam hubungan antara ERM dan kinerja keuangan pada UMKM ritel di Indonesia, dengan pengukuran ERM yang disesuaikan dan mengontrol karakteristik spesifik konteks penelitian.

Tabel 2. 1
Hasil Penelitian Terdahulu

No	Judul, Nama Peneliti, Tahun	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1	<i>Exploring the indirect links between Enterprise Risk Management and the financial performance of SMEs</i> (Syrová & Špička, 2023)	ERM (X) → Budaya Organisasi & Strategic Risk Management Performance (Mediasi) → Kinerja Keuangan (Y)	Budaya organisasi (dimensi misi) dan strategic risk management performance adalah mediator penuh dan positif antara ERM dan kinerja keuangan. Implementasi ERM tidak berdampak tanpa budaya organisasi yang matang.
2	<i>Enterprise Risk Management Practices and Firm Performance, the Mediating Role of Competitive Advantage and the Moderating Role of Financial Literacy</i> (Yang et al., 2018)	ERM (X) → Keunggulan Kompetitif (Mediasi) → Kinerja Perusahaan (Y); Financial Literacy (Mediasi)	ERM dan keunggulan kompetitif adalah determinan positif kinerja. Keunggulan kompetitif memediasi hubungan ERM-kinerja. Financial literacy memoderasi hubungan ERM-keunggulan kompetitif.
3	<i>Enterprise Risk Management in SMEs: Towards a Structural Model</i> (Brustbauer, 2016)	Model ERM (X) → Orientasi Strategis → Keberhasilan Implementasi (Y)	Keberhasilan ERM di UKM bergantung pada pendekatan proaktif dan integrasi sehari-hari. Pendekatan aktif menghasilkan strategi ofensif, pendekatan pasif menghasilkan strategi defensif.
4	<i>Enterprise Risk Management: A Literature Review and Agenda for Future Research</i> (Anton & Nucu, 2020)	Efektivitas ERM, Budaya Risiko, Komitmen Manajemen (Analisis Variabel)	Efektivitas ERM tergantung pada budaya risiko dan komitmen manajemen, bukan hanya kerangka formal. Masih kurang bukti empiris tentang ERM dan kinerja SMEs.

5	<i>Exploring the link between risk management and performance of MSMEs: A bibliometric review</i> (Ciocoiu, 2024)	Risk Management (X) → Kinerja MSMEs (Y)	Perusahaan yang mengelola risiko efektif cenderung mengungguli yang tidak. Hubungan RM-kinerja bervariasi tergantung industri, tipe risiko, dan praktik yang digunakan.
6	<i>The Value of Enterprise Risk Management</i> (Hoyt & Liebenberg, 2011)	Implementasi ERM (X) → Nilai Perusahaan (Y)	Implementasi ERM berkorelasi positif dengan nilai perusahaan, dengan peningkatan nilai rata-rata 20% dibanding perusahaan tanpa ERM.
7	<i>Enterprise Risk Management and Firm Performance: The Italian Case</i> (Florio & Leoni, 2017)	ERM Maturity (X) → Kinerja Operasional & Pasar (Y)	Perusahaan dengan tingkat kematangan ERM yang tinggi menunjukkan kinerja operasional dan pasar yang lebih baik. ERM maturity berpengaruh positif terhadap profitabilitas dan nilai pasar.
8	<i>Enterprise Risk Management and Firm Performance: A Contingency Perspective</i> (Gordon et al., 2009)	ERM (X) → Kinerja Perusahaan (Y); Karakteristik Perusahaan (Konteks Kontingensi)	Hubungan positif ERM-kinerja lebih kuat pada perusahaan dengan environmental uncertainty, kompetisi, ukuran, dan kompleksitas tinggi. Efektivitas ERM bersifat kontekstual.
9	<i>Impact of Enterprise Risk Management on the Survival of SMEs in Nigeria</i> (Fadun & Oye, 2020)	Praktik ERM (X) → Ketahanan Bisnis & Kelangsungan Usaha (Y)	UKM yang menerapkan ERM memiliki ketahanan bisnis dan tingkat kelangsungan usaha yang lebih tinggi dalam menghadapi ketidakpastian dan tekanan kompetitif.
10	<i>The Impact of ERM on the Marginal Cost of Reducing Risk</i> (Eckles, Hoyt & Miller, 2014)	Implementasi ERM (X) → Biaya Marjinal Pengurangan Risiko (Y); Ukuran Perusahaan	ERM hanya berdampak signifikan pada perusahaan besar (>\$10 miliar). Pada perusahaan kecil (≤\$1 miliar), dampaknya tidak signifikan, menunjukkan efektivitas ERM bergantung pada skala dan sumber daya.

11	<i>ERM and Firm Performance in UK Insurance Industry</i> (Farrell & Gallagher, 2015)	Implementasi ERM (X) → Kinerja Perusahaan (Y); Integrasi Strategis ERM	Hanya 38% perusahaan menunjukkan hubungan ERM-kinerja yang positif. Fenomena "Pretend ERM" (implementasi hanya formalitas) tidak berdampak positif, bahkan dapat kontraproduktif.
12	<i>ERM and Firm Performance: Evidence from Sweden</i> (Lundqvist & Vilhelmsson, 2015)	Adopsi ERM (X, diukur secara dikotomis) → Kinerja Keuangan (ROA, ROE) (Y)	Variabel adopsi ERM tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja, mengindikasikan bahwa pengukuran keberadaan (adopsi) saja tidak cukup tanpa mempertimbangkan tingkat kematangan implementasi.
13	<i>ERM and Firm Performance: Role of Business Strategy</i> (Yazid, Razali & Hussin, 2018)	ERM (X) → Kinerja Perusahaan (Y); Strategi Bisnis (Mediasi)	Pengaruh langsung ERM terhadap kinerja tidak signifikan. ERM hanya berdampak signifikan pada UKM dengan strategi diferensiasi, bukan cost leadership, menunjukkan perlunya penerjemahan ERM ke dalam konteks strategis.
14	<i>The Effect of Enterprise Risk Management (ERM) Implementation on SMEs Performance</i> (Poon 2019)	ERM (X) → Kinerja UKM (Y)	Pada UKM mikro, implementasi ERM berpengaruh negatif terhadap kinerja, karena biaya implementasi melebihi manfaat. Hal ini menunjukkan adanya ukuran kritis minimum untuk efektivitas ERM.
15	<i>Competitive Advantage as Mediating Role to Enhance MSMEs Performance</i> (Zahara et al. 2024)	Keunggulan kompetitif (Z) → Kinerja UMKM (Y)	Hasil: Keunggulan kompetitif memediasi beberapa hubungan secara signifikan, tetapi beberapa jalur mediasi lain tidak signifikan, sehingga pengaruh antar variabel bervariasi.
16	<i>The Role of Internal Control and Risk Management on Going Concern of MSMEs</i> (Khikmah 2025)	ERM, internal control (X) → going concern UKM (Y)	Risk management tidak berpengaruh signifikan terhadap going concern UMKM, sedangkan faktor lain berpengaruh signifikan

17	<i>The Importance of Micro, Small, and Medium Enterprises ... Digital Transformation and its Impact on Financial Performance</i> (Sudarma et al. 2024)	Digital transformation (X)→ Daya saing / kinerja keuangan UMKM (Y)	Digital transformation tidak berpengaruh signifikan terhadap daya saing/kinerja, sementara beberapa variabel lain berpengaruh signifikan.
----	--	--	---

Sumber: Data diolah Peneliti 2025

2.2 Kajian Teori

2.2.1 Contingency Theory

Teori Kontingensi pertama kali diperkenalkan dalam studi organisasi oleh (Lawrence & Lorsch, 1967) dan kemudian dikembangkan secara khusus dalam konteks manajemen risiko oleh (Eckles dkk., 2014; Gordon dkk., 2009). Teori ini menyoroti bahwa efektivitas sistem manajemen termasuk Enterprise Risk Management (ERM) tidak bersifat universal, tetapi sangat bergantung pada kesesuaian antara sistem tersebut dengan karakteristik internal organisasi dan kondisi lingkungan eksternal.

(Gordon dkk., 2009) menjelaskan bahwa Contingency Theory terdiri atas tiga elemen utama, yaitu: ukuran organisasi, kompleksitas lingkungan, dan strategi kompetitif. Pertama, ukuran organisasi mengacu pada skala usaha yang menentukan kemampuan organisasi dalam mengalokasikan sumber daya untuk implementasi ERM. Kedua, kompleksitas lingkungan menggambarkan tingkat ketidakpastian dan persaingan yang dihadapi organisasi, yang memengaruhi jenis dan intensitas risiko yang harus dikelola. Ketiga, strategi kompetitif berkaitan dengan orientasi strategis organisasi, apakah berfokus pada kepemimpinan biaya, diferensiasi, atau fokus, yang menentukan bagaimana ERM harus diintegrasikan dalam operasional (Eckles dkk., 2014).

(Hoyt & Liebenberg, 2011) menegaskan bahwa efektivitas ERM dalam meningkatkan kinerja organisasi merupakan hasil dari proses penyelarasan (alignment process) yang mencakup kesesuaian antara kemampuan manajemen

risiko, struktur organisasi, dan tuntutan lingkungan kompetitif. Dengan demikian, setiap variabel dalam penelitian ini dapat dipetakan sebagai berikut:

a. Enterprise Risk Management (ERM) mencerminkan kapabilitas organisasi dalam mengidentifikasi, menilai, merespons, dan memantau risiko, yang dalam perspektif Contingency Theory harus disesuaikan dengan ukuran dan kompleksitas UMKM ritel.

b. Keunggulan Kompetitif berperan sebagai mekanisme penyalaras (fit mechanism), karena kemampuan UMKM dalam membangun diferensiasi produk, efisiensi biaya, atau responsivitas pasar menentukan sejauh mana ERM dapat diterjemahkan menjadi keunggulan strategis.

c. Kinerja Keuangan menjadi hasil akhir dari kesesuaian antara ERM dengan konteks organisasi dan lingkungan, di mana UMKM yang berhasil menyalaras ERM dengan keunggulan kompetitif akan mencapai profitabilitas, pertumbuhan, dan likuiditas yang lebih baik (YAZID dkk., 2011).

d. Konteks UMKM Ritel Sidoarjo berfungsi sebagai faktor kontinjensi spesifik yang mencakup kepadatan kompetisi, disrupsi digital, dan fluktuasi permintaan, yang memediasi hubungan antara ERM dan kinerja keuangan (Gordon dkk., 2009)

Dengan demikian, hubungan antara ERM dan kinerja keuangan dalam perspektif Contingency Theory merupakan hasil dari proses penyalaras strategis yang dipengaruhi oleh faktor ukuran, lingkungan, dan strategi kompetitif. Hal ini sejalan dengan pandangan (Eckles dkk., 2014) yang menyatakan bahwa ERM

hanya akan efektif jika diimplementasikan dengan mempertimbangkan karakteristik spesifik organisasi dan konteks kompetisi yang dihadapi.

2.2.2 Resource-Based View (RBV)

Resource-Based View (RBV) merupakan teori manajemen strategis yang dikembangkan oleh Barney (1991) sebagai kerangka untuk menjelaskan bagaimana sumber daya internal perusahaan menjadi sumber keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Berbeda dengan pendekatan sebelumnya yang lebih berfokus pada faktor eksternal seperti struktur industri, RBV menekankan bahwa perbedaan kinerja antar perusahaan lebih banyak ditentukan oleh sumber daya dan kapabilitas yang dimiliki masing-masing organisasi (Barney, 1991).

Barney (1991) menjelaskan bahwa tidak semua sumber daya mampu menciptakan keunggulan kompetitif. Hanya sumber daya yang memenuhi empat kriteria VRIN yang dapat menghasilkan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan, yaitu: Valuable (bernilai bagi organisasi dalam mengeksplorasi peluang atau menetralkan ancaman), Rare (langka dan tidak dimiliki banyak pesaing), Inimitable (sulit ditiru karena melekat pada sejarah atau budaya unik organisasi), dan Non-substitutable (tidak dapat digantikan oleh sumber daya lain yang setara). Barney & Wright (2001) mempertegas bahwa keempat kriteria ini bersifat kumulatif — sumber daya yang hanya memenuhi sebagian kriteria hanya menghasilkan keunggulan yang bersifat sementara, bukan berkelanjutan.

Dalam konteks penelitian ini, RBV digunakan untuk menjelaskan bagaimana Enterprise Risk Management (ERM) berfungsi sebagai intangible resource yang dapat menciptakan keunggulan kompetitif bagi UMKM ritel. ERM

memenuhi kriteria VRIN karena kemampuan mengidentifikasi, menilai, dan merespons risiko secara sistematis merupakan kapabilitas yang bernilai dalam menghadapi persaingan ritel yang ketat, relatif jarang dimiliki UMKM yang mayoritas masih reaktif, sulit ditiru karena melekat pada pengalaman dan cara kerja tiap pelaku usaha, serta tidak mudah digantikan oleh pendekatan lain yang setara (Barney, 1991; Hoyt & Liebenberg, 2011). Dengan demikian, RBV melengkapi Contingency Theory dalam penelitian ini. Jika Contingency Theory menjelaskan mengapa efektivitas ERM bergantung pada kesesuaian konteks organisasi dan lingkungan, maka RBV menjelaskan bagaimana ERM yang diterapkan secara konsisten dapat diubah menjadi keunggulan kompetitif yang pada akhirnya meningkatkan kinerja keuangan UMKM ritel.

2.2.3 Kinerja Keuangan

2.2.3.1 Definisi

Kinerja keuangan merupakan ukuran pencapaian perusahaan dalam aspek finansial yang menggambarkan efektivitas dan efisiensi penggunaan sumber daya untuk mencapai tujuan organisasi. Menurut (Kasmir, 2019), kinerja keuangan adalah suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana suatu perusahaan telah melaksanakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar.

(Fahmi, 2020) mendefinisikan kinerja keuangan sebagai suatu analisis yang dilakukan untuk melihat sejauh mana perusahaan telah melaksanakan dengan menggunakan aturan-aturan pelaksanaan keuangan secara baik dan benar. Penilaian kinerja keuangan merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh manajemen agar dapat memenuhi kewajibannya terhadap para stakeholder. Dalam konteks

UMKM, pengukuran kinerja keuangan menghadapi tantangan tersendiri karena keterbatasan data keuangan yang terstruktur dan standar akuntansi yang belum sepenuhnya diterapkan.

2.2.3.2 Perspektif Islam

Dalam Islam, kesuksesan bisnis tidak hanya diukur dari aspek material (kinerja keuangan) semata, tetapi juga dari aspek keberkahan dan manfaat bagi masyarakat. Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Qashas [28]: 77:

وَأَتَّبِعْ فِي مَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۚ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۚ وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۚ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ ۚ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

Artinya: "Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang berbuat kerusakan."

Ayat ini mengajarkan konsep keseimbangan antara orientasi dunia (termasuk kinerja keuangan) dan akhirat. UMKM Muslim didorong untuk mencapai kinerja keuangan yang baik namun tetap dengan cara yang halal dan memberikan manfaat bagi masyarakat. Menurut (Quraish, 2002.) ayat ini menegaskan bahwa kesuksesan duniawi harus diraih melalui cara yang tidak merusak dan tetap memperhatikan tanggung jawab sosial serta spiritual.

Konsep al-falah (kesuksesan hakiki) dalam Islam mencakup kesuksesan di dunia dan akhirat. Rasulullah SAW mengajarkan dalam doanya:

رَبَّنَا آتِنَا فِي الدُّنْيَا حَسَنَةً وَفِي الْآخِرَةِ حَسَنَةً وَقِنَا عَذَابَ النَّارِ

Artinya: "Ya Tuhan kami, berilah kami kebaikan di dunia dan kebaikan di

akhirat, dan lindungilah kami dari azab neraka." (QS. Al-Baqarah [2]: 201).

Dalam konteks bisnis, kinerja keuangan yang baik (hasanah di dunia) harus diraih dengan cara yang sesuai syariah dan memberikan dampak positif bagi masyarakat (hasanah di akhirat).

2.2.3.3 Indikator Kinerja Keuangan

Dalam konteks UMKM, pengukuran kinerja keuangan menggunakan pendekatan yang lebih sederhana dan praktis. Indikator Kinerja Keuangan yang relevan dengan konteks penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 2. 2
Indikator Kinerja Keuangan

No	Indikator	Penjelasan	Sumber
1	Profitabilitas	Kemampuan UMKM dalam menghasilkan laba dari operasi bisnis, diukur melalui pertumbuhan laba dan margin laba usaha.	Kasmir (2019); Hoyt & Liebenberg (2011)
2	Pertumbuhan Penjualan	Kemampuan UMKM dalam ekspansi bisnis dan peningkatan pangsa pasar, tercermin dari peningkatan revenue dan volume transaksi secara konsisten.	Fahmi (2014); Yang et al. (2018)
3	Likuiditas	Kemampuan UMKM dalam memenuhi kewajiban jangka pendek, diukur melalui arus kas operasional dan kemampuan membayar hutang dagang tepat waktu.	Kasmir (2019); Florio & Leoni (2017)
4	Efisiensi Operasional	Kemampuan UMKM dalam mengelola biaya operasional secara optimal, diukur melalui rasio biaya terhadap pendapatan dan tingkat utilisasi aset.	Gordon et al. (2009); Syrová & Špička (2023)

Sumber: Data diolah Peneliti (2025)

Keempat indikator tersebut telah digunakan secara luas dalam penelitian kinerja keuangan UMKM karena relevan dengan karakteristik dan keterbatasan data keuangan pada usaha kecil menengah (Kasmir, 2019; Syrová & Špička, 2023; Yang et al., 2018)

2.2.4 Enterprise Risk Management (ERM)

2.2.4.1 Definisi

Enterprise Risk Management (ERM) merupakan pendekatan komprehensif dan terintegrasi dalam mengelola risiko organisasi yang mencakup seluruh aspek bisnis. Menurut Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO, 2017), ERM didefinisikan sebagai "Budaya, kapabilitas, dan praktik yang terintegrasi dengan strategi dan pelaksanaan strategi, yang diandalkan organisasi untuk mengelola risiko dalam menciptakan, memelihara, dan merealisasikan nilai." Definisi ini menekankan bahwa ERM bukan hanya sekadar proses teknis, tetapi merupakan bagian integral dari budaya organisasi yang harus diselaraskan dengan strategi bisnis.

(Fraser & Simkins, 2016) menambahkan bahwa ERM adalah proses berkelanjutan yang melibatkan identifikasi, penilaian, dan pengelolaan risiko di seluruh tingkat organisasi untuk mencapai tujuan strategis. Dalam konteks UMKM, (Brustbauer, 2016) mendefinisikan ERM sebagai pendekatan sistematis yang memungkinkan usaha kecil menengah untuk mengidentifikasi, mengukur, dan mengelola eksposur risiko dengan cara yang cost-effective dan sesuai dengan keterbatasan sumber daya yang dimiliki. Definisi ini mengakui bahwa implementasi ERM pada UMKM perlu disesuaikan dengan karakteristik dan

kapasitas organisasi. Penelitian Mardiana, 2018. menunjukkan bahwa manajemen risiko berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada perbankan syariah yang terdaftar di BEI, terutama melalui pengendalian risiko operasional dan risiko pembiayaan yang memengaruhi profitabilitas. Temuan ini menegaskan bahwa pengelolaan risiko bukan hanya bersifat protektif, tetapi juga dapat menjadi faktor yang berkaitan dengan capaian keuangan organisasi.

2.2.4.2 Perspektif Islam

Dalam Islam, konsep manajemen risiko memiliki landasan yang kuat dalam Al-Qur'an dan Hadis. Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Hashr [59]: 18:

أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah Mahateliti terhadap apa yang kamu kerjakan."

Ayat ini mengandung prinsip fundamental dalam manajemen risiko, yaitu perencanaan untuk masa depan dan antisipasi terhadap risiko. Frasa "hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok" mengajarkan umat Islam untuk selalu melakukan evaluasi, perencanaan, dan persiapan menghadapi masa depan, yang merupakan inti dari manajemen risiko. Menurut (Quraish, 2002.), ayat ini menekankan pentingnya introspeksi dan perencanaan strategis dalam setiap aktivitas, termasuk bisnis, sebagai bentuk tanggung jawab moral dan spiritual kepada Allah.

Konsep tadbir (pengelolaan yang baik) juga menjadi landasan penting. Allah SWT berfirman dalam QS. As-Sajdah [32]: 5:

يُدَبِّرُ الْأَمْرَ مِنَ السَّمَاءِ إِلَى الْأَرْضِ ثُمَّ يَعْرُجُ إِلَيْهِ فِي يَوْمٍ كَانَ مِقْدَارُهُ أَلْفَ سَنَةٍ مِمَّا تَعُدُّونَ

Artinya: "Dia mengatur segala urusan dari langit ke bumi, kemudian (urusan) itu naik kepada-Nya dalam satu hari yang kadarnya (lamanya) adalah seribu tahun menurut perhitunganmu."

Kata "yudabbir" (mengatur) menunjukkan pentingnya pengelolaan yang sistematis dan terencana. Dalam konteks ERM, tadbir berarti organisasi harus mengelola risiko secara sistematis, terstruktur, dan berkelanjutan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Dalam Tafsir Ibn Katsir dijelaskan bahwa Allah mengatur segala urusan dengan sempurna, dan manusia diperintahkan untuk mencontoh kesempurnaan pengelolaan tersebut dalam urusan duniawi mereka, termasuk mengelola risiko bisnis dengan bijaksana.

2.2.4.3 Indikator Enterprise Risk Management

Berdasarkan (COSO, 2017) dan adaptasinya untuk konteks UMKM, indikator Enterprise Risk Management yang relevan dengan konteks penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 2. 3
Indikator Enterprise Risk Management

No	Indikator	Penjelasan	Sumber
1	Risk Identification (Identifikasi Risiko)	Kemampuan UMKM dalam mengenali dan mendokumentasikan berbagai risiko operasional, keuangan, strategis, dan eksternal yang dapat mempengaruhi pencapaian tujuan bisnis.	COSO (2017); Brustbauer (2016)
2	Risk Assessment (Penilaian Risiko)	Kemampuan UMKM dalam mengevaluasi signifikansi risiko berdasarkan kemungkinan terjadinya (likelihood) dan dampak yang ditimbulkan	COSO (2017); Gordon et al. (2009)

		(impact).	
3	Risk Response (Respons Risiko)	Kemampuan UMKM dalam menerapkan strategi pengelolaan risiko, meliputi avoid (menghindari), reduce (mengurangi), share/transfer (membagi), dan accept (menerima) risiko.	COSO (2017); Hoyt & Liebenberg (2011)
4	Risk Monitoring (Pemantauan Risiko)	Kemampuan UMKM dalam melakukan review dan update terhadap efektivitas respons risiko serta mengidentifikasi risiko-risiko baru secara berkelanjutan.	COSO (2017); Florio & Leoni (2017)

Sumber: Data diolah Peneliti (2025)

Keempat indikator tersebut telah digunakan secara luas dalam penelitian

Enterprise Risk Management pada konteks UKM dan perusahaan besar (Brustbauer, 2016; COSO, 2017; Syrová & Špička, 2023).

2.2.5 Keunggulan Kompetitif

2.2.5.1 Definisi

Keunggulan kompetitif adalah kemampuan perusahaan untuk menciptakan nilai superior bagi pelanggan yang sulit ditiru oleh pesaing, sehingga menghasilkan posisi pasar yang lebih baik dan profitabilitas yang berkelanjutan. (Porter, 2008) mendefinisikan keunggulan kompetitif sebagai "Kemampuan perusahaan untuk melakukan aktivitas-aktivitas dengan cara yang lebih baik, lebih murah, atau lebih unik dibandingkan pesaing, yang menghasilkan nilai lebih bagi pelanggan atau perusahaan."

(Barney, 1991 .) dalam Resource-Based View (RBV) Theory menjelaskan bahwa keunggulan kompetitif berasal dari sumber daya dan kapabilitas internal

perusahaan yang memiliki karakteristik VRIN: Valuable (bernilai), Rare (langka), Inimitable (sulit ditiru), dan Non-substitutable (tidak dapat digantikan). Dalam konteks penelitian ini, ERM dapat dipandang sebagai sumber daya internal yang memiliki potensi untuk menciptakan keunggulan kompetitif melalui kemampuan organisasi dalam mengelola risiko secara lebih efektif dibandingkan pesaing.

(Wuryaningsih, 2024) menemukan bahwa keunggulan kompetitif berpengaruh signifikan terhadap kinerja SME di Kota Malang, dan penguatan sistem informasi akuntansi manajemen dapat memperkuat peran keunggulan kompetitif tersebut. Hasil ini menunjukkan bahwa kemampuan usaha untuk membedakan diri dari pesaing berkontribusi langsung pada peningkatan kinerja.

2.2.5.2 Perspektif Islam

Islam mengajarkan konsep *fastabiqul khairat* (berlomba-lomba dalam kebaikan) dan *itqan* (profesionalisme dan kesempurnaan dalam bekerja). Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Baqarah [2]: 148:

وَلِكُلِّ وُجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيٰهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۚ اَيْنَ مَا تَكُونُوا يَاتِ بِكُمْ اللّٰهُ جَمِيعًا ۚ اِنَّ اللّٰهَ عَلٰى كُلِّ شَيْءٍ قَدِيْرٌ

Artinya: "Dan setiap umat mempunyai kiblat yang dihadapinya, maka berlomba-lombalah kamu dalam kebaikan. Di mana saja kamu berada, pasti Allah akan mengumpulkan kamu semuanya. Sungguh, Allah Mahakuasa atas segala sesuatu."

Ayat ini mengajarkan pentingnya kompetisi yang sehat dalam berbuat kebaikan. Dalam konteks bisnis, UMKM didorong untuk berlomba-lomba memberikan nilai terbaik kepada pelanggan, menyediakan produk berkualitas, dan memberikan pelayanan yang excellent, yang merupakan inti dari keunggulan kompetitif. Menurut (Quraish,2002.), ayat ini mengandung motivasi untuk bersaing

secara positif dalam memberikan manfaat dan kemaslahatan kepada masyarakat, bukan kompetisi yang merusak atau merugikan pihak lain.

Rasulullah SAW juga mengajarkan tentang pentingnya itqan (profesionalisme). Dalam hadis yang diriwayatkan oleh Al-Baihaqi, Rasulullah SAW bersabda: "Sesungguhnya Allah mencintai seseorang yang apabila bekerja, ia melakukannya dengan itqan (profesional/sempurna)."

Konsep itqan dalam bisnis berarti melakukan pekerjaan dengan sebaik-baiknya, yang akan menciptakan diferensiasi dan keunggulan dibanding kompetitor. UMKM yang menerapkan prinsip itqan dalam setiap aspek bisnisnya dapat membangun reputasi dan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Hadis ini menekankan bahwa kesempurnaan dalam bekerja bukan hanya tuntutan profesional, tetapi juga ibadah yang dicintai Allah.

2.2.5.3 Indikator Keunggulan Kompetitif

Berdasarkan (Porter, 2008) dan adaptasi untuk konteks UMKM ritel, indikator Keunggulan Kompetitif yang relevan dengan konteks penelitian ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

Tabel 2. 4
Indikator Keunggulan Kompetitif

No	Indikator	Penjelasan	Sumber
1	Product/Service Superiority (Keunggulan Produk/Layanan)	Kemampuan UMKM untuk menyediakan produk atau layanan yang lebih berkualitas, lebih lengkap, atau lebih sesuai dengan kebutuhan pelanggan dibandingkan pesaing.	Porter (1985); Yang et al. (2018)

2	Cost Leadership (Kepemimpinan Biaya)	Kemampuan UMKM untuk mengoperasikan bisnis dengan biaya yang lebih efisien sehingga dapat menawarkan harga yang lebih kompetitif tanpa mengorbankan profitabilitas.	Porter (1985); Barney (1991)
3	Customer Service Excellence (Keunggulan Pelayanan Pelanggan)	Kemampuan UMKM untuk memberikan pelayanan yang lebih baik, lebih cepat, atau lebih personal dibandingkan pesaing, yang menciptakan pengalaman pelanggan yang superior.	Porter (1985); Yang et al. (2018)
4	Market Responsiveness (Daya Tanggap Pasar)	Kemampuan UMKM untuk lebih cepat beradaptasi dengan perubahan pasar, tren konsumen, dan dinamika kompetisi dibandingkan pesaing.	Porter (1985); Yazid et al. (2018)

Sumber: Data diolah Peneliti (2025)

Keempat indikator tersebut telah digunakan secara luas dalam penelitian keunggulan kompetitif pada konteks UKM dan sektor ritel (Porter, 2008; Yang et al., 2018; YAZID et al., 2011).

2.3 Kerangka Konseptual

Perumusan kerangka konseptual merupakan langkah penting dalam penelitian karena berfungsi sebagai peta konseptual yang menjelaskan hubungan antar variabel yang diteliti berdasarkan kajian teori dan hasil penelitian terdahulu. Kerangka konseptual tidak hanya menunjukkan arah pengaruh antar variabel, tetapi juga menjelaskan mengapa dan bagaimana hubungan tersebut dapat terjadi. Dalam penelitian ini, kerangka konseptual dirancang untuk menjelaskan pengaruh Enterprise Risk Management (ERM) terhadap kinerja keuangan dengan keunggulan kompetitif sebagai variabel mediasi pada UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo.

Landasan teoritis dari model ini mengacu pada Contingency Theory yang dikemukakan oleh (Lawrence & Lorsch, 1967) dan dikembangkan lebih lanjut

dalam konteks manajemen risiko oleh (Eckles dkk., 2014; Gordon dkk., 2009; Hoyt & Liebenberg, 2011). Teori ini menjelaskan bahwa efektivitas sistem manajemen termasuk Enterprise Risk Management tidak bersifat universal, tetapi sangat bergantung pada kesesuaian (fit) antara kapabilitas organisasi dengan karakteristik internal dan kondisi lingkungan eksternal yang dihadapi. Dalam konteks UMKM, efektivitas ERM ditentukan oleh kemampuan organisasi dalam menerjemahkan praktik manajemen risiko menjadi keunggulan strategis yang sesuai dengan dinamika persaingan dan keterbatasan sumber daya yang dimiliki.

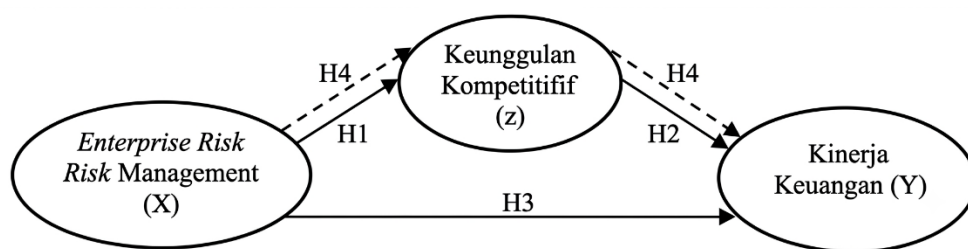
Dalam konteks penelitian ini, Enterprise Risk Management merepresentasikan kapabilitas sistematis UMKM dalam mengidentifikasi, menilai, merespons, dan memantau berbagai risiko bisnis secara komprehensif dan terintegrasi. ERM tidak hanya berfungsi sebagai mekanisme defensif untuk menghindari kerugian, tetapi juga sebagai strategic enabler yang memungkinkan UMKM mengantisipasi peluang dan ancaman dengan lebih baik. Keunggulan kompetitif menggambarkan kemampuan UMKM untuk menciptakan nilai superior bagi pelanggan melalui product superiority, cost leadership, customer service excellence, dan market responsiveness yang sulit ditiru oleh pesaing. Keunggulan ini menjadi jembatan penghubung antara praktik ERM dengan hasil kinerja finansial. Sementara itu, kinerja keuangan mencerminkan hasil akhir dari efektivitas pengelolaan risiko dan keunggulan strategis, yang diukur melalui profitabilitas, pertumbuhan penjualan, likuiditas, dan efisiensi operasional.

Peran keunggulan kompetitif sebagai variabel mediasi menjadi krusial dalam model ini karena ERM tidak secara otomatis meningkatkan kinerja keuangan

tanpa terlebih dahulu diterjemahkan menjadi keunggulan strategis yang konkret. Sebagaimana dijelaskan oleh (Yang et al., 2018; Yazid et al., 2011), UMKM yang berhasil mengintegrasikan ERM ke dalam strategi bisnisnya akan mampu membangun diferensiasi yang berkelanjutan, meningkatkan efisiensi operasional, dan merespons perubahan pasar dengan lebih cepat yang pada akhirnya berdampak positif pada profitabilitas dan pertumbuhan. Hal ini sejalan dengan pandangan Contingency Theory yang menekankan pentingnya alignment process, di mana kemampuan manajemen risiko harus diselaraskan dengan strategi kompetitif organisasi untuk dapat menghasilkan kinerja superior.

Dengan demikian, model penelitian ini menggambarkan bahwa kinerja keuangan UMKM tidak hanya dipengaruhi oleh kemampuan mengelola risiko semata, tetapi juga oleh bagaimana praktik ERM tersebut menciptakan keunggulan kompetitif yang distinctive dan sustainable. Contingency Theory menjadi kerangka konseptual yang komprehensif untuk memahami bagaimana kapabilitas manajemen risiko, keunggulan strategis, dan konteks kompetisi bekerja secara sinergis dalam membentuk kinerja keuangan UMKM ritel di lingkungan bisnis yang dinamis dan penuh ketidakpastian.

Gambar 2. 1
Kerangka Konseptual



Sumber: Data diolah Peneliti (2025)

Keterangan:

————→ :pengaruh langsung

-----→ :pengaruh tidak langsung

H1 : (Brustbauer, 2016; Yang et al., 2018; Gordon et al., 2009; Hoyt & Liebenberg, 2011; Florio & Leoni, 2017)

H2 : (Porter, 1985; Yang et al., 2018; Barney, 1991; Syrová & Špička, 2023)

H3 : (Hoyt & Liebenberg, 2011; Anton & Nucu, 2020; Florio & Leoni, 2017; Gordon et al., 2009; Ciocoiu, 2024)

H4 : (Yang et al., 2018; Yazid et al., 2018; Syrová & Špička, 2023; Kallenberg & Järvinen, 2021; Rahman et al., 2023)

2.4 Hipotesis Penelitian

2.4.1.1 Pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Keunggulan Kompetitif

Enterprise Risk Management (ERM) merupakan pendekatan komprehensif dan terintegrasi dalam mengelola risiko organisasi yang mencakup proses identifikasi, penilaian, respons, dan monitoring risiko secara sistematis (COSO, 2017). Dalam konteks UMKM ritel, implementasi ERM yang efektif memungkinkan pelaku usaha untuk mengantisipasi berbagai ancaman dan peluang bisnis secara lebih terstruktur, sehingga dapat mengambil keputusan strategis yang lebih tepat. Menurut Contingency Theory yang dikemukakan oleh (Gordon dkk., 2009), efektivitas sistem manajemen risiko bergantung pada kemampuan organisasi untuk menyelaraskan praktik ERM dengan strategi kompetitif dan karakteristik lingkungan bisnis yang dihadapi.

ERM berperan penting dalam membentuk keunggulan kompetitif melalui beberapa mekanisme. Pertama, melalui risk identification yang komprehensif, UMKM dapat lebih cepat mengenali perubahan tren konsumen, pergerakan kompetitor, dan peluang pasar baru, yang meningkatkan market responsiveness. Kedua, melalui risk assessment yang akurat, UMKM dapat memprioritaskan alokasi sumber daya pada area yang paling strategis, sehingga menciptakan efisiensi biaya dan mendukung cost leadership. Ketiga, melalui risk response yang tepat, UMKM dapat mengembangkan strategi diferensiasi yang unik, seperti diversifikasi produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan pasar atau peningkatan kualitas layanan yang menciptakan product superiority dan customer service excellence. Keempat, melalui risk monitoring yang berkelanjutan, UMKM dapat beradaptasi dengan dinamika pasar secara lebih responsif dan mempertahankan keunggulan kompetitif secara sustainable.

Beberapa penelitian empiris menunjukkan bahwa ERM berpengaruh signifikan terhadap keunggulan kompetitif. (Brustbauer, 2016) menemukan bahwa UKM yang menerapkan ERM secara proaktif (active approach) cenderung mengadopsi strategi ofensif yang menciptakan keunggulan kompetitif lebih kuat dibandingkan UKM dengan pendekatan pasif. Penelitian oleh (Yang dkk., 2018) pada 317 UKM di Pakistan membuktikan bahwa praktik ERM berpengaruh positif dan signifikan terhadap competitive advantage ($\beta = 0.412$, $p < 0.001$), yang mencakup dimensi cost leadership, differentiation, dan market responsiveness. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan mengelola risiko secara sistematis

memberikan fondasi strategis bagi UMKM untuk membangun posisi kompetitif yang superior.

Selain itu, studi oleh (Gordon dkk., 2009) membuktikan bahwa ERM tidak hanya berfungsi sebagai mekanisme defensif untuk menghindari kerugian, tetapi juga sebagai strategic enabler yang menciptakan nilai melalui peningkatan kualitas pengambilan keputusan strategis dan identifikasi peluang bisnis. (Florio & Leoni, 2017) juga menemukan bahwa perusahaan dengan tingkat kematangan ERM yang tinggi menunjukkan keunggulan operasional yang lebih baik, tercermin dari efisiensi biaya, kualitas produk, dan kepuasan pelanggan yang lebih tinggi dibandingkan kompetitor.

Meskipun mayoritas penelitian menunjukkan hubungan positif dan signifikan antara ERM dan keunggulan kompetitif, (Hoyt & Liebenberg, 2011) mengingatkan bahwa efektivitas ERM sangat bergantung pada tingkat integrasi dengan strategi bisnis organisasi. ERM yang hanya bersifat ceremonial atau compliance-driven tanpa integrasi strategis tidak akan menghasilkan keunggulan kompetitif yang signifikan. Berdasarkan uraian teori dan temuan empiris tersebut, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1: Enterprise Risk Management berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keunggulan Kompetitif pada UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo.

2.4.1.2 Pengaruh Keunggulan Kompetitif terhadap Kinerja Keuangan

Keunggulan kompetitif mencakup kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai superior bagi pelanggan melalui diferensiasi produk, efisiensi

biaya, keunggulan layanan, atau responsivitas pasar yang sulit ditiru oleh pesaing (Porter, 2008). Dalam konteks UMKM ritel yang menghadapi persaingan ketat dengan ritel modern dan e-commerce, keunggulan kompetitif menjadi determinan krusial yang membedakan antara UMKM yang bertahan dan berkembang dengan yang stagnan atau gulung tikar. Menurut Resource-Based View Theory yang dikemukakan oleh (Barney, 1991.), keunggulan kompetitif yang berkelanjutan berasal dari sumber daya dan kapabilitas internal yang memiliki karakteristik VRIN (*Valuable, Rare, Inimitable, Non-substitutable*), yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan kinerja finansial superior.

Keunggulan kompetitif berhubungan positif dengan kinerja keuangan melalui beberapa jalur mekanisme. Pertama, UMKM yang memiliki product superiority dapat memperoleh premium price dan meningkatkan margin laba karena pelanggan bersedia membayar lebih untuk produk berkualitas tinggi atau unik yang tidak mudah ditemukan di tempat lain. Kedua, UMKM dengan cost leadership dapat mencapai profitabilitas lebih tinggi melalui efisiensi operasional yang menghasilkan margin lebih baik pada harga yang sama, atau dapat meningkatkan volume penjualan dengan menawarkan harga lebih kompetitif. Ketiga, UMKM yang unggul dalam customer service excellence dapat membangun loyalitas pelanggan yang kuat, mengurangi customer acquisition cost, dan meningkatkan customer lifetime value yang berdampak positif pada pertumbuhan penjualan dan profitabilitas jangka panjang. Keempat, UMKM yang memiliki market responsiveness tinggi dapat menangkap peluang pertumbuhan lebih cepat, beradaptasi dengan perubahan tren, dan menghindari ancaman kompetitif, yang

kesemuanya berkontribusi pada pertumbuhan revenue, likuiditas, dan efisiensi operasional yang lebih baik.

Hasil penelitian empiris mendukung pandangan tersebut. (Porter, 2008) dalam teori klasiknya menegaskan bahwa keunggulan kompetitif adalah prerequisite untuk mencapai kinerja di atas rata-rata industri, karena tanpa keunggulan yang distinctive, perusahaan akan terjebak dalam persaingan harga yang merusak profitabilitas. Penelitian (Yang dkk., 2018) membuktikan secara empiris bahwa competitive advantage berpengaruh positif dan signifikan terhadap firm performance ($\beta = 0.523$, $p < 0.001$), baik dari aspek kinerja keuangan maupun kinerja operasional pada UKM di Pakistan. Penelitian serupa oleh (Syrrová & Špička, 2023) pada UKM di Republik Ceko menunjukkan bahwa keunggulan kompetitif yang terwujud dalam bentuk strategic risk management performance berkontribusi signifikan terhadap peningkatan Return on Assets (ROA) dan pertumbuhan penjualan.

Penelitian lain oleh (Barney, 1991.) menyimpulkan bahwa keunggulan kompetitif yang berbasis pada sumber daya internal yang unik dan sulit ditiru menghasilkan profitabilitas superior yang berkelanjutan. Namun, penelitian (Zahara dkk., 2024) menemukan bahwa pengaruh keunggulan kompetitif terhadap kinerja keuangan dapat bervariasi tergantung pada seberapa well-integrated keunggulan tersebut dalam operasional sehari-hari, bukan sekadar klaim positioning yang bersifat superficial. Berdasarkan teori dan hasil penelitian terdahulu, dapat disimpulkan bahwa keunggulan kompetitif memiliki peran

signifikan dalam membentuk kinerja keuangan yang superior, berkelanjutan, dan resilient terhadap tekanan kompetitif.

H2: Keunggulan Kompetitif berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Keuangan pada UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo.

2.4.1.3 Pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Kinerja Keuangan

Enterprise Risk Management (ERM) merupakan proses sistematis yang memungkinkan organisasi untuk mengidentifikasi, menilai, merespons, dan memantau risiko secara komprehensif dan terintegrasi dalam rangka mencapai tujuan strategis (COSO, 2017). Dalam konteks UMKM ritel, ERM berperan penting karena sektor ini menghadapi berbagai risiko kompleks seperti ketidakpastian permintaan konsumen, fluktuasi harga, persaingan ketat, dan keterbatasan akses permodalan. Menurut Contingency Theory yang dikembangkan oleh (Gordon dkk., 2009) dalam konteks manajemen risiko, efektivitas ERM dalam meningkatkan kinerja organisasi bergantung pada kesesuaian antara praktik manajemen risiko dengan karakteristik organisasi dan kondisi lingkungan yang dihadapi.

ERM dapat mempengaruhi kinerja keuangan secara langsung melalui beberapa mekanisme penting. Pertama, melalui pengurangan kerugian akibat risiko yang tidak terkelola, seperti kerugian dari stockpiling yang berlebihan, piutang macet, atau gangguan supply chain yang dapat diminimalkan melalui risk identification dan risk assessment yang sistematis. Kedua, melalui peningkatan efisiensi operasional dengan mengeliminasi redundansi, waste, dan aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah melalui risk response yang tepat. Ketiga, melalui perbaikan kualitas pengambilan keputusan investasi dan alokasi sumber daya yang

lebih optimal karena manajemen memiliki informasi risiko yang lebih komprehensif dan akurat. Keempat, melalui peningkatan prediktabilitas arus kas yang memperbaiki likuiditas dan mengurangi biaya modal karena lender dan supplier memiliki kepercayaan lebih tinggi terhadap UMKM yang mengelola risiko dengan baik.

Beberapa penelitian empiris menunjukkan bahwa ERM berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan. (Hoyt & Liebenberg, 2011) membuktikan bahwa implementasi ERM berkorelasi positif dengan nilai perusahaan, dengan peningkatan nilai rata-rata sebesar 20% untuk perusahaan yang menerapkan ERM dibandingkan dengan perusahaan yang tidak menerapkan ERM. Penelitian (Anton & Nucu, 2020) melalui systematic literature review terhadap 203 artikel menyimpulkan bahwa perusahaan yang mengelola risiko secara efektif cenderung mengungguli perusahaan yang tidak mengelola risiko dengan baik, tercermin dari profitabilitas, pertumbuhan, dan stabilitas keuangan yang lebih tinggi. (Florio & Leoni, 2017) juga menemukan bahwa perusahaan dengan tingkat kematangan ERM yang tinggi menunjukkan kinerja operasional (ROA, ROE) dan kinerja pasar yang lebih baik dibandingkan perusahaan dengan ERM yang belum matang.

Namun, beberapa penelitian menunjukkan hasil yang lebih kompleks. Penelitian (Syrová & Špička, 2023) menemukan bahwa pengaruh langsung ERM terhadap kinerja keuangan UKM tidak selalu signifikan, melainkan dimediasi oleh faktor-faktor lain seperti budaya organisasi dan strategic risk management performance. (Yang dkk., 2018) juga mengindikasikan bahwa pengaruh ERM terhadap kinerja dapat bervariasi tergantung pada konteks organisasi dan sektor

industri. Meskipun demikian, mayoritas penelitian menunjukkan hubungan positif antara ERM dan kinerja keuangan, dengan catatan bahwa efektivitas ERM sangat bergantung pada tingkat kematangan implementasi dan integrasi dengan strategi bisnis (Ciocoiu dkk., 2025). Berdasarkan uraian teori dan temuan empiris tersebut, maka dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H3: Enterprise Risk Management berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Keuangan pada UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo.

2.4.1.4 Keunggulan Kompetitif Memediasi Pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Kinerja Keuangan

Keunggulan kompetitif berperan sebagai mekanisme penghubung antara Enterprise Risk Management dan kinerja keuangan karena ERM tidak secara otomatis menghasilkan peningkatan kinerja finansial tanpa terlebih dahulu diterjemahkan menjadi keunggulan strategis yang konkret dan actionable (Yang dkk., 2018). Dalam konteks UMKM ritel yang menghadapi persaingan ketat, keterbatasan sumber daya, dan dinamika pasar yang cepat berubah, kemampuan mengelola risiko harus ditransformasikan menjadi diferensiasi kompetitif agar dapat memberikan dampak nyata pada profitabilitas dan pertumbuhan. Menurut Contingency Theory yang dikembangkan oleh (Gordon dkk., 2009), efektivitas ERM bersifat kontekstual dan memerlukan alignment process dengan strategi kompetitif organisasi untuk dapat menghasilkan kinerja superior.

Peran mediasi keunggulan kompetitif dalam hubungan ERM-kinerja keuangan dapat dijelaskan melalui beberapa jalur mekanisme. Pertama, ERM yang

efektif membantu UMKM mengidentifikasi peluang pasar dan ancaman kompetitif lebih cepat dan akurat melalui risk identification yang komprehensif, yang kemudian diterjemahkan menjadi market responsiveness superior kemampuan untuk first-mover advantage dalam menangkap tren baru atau defensive strategy dalam menghadapi kompetitor. Kedua, melalui risk assessment yang sistematis, UMKM dapat mengalokasikan sumber daya pada aktivitas yang paling value-creating dan mengeliminasi waste, yang menciptakan cost leadership dan efisiensi operasional yang pada akhirnya meningkatkan margin laba dan profitabilitas. Ketiga, melalui risk response yang strategis, UMKM dapat mengembangkan product superiority dan customer service excellence, keunggulan-keunggulan ini kemudian meningkatkan customer satisfaction, loyalty, dan willingness to pay premium price. Keempat, melalui risk monitoring yang berkelanjutan, UMKM dapat mempertahankan dan memperkuat keunggulan kompetitif secara sustainable, yang berdampak pada pertumbuhan penjualan, likuiditas, dan efisiensi operasional jangka panjang.

Hasil penelitian empiris mendukung peran mediasi ini. (Yang dkk., 2018) membuktikan secara empiris pada 317 UKM di Pakistan bahwa competitive advantage adalah mediator penuh dalam hubungan ERM-firm performance. Hasil analisis mediasi menunjukkan bahwa pengaruh tidak langsung ERM terhadap kinerja melalui competitive advantage (indirect effect = 0.216, $p < 0.001$) lebih besar dan lebih signifikan dibandingkan pengaruh langsungnya (direct effect = 0.089, $p > 0.05$), mengindikasikan full mediation. Artinya, ERM perlu terlebih dahulu menciptakan keunggulan kompetitif sebelum dapat meningkatkan kinerja

keuangan secara signifikan. Penelitian (YAZID dkk., 2011) pada UKM di Malaysia juga menunjukkan bahwa pengaruh langsung ERM terhadap kinerja perusahaan tidak signifikan ($\beta = 0.12$, $p = 0.18$), namun menjadi signifikan ketika dimediasi oleh diferensiasi atau cost leadership, menegaskan bahwa ERM memerlukan penerjemahan strategis ke dalam bentuk keunggulan kompetitif.

Penelitian oleh (Syrová & Špička, 2023) pada UKM di Republik Ceko menemukan bahwa budaya organisasi (yang mencakup orientasi kompetitif) dan strategic risk management performance adalah mediator penuh dan positif antara ERM dan kinerja keuangan. Temuan serupa dilaporkan oleh (Zahara dkk., 2024) yang menunjukkan bahwa ERM hanya efektif dan berkontribusi pada kinerja ketika manajemen risiko menjadi bagian integral dari keunggulan operasional perusahaan, bukan sebagai fungsi administratif yang terpisah. (Ketut dkk., 2024) juga membuktikan bahwa pada UKM dengan tingkat digitalisasi rendah, ERM hanya berpengaruh signifikan terhadap kinerja melalui mediasi keunggulan kompetitif, bukan secara langsung.

Namun, penelitian oleh (Brustbauer, 2016) mengingatkan bahwa tidak semua implementasi ERM menghasilkan keunggulan kompetitif. UKM dengan pendekatan ERM pasif (defensive risk management) cenderung hanya melakukan risk avoidance tanpa menciptakan nilai strategis, sehingga tidak menghasilkan keunggulan kompetitif. Sebaliknya, UKM dengan pendekatan ERM aktif (proactive risk management) mampu mentransformasi praktik manajemen risiko menjadi strategic positioning yang distinctive dan sustainable. Berdasarkan teori dan temuan empiris tersebut, dapat disimpulkan bahwa keunggulan kompetitif

berperan sebagai variabel mediasi yang menghubungkan Enterprise Risk Management dengan kinerja keuangan. ERM menciptakan fondasi untuk membangun keunggulan kompetitif.

H4: Keunggulan Kompetitif memediasi pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Kinerja Keuangan pada UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif kausal. Pendekatan kuantitatif dipilih karena penelitian ini berusaha menjelaskan hubungan antara variabel independen, yaitu Enterprise Risk Management (ERM), dengan variabel dependen berupa kinerja keuangan, serta menguji peran keunggulan kompetitif sebagai variabel mediasi. Menurut (Creswell, 2018.), penelitian kuantitatif cocok digunakan untuk menguji teori dengan mengukur hubungan antar variabel menggunakan instrumen yang terstandarisasi. Dengan demikian, hasil penelitian ini dapat digeneralisasikan pada populasi yang lebih luas jika sampel representatif.

Pendekatan asosiatif kausal dipilih karena penelitian ini tidak hanya ingin mengetahui ada atau tidaknya hubungan antar variabel, tetapi juga arah pengaruhnya serta mekanisme mediasi yang menghubungkan ERM dengan kinerja keuangan melalui keunggulan kompetitif. Menurut (Bougie & Sekaran, 2019), penelitian kausal digunakan untuk menguji hipotesis tentang sebab-akibat dan cocok untuk penelitian yang melibatkan variabel mediasi maupun mediasi. Dengan strategi ini, peneliti dapat mengatur prosedur penelitian, mulai dari penyusunan kuesioner hingga analisis data, agar hasil yang diperoleh valid, reliabel, dan absah.

Selain itu, penggunaan metode survei melalui kuesioner memungkinkan peneliti mengumpulkan data dari responden dalam jumlah besar dengan waktu yang relatif singkat dan biaya yang lebih efisien. Hal ini sejalan dengan pandangan (Hair

dkk., 2021) bahwa survei kuantitatif efektif untuk menguji model penelitian yang melibatkan beberapa variabel sekaligus, termasuk pengaruh langsung dan mediasi. Penelitian ini menggunakan desain cross-sectional, yaitu data dikumpulkan pada satu titik waktu tertentu untuk memberikan potret kondisi terkini implementasi ERM, keunggulan kompetitif, dan kinerja keuangan UMKM ritel di Kabupaten Sidoarjo.

3.2 Lokasi Penelitian

Penelitian dilaksanakan di Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada tiga pertimbangan utama. Pertama, Sidoarjo merupakan pusat pertumbuhan UMKM ritel yang signifikan dengan 45.628 UMKM aktif tahun 2023, dimana sektor perdagangan eceran mendominasi 62 persen dari total UMKM (Ananda Kurniawan, 2024) Kedua, tingkat persaingan yang tinggi antara UMKM tradisional dengan ritel modern dan e-commerce menciptakan urgensi untuk menerapkan manajemen risiko dan membangun keunggulan kompetitif. Ketiga, ketersediaan database UMKM yang lengkap dari dinas terkait memudahkan proses sampling. Agar lebih fokus, penelitian diutamakan pada lima kecamatan dengan konsentrasi UMKM ritel tertinggi: Sidoarjo, Buduran, Candi, Taman, dan Waru.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Populasi adalah keseluruhan elemen dalam penelitian yang meliputi objek dan subjek dengan ciri-ciri dan karakteristik tertentu (Hair dkk., 2021). Populasi penelitian ini adalah seluruh UMKM sektor ritel (perdagangan eceran) di Kabupaten Sidoarjo yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. UMKM yang bergerak di sektor ritel (perdagangan eceran), yaitu usaha yang menjual barang langsung kepada konsumen akhir, termasuk toko kelontong, minimarket lokal, toko pakaian, toko elektronik, toko bangunan, apotek, toko buku dan alat tulis, toko peralatan rumah tangga, dan sejenisnya. Kriteria ini dipilih untuk memastikan homogenitas karakteristik bisnis responden.
2. Telah beroperasi minimal 2 tahun (sejak tahun 2023 atau sebelumnya). Kriteria ini penting karena UMKM yang baru beroperasi kurang dari 2 tahun masih dalam fase survival yang sangat kritis dan belum memiliki track record kinerja keuangan yang memadai untuk dianalisis. Menurut (Eh Poon dkk., 2022), implementasi ERM hanya efektif pada UKM yang telah melampaui fase mikro kritis dan memiliki tingkat formalitas serta kompleksitas operasional yang cukup.
3. Memiliki legalitas usaha minimal berupa Nomor Induk Berusaha (NIB) yang terdaftar pada sistem OSS (Online Single Submission). Kriteria legalitas ini memastikan bahwa UMKM memiliki tingkat formalitas minimum dan keseriusan dalam menjalankan usaha, serta memudahkan verifikasi data.
4. Berlokasi di lima kecamatan dengan konsentrasi UMKM ritel tertinggi di Kabupaten Sidoarjo, yaitu Kecamatan Sidoarjo, Buduran, Candi, Taman, dan Waru. Fokus pada lima kecamatan ini dilakukan untuk efisiensi penelitian sambil tetap menjangkau 90

persen populasi UMKM ritel di kabupaten.

Berdasarkan data Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Sidoarjo tahun 2023, jumlah UMKM sektor ritel yang memenuhi kriteria tersebut adalah sebanyak 8.745 UMKM. Rincian distribusi populasi per kecamatan disajikan pada tabel berikut:

Tabel 3. 1
Jumlah UMKM Ritel per Kecamatan

No	Kecamatan	Jumlah UMKM Ritel
1	Sidoarjo	2185
2	Buduran	1837
3	Candi	1572
4	Taman	1487
5	Waru	1249
6	Lainnya (13 kecamatan lain)	415

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Sidoarjo, data diolah Peneliti (2025)

3.3.2 Sampel

Sampel adalah bagian dari populasi yang menjadi sumber data yang sebenarnya dalam suatu penelitian. Dengan kata lain, sampel adalah sebagian dari populasi untuk mewakili seluruh populasi (Jailani et al.,2023.) Penentuan ukuran sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus Slovin yang banyak digunakan dalam penelitian sosial untuk menentukan ukuran sampel yang representatif dengan margin of error tertentu.

Rumus Slovin memudahkan peneliti dalam menghitung jumlah sampel dengan mempertimbangkan total populasi serta tingkat kesalahan atau margin of error (e) yang ditetapkan dalam penelitian, sehingga ukuran sampel yang diperoleh menjadi lebih terukur dan tepat. Adapun rumus Slovin sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Keterangan :

n = Sampel

N = Populasi

e = Standar eror (8% pada peneliti ini)

Berdasarkan jumlah populasi sebanyak 8.745 UMKM, dan tingkat kesalahan sebesar 8% (e = 0,08), maka diperoleh jumlah sampel:

$$n = \frac{8.745}{1 + 8.745 (0,08)^2} = \frac{8.745}{56,968} \approx 154$$

Dengan demikian, jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 154 responden.

3.4 Teknik dan Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel merupakan langkah penting dalam penelitian kuantitatif untuk memastikan sampel mewakili karakteristik populasi, sehingga hasil penelitian dapat digeneralisasikan. Penelitian ini menerapkan probability sampling dengan teknik stratified random sampling atau pengambilan sampel acak berstrata. Teknik ini dipilih mengingat populasi UMKM ritel di Kabupaten Sidoarjo memiliki distribusi yang tidak merata di setiap kecamatan. Dengan metode ini, setiap strata berdasarkan kecamatan akan terwakili secara proporsional dalam sampel, sehingga mengurangi bias dan meningkatkan tingkat representativitas (Bougie & Sekaran, 2019; Hair dkk., 2021). Pendekatan ini dianggap lebih unggul

dibanding simple random sampling untuk populasi yang heterogen secara geografis.

Prosedur pengambilan sampel dilakukan dalam tiga tahap. Pertama, stratifikasi populasi, di mana total 8.745 UMKM dibagi menjadi lima strata sesuai dengan kecamatan, yaitu Sidoarjo, Buduran, Candi, Taman, dan Waru. Kedua, penentuan proporsi sampel per strata, di mana jumlah sampel untuk setiap kecamatan dihitung secara proporsional. Ketiga, pemilihan sampel secara acak, di mana dari setiap strata UMKM dipilih menggunakan random number generator agar setiap unit memiliki kesempatan yang sama untuk terpilih. Sehingga didapati proporsi sampel per kecamatan pada tabel berikut:

Tabel 3. 2
Proporsi Sampel UMKM Ritel per Kecamatan

No	Kecamatan	Populasi	Proporsi	Sampel
1	Sidoarjo	2185	25,0%	39
2	Buduran	1837	21,0%	32
3	Candi	1572	18,0%	28
4	Taman	1487	17,0%	26
5	Waru	1249	14,3%	22
6	Lainnya	415	4,7%	7
Total		8745	100%	154

Sumber: Data diolah peneliti (2025)

3.5 Data dan Jenis Data

Data merupakan elemen penting dalam penelitian kuantitatif karena menjadi dasar dalam pengujian hipotesis dan penarikan kesimpulan ilmiah. Menurut (Creswell,2018.), data penelitian dapat dibedakan menjadi data primer dan data sekunder berdasarkan cara perolehannya. Penelitian ini menggunakan kedua

jenis data tersebut untuk memberikan gambaran yang komprehensif terkait fenomena yang diteliti.

3.5.1 Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung dari responden melalui instrumen penelitian yang disusun oleh peneliti. Dalam penelitian ini, data primer dikumpulkan melalui kuesioner online berbasis Google Form yang disebarakan kepada umkm ritel di Kabupaten Sidoarjo. Penggunaan metode online dipilih karena efisien dari segi waktu, biaya, dan jangkauan, serta memudahkan responden untuk mengisi kuesioner secara fleksibel (Regmi dkk., 2016).

3.5.2 Data Sekunder

Selain data primer, penelitian ini juga menggunakan data sekunder untuk memperkuat analisis dan memberikan konteks teoritis. Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber yang relevan dan terpercaya seperti artikel jurnal ilmiah bereputasi (Scopus, WoS, dan Sinta), buku teks ilmiah, laporan penelitian terdahulu, serta publikasi resmi lembaga terkait yang membahas literasi keuangan, perilaku keuangan, kontrol diri, kecerdasan spiritual, dan self efficacy. Menurut (Saunders dkk., 2009), penggunaan data sekunder penting untuk mendukung interpretasi hasil penelitian serta memberikan pembandingan dengan temuan empiris sebelumnya.

3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan melalui dua metode yang saling melengkapi, yaitu survei tatap muka dan survei daring (online), yang disebarakan kepada pemilik atau manajer UMKM sektor ritel di Kabupaten

Sidoarjo yang menjadi sampel penelitian. Kombinasi kedua metode ini dipilih untuk mengoptimalkan response rate dan memastikan kualitas data yang dikumpulkan, mengingat karakteristik responden UMKM yang heterogen dari segi literasi digital dan kesibukan operasional usaha.

Survei tatap muka dilakukan dengan mengunjungi langsung lokasi usaha untuk menyebarkan kuesioner kepada sekitar 60% dari total sampel (110 responden). Metode ini dipilih karena dapat meningkatkan tingkat partisipasi responden, memungkinkan peneliti memberikan penjelasan langsung jika terdapat pernyataan yang kurang dipahami, serta memastikan bahwa responden yang mengisi kuesioner adalah benar-benar pemilik atau manajer yang memiliki pengetahuan memadai tentang operasional dan kinerja keuangan UMKM. Selain itu, metode tatap muka memungkinkan verifikasi langsung terhadap karakteristik UMKM seperti legalitas usaha, lama operasi, dan jenis usaha ritel yang dijalankan.

Survei daring (online) dilakukan menggunakan platform Google Form yang disebarkan kepada sekitar 40% dari total sampel (70 responden), khususnya UMKM yang memiliki kontak digital aktif seperti email atau WhatsApp. Penggunaan metode daring dinilai efektif, efisien, dan mampu menjangkau responden dalam jumlah besar secara cepat, terutama untuk UMKM yang lokasinya sulit dijangkau atau memiliki mobilitas tinggi sehingga sulit ditemui secara langsung di lokasi usaha. Kuesioner berisi pernyataan terstruktur yang disusun berdasarkan indikator dari setiap variabel penelitian yang telah dijabarkan dalam definisi operasional variabel (Enterprise Risk Management, Keunggulan Kompetitif, dan Kinerja Keuangan). Responden memberikan tanggapan

menggunakan skala Likert 5 poin mulai dari "Sangat Tidak Setuju" hingga "Sangat Setuju."

Menurut Dillman et al. (2014), survei daring merupakan metode pengumpulan data yang efektif karena meminimalkan biaya, meningkatkan kecepatan pengumpulan data, serta memberikan fleksibilitas bagi responden dalam menjawab pertanyaan sesuai waktu mereka. Kombinasi antara survei tatap muka dan daring juga memungkinkan peneliti untuk mengoptimalkan keunggulan dari masing-masing metode: survei tatap muka untuk memastikan kualitas dan pemahaman responden, sementara survei daring untuk efisiensi waktu dan jangkauan geografis yang lebih luas.

3.7 Skala Pengukuran

Dalam penelitian kuantitatif, skala pengukuran digunakan untuk mengukur sejauh mana responden memberikan penilaian terhadap item-item pernyataan dalam kuesioner. Menurut (Joshi dkk., 2015), skala Likert adalah salah satu teknik pengukuran paling populer dalam ilmu sosial karena mampu menangkap tingkat persetujuan atau ketidaksetujuan responden terhadap suatu pernyataan secara bertingkat. Skala ini mempermudah peneliti dalam mengubah data kualitatif yang bersifat subjektif menjadi data kuantitatif yang dapat dianalisis secara statistik.

Pada penelitian ini, instrumen kuesioner disusun menggunakan skala Likert 5 poin yang terdiri dari rentang skor 1 (sangat tidak setuju) hingga 5 (sangat setuju). Pemilihan skala 5 poin dipertimbangkan karena lebih sederhana, mudah dipahami responden, dan tetap mampu menghasilkan data yang reliabel (Boone & Boone,

2012). Dengan skala ini, setiap indikator variabel dapat diukur secara konsisten untuk menguji pengaruh antar variabel sesuai model penelitian.

Tabel 3. 3
Skala Likert

Skor	Kategori
1	Sangat Tidak Setuju (STS)
2	Tidak Setuju (TS)
3	Netral (N)
4	Setuju (S)
5	Sangat Setuju (SS)

Sumber: (Joshi et al., 2015)

3.8 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel (DOV) disusun untuk memberikan penjelasan mengenai bagaimana setiap variabel penelitian diukur dalam konteks empiris. Menurut (Bougie & Sekaran, 2019), definisi operasional diperlukan agar konsep teoretis yang bersifat abstrak dapat diterjemahkan ke dalam indikator yang terukur dan dapat diuji secara statistik. Dengan demikian, setiap variabel yang diteliti harus memiliki definisi yang jelas, indikator yang terukur, skala pengukuran yang tepat, serta sumber referensi yang kuat sebagai dasar penyusunan instrumen penelitian.

Dalam penelitian kuantitatif, definisi operasional variabel juga berfungsi sebagai pedoman dalam menyusun instrumen kuesioner. (Hair dkk., 2021) menekankan bahwa variabel harus diuraikan ke dalam dimensi dan indikator yang dapat diukur menggunakan skala tertentu, misalnya skala Likert. Hal ini bertujuan

untuk memastikan validitas dan reliabilitas instrumen, sehingga data yang diperoleh benar-benar mencerminkan konstruk yang diteliti.

Pada penelitian ini, variabel yang digunakan terdiri dari variabel independen (Enterprise Risk Management), variabel mediasi (Keunggulan Kompetitif), dan variabel dependen (Kinerja Keuangan). Setiap variabel akan didefinisikan secara operasional, dijabarkan indikator-indikatornya, ditentukan skala pengukurannya, dan dicantumkan sumber rujukan ilmiah mutakhir. Tabel berikut menyajikan definisi operasional variabel penelitian secara rinci.

Tabel 3. 4
Definisi Operasional Variabel

1	ERM (X)	Kemampuan pemilik usaha mengenali, menilai, dan menangani risiko bisnis secara terencana dan berkelanjutan	1. Risk Identification	a. Saya selalu mencatat hal-hal yang bisa merugikan usaha (supplier naik harga, barang rusak, penjualan menurun) b. Saya memperhatikan jika ada toko baru/minimarket yang buka di dekat tempat usaha	Likert 1-5	Brustbauer (2016) - International Small Business Journal (SAGE, Q1)
			2. Risk Assessment	a. Saya bisa memperkirakan seberapa besar kerugian jika risiko terjadi (dalam rupiah atau waktu) b. Saya tahu risiko mana yang paling penting ditangani dulu		
			3. Risk Response	a. Saya punya rencana konkret mengatasi risiko (supplier cadangan, kurangi stok saat lesu) b. Saya melakukan tindakan sebelum risiko terjadi (sisihkan uang cadangan, tidak pinjam terlalu banyak)		
			4. Risk Monitoring	a. Saya rutin mengecek apakah rencana berjalan baik (tiap bulan/tiap 3 bulan) b. Jika kondisi berubah (pandemi/trend baru), saya cepat mengubah cara mengelola risiko		
2	Keunggulan Kompetitif (Z)	Kemampuan usaha menyediakan produk/layanan lebih baik, lebih murah, atau lebih cepat	1. Product Superiority	a. Barang yang saya jual kualitasnya lebih bagus/tahan lama dibanding toko sebelah b. Saya menyediakan pilihan barang lebih lengkap sesuai keinginan pelanggan setempat	Likert 1-5	Yang et al. (2018) - Journal of Risk and Financial Management (MDPI, Q2)
			2. Cost Leadership	a. Harga jual saya bisa lebih murah/setara minimarket		

		dibanding pesaing sekitar		tanpa mengurangi keuntungan b. Saya berhasil mengurangi biaya operasional (listrik, transport, rugi barang rusak)		
			3. Customer Service Excellence	a. Saya melayani pembeli lebih cepat/ramah dibanding toko pesaing b. Saya kenal/hafal pelanggan tetap, tahu kebutuhan mereka, sehingga mereka balik lagi		
			4. Market Responsiveness	a. Jika ada trend baru/produk viral, saya cepat menyediakan barang tersebut b. Saya bisa cepat mengubah strategi jualan jika kondisi berubah (beralih ke online saat sepi)		
3	Kinerja Keuangan (Y)	Keadaan keuangan usaha dalam beberapa waktu terakhir (keuntungan, penjualan, arus kas, biaya)	1. Profitabilitas	a. Keuntungan usaha saya dalam 2 tahun terakhir bertambah dibanding sebelumnya b. Dari setiap penjualan, keuntungan bersih yang saya dapatkan semakin besar	Likert 1-5	Syrova & Spicka (2023) - Risk Management (Springer Nature, Q1)
			2. Pertumbuhan Penjualan	a. Jumlah barang terjual/omzet per bulan meningkat dibanding tahun lalu b. Total uang masuk dari usaha (bukan pinjaman) semakin besar tiap tahun		
			3. Likuiditas	a. Saya tidak kesulitan uang tunai untuk membayar supplier/karyawan/kebutuhan mendadak b. Saya bisa membayar hutang dagang ke supplier tepat waktu tanpa terlambat		
			4. Efisiensi Operasional	a. Biaya operasional (listrik, sewa, rugi barang rusak) saya berhasil tekan/dikurangi b. Barang dagangan laku cepat, tidak menumpuk lama, sehingga modal tidak terhenti		

Sumber: Data diolah Peneliti (2025)

3.9 Teknis Analisis Data

Proses analisis data dilakukan menggunakan teknik Partial Least Square (PLS) yang dijalankan melalui perangkat lunak SmartPLS versi 4.0. Metode PLS merupakan bagian dari Structural Equation Modeling (SEM) berbasis varian yang mampu mengolah model kompleks secara simultan, baik pada aspek pengukuran maupun hubungan struktural antarvariabel. PLS banyak digunakan dalam penelitian sosial karena dapat bekerja secara optimal pada ukuran sampel yang tidak terlalu besar dan tidak menuntut adanya distribusi data yang benar-benar normal.

Menurut (Hair dkk., 2021), PLS-SEM dirancang untuk tujuan prediktif dan eksploratif, sehingga sangat sesuai digunakan ketika model penelitian melibatkan banyak indikator dan konstruk laten. Selain itu, PLS memungkinkan peneliti untuk melakukan bootstrapping, yaitu proses penggandaan sampel secara acak untuk mendapatkan nilai signifikansi atas hubungan antarkonstruk tanpa harus bergantung pada asumsi normalitas data. Analisis PLS terdiri atas dua komponen utama, yaitu model pengukuran (outer model) untuk mengevaluasi validitas dan reliabilitas indikator, serta model struktural (inner model) untuk menilai kekuatan hubungan kausal dan menguji hipotesis penelitian.

3.9.1 Uji Model Pengukuran (Outer Model)

Menurut (Henseler dkk., 2015), model pengukuran berfungsi untuk mengevaluasi hubungan antara variabel laten dengan indikator yang merepresentasikannya. Tahap ini penting untuk memastikan bahwa setiap indikator benar-benar mampu menggambarkan konstruk yang diukur melalui pengujian validitas dan reliabilitas.

3.9.2 Uji Validitas

Validitas menunjukkan sejauh mana indikator mampu mencerminkan konstruk yang diukur. Menurut (Benitez dkk., 2020), evaluasi validitas diperlukan agar kuesioner yang digunakan benar-benar mengukur konsep teoretis yang dimaksud. Setiap variabel dalam penelitian disusun berdasarkan landasan teori, kemudian dikembangkan menjadi indikator, dan diterjemahkan menjadi item pernyataan pada kuesioner. Pada PLS-SEM, validitas diukur menggunakan dua komponen: convergent validity dan discriminant validity.

a. *Convergent Validity*

Convergent validity pada model reflektif dinilai berdasarkan loading factor dan nilai Average Variance Extracted (AVE). Indikator dianggap memenuhi convergent validity apabila memiliki loading factor $\geq 0,70$. Namun, untuk penelitian eksploratori, nilai loading antara 0,60–0,70 masih dapat diterima (Richter et al., 2016). Selain itu, nilai AVE harus berada di atas 0,50, yang menunjukkan bahwa lebih dari separuh varians indikator dapat dijelaskan oleh konstruk yang diukur (Benitez dkk., 2020).

b. *Discriminant Validity*

Discriminant validity bertujuan memastikan bahwa suatu konstruk benar-benar berbeda dari konstruk lainnya. Menurut (Henseler dkk., 2015), discriminant validity dapat dinilai melalui cross loading, yaitu ketika indikator memiliki korelasi lebih tinggi terhadap konstruk asal dibandingkan dengan konstruk lain. Cara lain adalah menggunakan kriteria Fornell Larcker, yaitu dengan membandingkan akar kuadrat AVE sebuah konstruk dengan korelasinya terhadap

konstruk lain. Jika nilai akar kuadrat AVE lebih tinggi, maka discriminant validity dinyatakan terpenuhi.

3.9.3 Uji Reliabilitas

Reliabilitas digunakan untuk memastikan bahwa instrumen penelitian menghasilkan data yang konsisten ketika pengukuran dilakukan secara berulang. Menurut (Hair dkk., 2021), suatu instrumen dapat dikatakan reliabel apabila respons yang diberikan oleh responden terhadap item pernyataan menunjukkan kestabilan dan tidak berubah secara signifikan dalam kondisi yang sama. Evaluasi reliabilitas diperlukan untuk menilai tingkat akurasi dan konsistensi alat ukur dalam menggambarkan konstruk yang diteliti. Dalam model PLS-SEM, reliabilitas konstruk reflektif dinilai melalui dua ukuran utama, yaitu Cronbach's Alpha dan Composite Reliability. Cronbach's Alpha digunakan untuk melihat konsistensi internal indikator, sedangkan Composite Reliability menilai kestabilan reliabilitas konstruk secara keseluruhan. Berdasarkan rekomendasi (Izah dkk., 2024) nilai reliabilitas dianggap baik apabila nilai Cronbach's Alpha maupun Composite Reliability berada di atas 0,70 untuk penelitian konfirmatori.

3.9.4 Uji Model Struktural (Inner Model)

Dalam PLS-SEM, pengujian model struktural dilakukan untuk menilai kekuatan hubungan antarkonstruk. Evaluasi ini dapat dilihat melalui nilai R-Square, yang menunjukkan seberapa besar variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen, serta nilai F-Square, yang digunakan untuk menilai besarnya pengaruh masing-masing variabel eksogen terhadap variabel endogen. Menurut (Benitez dkk., 2020), nilai R-Square menjadi indikator utama kemampuan

prediktif model, sedangkan F-Square menunjukkan kontribusi relatif setiap konstruk dalam model. Pengujian kedua nilai tersebut dilakukan menggunakan prosedur bootstrapping pada SmartPLS agar diperoleh nilai signifikansi dari hubungan antarvariabel.

3.9.5 Uji Hipotesis

Uji hipotesis pada penelitian ini dilakukan melalui analisis inner model menggunakan nilai t-statistik dan p-value yang dihasilkan dari proses bootstrapping pada aplikasi SmartPLS. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh signifikan antara variabel eksogen terhadap variabel endogen, termasuk pengaruh interaksi (mediasi) keunggulan kompetitif pada hubungan variabel dependen dan independen. Pada tingkat signifikansi 5%, kriteria pengujian yang digunakan adalah:

1. Hipotesis diterima (H_a) apabila nilai t-statistik $> 1,96$ dan p-value $< 0,05$.
2. Hipotesis ditolak (H_0) apabila nilai t-statistik $\leq 1,96$ atau p-value $\geq 0,05$.

Proses bootstrapping dilakukan dengan metode resampling, yaitu menarik kembali sampel secara berulang untuk menghasilkan distribusi estimasi yang lebih stabil dan akurat (Abdillah & Hartono, 2015). Nilai t-statistic dan p-value yang diperoleh dari tabel path coefficient dan total effects menjadi dasar dalam menentukan diterima atau ditolaknya hipotesis penelitian. Dengan demikian, hasil uji hipotesis memberikan gambaran mengenai kuat atau lemahnya pengaruh masing-masing variabel.

3.9.6 Uji Mediasi

Pengujian mediasi dilakukan untuk membuktikan hipotesis keempat (H4), yaitu untuk mengetahui apakah variabel Keunggulan Kompetitif mampu memediasi hubungan antara Enterprise Risk Management (ERM) terhadap Kinerja Keuangan. Dalam metode PLS-SEM, pengujian mediasi dilakukan dengan menganalisis nilai Specific Indirect Effect yang dihasilkan melalui prosedur bootstrapping (Hair dkk., 2021)

Menurut (Hair dkk., 2021), pengujian mediasi dilakukan melalui dua langkah utama. Pertama, menguji signifikansi pengaruh tidak langsung (indirect effect) dengan melihat nilai koefisien jalur tidak langsung serta nilai signifikansinya (p-value atau t-statistic) dari hasil bootstrapping. Jika nilai t-statistic $> 1,96$ dan p-value $< 0,05$, maka terdapat efek mediasi yang signifikan. Kedua, jika mediasi terbukti signifikan, langkah selanjutnya adalah menentukan tipe mediasi dengan membandingkan signifikansi pengaruh langsung (direct effect) dan pengaruh tidak langsung (indirect effect). Mediasi penuh (full mediation) terjadi apabila pengaruh tidak langsung signifikan sedangkan pengaruh langsung tidak signifikan, yang menunjukkan bahwa variabel independen hanya dapat mempengaruhi variabel dependen melalui variabel mediator sepenuhnya. Mediasi parsial (partial mediation) terjadi apabila baik pengaruh tidak langsung maupun pengaruh langsung keduanya signifikan, yang terbagi menjadi complementary partial mediation jika arah koefisien keduanya sama, atau competitive partial mediation jika arah koefisiennya berlawanan. Sementara itu, tanpa mediasi (no mediation) terjadi jika pengaruh tidak langsung tidak signifikan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Bagian ini memaparkan hasil pengolahan data yang bersumber dari 155 responden pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) pada sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo. Pengumpulan data dilaksanakan melalui instrumen kuesioner terstruktur yang memuat tiga variabel utama penelitian, yakni Enterprise Risk Management (ERM) sebagai variabel independen (X), Keunggulan Kompetitif sebagai variabel mediasi (Z), dan Kinerja Keuangan UMKM sebagai variabel dependen (Y). Penyajian hasil mencakup gambaran umum objek penelitian, profil karakteristik responden, serta deskripsi distribusi frekuensi jawaban responden atas setiap variabel yang diteliti.

4.1.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Objek kajian dalam penelitian ini adalah UMKM sektor ritel yang menjalankan kegiatan usahanya di wilayah Kabupaten Sidoarjo, Provinsi Jawa Timur. Penetapan Kabupaten Sidoarjo sebagai lokasi penelitian dilatarbelakangi oleh posisinya sebagai salah satu daerah dengan konsentrasi UMKM ritel tertinggi di Jawa Timur, dengan jumlah total 80.442 unit usaha yang memberikan kontribusi sebesar 4,36% terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Jawa Timur (Dinas Koperasi dan UKM Jatim, 2022). Secara lebih spesifik, terdapat 28.289 UMKM ritel aktif yang tersebar di 18 kecamatan, dengan kepadatan tertinggi tercatat di Kecamatan Sidoarjo, Buduran, Candi, Taman, dan Waru (Ananda Kurniawan, 2024).

Ragam jenis usaha yang dijalankan oleh UMKM ritel di Kabupaten Sidoarjo meliputi toko kelontong, toko kebutuhan pokok, gerai frozen food, toko suku cadang kendaraan, apotek, toko fotokopi beserta alat tulis kantor, serta berbagai usaha ritel lainnya. Mayoritas usaha tersebut dikelola secara mandiri oleh pemiliknya dengan keterbatasan jumlah tenaga kerja, dan menghadapi tekanan persaingan yang berasal dari ekspansi minimarket modern maupun dari pertumbuhan platform perdagangan elektronik (e-commerce).

Penentuan sampel dilakukan terhadap 155 responden dengan menggunakan metode purposive sampling berdasarkan dua kriteria seleksi, yaitu: (1) berstatus sebagai pelaku UMKM ritel aktif di Kabupaten Sidoarjo, dan (2) telah mengelola usaha minimal selama satu tahun. Proses pengumpulan data berlangsung pada bulan April 2025 melalui penyebaran kuesioner secara langsung maupun secara daring.

4.1.2 Karakteristik Responden

Profil responden dalam penelitian ini diidentifikasi berdasarkan dua dimensi, yakni durasi operasional usaha dan lokasi penyelenggaraan usaha. Deskripsi masing-masing dimensi disajikan sebagai berikut.

Tabel 4. 1
Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha

Lama Usaha	Frekuensi	Persentase
2 – 3 tahun	98	63,2%
3 – 5 tahun	24	15,5%
> 5 tahun	30	19,4%
Lainnya	3	1,9%

Sumber: Data Primer Diolah Peneliti (2025)

Merujuk pada Tabel 4.1, proporsi terbesar responden (63,2%) telah mengelola usaha dalam rentang waktu dua hingga tiga tahun. Kelompok pelaku

usaha dengan pengalaman di atas lima tahun menempati posisi kedua dengan persentase 19,4%, sementara mereka yang telah beroperasi antara tiga hingga lima tahun mencapai 15,5%. Komposisi ini mengindikasikan bahwa sebagian besar responden sedang berada pada fase pertumbuhan awal usaha, yakni fase di mana penerapan sistem pengelolaan risiko yang terstruktur mulai dibutuhkan sebagai instrumen untuk mendukung keberlangsungan serta peningkatan kinerja keuangan secara berkelanjutan.

Tabel 4. 2
Karakteristik Responden Berdasarkan Lokasi Usaha

Lokasi Usaha	Frekuensi	Persentase
Kec. Sidoarjo	39	25,2%
Kec. Buduran	34	21,9%
Kec. Candi	27	17,4%
Kec. Taman	26	16,8%
Kec. Waru	22	14,2%
13 Kecamatan Lain	7	4,5%

Sumber: Data Primer Diolah Peneliti (2025)

Berdasarkan Tabel 4.2, sebaran geografis responden mengungkapkan bahwa konsentrasi tertinggi terdapat di Kecamatan Sidoarjo (25,2%), disusul berturut-turut oleh Kecamatan Buduran (21,9%), Kecamatan Candi (17,4%), Kecamatan Taman (16,8%), dan Kecamatan Waru (14,2%). Kecamatan-kecamatan tersebut merupakan pusat kegiatan ekonomi dan perdagangan utama di Kabupaten Sidoarjo, sehingga intensitas persaingan di antara pelaku UMKM ritel di wilayah ini tergolong tinggi. Kondisi demikian menjadikan kapasitas pengelolaan risiko bisnis dan pembangunan keunggulan kompetitif sebagai faktor determinan yang sangat krusial bagi kelangsungan hidup dan pertumbuhan usaha.

4.1.3 Deskripsi Frekuensi Variabel

Deskripsi frekuensi variabel disajikan dengan tujuan memberikan gambaran menyeluruh mengenai distribusi jawaban responden terhadap setiap indikator pada masing-masing variabel penelitian. Pengukuran dilakukan dengan menggunakan skala Likert lima poin, di mana 1 = Sangat Tidak Setuju (STS), 2 = Tidak Setuju (TS), 3 = Netral (N), 4 = Setuju (S), dan 5 = Sangat Setuju (SS). Di samping distribusi persentase, nilai rata-rata (mean) per indikator juga disertakan sebagai basis interpretasi kecenderungan respons yang diberikan oleh responden.

4.1.3.1 Variabel Enterprise Risk Management (X)

Variabel Enterprise Risk Management (ERM) dioperasionalkan melalui 8 butir pernyataan (X.1–X.8) yang merepresentasikan empat indikator utama, yaitu Risk Identification (X.1–X.2), Risk Assessment (X.3–X.4), Risk Response (X.5–X.6), dan Risk Monitoring (X.7–X.8). Distribusi frekuensi jawaban responden terhadap variabel ini disajikan pada tabel berikut.

Tabel 4. 3
Distribusi Frekuensi Variabel Enterprise Risk Management (X)

Indikator	STS	TS	N	S	SS	Mean
X.1	0,0%	0,0%	13,5%	52,3%	34,2%	4,21
X.2	0,0%	0,6%	14,8%	58,1%	26,5%	4,10
X.3	0,0%	0,0%	21,3%	53,5%	25,2%	4,04
X.4	0,0%	1,3%	25,8%	53,5%	19,4%	3,91
X.5	0,0%	1,9%	31,6%	60,6%	5,8%	3,70
X.6	0,0%	2,6%	36,8%	57,4%	3,2%	3,61
X.7	0,0%	11,0%	63,2%	24,5%	1,3%	3,16
X.8	3,2%	27,7%	58,1%	9,0%	1,9%	2,79
Grand Mean						3,69

Sumber: Data Primer Diolah Peneliti (2025)

Sebagaimana tercantum dalam Tabel 4.3, nilai grand mean variabel ERM sebesar 3,69 mengindikasikan bahwa secara agregat para responden cenderung menyatakan persetujuan terhadap butir-butir pernyataan yang berkaitan dengan implementasi manajemen risiko pada entitas usaha mereka. Dimensi Risk Identification meraih nilai tertinggi, yakni pada indikator X.1 (mean = 4,21), yang menggambarkan bahwa pelaku UMKM ritel Sidoarjo telah terbiasa mencermati potensi risiko di lingkungan usaha, seperti munculnya kompetitor baru maupun kenaikan harga dari pemasok. Dimensi Risk Assessment turut memperoleh respons yang positif, ditunjukkan oleh nilai X.3 (mean = 4,04) dan X.4 (mean = 3,91), yang mencerminkan kapasitas responden dalam mengestimasi dan menetapkan prioritas risiko.

Sebaliknya, dimensi Risk Response memperoleh penilaian yang lebih rendah, yakni X.5 (mean = 3,70) dan X.6 (mean = 3,61), yang mengindikasikan bahwa sebagian pelaku UMKM belum sepenuhnya memiliki rencana tindakan konkret dan langkah-langkah pencegahan dalam menghadapi risiko yang teridentifikasi. Dimensi Risk Monitoring mencatat nilai paling rendah di antara seluruh dimensi, yaitu X.7 (mean = 3,16) dan X.8 (mean = 2,79), yang mengisyaratkan bahwa pemantauan berkala terhadap rencana manajemen risiko serta kemampuan adaptasi terhadap perubahan kondisi bisnis masih merupakan kelemahan utama yang memerlukan perbaikan lebih lanjut oleh pelaku UMKM ritel di Kabupaten Sidoarjo.

4.1.3.2 Variabel Keunggulan Kompetitif (Z)

Variabel Keunggulan Kompetitif diukur melalui 8 butir pernyataan (Z.1–Z.8) yang merepresentasikan empat indikator, meliputi Product Superiority (Z.1–Z.2), Cost Leadership (Z.3–Z.4), Customer Service Excellence (Z.5–Z.6), dan Market Responsiveness (Z.7–Z.8). Distribusi frekuensi jawaban responden atas variabel ini disajikan pada tabel berikut.

Tabel 4. 4
Distribusi Frekuensi Variabel Keunggulan Kompetitif (Z)

Indikator	STS	TS	N	S	SS	Mean
Z.1	0,0%	0,6%	11,6%	54,8%	32,9%	4,20
Z.2	0,0%	1,9%	17,4%	49,0%	31,6%	4,10
Z.3	0,0%	0,0%	18,7%	60,0%	21,3%	4,03
Z.4	0,0%	1,9%	24,5%	52,3%	21,3%	3,93
Z.5	0,0%	1,3%	26,5%	60,0%	12,3%	3,83
Z.6	0,0%	3,2%	40,0%	45,2%	11,6%	3,65
Z.7	0,0%	9,0%	57,4%	32,3%	1,3%	3,26
Z.8	0,6%	31,0%	52,3%	15,5%	0,6%	2,85
Grand Mean						3,73

Sumber: Data Primer Diolah Peneliti (2025)

Berdasarkan Tabel 4.4, nilai grand mean variabel Keunggulan Kompetitif sebesar 3,73 menunjukkan bahwa secara keseluruhan pelaku UMKM ritel di Kabupaten Sidoarjo menilai diri mereka memiliki posisi kompetitif yang cukup unggul dibandingkan para pesaing. Dimensi Product Superiority memperoleh penilaian tertinggi, yaitu Z.1 (mean = 4,20) dan Z.2 (mean = 4,10), yang mengindikasikan keyakinan responden bahwa kualitas maupun kelengkapan produk yang ditawarkan memiliki daya saing yang baik terhadap usaha ritel di sekitarnya.

Dimensi Cost Leadership ($Z.3 = 4,03$; $Z.4 = 3,93$) dan Customer Service Excellence ($Z.5 = 3,83$; $Z.6 = 3,65$) juga mendapatkan tanggapan yang positif, yang mencerminkan kemampuan responden dalam mengelola efisiensi biaya operasional serta memberikan layanan yang ramah dan bersifat personal kepada pelanggan tetap. Namun demikian, dimensi Market Responsiveness mencatat nilai paling rendah, yakni $Z.7$ (mean = 3,26) dan $Z.8$ (mean = 2,85), yang mengindikasikan bahwa kecepatan UMKM ritel dalam merespons tren pasar terkini maupun dalam mengadaptasi strategi penjualan masih perlu ditingkatkan, khususnya dalam merespons perubahan perilaku konsumen di era transformasi digital.

4.1.3.3 Variabel Kinerja Keuangan UMKM (Y)

Variabel Kinerja Keuangan UMKM diukur menggunakan 8 butir pernyataan (Y.1–Y.8) yang merepresentasikan empat indikator, yaitu Profitabilitas (Y.1–Y.2), Pertumbuhan Penjualan (Y.3–Y.4), Likuiditas (Y.5–Y.6), dan Efisiensi Operasional (Y.7–Y.8). Distribusi frekuensi jawaban responden atas variabel ini disajikan pada tabel berikut.

Tabel 4. 5
Distribusi Frekuensi Variabel Kinerja Keuangan UMKM (Y)

Indikator	STS	TS	N	S	SS	Mean
Y.1	0,0%	1,3%	13,5%	30,3%	54,8%	4,39
Y.2	0,0%	1,3%	13,5%	41,3%	43,9%	4,28
Y.3	0,0%	1,9%	18,1%	40,0%	40,0%	4,18
Y.4	0,0%	2,6%	18,7%	43,9%	34,8%	4,11
Y.5	0,0%	3,2%	21,9%	51,6%	23,2%	3,95
Y.6	0,0%	3,9%	28,4%	51,6%	16,1%	3,80
Y.7	0,0%	9,0%	38,7%	49,7%	2,6%	3,46
Y.8	1,3%	27,1%	54,2%	15,5%	1,9%	2,90
Grand Mean						3,88

Sumber: Data Primer Diolah Peneliti (2025)

Sebagaimana ditunjukkan dalam Tabel 4.5, nilai grand mean variabel Kinerja Keuangan UMKM sebesar 3,88 merupakan nilai tertinggi di antara ketiga variabel penelitian, yang mencerminkan bahwa secara umum para responden menilai kondisi finansial entitas usaha mereka dalam keadaan yang relatif baik. Dimensi Profitabilitas mendapatkan apresiasi tertinggi, yakni Y.1 (mean = 4,39) dan Y.2 (mean = 4,28), yang menggambarkan persepsi optimistis responden terhadap pertumbuhan keuntungan usaha dalam dua tahun terakhir.

Dimensi Pertumbuhan Penjualan (Y.3 = 4,18; Y.4 = 4,11) dan Likuiditas (Y.5 = 3,95; Y.6 = 3,80) juga memperlihatkan penilaian yang baik, mengindikasikan bahwa sebagian besar UMKM ritel Sidoarjo mengalami peningkatan omzet dan tidak menghadapi kesulitan yang berarti dalam menunaikan kewajiban jangka pendek kepada pemasok. Sebaliknya, dimensi Efisiensi Operasional mencatat nilai paling rendah, yaitu Y.7 (mean = 3,46) dan Y.8 (mean = 2,90), yang mengindikasikan bahwa pengendalian biaya operasional dan tingkat perputaran barang dagangan masih menjadi tantangan tersendiri bagi sebagian pelaku UMKM ritel di Kabupaten Sidoarjo.

Secara keseluruhan, hasil deskripsi frekuensi ketiga variabel memperlihatkan pola yang konsisten, yakni indikator-indikator yang berkaitan dengan pemantauan berkelanjutan, kemampuan adaptasi, dan efisiensi operasional cenderung memperoleh penilaian lebih rendah dibandingkan indikator yang terkait dengan persepsi serta identifikasi risiko maupun keunggulan produk. Temuan pola ini menjadi landasan analisis lanjutan pada tahapan pengujian model pengukuran

(outer model) dan model struktural (inner model) dengan memanfaatkan perangkat lunak SmartPLS 4.0.

4.1.4 Hasil Uji Model Pengukuran (Outer Model)

Pengujian model pengukuran (outer model) dilaksanakan untuk mengevaluasi kualitas validitas dan reliabilitas setiap indikator dalam mengukur konstruk laten yang direpresentasikannya. Lingkup pengujian ini mencakup validitas konvergen, validitas diskriminan, dan reliabilitas konstruk dengan menggunakan SmartPLS 4.0. Sebelum pelaksanaan pengujian outer model secara komprehensif, terlebih dahulu dilakukan proses eliminasi terhadap indikator-indikator yang nilai outer loading-nya berada di bawah ambang batas 0,70. Pada Model 1 (awal), indikator X.7, X.8, Z.8, dan Y.8 dieliminasi karena tidak memenuhi standar outer loading yang dipersyaratkan. Model 2 yang menjadi dasar analisis selanjutnya mencakup indikator X.1–X.6 untuk variabel ERM, Z.1–Z.7 untuk Keunggulan Kompetitif, dan Y.1–Y.7 untuk Kinerja Keuangan UMKM.

4.1.4.1 Uji Reliabilitas Konstruk

Reliabilitas konstruk dievaluasi menggunakan dua koefisien, yakni Cronbach's Alpha dan Composite Reliability (CR). Hair et al. (2021) menetapkan nilai minimum yang dapat diterima adalah $\geq 0,70$. Selain itu, nilai Average Variance Extracted (AVE) $\geq 0,50$ menjadi patokan terpenuhinya validitas konvergen. Hasil pengujian disajikan pada Tabel 4.6.

Tabel 4. 6
Construct Reliability and Validity

UJI	Cronbach's Alpha	CR (rho_a)	CR (rho_c)	AVE
Enterprise Risk Management (X)	0,920	0,931	0,937	0,714

UJI	Cronbach's Alpha	CR (rho_a)	CR (rho_c)	AVE
Kinerja Keuangan UMKM (Y)	0,952	0,954	0,961	0,778
Keunggulan Kompetitif (Z)	0,932	0,939	0,945	0,711

Sumber: Output SmartPLS 4.0 (2025)

Berdasarkan Tabel 4.6, seluruh variabel telah memenuhi kriteria reliabilitas dan validitas konvergen. Variabel ERM (X) memiliki Cronbach's Alpha sebesar 0,920 dan CR (rho_c) sebesar 0,937. Kinerja Keuangan (Y) mencatat nilai Cronbach's Alpha tertinggi sebesar 0,952 dengan CR sebesar 0,961. Keunggulan Kompetitif (Z) memiliki Cronbach's Alpha sebesar 0,932 dan CR sebesar 0,945. Nilai AVE ketiga variabel berada di atas batas minimum 0,50, dengan rincian X = 0,714, Y = 0,778, dan Z = 0,711, yang mengonfirmasi terpenuhinya validitas konvergen yang memadai. Berdasarkan hasil tersebut, seluruh instrumen penelitian dinyatakan reliabel dan valid secara statistik.

4.1.4.2 Uji Validitas Diskriminan

Validitas diskriminan diuji menggunakan dua pendekatan, yaitu Fornell-Larcker Criterion dan Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT). Validitas diskriminan terpenuhi apabila akar kuadrat AVE setiap konstruk melebihi nilai korelasi dengan konstruk lainnya, serta nilai HTMT < 0,90 sebagaimana dipersyaratkan oleh Henseler et al. (2015).

a. Fornell-Larcker Criterion

Tabel 4. 7
Fornell-Larcker Criterion

Variabel	X	Y	Z
Enterprise Risk Management (X)	0,845	-	-
Kinerja Keuangan UMKM (Y)	0,483	0,882	-
Keunggulan Kompetitif (Z)	0,540	0,583	0,843

Sumber: Output SmartPLS 4.0 (2025)

Berdasarkan Tabel 4.7, nilai akar kuadrat AVE pada diagonal masing-masing variabel ($X = 0,845$; $Y = 0,882$; $Z = 0,843$) secara konsisten melampaui nilai korelasi antar konstruk. Hasil ini mengonfirmasi bahwa seluruh variabel penelitian memiliki validitas diskriminan yang memadai.

b. Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)

Tabel 4. 8
Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)

Hubungan Antar Variabel	Nilai HTMT	Batas Kritis	Keterangan
$Y \leftrightarrow X$	0,511	$< 0,90$	Valid
$Z \leftrightarrow X$	0,569	$< 0,90$	Valid
$Z \leftrightarrow Y$	0,612	$< 0,90$	Valid

Sumber: Output SmartPLS 4.0 (2025)

Sebagaimana tercantum dalam Tabel 4.8, keseluruhan nilai HTMT berada jauh di bawah ambang kritis 0,90, dengan rincian $Y \leftrightarrow X = 0,511$; $Z \leftrightarrow X = 0,569$; dan $Z \leftrightarrow Y = 0,612$. Kondisi ini membuktikan bahwa setiap konstruk memiliki kekhasan pengukuran yang memadai dan tidak terjadi tumpang tindih yang berlebihan antar konstruk.

4.1.4.3 Cross Loading

Validitas konvergen dikonfirmasi lebih lanjut melalui analisis cross loading, yang mensyaratkan setiap indikator memiliki nilai loading tertinggi pada konstruk yang diwakilinya dibandingkan dengan konstruk lainnya. Hasil analisis disajikan pada Tabel 4.9.

Tabel 4. 9
Cross Loading

Indikator	X (ERM)	Y (Kinerja Keu.)	Z (Keung. Komp.)
X.1	0,899	0,430	0,525

Indikator	X (ERM)	Y (Kinerja Keu.)	Z (Keung. Komp.)
X.2	0,884	0,410	0,490
X.3	0,871	0,445	0,451
X.4	0,850	0,430	0,447
X.5	0,808	0,366	0,408
X.6	0,749	0,322	0,491
Y.1	0,430	0,911	0,525
Y.2	0,389	0,925	0,533
Y.3	0,417	0,913	0,525
Y.4	0,485	0,905	0,568
Y.5	0,417	0,875	0,518
Y.6	0,393	0,832	0,487
Y.7	0,441	0,805	0,438
Z.1	0,525	0,525	0,879
Z.2	0,490	0,587	0,896
Z.3	0,451	0,472	0,866
Z.4	0,447	0,450	0,880
Z.5	0,408	0,529	0,820
Z.6	0,491	0,481	0,827
Z.7	0,348	0,363	0,724

Sumber: Output SmartPLS 4.0 (2025)

Berdasarkan Tabel 4.9, seluruh indikator memperlihatkan nilai loading tertinggi pada konstruk yang diwakilinya masing-masing. Indikator ERM (X.1–X.6) menunjukkan nilai loading pada X dalam rentang 0,749–0,899; indikator Kinerja Keuangan (Y.1–Y.7) memiliki nilai loading pada Y dalam rentang 0,805–0,925; serta indikator Keunggulan Kompetitif (Z.1–Z.7) memiliki nilai loading pada Z dalam rentang 0,724–0,896. Temuan ini mengonfirmasi bahwa setiap indikator mengukur konstruk yang dituju dengan tingkat presisi yang tinggi.

4.1.5 Hasil Uji Model Struktural (Inner Model)

Setelah terbuktinya validitas dan reliabilitas model pengukuran, tahapan selanjutnya adalah pengujian model struktural (inner model) guna mengevaluasi hubungan kausalitas antar konstruk. Evaluasi ini mencakup pengujian R-Square, pengujian hipotesis langsung melalui path coefficients, dan pengujian efek mediasi melalui specific indirect effects.

4.1.5.1 R-Square

Nilai R-Square mencerminkan besaran proporsi variabilitas variabel endogen yang mampu diterangkan oleh variabel eksogen. Hair et al. (2021) mengklasifikasikan nilai R^2 ke dalam tiga kategori: kuat ($\geq 0,75$), moderat ($\geq 0,50$), dan lemah ($\geq 0,25$). Hasil pengujian R-Square disajikan pada Tabel 4.10.

Tabel 4. 10
R-Square

Variabel	R-Square	R-Square Adjusted
Kinerja Keuangan UMKM (Y)	0,380	0,372
Keunggulan Kompetitif (Z)	0,291	0,287

Sumber: Output SmartPLS 4.0 (2025)

Merujuk pada Tabel 4.10, nilai R-Square Kinerja Keuangan UMKM (Y) sebesar 0,380 mengandung makna bahwa ERM dan Keunggulan Kompetitif secara simultan mampu menjelaskan 38,0% variasi kinerja keuangan UMKM. Nilai R-Square Keunggulan Kompetitif (Z) sebesar 0,291 menunjukkan bahwa ERM berkontribusi dalam menerangkan 29,1% variasi keunggulan kompetitif. Kedua nilai tersebut terklasifikasi dalam kategori moderat dan dipandang memadai dalam konteks penelitian yang berfokus pada UMKM.

4.1.5.2 Uji Hipotesis Langsung (Path Coefficients)

Pengujian hipotesis langsung dilaksanakan melalui analisis path coefficients dengan prosedur bootstrapping menggunakan 5.000 subsampel. Suatu hipotesis dinyatakan diterima apabila nilai T-Statistics > 1,96 dan P-Values < 0,05, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Hair et al. (2021). Hasil pengujian disajikan pada Tabel 4.11.

Tabel 4. 11
Path Coefficients – Uji Hipotesis Langsung

Jalur	Orig. Sample	Sample Mean	STDEV	T Statistics	P Values	Ket.
$X \rightarrow Z$ (H1)	0,540	0,544	0,053	10,110	0,000	Diterima
$Z \rightarrow Y$ (H2)	0,455	0,457	0,071	6,457	0,000	Diterima
$X \rightarrow Y$ (H3)	0,237	0,237	0,074	3,186	0,001	Diterima

Sumber: Output SmartPLS 4.0 (2025)

Pertama, jalur $X \rightarrow Z$ (H1): nilai path coefficient sebesar 0,540, $T = 10,110$, $p = 0,000$. ERM terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keunggulan Kompetitif, sehingga H1 diterima.

Kedua, jalur $Z \rightarrow Y$ (H2): nilai path coefficient sebesar 0,455, $T = 6,457$, $p = 0,000$. Keunggulan Kompetitif terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Keuangan UMKM, sehingga H2 diterima.

Ketiga, jalur $X \rightarrow Y$ (H3): nilai path coefficient sebesar 0,237, $T = 3,186$, $p = 0,001$. ERM terbukti berpengaruh positif dan signifikan secara langsung terhadap Kinerja Keuangan UMKM, sehingga H3 diterima.

4.1.5.3 Uji Mediasi (Specific Indirect Effects)

Pengujian mediasi dilakukan untuk mengkaji apakah Keunggulan Kompetitif (Z) berperan sebagai mediator dalam hubungan antara ERM (X) dan

Kinerja Keuangan UMKM (Y) melalui specific indirect effects dengan prosedur bootstrapping. Hasil pengujian disajikan pada Tabel 4.12.

Tabel 4. 12
Specific Indirect Effects – Uji Mediasi

Jalur Mediasi	Orig. Sample	Sample Mean	STDEV	T Statistics	P Values	Ket.
X → Z → Y (H4)	0,246	0,249	0,049	5,023	0,000	Diterima

Sumber: Output SmartPLS 4.0 (2025)

Berdasarkan Tabel 4.12, jalur mediasi $X \rightarrow Z \rightarrow Y$ (H4) menghasilkan nilai indirect effect sebesar 0,246, $T = 5,023$, $p = 0,000$. Keunggulan Kompetitif terbukti secara signifikan memediasi pengaruh ERM terhadap Kinerja Keuangan UMKM, sehingga H4 diterima. Mengingat pengaruh langsung $X \rightarrow Y$ juga terbukti signifikan ($\beta = 0,237$, $p = 0,001$), maka bentuk mediasi yang terjadi adalah mediasi parsial (partial mediation). Hal ini bermakna bahwa ERM meningkatkan kinerja keuangan UMKM melalui dua mekanisme sekaligus: secara langsung dan secara tidak langsung melalui penguatan keunggulan kompetitif.

4.2 Pembahasan

Bagian ini menyajikan pembahasan mendalam atas temuan penelitian dengan mengintegrasikan hasil analisis ke dalam kerangka teoritis yang relevan, penelitian-penelitian terdahulu, serta konteks empiris UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo.

4.2.1 Pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Keunggulan Kompetitif

Pengujian H1 menghasilkan temuan bahwa ERM berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keunggulan Kompetitif UMKM ritel di Kabupaten Sidoarjo.

Temuan ini selaras dengan kerangka teori Resource-Based View (RBV) yang dikemukakan oleh Barney (1991), yang mengemukakan bahwa kapabilitas internal yang bernilai, langka, tidak mudah ditiru, dan tidak tergantikan (VRIN) merupakan fondasi terbentuknya keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Dalam konteks ini, implementasi ERM secara sistematis terutama pada dimensi Risk Identification yang memperoleh nilai mean tertinggi dan Risk Assessment berfungsi sebagai kapabilitas organisasi yang memenuhi kriteria VRIN, sehingga memberikan UMKM keunggulan informasional yang sukar ditiru oleh pesaing yang masih mengandalkan intuisi semata dalam pengambilan keputusan bisnis.

Temuan ini juga konsisten dengan Contingency Theory (Gordon et al., 2009) yang menggarisbawahi bahwa efektivitas ERM bergantung pada kesesuaiannya dengan strategi kompetitif yang diterapkan. Dalam lingkungan persaingan ritel Sidoarjo yang dinamis ditandai oleh penambahan unit minimarket baru per tahun dan penetrasi e-commerce. ERM mendorong UMKM untuk lebih responsif dalam memanfaatkan peluang dan mengantisipasi ancaman pasar, yang pada gilirannya menciptakan keunggulan dalam dimensi product superiority dan market responsiveness. Hasil penelitian ini memperkuat temuan Yang et al. (2018) dan Brustbauer (2016) yang membuktikan pengaruh positif ERM terhadap competitive advantage, serta Syrová & Špička (2023) yang mengafirmasi kontribusi ERM terhadap strategic risk management performance sebagai manifestasi keunggulan kompetitif UKM. Dengan demikian, H1 diterima.

Temuan H1 ini memiliki landasan yang kuat dalam ajaran Islam. Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Hashr [59]: 18:

أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ

Artinya: "Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat), dan bertakwalah kepada Allah. Sungguh, Allah Mahateliti terhadap apa yang kamu kerjakan." (QS. Al-Hashr [59]: 18)

Frasa "hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok" merupakan perintah Allah untuk selalu melakukan evaluasi, perencanaan, dan antisipasi terhadap masa depan, yang secara substansi merupakan inti dari Enterprise Risk Management. Dalam konteks bisnis, UMKM Muslim yang mengimplementasikan ERM secara sistematis sesungguhnya sedang menjalankan perintah Allah untuk bertadbir (mengelola urusan dengan baik dan terencana). Menurut Quraish (2002), ayat ini menekankan pentingnya introspeksi dan perencanaan strategis sebagai bentuk tanggung jawab moral dan spiritual kepada Allah.

4.2.2 Pengaruh Keunggulan Kompetitif terhadap Kinerja Keuangan UMKM

Pengujian H2 membuktikan bahwa Keunggulan Kompetitif berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Keuangan. Jalur ini merupakan koefisien jalur terbesar kedua dalam model penelitian, yang mengindikasikan peran substansial keunggulan kompetitif sebagai determinan kinerja keuangan.

Temuan ini sejalan dengan argumentasi Porter (2008) yang menegaskan bahwa keunggulan kompetitif merupakan prasyarat fundamental untuk mencapai kinerja di atas rata-rata industri. Keunggulan kompetitif yang paling menonjol pada responden penelitian ini adalah Product Superiority dan Cost Leadership UMKM yang mampu menawarkan produk berkualitas superior atau harga yang kompetitif

cenderung menghasilkan loyalitas pelanggan yang lebih tinggi, yang berdampak langsung pada peningkatan pertumbuhan penjualan dan profitabilitas dua indikator kinerja keuangan dengan nilai mean tertinggi.

Hasil penelitian ini mendukung Yang et al. (2018) yang membuktikan competitive advantage berpengaruh positif signifikan terhadap firm performance UKM di Pakistan, serta Zahara et al. (2024) yang mengonfirmasi keunggulan kompetitif sebagai determinan langsung kinerja UMKM. Dalam perspektif RBV, keunggulan kompetitif yang dibangun atas sumber daya berkarakteristik VRIN seperti loyalitas pelanggan dan kapabilitas layanan prima — menghasilkan profitabilitas yang lebih tinggi dan bersifat berkelanjutan (Barney, 1991). Dengan demikian, H2 diterima.

Temuan H2 ini selaras dengan ajaran Islam tentang kompetisi yang bermartabat. Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Baqarah [2]: 148:

وَلِكُلٍّ وِجْهَةٌ هُوَ مُوَلِّيُّهَا فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ۚ أَيْنَ مَا تَكُونُوا يَأْتِ بِكُمُ اللَّهُ جَمِيعًا ۚ إِنَّ اللَّهَ عَلَىٰ كُلِّ شَيْءٍ قَدِيرٌ

Artinya: "Dan setiap umat mempunyai kiblat yang dihadapinya, maka berlomba-lombalah kamu dalam kebaikan. Di mana saja kamu berada, pasti Allah akan mengumpulkan kamu semuanya. Sungguh, Allah Mahakuasa atas segala sesuatu." (QS. Al-Baqarah [2]: 148)

Ayat ini mengajarkan konsep fastabiqul khairat, yakni berlomba-lomba dalam kebaikan termasuk dalam memberikan nilai terbaik kepada pelanggan melalui produk berkualitas, harga yang adil, dan pelayanan yang excellence. Dalam penelitian ini, keunggulan kompetitif yang paling menonjol adalah Product Superiority yang mencerminkan semangat para pelaku UMKM ritel Sidoarjo untuk

bersaing secara positif dalam menawarkan produk terbaik kepada konsumen. Menurut Quraish (2002), ayat ini mengandung motivasi untuk bersaing secara positif dalam memberikan manfaat dan kemaslahatan kepada masyarakat, bukan kompetisi yang merusak atau merugikan.

4.2.3 Pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Kinerja Keuangan UMKM

Pengujian H3 membuktikan bahwa ERM berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Keuangan. Meskipun besaran pengaruh langsung ini lebih kecil dibandingkan pengaruh tidak langsung melalui jalur mediasi, signifikansi statistiknya tetap terkonfirmasi.

Temuan ini konsisten dengan Hoyt & Liebenberg (2011) yang membuktikan korelasi positif ERM dengan kinerja perusahaan, yang ditunjukkan oleh peningkatan nilai pada perusahaan yang mengimplementasikan ERM. Mekanisme pengaruh langsung ini beroperasi melalui dua saluran utama: pertama, Risk Response yang efektif menekan kerugian operasional seperti kerusakan barang dan penumpukan stok berlebih yang secara langsung meningkatkan efisiensi dan likuiditas, kedua, Risk Identification yang sistematis memberikan prediktabilitas arus kas yang lebih baik sehingga UMKM dapat merencanakan pengadaan stok secara lebih optimal.

Temuan ini juga searah dengan Anton & Nucu (2020) yang dalam tinjauan literatur sistematisnya menyimpulkan bahwa perusahaan yang mengelola risiko secara efektif cenderung mengungguli perusahaan yang tidak dalam hal profitabilitas dan stabilitas keuangan. Nilai path coefficient yang relatif lebih kecil

dibandingkan total effect mengisyaratkan bahwa proporsi terbesar pengaruh ERM terhadap kinerja keuangan tersalurkan melalui pembentukan keunggulan kompetitif sebagai tahapan intermediari. Dengan demikian, H3 diterima.

Temuan H3 yang membuktikan pengaruh langsung ERM terhadap kinerja keuangan juga memiliki dimensi spiritual yang penting. Allah SWT berfirman dalam QS. Al-Qashash [28]: 77:

وَأَبْتَغِ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنَ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۖ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ

Artinya: "Dan carilah (pahala) negeri akhirat dengan apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu, tetapi janganlah kamu lupakan bagianmu di dunia dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di bumi." (QS. Al-Qashash [28]: 77)

Ayat ini mengajarkan keseimbangan antara orientasi dunia dan akhirat. Kinerja keuangan yang baik profitabilitas, pertumbuhan penjualan, likuiditas, dan efisiensi operasional adalah "bagian di dunia" yang perlu diupayakan setiap Muslim dengan sungguh-sungguh. Dalam konteks penelitian ini, ERM yang efektif menjadi salah satu ikhtiar yang secara langsung terbukti meningkatkan kinerja keuangan UMKM. Menurut Quraish (2002), ayat ini menegaskan bahwa kesuksesan duniawi termasuk kinerja keuangan harus diraih melalui cara yang tidak merusak dan tetap memperhatikan tanggung jawab sosial serta spiritual.

4.2.4 Keunggulan Kompetitif Memediasi Pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Kinerja Keuangan UMKM

Pengujian H4 mengonfirmasi bahwa Keunggulan Kompetitif terbukti memediasi pengaruh ERM terhadap Kinerja Keuangan UMKM secara signifikan.

Karena pengaruh langsung $X \rightarrow Y$ juga terbukti signifikan, bentuk mediasi yang terjadi dikategorikan sebagai mediasi parsial (partial mediation). Hal ini mengandung implikasi bahwa ERM meningkatkan kinerja keuangan UMKM melalui dua jalur secara simultan: jalur langsung dan jalur tidak langsung melalui penguatan keunggulan kompetitif.

Temuan ini memberikan bukti empiris bahwa ERM tidak semata-mata berfungsi sebagai mekanisme reduksi risiko yang berdampak langsung pada dimensi finansial, melainkan juga berperan sebagai katalis strategis dalam membangun keunggulan kompetitif. Fenomena ini dapat diterangkan melalui Contingency Theory (Gordon et al., 2009): implementasi ERM yang efektif memungkinkan UMKM menyelaraskan strategi kompetitif dengan dinamika lingkungan bisnis, sehingga terbentuk keunggulan kompetitif yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan kinerja keuangan. Total effect ERM terhadap Kinerja Keuangan sebesar 0,483 mengindikasikan bahwa dampak kumulatif ERM menjadi jauh lebih signifikan apabila jalur mediasi diperhitungkan secara integratif.

Hasil penelitian ini selaras dengan Yang et al. (2018) yang membuktikan full mediation keunggulan kompetitif dalam relasi ERM firm performance pada UKM di Pakistan. Perbedaannya, penelitian ini menemukan pola partial mediation karena ERM juga memiliki pengaruh langsung yang signifikan. Divergensi ini berkaitan erat dengan karakteristik konteks lokal: UMKM ritel Sidoarjo yang sebagian besar telah beroperasi selama dua hingga tiga tahun memiliki pengalaman operasional yang relatif memadai, sehingga praktik ERM khususnya pada dimensi Risk Identification dan Risk Response telah memberikan dampak finansial

langsung melalui penghematan biaya dan stabilisasi arus kas, bahkan sebelum dampak tersebut tersalurkan melalui jalur keunggulan kompetitif. Syrová & Špička (2023) dan Brustbauer (2016) turut mengonfirmasi bahwa mediasi strategis antara ERM dan kinerja keuangan merupakan pola yang konsisten pada UKM, terutama pada entitas yang mengimplementasikan ERM secara proaktif. Dengan demikian, H4 diterima dan Keunggulan Kompetitif terbukti sebagai variabel mediasi parsial yang signifikan dalam penelitian ini.

Temuan H4 yang membuktikan mediasi parsial Keunggulan Kompetitif dalam hubungan ERM–Kinerja Keuangan mencerminkan sunatullah dalam pengelolaan bisnis: bahwa hasil terbaik tidak datang secara instan, tetapi melalui proses yang terencana. Allah SWT berfirman dalam QS. Ar-Ra'd [13]: 11:

إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ

Artinya: "Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri." (QS. Ar-Ra'd [13]: 11)

Ayat ini mengandung prinsip fundamental bahwa perubahan positif termasuk peningkatan kinerja keuangan hanya akan terjadi apabila ada ikhtiar yang sungguh-sungguh dari dalam diri organisasi itu sendiri. Dalam konteks penelitian ini, ikhtiar tersebut diwujudkan melalui dua lapis: pertama, implementasi ERM yang sistematis sebagai wujud tadbir (pengelolaan yang baik); kedua, pembangunan keunggulan kompetitif sebagai wujud fastabiqul khairat (berlomba dalam keunggulan). Kedua ikhtiar inilah yang secara bersama-sama terbukti menghasilkan peningkatan kinerja keuangan, baik secara langsung maupun melalui jalur mediasi.

Temuan mediasi parsial ini juga mengingatkan pada prinsip Islam bahwa setiap sebab memiliki mekanisme tersendiri untuk sampai pada akibat. ERM yang diterapkan tidak langsung menghasilkan kinerja keuangan yang optimal, tetapi terlebih dahulu membangun kapabilitas kompetitif yang menjadi fondasi keberlanjutan usaha. Proses berlapis inilah yang dalam pandangan Islam merupakan sunnatullah hukum alam ciptaan Allah dalam pengelolaan organisasi. Dengan menyadari dan menghormati proses ini, pelaku UMKM Muslim tidak hanya meraih kesuksesan finansial, tetapi juga menjalankan bisnisnya sesuai dengan fitrah dan tata kelola yang diridhai Allah SWT.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan keseluruhan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh Enterprise Risk Management (ERM) terhadap Kinerja Keuangan UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo dengan Keunggulan Kompetitif sebagai variabel mediasi, sebagaimana telah diuraikan secara komprehensif pada bab sebelumnya, dapat dirumuskan beberapa simpulan sebagai berikut.

1. Enterprise Risk Management (ERM) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keunggulan Kompetitif UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo, sehingga H1 diterima. Temuan ini mengindikasikan bahwa semakin komprehensif penerapan ERM oleh UMKM khususnya pada dimensi Risk Identification dan Risk Assessment yang memperoleh nilai mean tertinggi maka semakin kokoh keunggulan kompetitif yang terbentuk, terutama dalam dimensi Product Superiority dan Cost Leadership. ERM yang diimplementasikan secara efektif memberikan kapabilitas informasional dan strategis yang sulit direplikasi oleh pesaing, sehingga membangun posisi kompetitif yang lebih unggul di tengah ketatnya persaingan ritel di Kabupaten Sidoarjo.
2. Keunggulan Kompetitif berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Keuangan UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo, sehingga H2 diterima. Keunggulan kompetitif terbukti menjadi determinan penting

kinerja keuangan, di mana UMKM yang berhasil membangun superioritas produk, efisiensi biaya, dan keunggulan layanan cenderung mencapai profitabilitas serta pertumbuhan penjualan yang lebih tinggi. Temuan ini mengonfirmasi bahwa diferensiasi kompetitif yang bertumpu pada sumber daya internal bernilai dan sulit ditiru merupakan pendorong utama kinerja keuangan yang berkelanjutan pada UMKM ritel.

3. Enterprise Risk Management (ERM) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Keuangan UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo secara langsung, sehingga H3 diterima. Meskipun nilai pengaruh langsung ini lebih kecil dibandingkan total effect, ERM terbukti memberikan dampak finansial langsung melalui mekanisme pengurangan kerugian operasional, peningkatan efisiensi, dan perbaikan prediktabilitas arus kas. Temuan ini mengindikasikan bahwa UMKM ritel Sidoarjo yang lebih matang dalam penerapan ERM khususnya pada dimensi Risk Response telah merasakan dampak positif langsung terhadap kinerja keuangan, bahkan mendahului dampak yang tersalurkan melalui pembangunan keunggulan kompetitif.
4. Keunggulan Kompetitif terbukti memediasi pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Kinerja Keuangan UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo, sehingga H4 diterima. Bentuk mediasi yang terjadi adalah mediasi parsial (partial mediation), mengingat pengaruh langsung ERM terhadap kinerja keuangan turut terkonfirmasi signifikan. Hal ini bermakna bahwa ERM meningkatkan kinerja keuangan UMKM melalui dua jalur secara bersamaan: jalur langsung dan jalur tidak langsung melalui peningkatan

keunggulan kompetitif. Secara keseluruhan, total effect ERM terhadap Kinerja Keuangan sebesar 0,483 menunjukkan bahwa akumulasi dampak ERM mencapai magnitude yang paling besar ketika jalur mediasi keunggulan kompetitif turut diperhitungkan.

Secara holistik, temuan-temuan penelitian ini menegaskan bahwa implementasi ERM yang sistematis dan proaktif pada UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo tidak hanya memberikan dampak finansial secara langsung, tetapi juga berfungsi sebagai fondasi strategis pembangunan keunggulan kompetitif yang selanjutnya memperkuat kinerja keuangan secara lebih signifikan. Dimensi Risk Monitoring — yang mencatat nilai mean terendah di antara seluruh dimensi ERM menjadi aspek yang paling mendesak untuk ditingkatkan, mengingat pemantauan risiko yang berkesinambungan merupakan kunci bagi kelestarian keunggulan kompetitif dan kinerja keuangan jangka panjang.

5.2 Saran

Peneliti menyadari adanya sejumlah keterbatasan dalam penelitian ini yang memerlukan penyempurnaan di masa mendatang. Oleh karena itu, beberapa rekomendasi disampaikan sebagai masukan konstruktif bagi berbagai pihak yang berkepentingan.

1. Bagi Pelaku UMKM Sektor Ritel di Kabupaten Sidoarjo

- a. Pelaku UMKM ritel direkomendasikan untuk memprioritaskan penguatan ERM terutama di dimensi Risk Monitoring dalam kerangka implementasi ERM, mengingat indikator ini mencatat nilai mean paling rendah di antara seluruh dimensi ERM yang dievaluasi. Pemantauan

risiko yang teratur dan sistematis misalnya melalui evaluasi mingguan terhadap kondisi persediaan, arus kas, dan dinamika kompetitor akan meningkatkan kemampuan adaptasi UMKM terhadap perubahan kondisi pasar dan memelihara keunggulan kompetitif secara berkelanjutan.

- b. Pelaku UMKM direkomendasikan untuk meningkatkan keunggulan kompetitif yang lebih tepatnya Market Responsiveness melalui pemanfaatan platform digital dan media sosial sebagai sarana pemantauan tren konsumen serta pergerakan kompetitor secara real-time. Peningkatan kemampuan merespons dinamika pasar secara cepat dan tepat akan memperkuat posisi kompetitif UMKM ritel dalam menghadapi tekanan persaingan dari minimarket modern maupun dari ekosistem perdagangan elektronik.

2. Bagi Pemerintah Daerah dan Dinas Terkait

- a. Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Sidoarjo direkomendasikan untuk mengintegrasikan modul Enterprise Risk Management ke dalam program pelatihan dan pendampingan UMKM yang telah berjalan. Pelatihan ERM yang dirancang secara praktis dan kontekstual disesuaikan dengan karakteristik dan skala UMKM ritel mikro dan kecil akan memfasilitasi pelaku usaha dalam mengimplementasikan manajemen risiko secara lebih sistematis, terstruktur, dan terukur.
- b. Pemerintah daerah direkomendasikan untuk memfasilitasi pembentukan komunitas atau forum UMKM ritel berbasis kecamatan sebagai wadah

diseminasi praktik terbaik dalam pengelolaan risiko dan pembangunan keunggulan kompetitif. Pertukaran pengetahuan dan pengalaman antar pelaku UMKM dalam lingkungan yang kondusif dan terpercaya akan mempercepat adopsi praktik ERM yang bersifat proaktif, yang terbukti memberikan dampak positif terhadap kinerja keuangan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Peneliti selanjutnya dapat memperluas cakupan wilayah penelitian ke kabupaten/kota lain di Jawa Timur atau melaksanakan studi komparatif lintas sektor UMKM (ritel, kuliner, jasa, manufaktur), guna menguji sejauh mana temuan penelitian ini bersifat kontekstual atau dapat digeneralisasikan pada populasi yang lebih luas.
- b. Penelitian berikutnya juga dapat menambahkan variabel lain yang mungkin memengaruhi hubungan tersebut, seperti digitalisasi usaha, pengalaman pemilik usaha, akses pembiayaan, atau intensitas persaingan. Dengan begitu, hubungan antarvariabel dapat dipahami lebih mendalam dan tidak hanya dilihat dari satu jalur pengaruh saja.

DAFTAR PUSTAKA

- Analisis Laporan Keuangan - Rajawali Pers.* (2019). Rajagrafindo Persada.
<https://books.google.co.id/books?id=0IJ0EQAAQBAJ>
- Ananda Kurniawan, B. (2024). Upaya Dinas Koperasi Dan Usaha Mikro Kabupaten Sidoarjo Dalam Membangkitkan Usaha Mikro Kecil Menengah di Era Modern. *INNOVATIVE: Journal Of Social Science Research*, 4, 1696–1704.
- Anton, S. G., & Nucu, A. E. A. (2020). Enterprise Risk Management: A Literature Review and Agenda for Future Research. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(11). <https://doi.org/10.3390/jrfm13110281>
- barney1991. (t.t.).
- Benitez, J., Henseler, J., Castillo, A., & Schuberth, F. (2020). How to perform and report an impactful analysis using partial least squares: Guidelines for confirmatory and explanatory IS research. *Information and Management*, 57(2). <https://doi.org/10.1016/j.im.2019.05.003>
- Boone, H. N., & Boone, D. A. (2012). Analyzing Likert data. *Journal of Extension*, 50(2). <https://doi.org/10.34068/joe.50.02.48>
- Bougie, R., & Sekaran, U. (2019). *Research methods for business: A skill building approach*. John Wiley & sons.
- Brustbauer, J. (2016). Enterprise risk management in SMEs: Towards a structural model. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 34(1), 70–85.
<https://doi.org/10.1177/0266242614542853>
- Ciociu, C. N., Radu, C., Colesca, S. E., & Prioteasa, A. (2025). Exploring the link between risk management and performance of MSMEs: A bibliometric review. *Journal of Economic Surveys*, 39(4), 1523–1552.
<https://doi.org/10.1111/joes.12664>
- creswell. (t.t.).
- DJBP KEMENKEU RI. (2024). *UMKM HEBAT, PEREKONOMIAN NASIONAL MENINGKAT*. DJBP KEMENKEU RI.
- Eckles, D. L., Hoyt, R. E., & Miller, S. M. (2014). Reprint of: The impact of enterprise risk management on the marginal cost of reducing risk: Evidence from the insurance industry. *Journal of Banking and Finance*, 49, 409–423. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2014.10.006>
- Eh Poon, A., Roslan, N. H., Othman, J., Anuar, A., & Yousefi Nejad, M. (2022). The Effect of Enterprise Risk Management (ERM) Implementation on SMEs Performance in Malaysia. *Malaysian Journal of Social Sciences and Humanities (MJSSH)*, 7(4), e001460.
<https://doi.org/10.47405/mjssh.v7i4.1460>

Enterprise Risk Management Integrating with Strategy and Performance. (2017).

Fahmi, I. (2020). Analisis laporan keuangan (D. Handi. ALFABETA, cv.

Farrell, M., & Gallagher, R. (2015). The Valuation Implications of Enterprise Risk Management Maturity. *Journal of Risk and Insurance*, 82(3), 625–657. <https://doi.org/10.1111/jori.12035>

Florio, C., & Leoni, G. (2017). Enterprise risk management and firm performance: The Italian case. *British Accounting Review*, 49(1), 56–74. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2016.08.003>

Fraser, J. R. S., & Simkins, B. J. (2016). The challenges of and solutions for implementing enterprise risk management. *Business Horizons*, 59(6), 689–698. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2016.06.007>

Gordon, L. A., Loeb, M. P., & Tseng, C. Y. (2009). Enterprise risk management and firm performance: A contingency perspective. *Journal of Accounting and Public Policy*, 28(4), 301–327. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2009.06.006>

Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., Sarstedt, M., Danks, N. P., & Ray, S. (2021). *Cham: Springer*. <https://doi.org/10.1007/978-3-030>

Henseler, J., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2015). A new criterion for assessing discriminant validity in variance-based structural equation modeling. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 43(1), 115–135. <https://doi.org/10.1007/s11747-014-0403-8>

Hoyt, R. E., & Liebenberg, A. P. (2011). The Value of Enterprise Risk Management. *Journal of Risk and Insurance*, 78(4), 795–822. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2011.01413.x>

Izah, S. C., Sylva, L., & Hait, M. (2024). Cronbach's Alpha: A Cornerstone in Ensuring Reliability and Validity in Environmental Health Assessment. Dalam *ES Energy and Environment* (Vol. 23). Engineered Science Publisher. <https://doi.org/10.30919/eseel1057>

Jailani, Ms., Jeka, F., & Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi, U. (t.t.). *Populasi dan Sampling (Kuantitatif), Serta Pemilihan Informan Kunci (Kualitatif) dalam Pendekatan Praktis*.

Joshi, A., Kale, S., Chandel, S., & Pal, D. (2015). Likert Scale: Explored and Explained. *British Journal of Applied Science & Technology*, 7(4), 396–403. <https://doi.org/10.9734/bjast/2015/14975>

Ketut, M. I., Nyoman, U. I. D., & Wayan, S. N. (2024). The Importance of Micro, Small, and Medium Enterprises Competitiveness through Digital Transformation. *Journal of Accounting and Strategic Finance*, 7(1), 18–38. <https://doi.org/10.33005/jasf.v7i1.467>

Khikmah, S. N., Uliyah, I., & Mranani, M. (2025). The role of internal control

- and risk management on going concern of MSMEs. *BIS Economics and Business*, 2, V225017. <https://doi.org/10.31603/biseb.235>
- Lawrence, P. R., & Lorsch, J. W. (1967). Differentiation and Integration in Complex Organizations. Dalam *Source: Administrative Science Quarterly* (Vol. 12, Nomor 1). http://www.jstor.orgURL:http://www.jstor.org/stable/2391211http://www.jstor.org/stable/2391211?seq=1&cid=pdf-reference#references_tab_contents
- Lundqvist, S. A., & Vilhelmsson, A. (2018). Enterprise Risk Management and Default Risk: Evidence from the Banking Industry. *Journal of Risk and Insurance*, 85(1), 127–157. <https://doi.org/10.1111/jori.12151>
- Mardiana. (t.t.). *PENGARUH MANAJEMEN RISIKO TERHADAP KINERJA KEUANGAN (STUDY PADA PERBANKAN SYARIAH YANG TERDAFTAR DI BEI)*. Diambil www.bi.go.id
- Porter, M. E. (2008). Competitive advantage: creating and sustaining superior performance: with a new introduction. (*No Title*).
- Regmi, P. R., Waithaka, E., Paudyal, A., Simkhada, P., & Van Teijlingen, E. (2016). *Nepal Journal of Epidemiology Guide to the design and application of online questionnaire surveys*. www.nepjol.info/index.php/NJE
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *Research methods for business students*. Pearson education.
- Syrová, L., & Špička, J. (2023). Exploring the indirect links between enterprise risk management and the financial performance of SMEs. *Risk Management*, 25(1). <https://doi.org/10.1057/s41283-022-00107-9>
- Wuryaningsih. (2024). *UNVEILING THE INTERPLAY OF COMPETITIVE ADVANTAGE, MANAGEMENT ACCOUNTING INFORMATION SYSTEMS AND SME PERFORMANCE*. 8(3).
- Yang, S., Ishtiaq, M., & Anwar, M. (2018). Enterprise Risk Management Practices and Firm Performance, the Mediating Role of Competitive Advantage and the Moderating Role of Financial Literacy. *Journal of Risk and Financial Management*, 11(3), 35. <https://doi.org/10.3390/jrfm11030035>
- YAZID, A. S., RAZALI, A. R., & HUSSIN, M. R. (2011). Determinants of Enterprise Risk Management (ERM): A Proposed Framework for Malaysian Public Listed Companies. *International Business Research*, 5(1). <https://doi.org/10.5539/ibr.v5n1p80>
- Zahara, Z., Muslimin, M., Rumijati, A., & Rony, Z. T. (2024). Competitive Advantage as Mediating Role to Enhance MSMEs Performance. *Journal of Small Business Strategy*, 34(2), 109–117. <https://doi.org/10.53703/001c.121131>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

**PENGARUH ENTERPRISE RISK MANAGEMENT TERHADAP
KINERJA KEUANGAN UMKM: KEUNGGULAN KOMPETITIF
SEBAGAI VARIABEL MEDIASI
(Studi Pada UMKM Sektor Ritel di Kabupaten Sidoarjo)**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Perkenalkan saya Lefa Maulana Al-Ghifary mahasiswa Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang sedang melakukan penelitian skripsi mengenai "Pengaruh Enterprise Risk Management terhadap Kinerja Keuangan UMKM: Keunggulan Kompetitif sebagai Variabel Mediasi (Studi Pada UMKM Sektor Ritel di Kabupaten Sidoarjo)".

Adapun kriteria responden dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Responden merupakan pemilik atau pengelola UMKM sektor ritel di Kabupaten Sidoarjo
2. Usaha telah berjalan minimal 1 tahun
3. Lokasi usaha berada di Kecamatan Sidoarjo, Buduran, Candi, Taman, atau Waru

Sehubungan dengan hal tersebut, saya mengharapkan kesediaan dan partisipasi Bapak/Ibu untuk meluangkan waktunya mengisi kuesioner penelitian ini sesuai dengan kondisi usaha yang sebenarnya. Seluruh informasi responden akan dijaga kerahasiaannya sesuai dengan kaidah etika penelitian.

Terima kasih atas kesediaan waktu Bapak/Ibu dalam pengisian kuesioner ini. Semoga Allah swt mempermudah segala urusan, diberkahi, dan membalas kebaikan Bapak/Ibu sekalian. Aamiin.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

A. PROFIL USAHA

Nama Usaha	: _____
Lama Usaha	

Lama Usaha:

- ☐ < 1 tahun ☐ 1 – 3 tahun ☐ 3 – 5 tahun ☐ > 5 tahun

Lokasi Usaha:

- ☐ Kec. Sidoarjo ☐ Kec. Buduran ☐ Kec. Candi ☐ Kec. Taman
☐ Kec. Waru

B. PETUNJUK PENGISIAN

Berilah tanda centang (✓) pada kolom jawaban yang paling sesuai dengan kondisi usaha Bapak/Ibu, dengan keterangan:

STS	=	Sangat Tidak Setuju
TS	=	Tidak Setuju
N	=	Netral
S	=	Setuju
SS	=	Sangat Setuju

C. PERNYATAAN KUESIONER

1. Enterprise Risk Management (X)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Usaha saya secara aktif mengidentifikasi berbagai risiko yang mungkin terjadi dalam operasional bisnis (misalnya risiko stok, risiko pembayaran, risiko pelanggan).					
2	Usaha saya mendokumentasikan atau mencatat risiko-risiko yang pernah terjadi sebagai bahan evaluasi ke depan.					
3	Usaha saya menilai seberapa besar kemungkinan terjadinya risiko yang sudah diidentifikasi.					
4	Usaha saya mengevaluasi dampak yang ditimbulkan jika risiko tersebut benar-benar terjadi terhadap kelangsungan usaha.					
5	Usaha saya memiliki langkah atau strategi yang jelas untuk menghadapi risiko yang sudah diketahui (misalnya menyiapkan cadangan modal, asuransi, atau diversifikasi produk).					
6	Usaha saya berupaya mengurangi atau mentransfer risiko kepada pihak lain jika diperlukan (misalnya melalui kerja sama atau perlindungan asuransi).					
7	Usaha saya secara rutin memantau apakah strategi pengelolaan risiko yang diterapkan sudah berjalan efektif.					
8	Usaha saya selalu memperbarui informasi terkait risiko-risiko baru yang muncul akibat perubahan pasar atau lingkungan bisnis.					

2. Keunggulan Kompetitif (Z)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Produk atau layanan yang usaha saya tawarkan lebih berkualitas dan lebih lengkap dibandingkan pesaing di sekitar.					
2	Pelanggan saya merasa lebih puas dengan produk/layanan usaha saya dibandingkan dengan usaha ritel lainnya.					
3	Usaha saya mampu menawarkan harga yang lebih kompetitif tanpa mengorbankan keuntungan usaha.					
4	Saya berhasil mengelola biaya operasional secara efisien sehingga dapat bersaing dari sisi harga dengan usaha lain.					
5	Usaha saya mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan tren dan permintaan pasar.					
6	Saya dapat merespons kebutuhan pelanggan lebih cepat dibandingkan pesaing di sekitar saya.					
7	Usaha saya secara rutin melakukan inovasi pada produk, layanan, atau cara berjualan untuk tetap relevan di pasar.					
8	Saya mampu menciptakan keunikan atau nilai tambah yang membedakan usaha saya dari pesaing.					

3. Kinerja Keuangan UMKM (Y)

No.	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1	Usaha saya mengalami pertumbuhan laba yang positif dalam satu tahun terakhir.					
2	Margin keuntungan usaha saya cukup untuk menutupi biaya operasional dan menghasilkan laba bersih.					
3	Omzet/pendapatan usaha saya mengalami peningkatan secara konsisten dalam satu tahun terakhir.					
4	Jumlah pelanggan atau volume transaksi usaha saya terus bertambah dari waktu ke waktu.					
5	Usaha saya selalu memiliki arus kas yang cukup untuk memenuhi kebutuhan operasional sehari-hari.					
6	Saya mampu membayar kewajiban (hutang dagang, tagihan pemasok) tepat waktu tanpa kesulitan.					
7	Biaya operasional usaha saya dapat dikelola dengan efisien sehingga tidak menggerus keuntungan secara berlebihan.					

8	Aset atau fasilitas usaha saya dimanfaatkan secara optimal untuk mendukung produktivitas bisnis.					
---	--	--	--	--	--	--

Lampiran 2. Hasil Kuesioner

Enterprise Risk Management (X)

No	X.1	X.2	X.3	X.4	X.5	X.6	X.7	X.8
1	4	3	3	4	3	4	3	3
2	3	3	3	3	3	3	3	2
3	4	4	4	4	4	3	4	3
4	4	4	4	4	3	3	3	3
5	5	5	5	5	4	4	4	3
6	5	5	5	4	4	4	3	3
7	5	4	4	4	4	4	4	4
8	3	3	3	3	3	3	2	1
9	3	3	3	3	2	3	3	1
10	5	5	5	4	4	4	3	3
11	5	4	4	5	4	4	3	1
12	5	5	5	5	4	5	4	4
13	4	4	4	4	3	3	3	3
14	3	4	3	3	3	3	3	2
15	4	4	3	3	3	3	3	3
16	3	3	3	4	3	4	3	2
17	3	3	3	3	3	2	2	2
18	3	3	4	3	3	3	3	2
19	5	5	4	4	5	4	4	3
20	4	4	4	4	4	3	3	3
21	3	3	3	3	3	4	3	2
22	5	5	4	4	4	4	3	4
23	4	4	4	4	4	4	3	3
24	4	4	4	4	4	3	4	3
25	4	4	4	3	4	4	2	3
26	3	4	3	3	3	2	2	1

27	5	5	5	5	5	5	5	4
28	5	4	5	4	4	4	2	3
29	4	4	4	3	3	3	3	3
30	4	4	3	4	4	4	3	4
31	5	5	5	5	4	4	3	3
32	4	4	4	4	4	4	3	3
33	4	4	3	4	3	4	3	3
34	5	4	4	4	4	4	3	3
35	5	5	5	5	4	4	3	3
36	3	3	3	3	3	3	2	3
37	4	4	4	4	3	4	3	2
38	5	5	5	5	4	4	5	3
39	3	3	3	3	3	3	3	3
40	4	4	4	4	4	4	3	3
41	5	5	5	5	5	4	4	3
42	5	5	5	5	5	4	3	3
43	5	5	5	5	5	4	3	3
44	4	4	4	3	4	4	3	3
45	4	4	4	4	4	4	3	3
46	4	4	4	4	3	3	3	3
47	4	3	3	3	3	3	3	2
48	4	3	3	3	3	3	2	2
49	4	4	4	3	3	3	4	3
50	4	4	3	4	4	3	3	2
51	5	5	5	5	4	4	3	3
52	5	4	4	4	4	4	3	1
53	4	4	4	3	4	3	3	3
54	4	4	4	4	3	4	3	4
55	3	2	3	3	2	2	2	2
56	5	4	4	4	4	4	3	3
57	4	3	4	4	3	4	3	3
58	4	4	4	5	4	3	4	3
59	4	4	4	4	4	3	3	3

60	4	4	4	4	3	3	3	2
61	4	4	4	4	4	4	2	3
62	4	5	5	4	4	4	4	3
63	4	4	4	4	3	3	3	3
64	5	5	5	4	4	4	3	3
65	5	5	5	5	4	4	4	3
66	4	4	4	3	4	3	3	2
67	5	4	5	5	4	4	3	4
68	4	4	4	3	3	3	4	3
69	3	3	3	3	3	3	2	2
70	4	3	4	3	3	3	3	3
71	4	4	4	4	4	4	3	3
72	4	4	4	4	4	3	4	3
73	3	3	3	2	3	3	3	2
74	5	5	5	5	4	4	4	5
75	4	4	4	4	4	3	3	2
76	4	4	4	4	3	4	3	2
77	4	4	4	4	3	4	2	3
78	4	4	4	4	3	4	2	3
79	4	4	5	4	4	4	3	3
80	5	4	4	4	4	4	3	3
81	4	4	4	3	4	4	3	3
82	3	3	3	3	4	3	3	3
83	5	4	5	4	4	4	3	3
84	4	4	4	4	4	3	3	3
85	4	4	4	3	3	3	3	2
86	5	5	5	5	5	5	4	5
87	4	4	4	4	4	4	3	2
88	5	4	4	4	4	4	4	3
89	5	4	5	5	4	4	4	3
90	5	5	5	4	4	4	3	2
91	5	5	5	5	4	4	3	3
92	4	4	4	3	4	4	2	3

93	5	5	5	4	4	4	3	4
94	4	4	4	3	3	3	3	2
95	4	4	4	4	4	3	4	4
96	3	3	3	2	2	2	3	2
97	4	4	3	3	3	3	3	3
98	4	3	3	3	3	3	3	3
99	3	3	4	3	3	3	4	3
100	5	5	5	5	4	4	4	4
101	4	4	4	4	4	4	3	3
102	3	4	3	3	3	3	2	3
103	4	3	3	4	4	3	3	2
104	5	4	4	4	4	4	3	2
105	4	4	4	4	4	4	3	3
106	5	5	4	5	4	4	3	3
107	5	5	5	5	4	4	3	3
108	4	4	4	4	4	3	4	3
109	4	4	5	4	4	4	2	3
110	4	4	4	5	4	4	3	3
111	3	4	4	3	3	4	3	3
112	4	4	4	4	4	3	4	2
113	4	4	4	4	4	3	2	2
114	3	4	3	4	4	4	3	2
115	5	5	5	5	4	5	4	3
116	5	5	5	4	4	4	4	2
117	4	4	4	4	3	3	4	2
118	5	4	4	4	4	4	4	4
119	5	5	4	4	4	4	3	3
120	4	5	5	4	4	4	2	2
121	5	5	5	5	4	4	4	3
122	5	5	5	5	5	4	4	4
123	4	4	4	3	3	3	3	2
124	4	4	4	4	4	3	3	3
125	5	5	5	4	4	4	4	3

126	5	5	5	4	4	4	4	3
127	4	4	4	4	4	4	3	2
128	5	5	5	5	5	5	4	4
129	4	4	4	4	4	4	3	3
130	4	4	4	4	3	4	3	2
131	5	5	4	4	4	4	3	3
132	4	4	4	4	3	3	3	3
133	4	4	3	3	3	4	3	2
134	5	5	5	5	5	4	4	3
135	4	4	4	4	4	3	4	2
136	5	5	4	5	4	4	4	5
137	5	5	5	5	4	4	4	4
138	3	3	3	3	3	3	3	2
139	5	5	4	4	4	4	3	2
140	4	4	4	3	3	4	3	3
141	4	4	4	3	4	3	3	3
142	4	5	4	4	4	4	3	2
143	4	4	3	4	3	3	3	2
144	4	3	3	3	4	4	3	2
145	4	4	4	4	4	3	3	3
146	4	4	4	4	4	3	3	3
147	4	4	4	4	3	3	3	2
148	5	4	5	4	4	4	4	3
149	4	4	4	4	4	4	3	2
150	5	5	4	4	4	4	3	3
151	5	4	4	4	4	4	4	3
152	4	4	3	3	4	4	3	2
153	4	4	3	4	3	3	4	3
154	4	4	4	4	4	3	3	3
155	4	4	4	5	4	4	3	3

Keunggulan Kompetitif (Z)

No	Z.1	Z.2	Z.3	Z.4	Z.5	Z.6	Z.7	Z.8
1	4	3	3	3	3	3	3	3
2	3	3	3	3	2	3	2	2
3	5	5	4	5	4	3	4	3
4	4	4	4	4	4	4	3	3
5	5	5	5	4	4	4	4	3
6	5	5	5	5	5	5	4	3
7	5	4	4	5	4	4	3	3
8	4	4	4	3	3	3	3	2
9	4	4	4	4	4	3	3	2
10	5	5	5	5	4	4	4	4
11	5	5	4	4	4	4	4	3
12	4	4	3	3	3	3	3	3
13	4	3	4	4	4	3	3	2
14	3	4	4	4	3	3	3	3
15	4	4	4	4	3	3	3	4
16	3	3	3	4	3	3	4	3
17	4	3	3	3	3	2	2	2
18	4	5	5	4	4	4	4	3
19	4	5	4	4	4	4	3	3
20	4	5	4	4	4	4	3	4
21	4	4	4	4	4	3	3	3
22	5	5	5	5	5	5	4	4
23	4	4	4	4	4	4	3	2
24	4	4	4	4	4	4	3	3
25	4	4	4	3	4	3	3	3
26	4	4	3	3	4	3	3	2
27	5	5	5	5	5	4	4	4
28	4	4	4	4	4	3	3	3
29	4	5	4	4	5	4	4	3
30	4	4	4	3	3	3	3	3

31	5	5	5	5	4	5	3	3
32	4	3	3	3	3	3	2	2
33	5	5	5	5	4	5	4	5
34	5	4	4	5	4	4	3	3
35	5	5	5	5	5	5	4	3
36	5	5	4	4	4	4	3	2
37	4	3	4	4	3	4	3	4
38	5	5	4	4	4	4	4	4
39	3	3	3	3	4	3	3	2
40	4	4	4	4	4	4	3	3
41	5	5	5	5	4	5	3	4
42	5	5	5	5	5	5	4	4
43	5	4	4	4	4	4	4	4
44	3	3	3	2	3	3	3	2
45	4	4	3	4	3	3	3	3
46	5	4	4	4	4	3	3	3
47	4	4	4	4	3	3	2	3
48	5	4	4	4	4	4	3	3
49	4	4	4	4	4	3	3	3
50	4	3	4	3	3	4	3	3
51	4	4	4	4	4	3	3	2
52	5	5	4	5	4	4	3	3
53	4	4	4	4	4	3	4	3
54	3	3	3	3	3	3	3	2
55	4	4	4	3	3	3	3	3
56	4	4	4	4	4	4	3	2
57	4	4	4	4	4	3	3	2
58	3	4	4	3	3	3	3	2
59	4	4	4	4	3	3	3	3
60	4	4	4	4	3	3	2	2
61	4	4	4	4	4	4	5	3
62	4	3	3	3	3	3	3	2
63	5	4	5	5	5	4	4	2

64	5	5	5	5	5	5	4	4
65	5	5	5	5	4	5	4	3
66	4	4	4	4	4	3	3	2
67	5	5	5	4	4	4	4	3
68	4	3	3	3	3	2	3	3
69	4	4	4	4	4	4	4	3
70	2	2	3	2	3	2	2	2
71	4	4	5	4	3	4	3	4
72	4	4	4	4	4	3	3	3
73	3	3	3	3	4	4	3	2
74	5	5	5	5	4	5	4	3
75	5	5	5	5	4	4	4	3
76	3	3	4	3	3	3	4	2
77	4	4	4	4	4	3	3	3
78	4	5	4	4	4	4	3	3
79	4	4	4	4	3	4	3	2
80	4	4	4	4	4	4	3	3
81	5	4	4	4	4	4	3	3
82	5	5	5	4	4	4	4	3
83	5	5	5	4	4	4	4	3
84	5	5	5	5	5	3	4	3
85	4	4	4	4	4	3	4	3
86	5	5	4	4	4	4	4	4
87	4	4	4	4	4	4	3	2
88	4	4	3	3	4	3	3	3
89	4	5	4	4	4	4	4	2
90	5	5	5	5	4	4	4	3
91	5	5	5	5	5	5	4	4
92	3	3	3	3	4	3	2	3
93	5	5	4	5	4	5	4	3
94	4	4	3	3	4	3	3	2
95	4	4	3	4	3	4	3	3
96	3	3	3	3	3	3	3	2

97	3	3	4	3	3	3	2	2
98	3	2	3	2	2	2	3	1
99	4	4	4	4	4	4	3	3
100	5	5	4	5	4	4	4	3
101	4	4	4	4	4	3	3	2
102	4	3	4	3	3	4	3	3
103	4	4	4	3	4	4	3	2
104	4	4	4	4	4	4	4	3
105	4	4	4	4	3	3	3	3
106	5	4	5	4	4	4	4	3
107	5	5	4	4	5	4	4	4
108	4	4	4	4	4	3	3	2
109	4	3	4	4	4	3	3	3
110	5	5	4	4	4	4	3	4
111	4	5	4	5	4	4	4	3
112	4	4	4	4	4	4	3	2
113	4	3	3	4	4	3	2	2
114	3	3	3	3	3	3	2	3
115	4	4	4	4	4	4	3	4
116	4	4	4	4	4	3	3	3
117	4	4	4	3	4	4	3	3
118	4	4	4	4	4	4	3	3
119	5	5	5	5	5	5	4	3
120	4	4	4	3	4	4	3	2
121	5	5	5	5	5	5	4	4
122	5	5	5	5	5	5	4	4
123	4	4	4	4	3	3	4	2
124	5	5	5	5	5	4	5	4
125	4	5	4	4	4	3	4	2
126	4	4	4	4	4	4	3	3
127	3	3	3	3	3	3	2	2
128	5	5	5	4	4	5	4	4
129	4	4	4	3	3	4	3	2

130	3	3	3	3	3	2	2	2
131	4	4	4	3	4	3	3	4
132	4	4	4	4	4	4	3	2
133	3	2	3	3	3	3	3	2
134	5	5	5	5	5	5	3	4
135	4	4	4	4	4	4	4	3
136	5	5	5	5	4	4	3	3
137	5	5	5	5	5	4	4	4
138	4	4	4	4	4	4	3	2
139	4	3	4	3	3	3	3	3
140	5	4	4	5	4	4	4	3
141	4	4	4	4	4	4	2	3
142	4	4	3	3	3	3	3	2
143	4	4	4	4	4	3	3	3
144	4	4	4	4	4	4	3	3
145	4	4	4	4	4	3	3	3
146	3	3	3	3	3	3	3	2
147	4	4	4	4	4	3	3	3
148	5	5	5	5	5	5	4	3
149	4	4	3	3	3	3	3	2
150	5	4	4	4	4	4	3	3
151	5	5	4	4	4	4	3	3
152	4	4	4	4	4	4	3	2
153	5	5	4	4	5	4	4	3
154	4	4	4	4	4	4	4	3
155	4	3	4	3	3	3	2	2

Kinerja Keuangan UMKM (Y)

No	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8
1	3	3	3	3	3	3	2	2
2	4	4	3	3	3	3	3	3
3	4	4	4	4	4	3	2	4
4	4	4	4	4	4	4	3	2
5	5	5	5	5	5	5	5	4
6	5	5	5	5	4	4	4	3
7	5	5	5	5	5	5	4	4
8	4	4	4	4	4	4	3	2
9	4	4	4	3	3	3	3	2
10	5	5	5	5	5	4	4	3
11	5	5	5	4	4	4	4	3
12	5	4	5	4	4	4	4	4
13	5	4	4	5	4	4	4	2
14	2	3	2	3	2	2	3	2
15	2	2	2	2	3	2	2	2
16	4	3	4	3	4	4	3	3
17	4	4	3	4	4	3	2	2
18	4	4	3	3	3	4	3	2
19	5	5	5	5	5	5	4	4
20	5	5	5	5	5	4	4	3
21	5	5	5	4	5	5	4	3
22	5	5	5	5	5	5	4	3
23	4	4	3	3	4	4	3	3
24	4	4	4	4	4	3	3	2
25	5	4	5	4	4	4	3	3
26	5	5	5	4	5	5	5	3
27	4	4	4	4	4	4	4	3
28	4	4	4	4	3	4	2	3
29	5	5	5	4	5	4	4	3
30	4	4	3	3	4	3	3	3

31	5	5	5	5	4	4	4	3
32	5	4	4	4	4	3	4	2
33	4	4	4	4	4	3	4	3
34	5	4	5	4	4	5	3	3
35	5	5	5	5	4	4	4	3
36	5	5	5	5	4	4	4	4
37	5	5	4	4	4	4	4	3
38	5	5	5	5	4	5	4	3
39	5	4	5	4	3	4	4	3
40	5	5	5	5	5	5	4	3
41	5	5	5	5	5	5	4	5
42	5	5	5	5	5	4	4	3
43	5	4	5	5	4	4	4	3
44	5	5	4	4	4	5	4	3
45	4	4	4	4	4	3	3	2
46	5	4	4	4	4	4	4	2
47	4	4	4	4	4	4	4	3
48	3	3	3	3	3	3	2	3
49	4	4	4	5	4	4	3	3
50	3	3	3	3	3	3	3	2
51	5	5	4	5	4	4	4	3
52	4	4	4	3	4	4	3	3
53	4	3	3	3	3	3	2	2
54	3	3	3	3	3	3	3	2
55	4	5	4	4	4	4	2	3
56	5	5	4	4	4	4	4	3
57	5	5	5	5	4	4	4	3
58	4	4	4	4	4	3	4	3
59	5	5	5	4	4	3	3	3
60	4	4	4	4	3	4	4	2
61	5	5	4	5	5	4	4	2
62	4	3	3	2	3	3	3	1
63	5	5	5	5	4	4	4	3

64	5	5	5	5	5	5	5	3
65	5	4	4	4	4	4	3	2
66	4	4	4	4	3	4	3	4
67	5	5	5	5	4	4	4	3
68	3	3	3	2	2	2	2	2
69	4	4	4	4	4	3	3	2
70	3	2	3	2	2	2	2	2
71	5	5	5	4	4	4	4	4
72	4	4	4	4	3	4	3	3
73	4	4	4	3	3	4	3	2
74	5	5	5	5	5	4	4	4
75	5	5	5	4	5	4	4	3
76	3	3	3	3	3	3	2	2
77	5	4	4	4	4	4	3	2
78	5	5	5	5	5	4	4	3
79	5	4	4	4	4	4	4	4
80	5	5	5	4	4	4	3	4
81	5	5	4	4	4	4	4	3
82	5	4	4	4	4	3	3	3
83	5	5	5	5	5	5	4	3
84	5	4	4	4	4	4	4	3
85	4	4	4	4	3	4	3	3
86	5	5	5	5	5	5	4	4
87	4	4	4	4	4	3	3	4
88	5	4	4	5	4	3	3	4
89	5	5	5	5	4	4	4	3
90	5	5	5	5	5	5	5	4
91	5	5	5	5	5	5	4	3
92	4	4	4	4	4	4	4	3
93	5	5	5	5	4	4	4	3
94	5	5	5	5	5	4	4	3
95	4	5	4	4	4	4	4	3
96	3	3	3	3	3	2	2	3

97	4	4	3	4	3	4	3	3
98	3	3	3	3	3	3	2	2
99	4	4	4	4	3	4	3	3
100	5	5	4	5	4	4	4	3
101	3	3	4	3	3	3	3	3
102	4	4	4	4	3	3	3	2
103	5	5	5	5	5	4	4	4
104	5	4	4	4	4	4	3	3
105	5	5	5	5	5	4	4	3
106	5	5	5	5	5	5	4	4
107	5	5	5	5	5	5	4	4
108	3	4	3	4	3	3	3	3
109	5	5	5	4	4	4	4	3
110	5	5	5	4	4	4	3	3
111	5	5	5	5	4	4	4	3
112	3	4	4	3	3	3	3	3
113	3	3	3	3	4	3	4	2
114	3	4	3	3	3	3	2	2
115	4	4	3	4	4	3	4	2
116	5	4	4	4	4	4	3	2
117	4	4	4	4	4	3	3	2
118	5	5	5	5	5	5	4	5
119	5	5	5	5	5	4	4	3
120	4	4	4	4	4	4	3	3
121	5	5	5	5	5	5	4	5
122	5	5	5	5	5	5	4	3
123	4	4	4	4	4	3	4	2
124	5	4	4	4	4	4	3	3
125	5	5	5	5	4	4	4	3
126	5	4	4	4	4	5	3	3
127	3	3	3	3	3	3	3	2
128	5	5	5	5	4	4	4	4
129	4	3	3	3	3	3	3	3

130	4	4	4	4	4	3	3	2
131	5	5	5	5	5	4	4	3
132	5	5	4	4	5	4	4	3
133	3	3	3	3	2	3	3	2
134	4	4	4	4	4	4	3	2
135	3	3	2	3	2	2	3	2
136	5	5	4	5	4	3	3	2
137	5	5	5	5	5	4	4	4
138	3	3	3	3	3	3	3	2
139	4	4	4	4	3	3	3	4
140	3	3	3	3	3	3	3	2
141	4	4	3	4	4	4	3	3
142	5	5	5	5	5	4	4	3
143	5	4	4	4	4	4	3	3
144	5	5	5	5	5	4	4	4
145	5	5	5	5	4	4	4	3
146	3	4	4	3	3	3	3	3
147	5	5	5	5	5	5	4	3
148	5	5	5	5	4	5	4	3
149	3	3	3	3	3	3	3	1
150	4	4	4	4	4	3	4	2
151	4	4	4	4	4	3	3	4
152	4	4	4	4	4	4	3	3
153	5	5	5	4	4	5	3	4
154	5	5	5	5	4	4	4	3
155	4	4	4	4	4	4	4	3

Lampiran 3. Hasil Uji SmartPLS

Hasil Uji Validitas Konvergen

Outer loadings - Matrix			
	x1	y1	z1
x1.1	0.899		
x1.2	0.884		
x1.3	0.871		
x1.4	0.850		
x1.5	0.808		
x1.6	0.749		
y1.1		0.911	
y1.2		0.925	
y1.3		0.913	
y1.4		0.905	
y1.5		0.875	
y1.6		0.832	
y1.7		0.805	
z1.1			0.879
z1.2			0.896
z1.3			0.866
z1.4			0.880
z1.5			0.820
z1.6			0.827
z1.7			0.724

Hasil Uji Validitas Diskriminan

Heterotrait-Monotrait Ratio (HTMT)

Discriminant validity - Heterotrait-monotrait ratio (HTMT) - List		
	Heterotrait-monotrait ratio (HTMT)	
y1 <-> x1	0.511	
z1 <-> x1	0.569	
z1 <-> y1	0.612	

Fornell-Larcker Criterion

Discriminant valid... Copy to Excel				
	x1	y1	z1	
x1	0.845			
y1	0.483	0.882		
z1	0.540	0.583	0.843	

Hasil Uji Reliabilitas

Cronbach's Alpha, Composite Reliability, dan AVE

Construct reliability and validity - Overview				
▲	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)	Average variance extracted (AVE)
x1	0.920	0.931	0.937	0.714
y1	0.952	0.954	0.961	0.778
z1	0.932	0.939	0.945	0.711

Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

R-square - Overvi... Copy to Excel Copy		
	R-square	R-square adjusted
y1	0.380	0.372
z1	0.291	0.287

Hasil Uji T values

Path coefficients - Mean, STDEV, T values, p values					
	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values
x1->y1	0.237	0.237	0.074	3.186	0.001
x1->z1	0.540	0.544	0.053	10.110	0.000
z1->y1	0.455	0.457	0.071	6.457	0.000

Hasil Uji Direct Effect

Path coefficients - Mean, STDEV, T values, p values					
	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values
x1->y1	0.237	0.237	0.074	3.186	0.001
x1->z1	0.540	0.544	0.053	10.110	0.000
z1->y1	0.455	0.457	0.071	6.457	0.000

Hasil Uji Indirect Effect

Specific indirect effects - Mean, STDEV, T values, p values					
	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (O/STDEV)	P values
x1->z1->y1	0.246	0.249	0.049	5.023	0.000

Lampiran 4. Biodata Peneliti

BIODATA PENELITI

Nama Lengkap : LEFA MAULANA AL-GHIFARY
Tempat, Tanggal Lahir : Sidoarjo, 7 Juni 2002
Alamat : Perum Bumi Suko Indah Blok E2 No 14
Telepon/HP : 082245925435
E-mail : faryazamhanif@gmail.com

Pendidikan Formal

2007–2009 : TK Aisyah Bustanul Athfal 3 sidoarjo
2009–2015 : SDN Pucang 1 Sidoarjo
2015–2018 : SMP Plus Fityani Pujon Malang
2019–2021 : MA Dalwa Pasuruan
2022–2026 : Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri (UIN) Maulana Malik Ibrahim Malang

Pendidikan Non-Formal

2022–2023 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Arab UIN Maulana Malik Ibrahim Malang
2023–2024 : Program Khusus Perkuliahan Bahasa Inggris UIN Maulana Malik Ibrahim Malang