

**ENHANCING PERFORMANCE OF NON-AGRICULTURAL
SMES THROUGH *TAMYIZ FINANCIAL LITERACY*:
EXPLORING THE ROLE OF SHARIAH EXTERNAL
FINANCING AS A MEDIATOR**

Disertasi



Oleh:

Ahmad Salim

NIM. 10402300014

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk meraih gelar Doktor Ilmu
Manajemen Program Doktor Ilmu Manajemen Universitas Islam Sultan
Agung Semarang

**PROGRAM STUDI DOKTOR ILMU MANAJEMEN
PASCASARJANA FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2025**

PENGESAHAN

**ENHANCING PERFORMANCE OF NON-AGRICULTURAL
SMES THROUGH TAMYIZ FINANCIAL LITERACY:
EXPLORING THE ROLE OF SHARIAH EXTERNAL
FINANCING AS A MEDIATOR**

Ahmad Salim
NIM. 10402300014

Telah disetujui oleh Pembimbing dan selanjutnya Dapat diajukan
kehadapan sidang ujian Disertasi

Semarang, Mei 2025
Telah disetujui oleh:

Promotor 1



Prof. Dr. Ibnu Khajar, S.E., M.Si.
NIDN. 0628066301

Promotor 2



Prof. Drs. Widiyanto, M.Si, Ph.D.
NIDN : 0627056201

Ketua Program Pasca Sarjana



Prof. Dr. Widodo, S.E., M.Si.
NIDN.0608026502

PENGESAHAN

**ENHANCING PERFORMANCE OF NON-AGRICULTURAL
SMES THROUGH TAMYIZ FINANCIAL LITERACY:
EXPLORING THE ROLE OF SHARIAH EXTERNAL
FINANCING AS A MEDIATOR**

Ahmad Salim
NIM. 10402300014

Telah disetujui oleh Pembimbing dan selanjutnya Dapat diajukan
kehadapan sidang ujian Disertasi

Semarang, Mei 2025
Telah disetujui oleh:

Promotor 1

Promotor 2

Prof. Dr. Ibnu Khajar, S.E., M.Si.
NIDN. 0628066301

Prof. Drs. Widiyanto, M.Si, Ph.D.
NIDN : 0627056201

Ketua Program Pasca Sarjana

Prof. Dr. Widodo, S.E., M.Si.
NIDN.0608026502

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ahmad Salim
NIM : 10402300014
Program Studi : Doktor Ilmu Manajemen

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa disertasi yang berjudul **“ENHANCING PERFORMANCE OF NON-AGRICULTURAL SMES THROUGH *TAMYIZ FINANCIAL LITERACY*: EXPLORING THE ROLE OF SHARIAH EXTERNAL FINANCING AS A MEDIATOR ”** adalah benar-benar karya saya, kecuali kutipan yang disebut sumbernya. Apabila dikemudian hari terbukti bahwa disertasi ini bukan hasil karya asli saya atau merupakan hasil plagiasi, saya bersedia menerima sanksi akademik sesuai ketentuan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Semarang,

Ahamd Salim

NIM: 10402300014

ABSTRACT

The informal business sector that is widely engaged in and is believed to be able to meet their expectations is Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs). They have an important and strategic role in national economic development, besides also having advantages in absorbing labor and being immune to crises. The world recognizes that the lack of access to capital has become an obstacle to starting small and medium businesses and their growth. The availability of financial institutions, both formal, semi-formal and informal, is needed to support external funding needs. Suboptimal access to external funding sources is a barrier to the formation and growth of MSMEs. Access to external funds is very strategic to increase business capital so that business stability and sustainability are maintained in a very competitive business environment, and the achievement of their profits and business growth is guaranteed. It is hoped that continuity and increased profit will be achieved in order to increase income and the welfare of their families.

Data from the last two years shows that the performance of MSMEs in terms of the number of companies, labor absorption and income value has decreased. Based on the very important and strategic nature of their existence in their contribution to labor absorption and increasing community welfare, it is very urgent to formulate comprehensively how their performance can be optimized.

The study aims to build a Tamyiz Financial Literacy model in order to improve performance and focus the analysis on its dimensions, namely Attitude, Skill, Behavior and Knowledge so that there are 4 (four) hypothesis formulations: Differentiated Finance Attitude significantly influences the growth of MSMEs in Jepara, Differentiated finance skills significantly influence the growth of MSMEs in Jepara, Ethical finance behavior significantly influences the growth of MSMEs in Jepara, Selected finance knowledge significantly influences the growth of MSMEs in Jepara.

Purposive sampling was applied to take a sample of 150 respondents from the population of furniture manufacturing MSMEs in the Jepara Region. Smart-PLS was used for data analysis and all four hypotheses were accepted.

Keywords: *MSMEs, Tamyiz financial literacy, Differentiated Finance Attitude, Differentiated finance skills, Ethical finance behavior, Selected finance Knowledge.*

ABSTRAK

Bidang usaha informal yang banyak digeluti dan diyakini dapat memnuhi harapan mereka adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Mereka mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, selain itu juga punya keunggulan dalam penyerapan tenaga kerja serta imun terhadap krisis. Dunia mengakui kurangnya akses modal telah menjadi hambatan untuk memulai usaha kecil dan menengah serta pertumbuhannya. Diperlukan ketersediaan lembaga keuangan baik formal, semi formal maupun informal guna mendukung kebutuhan dana eksternal. Tidak optimalnya akses sumber dana eksternal menjadi penghalang terbentuk dan tumbuhnya UMKM. Akses dana eksternal sangat strategis guna memperbesar modal usaha sehingga stabilitas dan keberlangsungan usaha tetap terjaga dilingkungan dunia usaha yang sangat kompetitif, serta terjaminnya pencapaian keuntungan dan pertumbuhan bisnis mereka. Diharapkan kontinuitas dan peningkatan perolehan keuntungan akan tercapai guna peningkatan pendapatan dan kesejahteraan kehidupan keluarga mereka.

Data dua tahun terakhir menunjukkan kinerja UMKM dilihat dari aspek jumlah Perusahaan, penyerapan tenaga kerja serta nilai penghasilan mengalami penurunan. Berbasis sangat penting dan strategisnya keberadaan mereka dalam kontribusinya untuk penyerapan tenaga kerja dan peningkatan kesejahteraan Masyarakat maka sangat urgen untuk diformulasikan secara komprehensif bagaimana kinerja mereka bisa dioptimalkan.

Penelitian bertujuan membangun model *Tamyiz Financial Literacy* dalam rangka meningkatkan kinerja dan fokus analisis pada dimensinya yaitu Attitude, Skill, Behaviour dan Knowledge sehingga terdapat 4 (empat) rumusan hipotesis: Differentiated Finance Attitude secara signifikan berpengaruh terhadap pertumbuhan UMKM di Jepara, Differentiated finance skill secara signifikan berpengaruh terhadap pertumbuhan UMKM di Jepara, Ethical finance behaviour secara signifikan mempengaruhi pertumbuhan UMKM di Jepara, Selected finance knowledge secara signifikan berpengaruh terhadap pertumbuhan UMKM di Jepara.

Purposive sampling diterapkan untuk mengambil sampel sebanyak 150 responden dari populasi palaku usaha UMKM manufaktur furniture di Wilayah Jepara. Smart-PLS digunakan untuk analisis data dan dari empat hipotesis semua diterima.

Kata Kunci: UMKM, Tamyiz financial literacy, Differentiated Finance Attitude, Differentiated finance skill, Ethical finance behaviour, Selected finance knowledge.

INTISARI

Keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) krusial bagi pembangunan ekonomi nasional, terutama di negara berkembang, karena kemampuannya menyerap tenaga kerja dan ketahanannya terhadap krisis. Namun, UMKM seringkali menghadapi hambatan dalam mengakses modal eksternal, yang krusial untuk pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis di pasar yang kompetitif. Keterbatasan akses pendanaan ini disebabkan oleh kurangnya agunan dan pemahaman mengenai syarat administratif lembaga keuangan formal. Literasi keuangan memainkan peran penting dalam mengatasi hambatan ini, baik saat mengajukan maupun mengelola dana kredit. Pemahaman konsep keuangan, termasuk investasi dan pendanaan, memengaruhi efektivitas dan efisiensi operasional UMKM. Investasi yang baik, yang didukung oleh pemahaman konsep finansial, berkontribusi pada perolehan keuntungan dan kinerja usaha yang positif. Dalam konteks pendanaan, literasi keuangan sangat penting untuk mengakses dana eksternal, baik melalui ekuitas maupun utang. Pemahaman mengenai suku bunga, jatuh tempo, pembayaran pokok dan bunga, serta administrasi lainnya diperlukan untuk mendapatkan pendanaan utang. Studi empiris menunjukkan bahwa literasi keuangan yang lebih baik berkorelasi dengan kesuksesan dalam memperoleh sumber pendanaan eksternal. Ketersediaan dana operasional, termasuk dari utang, memungkinkan kelangsungan bisnis dan pencapaian profitabilitas yang ditargetkan, yang mana sumber pendanaan eksternal terbukti berpengaruh terhadap kinerja bisnis.

Penelitian ini mengeksplorasi model konseptual baru, Tamyiz Financial Literacy, untuk mengatasi kesenjangan penelitian terkait literasi keuangan dan kinerja UMKM, khususnya dengan memasukkan nilai religius. Rumusan masalah berfokus pada pengembangan model Tamyiz Financial Literacy untuk meningkatkan kinerja UMKM yang mengalami penurunan dalam jumlah perusahaan, penyerapan tenaga kerja, dan jumlah penghasilan. Model ini memberdayakan aset internal, yaitu literasi keuangan, untuk mengoptimalkan kinerja UMKM. Konsep Tamyiz Financial Literacy dikembangkan melalui pengumpulan data primer dan sekunder, serta pengujian empiris. Model ini memiliki empat dimensi yang terbukti secara empiris mampu meningkatkan kinerja (Growth) UMKM: Different Financial Attitude (DFA), Different Financial Skill (DFS), Ethical Finance Behaviour (EFB), Selected Finance Knowledge (SFK).

Keempat dimensi ini, yang mencakup aspek sikap, keterampilan, dan perilaku, setelah disintesis dengan syariat Islam khususnya Tamyiz, terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja (Growth) UMKM. Model ini terdiri dari lima konstruk, dengan empat konstruk eksogen (dimensi literasi keuangan) dan satu konstruk endogen (peningkatan kinerja UMKM). Literasi keuangan dengan empat dimensinya adalah determinan dalam kerangka peningkatan kinerja UMKM.

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan syukur alhamdulillah kehadiran Allah Yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga Disertasi ini dapat terselesaikan dengan lancar. Pada kesempatan ini, Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Gunarto, S.H., M.H. selaku Rektor Universitas Islam Sultan Agung yang telah memberikan kesempatan Penulis menempuh Pendidikan di PDIM, Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Prof. Dr Heru Sulisty, S.E., M.Si sebagai Dekan sekaligus Dosen yang telah memberikan arahan, bimbingan, pencerahan selama kuliah dan saran masukan yang banyak untuk sempurnanya tugas mulia ini.
3. Prof. Dr. Ibnu Khajar, S.E., M.Si selaku Tim Promotor yang telah berkenan meluangkan waktu membimbing, mengarahkan, mengawal, mendampingi, mempertajam konsep dan teori dalam penyusunan disertasi dan membuka cakrawala dengan penuh kebaikan budi, ketelatenan, kesabaran, keteladanan, serta dedikasi tinggi.
4. Prof. Drs. Widiyanto, M.Si, Ph.D selaku Tim Promotor yang telah berkenan meluangkan waktu menyempatkan membimbing, mengarahkan, mengawal, mendampingi, mempertajam rekonstruksi nilai-nilai Islam dalam disertasi dan membuka cakrawala dengan penuh kebaikan budi, ketelatenan, kesabaran, keteladanan, serta dedikasi yang tinggi.

5. Prof. Dr. Widodo, S.E., M.Si atas arahan dan bimbingan mulai di bangku kuliah sudah memberikan motivasi dan penyusunan disertasi dengan tahapan- tahapan yang harus dilalui sehingga dapat terselesaikannya disertasi ini.
6. Seluruh Dosen Program Doktor Ilmu Manajemen (PDIM) Pascasarjana Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang, atas ilmu dan keteladanan yang telah diberikan.
7. Rekan-rekan Pejuang Disertasi PDIM Pascasarjana Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang Angkatan VIII, terima kasih atas kekompakan dan solidaritas, yang terjalin.
8. Rasa terima kasih yang mendalam kepada Istri tercinta Lutfatul Jannah, S.E. dan Ananda tersayang Farrel Husein Al Kaafy dan Naka Nata Ar Rasyid yang selalu memberikan dukungan dan semangat yang tak pernah surut sepanjang proses ini. Tak lupa, ucapan terima kasih yang tulus kepada orang tuaku yang selalu mendoakan, Serta bagi seluruh pihak yang memberikan kontribusi dalam penyusunan Disertasi, yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Semoga Allah Yang Maha Esa memberikan balasan yang terbaik.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Disertasi ini masih terdapat banyak hal yang belum sempurna. Oleh karenanya, mohon berkenan memberikan masukan guna kemajuan studi ini.

Semarang, Agustus 2025

Penyusun,

DAFTAR ISI

PENGESAHAN.....	ii
PERNYATAAN	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
ABSTRAK	vi
INTISARI.....	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang dan Permasalahan yang Diteliti	1
1.2. Research Gap.....	5
1.3. Fenomena Business	7
1.4. Rumusan Masalah	8
1.5. Tujuan Penelitian.....	9
1.6. Manfaat Penelitian.....	9

BAB II KAJIAN PUSTAKA	11
2.1. Resources Based Theory (RBT)	11
2.2. Financial Literacy (FL).....	13
2.1. Theory of Firm dan Pertumbuhan (Growth) UMKM.....	24
2.4. Model Teorikal Dasar	32
2.5. Model Empirik Penelitian.....	37
2.5.1. Tamyiz Financial Literacy dan Pertumbuhan (Growth) UMKM ...	37
2.6. Kerangka Model Penelitian	38
BAB III METODE PENELITIAN	40
3.1. Jenis Penelitian.....	40
3.2. Populasi dan Sampel	40
3.3. Metode Pengumpulan Data.....	41
3.4. Pengukuran Variabel.....	41
3.5. Metode Analisis Data	44
3.5.1. Analisis Deskriptif	44
3.5.2. Analisis Statistik	44
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	49
4.1. Karakteristik Demografi Responden	49
4.2. Deskripsi Variabel Penelitian	51
4.2.1. Tamyiz Financial Literacy.....	52

4.1.2. Growth of SMEs	63
4.2. Hasil Analisis	67
4.2.1. Full Model	67
4.2.3. Inner Model	75
4.2.4. R-Square	84
BAB V IMPLIKASI DAN AGENDA PENELITIAN MENDATANG.....	85
BAB VI KESIMPULAN.....	96
DAFTAR PUSTAKA	106
LAMPIRAN 1: DAFTAR QUISSIONER	111
DAFTAR PERTANYAAN.....	111



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1: Ikhtisar <i>Research Gap</i>	5
Tabel 1.2: Obyek Penelitian.....	8
Tabel 2.1: State of The Art RBT.....	12
Tabel 2.2: State of The Art FL.....	14
Tabel 2.3: State of The Art Tamzis.....	21
Tabel 2.4: State of The Art RBT.....	31
Tabel 3.1: Definisi Operasional Variabel.....	41
Tabel 4.1: Karakteristik Demografi Responden Sektor Non Pertanian.....	50
Tabel 4.2: Kategorisasi Skor Tabulasi.....	51
Tabel 4.3: Different Finance Attitude Ide.....	52
Tabel 4.4: Different Finance Attitude Bagian Hidup.....	53
Tabel 4.5: Different Finance Attitude Kepercayaan.....	54
Tabel 4.6: Different Finance Skill Consistency.....	55
Tabel 4.7: Different Finance Skill Expertise.....	55
Tabel 4.8: Different Finance Skill Problem Solving Ability.....	56
Tabel 4.9: Different Finance Skill Adaptability.....	57
Tabel 4.10: Ethical Finance Behaviour Adil.....	58
Tabel 4.11: Ethical Finance Behaviour Bijaksana.....	59
Tabel 4.12: Ethical Finance Behaviour Bijaksana Berimbang.....	59
Tabel 4.13: Selected Finance Knowledge Ability to Apply Knowledge.....	60
Tabel 4.14: Selected Finance Knowledge Continuoes	61

Tabel 4.15: Selected Finance Knowledge Continuoos Depth of Understanding.....	62
Tabel 4.16: Growth Of Smes The Number Of Employees.....	63
Tabel 4.17: Growth Of Smes Intention To Increase The Number Of Employees.....	64
Tabel 4.18: Growth Of Smes Annual Sales Increase.....	65
Tabel 4.19: Growth Of Smes Company Assets.....	65
Tabel 4.20: Growth Of Smes Pembayaran Zakat dan Sedekah.....	66
Tabel 4.21: Rangkuman Data Bostrapping (DFA, DFS, EFB).....	71
Tabel 4.22: Rangkuman Data Bostrapping (Growth, SFK).....	72
Tabel 4.23: Korelasi Antar Konstruk.....	73
Tabel 4.24: Ave dan Akar Ave.....	73
Tabel 4.25: Cross Loading DFA DFS EFB.....	74
Tabel 4.26: Cross Loading.....	74
Tabel 4.27: Composite Reliability.....	75
Tabel 4.28: Rangkuman Hasil Koefisien Jalur.....	76
Tabel 4.29: R-Square.....	84

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1. Turunan Teori RBT Ke FL	13
Gambar 2.2. Integrasi RBT dan IFL.....	32
Gambar 2.3. Diagram Indicator Building.....	33
Gambar 2.4. TFL dan SMEs growth.....	34
Gambar 2.5. TFL dan ESF.....	35
Gambar 2.6. ESF dan SMEs growth.....	36
Gambar 2.7. Grand Theory Model.....	36
Gambar 2.8. Kerangka Model Penelitian.....	39
Gambar 3.1. Full Model Grand Model.....	45
Gambar 4.1. Full Model (Running Tahap-1).....	67
Gambar 4.2. Full Model (Running Tahap-2).....	68
Gambar 6.1. Full Model Simpulan Masalah Penelitian.....	99

DAFTAR LAMPIRAN

Daftar Pertanyaan

111



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang dan Permasalahan yang Diteliti

Salah satu ciri kehidupan di negara berkembang adalah banyaknya masyarakat yang masih kesulitan memenuhi kebutuhan hidup sehingga banyak masyarakat bekerja keras baik disektor formal dan informal dalam rangka menopang kehidupan mereka. Bidang usaha informal yang banyak digeluti dan diyakini dapat memenuhi harapan mereka adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Mereka mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, selain itu juga punya keunggulan dalam penyerapan tenaga kerja serta imun terhadap krisis (Bank Indonesia dan LPPI 2015). Dunia mengakui kurangnya akses modal telah menjadi hambatan untuk memulai usaha kecil dan menengah serta pertumbuhannya (Boter, 2015). Diperlukan ketersediaan lembaga keuangan baik formal, semi formal maupun informal guna mendukung kebutuhan dana eksternal (Boter, 2015).

Tidak optimalnya akses sumber dana eksternal menjadi penghalang terbentuk dan tumbuhnya UMKM (Boter, 2015). Akses dana eksternal sangat strategis guna memperbesar modal usaha sehingga stabilitas dan keberlangsungan usaha tetap terjaga dilingkungan dunia usaha yang sangat kompetitif, serta terjaminnya pencapaian keuntungan dan pertumbuhan bisnis mereka (Okello, Ntayi, Munene, & Malinga, 2017; Ali Saleh Alarussi, 2017). Diharapkan kontinuitas dan

peningkatan perolehan keuntungan akan tercapai guna peningkatan pendapatan dan kesejahteraan kehidupan keluarga mereka.

Terbatasnya akses pendanaan eksternal dua diantara penyebabnya adalah tidak adanya jaminan/agunan sebagai syarat utama perolehan dana kredit serta terbatasnya kemampuan dan pengetahuan keuangan terkait dengan syarat administratif pengajuan kredit khususnya pada lembaga keuangan formal (Okello Candiya Bongomin et al., 2017a; Lindvert et al., 2015). Literasi keuangan sangat strategis baik pada saat pengajuan bahkan pasca diperolehnya dana kredit. Keputusan-keputusan keuangan (mendapatkan dan penggunaan dana) yang terinformasikan pengetahuan keuangan sangat berdampak pada efektifitas dan efisiensi yang pada akhirnya bisa tercapai kinerja bisnis UMKM yang optimal (Augustin et al., 2020; (Aribawa 2014).

Financial literacy didefinisikan sebagai kesadaran individual, pemahaman dan pengetahuan terhadap konsep keuangan (Shih and Ke 2014). Beberapa pendapat yang lain secara konsep umum juga menyatakan pendapat yang sama yaitu terfokus pada masalah keuangan, namun jika dilihat per dimensi berbeda (Susan, 2020; Okello Candiya Bongomin et al., 2017; Susan, 2020). Konsep keuangan mencakup Keputusan investasi, pendanaan dan distribusi laba. Investasi mencakup jangka pendek dan jangka panjang dan pada keduanya tersedia teori-teori yang menuntunya agar supaya investasi berhasil. Semakin baik *financial literacy* salah satunya pemahaman pada konsep-konsep pada investasi, maka juga semakin berkontribusi terwujudnya perolehan keuntungan dan kinerja usaha yang baik dan sukses (Susan 2020); (Okello Candiya Bongomin et al. 2017b); Hussain et al., 2018;

Munyuki & Jonah, 2022). Beberapa penelitian lain mencatat hasil yang berbeda, financial literacy tidak berpengaruh terhadap kinerja bisnis (Naufal & Purwanto, 2022; Kumalasari & Haryono, 2019; Fitria et al., 2021; Suryandari & Muniroh, 2020).

Konsep keuangan dalam area *financial literacy* yang tidak kalah penting dibanding investasi adalah pendanaan yang hasilnya merupakan darah segar untuk beroperasinya suatu bisnis. Pendanaan selain bersumber internal adalah eksternal yang menjadi wahana utama diperolehnya dana. Mereka meliputi modal sendiri (*equity*) dan hutang (*debt*). Akses sumber dana eksternal hutang diperlukan skill khusus guna mendapatkannya; seperti pengajuan kredit pada perbankan atau Lembaga keuangan lainnya. Pemahaman terkait tingkat bunga dan bagi hasil, jatuh tempo kredit, pembayaran bunga pinjaman dan pokok (*principal*) serta administrasi lainnya dibutuhkan pengetahuan dan pemahaman khusus yang kesemuanya itu juga merupakan area wilayah *financial literacy*. Secara empiris sudah terbukti semakin baik *financial literacy* semakin sukses perolehan sumber pendanaan eksternal (Susan, 2020; Okello Candiya Bongomin et al., 2017).

Tersedianya dana operasional salah satunya hasil dari sumber pendanaan eksternal hutang akan membuat organisasi bisnis bisa beroperasi menjalankan bisnis sesuai visi dan misinya. Jika semua dijalankan secara efisien maka juga akan menopang terwujudnya profitabilitas yang ditargetkan. Sumber pendanaan eksternal berpengaruh terhadap kinerja bisnis (Susan, 2020; Okello Candiya Bongomin et al., 2017)

Financial *literacy* dan sumber pendanaan eksternal merupakan dua

konsep untuk suksesnya bisnis. Berjalan beroperasionalnya usaha bisnis tidak terlepas adanya suatu hubungan (*networking*) antara seorang individu dengan individu yang lain, bahkan antara Lembaga satu dengan Lembaga lain, atau antara individu dengan Lembaga. Terlepas siapa yang menjalin hubungan serta terlepas apa jenis usaha apakah berskala besar ataupun kecil (UMKM), terdapat satu hal penting untuk menjamin sukses dunia dan akhirat yakni apakah sebuah transaksi dan perjanjian (akad) bisnis memenuhi persyaratan sah dan halal.

Menurut pandangan Islam akad dikatakan syah dan halal apabila telah terpenuhi syarat dan rukunnya (Dery Ariswanto 2021). Disebutkan salah satu rukun strategis dalam akad suatu bisnis khususnya bagi pelaku bisnis adalah Tamyiz. Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) memaknainya sebagai hal yang dapat membedakan (antara yang baik dan yang buruk dan sebagainya); pembedaan; menamyizkan/me·nam·yiz·kan/ membedakan (antara yang baik dan yang buruk dan sebagainya). Tamyiz dimaknai bisa menyadari dan mengetahui isi dari perkataan yang diucapkannya serta mampu membedakan dua hal berbeda misalnya baik dan buruk merupakan salah satu elemen penting syarat rukun syahnya suatu akad dalam bermuamalah beraktifitas ekonomi untuk para pelaku (Dery Ariswanto 2021).

Efek hasil dari *Finacial literacy* terhadap peningkatan kinerja masih beragam, hal ini memotivasi penelitian lebih lanjut. Berdasarkan studi empiris seluruh dimensi yang terlibat belum ada yang menyinggung apalagi memasukkan nilai Tamyiz yang merupakan elemen startegis dalam transaksi bisnis, sehingga wujud keputusan investasinya masih abu-abu apakah melanggar syariah agama atau tidak. Jenis usahanya apakah sudah memenuhi syariah atau belum,

apakah melanggar larangan agama atau tidak. Faktor trust kepercayaan dari para patner bisnis juga sangat mendukung sukses bisnis. Perlu dilakukan rekonstruksi konstruk financial literacy sehingga dampak pada pencapaian kinerja menjadi jelas sudah tidak melanggar rambu Agama dan mendapat trust yang kuat dari patnernya. Konsep Tamyiz sangat penting untuk dijadikan pijakan didalam *financial literacy* sehingga dampak yang dihasilkan bisa dipertanggungjawabkan dunia dan akhirat. Konsep Tamyiz harus diterapkan baik dalam aspek invetasi riil dan sektor keuangan. Pada penelitian ini pada aspek keduanya akan diterapkan sehingga konstruk baru yaitu “Tamyiz Financial Literacy” akan dikembangkan dalam kerangka peningkatan kinerja UMKM.

1.2. Research Gap

Berdasarkan studi terdahulu, terdapat kontroversi, keterbatasan variable sebagai Tabel 1.1.

Table 1.1: Ikhtisar *Research Gap*

No.	Jenis Research Gap	Temuan
1.	Teori gap	Teori RBV yang dibreak-down kedalam asset tangible dan intangible akhirnya tertuju pada kompetensi (Moustaghfir 2008). Kompetensi salah satu wujudnya adalah pada area literasi keuangan. Terdapat perbedaan jumlah dimensi didalamnya, satu kelompok menyatakan: attitude,

		behaviour, knowledge dan skill(Okello Candiya Bongomin et al., 2017). Kelompok lain hanya attitude, skill dan knowledge (Rahim, Rashid, and Hamed 2016). Perkembangan terbaru ada penambahan nilai religiusitas pada seluruh dimensi tersebut (Rahim, Rashid, and Hamed 2016); (Albaity and Rahman 2019);(Pala et al. 2023); (Dewi and Ferdian 2021);(Dinc et al. 2021); (Abbas et al. 2023);(Nik Azman et al. 2023). Financial literacy pada Tingkat dunia rendah dan belum ada pengukuran yang standar(Anshika and Singla 2022).
2.	Kontroversi studi	Terdapat dua kelompok hasil studi , yang pertama mencatat hasil empiris bahwa financial literacy berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja (Okello Candiya Bongomin et al., 2017; (Ana and Wan Ahmad 2020); (Susan 2020); (Hussain, Salia, and Karim 2018);(Alharbi, Yahya, and Kassim 2022);(Aribawa 2014);(Aribawa 2014);(Iko Putri Yanti 2019), sedangkan kelompok satunya mencatat tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja (Maji & Laha, 2023; Ghosh, 2023; (Hj Talip and

		Wasiuzzaman 2023); (Suryandari and Muniroh 2020);(Fitria, Soejono, and Tyra 2021); (Kumalasari and Haryono 2019); (Naufal and Purwanto 2022); (Fitria and Soejono 2019).
--	--	--

1.3. Fenomena Business

Di dalam peta bisnis yang penuh ketidakpastian dan bergejolak, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di paksa untuk selalu meningkatkan kinerja. Mereka secara umum berkemampuan meningkatkan pendapatan dan penyerapan tenaga kerja (Azis & Rusland, 2009; Sofyan, 2017). Di sisi lain kinerja mereka dalam beberapa tahun terakhir tidak menggembirakan (Tabel-1). **Diperlukan terobosan baru dan strategis bagaimanakah kinerja mereka dapat dipertahankan atau bahkan ditingkatkan sehingga kontribusi pada aspek peningkatan kesejahteraan melalui penyediaan kesempatan kerja dapat dipertahankan bahkan ditingkatkan, salah satunya melalui peningkatan penerapan Tamyiz Financial Literacy.** Permenperin No. 33 Tahun 2020 telah membuat pengelompokan UMKM berdasarkan golongan pokok industry dan kelompok inustri, satu di antaranya industry furniture dengan kelompoknya mencakup industry furniture dari kayu, rotan dan/atau bamboo dan logam (PERINDUSTRIAN, INDONESIA, and KARTASASMITA 2020). Mereka di Jawa Tengah di antaranya ada di wilayah Jepara, Kendal dan Klaten yang akan dijadikan obyek dari penelitian.

Tabel 1.2: Obyek Penelitian

Keterangan	2018	2019	Growth (%)
Jumlah Perusahaan	914850	912421	-0,27
Jumlah Tenaga Kerja	1888295	1874926	-0,71
Nilai Produksi (Rp)	119 T	79 T	-33,33

Sumber: data terkini BPS Jateng

Berdasarkan Tabel 1.2 disimpulkan kinerja UMKM dilihat dari aspek jumlah Perusahaan, penyerapan tenaga kerja serta nilai penghasilan mengalami penurunan. Berbasis sangat penting dan strategisnya keberadaan mereka dalam kontribusinya untuk penyerapan tenaga kerja dan peningkatan kesejahteraan Masyarakat maka sangat urgen untuk diformulasikan secara komprehensif bagaimana kinerja mereka bisa dioptimalkan. Peningkatan kinerja UMKM dapat ditempuh melalui beberapa jalur baik internal ataupun eksternal. Internal terkait dengan pembardayaan asset intangible terkait khususnya dengan peningkatan kompetensi dibidang literacy keuangan. Secara eksternal bisa ditempuh dengan penggalakan perolehan sumber dana eksternal khususnya keuangan syariah. Kebutuhan mendesak adalah tetap mempertahankan kinerja bahkan meningkatkan yang ditempuh baik melalui kompetensi SDM dibidang financial literacy ataupun mencari sumber pendanaan yang keduanya secara empiris mampu meningkatkan kinerja UMKM.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada beberapa masalah penelitian sebelumnya dan

fenomena bisnis yang ada di Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah di Jawa Tengah maka rumusan masalah studi ini adalah: Bagaimana model pengembangan *Tamyiz Financial Literacy* sehingga dapat meningkatkan kinerja. Kemudian Pertanyaan penelitian yang muncul adalah sebagai berikut:

Bagaimanakah *Tamyiz financial literacy* mampu meningkatkan kinerja?

1.5. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan mengeksplorasi sebuah model konseptual baru yang dapat mengisi jurang kekosongan keterbatasan studi terdahulu dan kesenjangan penelitian antara Financial Literacy dengan kinerja keuangan yang berpusat pada konsepsi dimensinya yang belum memasukkan nilai religius. Konsep *Tamyiz financial literacy* diharapkan dapat memicu tercapainya peningkatan kinerja.

1.6. Manfaat Penelitian

1. Teori

Studi ini diharapkan memiliki manfaat pada pengembangan teori pada manajemen Sumber Daya Manusia terkhusus pada aspek keuangan yaitu *Resources Based Views (RBV)*, yakni dimensi *intangible asset* terfokus pada kompetensi di area *financial literacy* yang dapat dikendalikan disempurnakan dengan *Tamyiz* sehingga mempunyai dampak yang baik pada kinerja.

2. Praktis

Studi ini diharapkan memiliki manfaat pada SME's atau UMKM untuk mengambil keputusan dalam melakukan pengelolaan operasional dalam aspek peningkatan kinerja berbasis pada aspek keuangan yakni disektor investasi riil dan pendanaan (non riil).



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Resources Based Theory (RBT)

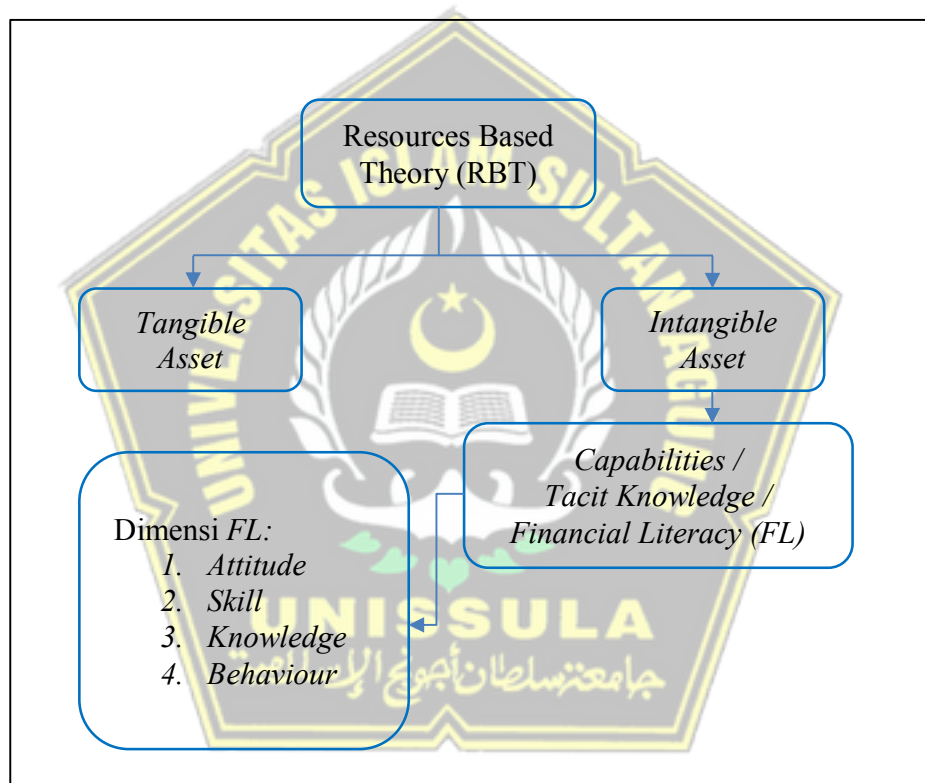
Pendekatan dan konsep untuk menjawab permasalahan yakni dalam kerangka peningkatan kinerja di antaranya dengan digunakannya konsep *Recources Based Views (RBV)* dengan proposisi utama bahwa semakin baik (kuantitas dan kualitas) sumberdaya yang dimiliki semakin baik keunggulan bersaing dan kinerja (A. S Alarussi and Alhaderi 2018). *Recources* meliputi *tangible* dan *intangible* (Barney 1991), dimana dalam konteks penelitian ini *financial literacy* adalah *intangible* dan sumber pendanaan eksternal adalah *tangible* yang secara empiris telah mendukung teori tersebut yakni dapat meningkatkan kinerja (Okello Candiya Bongomin et al., 2017; (Susan 2020); (Ana and Wan Ahmad 2020); (Hussain, Salia, and Karim 2018); (Alharbi, Yahya, and Kassim 2022). *Intangible asset* adalah kapabilitas SDM dalam hal ini termasuk dalam *tacit knowledge* yang berkontribusi besar dalam mencetak keunggulan bersaing dan pada akhirnya kinerja. Contoh kongkritnya adalah literasi keuangan (Alharbi, Yahya, and Kassim 2022). Konsep RBT pada beberapa penelitian sebelumnya sebagaimana State Of The Art sebagaimana Tabel 2.1.

Tabel 2.1. State of The Art RBT

Nama dan Tahun Penelitian	Hasil penelitian
1. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage (Barney 1991)	- Asset Perusahaan adalah seluruh asset yang mencakup kapabilitas, proses organisasi, informasi, ilmu pengetahuan yang menyebabkan perusahaan mampu memahami dan mengimplementasikan strategi dan memperbaiki efisiensi dan efektifitasnya. - Resources Perusahaan walaupun mencakup banyak aspek, namun bisa dikategorikan menjadi: (1) physical capital resources (2) human capital resources dan (3) organizational capital resources. - Resources yang bersifat VRIN dapat meningkatkan keunggulan bersaing.
2. Performance of microenterprises in Ghana: a resource-based view (Masakure, Henson, and Cranfield 2009)	- Resources Perusahaan mencakup: (1) entrepreneurial resources, (2) organizational resources; and (3) technological resources.

	- Resources Perusahaan mampu meningkatkan kinerja perusahaan
--	--

Break-down RBT dari asset *tangible* dan *intangible* yang selanjutnya dari *intangible* turun pada kapabilitas, kompetensi dan *tacit knowledge* hingga sampai *bottom line* yaitu *Financial Literacy* sebagaimana Gambar 2.1.



Gambar 2.1. Turunan Teori RBT Ke FL

2.2. Financial Literacy (FL)

Salah satu break-down dari RBT yakni asset intangible berupa kompetensi SDM, salah satu yang terkait dengan aspek keuangan suatu bisnis adalah FL. Mereka dapat didefinisikan sebagai pemahaman, pengetahuan dan skill

terhadap konsep keuangan (Shih and Ke 2014). Konsep keuangan di antaranya mencakup tiga fungsi yaitu *investment*, *financing* dan *dividen* (Alarussi & Alhaderi, 2018), dan penelitian ini terfokus pada dua fungsi yang pertama yaitu investasi dan pendanaan. Aspek lain lebih melihat pada kemanfaatannya yaitu kemampuan individu dalam mengelola dan merencanakan keuangan dengan cara membekali diri dengan *attitude*, *skill* dan *knowledge* yang benar yang semuanya merupakan keharusan agar supaya bisa menjamin posisi keuangan yang baik untuk saat ini dan yang akan datang (Ana and Wan Ahmad 2020). FL juga diarahkan pada pencapaian kesejahteraan individual melalui kombinasi kesadaran, knowledge, skill, attitude dan behaviour yang harus ada sehingga bisa tercapai keputusan keuangan yang kuat dan benar (Munyuki and Jonah 2022).

FL merupakan resources strategis yang bisa digunakan menjadi strategi dalam mewujudkan kinerja yang baik. Secara umum mempunyai beberapa dimensi yang dapat dikategorikan dalam knowledge, attitude, skill dan behaviour.

Tabel 2.2: State of The Art FL

Nama dan Tahun Penelitian	Hasil penelitian
1. (OECD 2013)	- Financial literacy adalah kombinasi antara kesadaran, pengetahuan, skill, attitude dan perilaku, sesuatu yang sangat dibutuhkan untuk membuat keputusan keuangan yang baik yang pada akhirnya untuk mencapai kesejahteraan pribadi.

	- Indikator meliputi knowledge, attitudes and behaviours.
2. The Association of Chartered Certified Accountants (2014)	- literasi keuangan mencakup pengetahuan mengenai konsep keuangan, kemampuan memahami komunikasi mengenai konsep keuangan, kecakapan mengelola keuangan pribadi/perusahaan dan kemampuan melakukan keputusan keuangan dalam situasi tertentu.
3. (Lusardi 1988)	- literasi keuangan terdiri dari sejumlah kemampuan dan pengetahuan mengenai keuangan yang dimiliki oleh seseorang untuk mampu mengelola atau menggunakan sejumlah uang untuk meningkatkan taraf hidupnya.
4. (Okello Candiya Bongomin et al. 2017a)	- Financial literacy dianggap sebagai kemampuan untuk memperoleh, memahami dan mengevaluasi informasi relevan merupakan sesuatu yang penting untuk membuat pilihan dan Keputusan keuangan dan dengan sebuah kesadaran konsekuensi keuangan yang mungkin adalah strategis untuk akses jasa sumber pendanaan.

	- Indikator meliputi: behaviour attitude skills knowledge.
5. (Susan 2020)	- Financial literacy didefinisikan sebagai kesadaran individual, pengetahuan dan pemahaman terkait dengan konsep keuangan. - Financial literacy mempunyai pengaruh signifikan terhadap akses sumber pendanaan dan pertumbuhan SME's. - Indikator Financial Literacy mencakup: behavior, attitude, skills, and knowledge

2.3. Tamyiz

Islam memandang umat manusia hidup di dunia dengan dengan satu-satunya misi yaitu mengabdikan kepada Allah SWT, melaksanakan segala perintahNya dan menjauhi segala laranganNya (Q.S: Adz-Dzariyat Ayat 56). Realisasinya berupa hubungan vertikal dengan sang pencipta (hablum minallah) dan sesama manusia hubungan secara horizontal (hablum minannas) yang keduanya berbasis padaNya (Dery Ariswanto 2021).

Manusia tidak bisa hidup sendirian, sebagai makhluk social selalu berhubungan dengan yang lain dalam kehidupan. Pemenuhan kebutuhan hidup primer, sekunder dan tersier mengharuskan mereka untuk selalu beraktifitas berupa kegiatan ekonomi baik secara dagang dan manufaktur sektor barang dan jasa. Islam

mengatur kegiatan ibadah maupun muamalah melalui syariahnya(Dery Ariswanto 2021).

Rasulullah SAW bersabda: "Penjual dan pembeli masing-masing memiliki hak khiyar (pilihan untuk membatalkan atau meneruskan transaksi) selama mereka belum berpisah. Jika mereka jujur dan menjelaskan kekurangan dan kelebihan barang, maka transaksi mereka akan diberkahi. Namun, jika mereka menyembunyikan dan berbohong, maka keberkahan transaksi mereka akan dihilangkan." (HR. Bukhari dan Muslim). Kejujuran dan keterbukaan ini memerlukan kemampuan tamyiz untuk memahami konsekuensi dari tindakan mereka (HR. Bukhari, no. 2079; Muslim, no. 1532).

Dari Abu Sa'id Al-Khudri RA, Rasulullah SAW bersabda: "Pedagang yang jujur dan dapat dipercaya akan bersama para nabi, orang-orang yang jujur, dan para syuhada pada hari kiamat." (HR. Tirmidzi, no. 1209; Ibnu Majah, no. 2139; dan dinilai hasan oleh Al-Albani).

Dari Abu Hurairah RA, Rasulullah SAW bersabda: "Barang siapa yang menyembunyikan makanan (untuk menaikkan harganya), maka ia adalah orang yang berdosa." (HR. Muslim, no. 1605).

Dalam Al-Qur'an, konsep tamyiz, yang merujuk pada kemampuan untuk membedakan antara yang baik dan buruk, benar dan salah, disebutkan dalam beberapa ayat yang menekankan pentingnya pemahaman, tanggung jawab, dan akal sehat. Meskipun kata "tamyiz" tidak disebutkan secara eksplisit, konsep ini tercermin dalam banyak ayat yang berbicara tentang pemahaman dan tanggung jawab.

- **Surah An-Nur (24:58-59)**

"Hai orang-orang yang beriman, hendaklah budak-budak (laki-laki dan perempuan) yang kamu miliki, dan anak-anak yang belum sampai usia baligh di antara kamu, meminta izin kepada kamu tiga kali (dalam satu hari), yaitu: sebelum salat subuh, ketika kamu menanggalkan pakaian (luar)mu di tengah hari, dan sesudah salat isya'. (Itulah) tiga aurat bagi kamu. Tidak ada dosa atasmu dan tidak (pula) atas mereka selain dari (tiga waktu) itu. Mereka melayani kamu, sebahagian kamu (ada keperluan) kepada sebahagian (yang lain). Demikianlah Allah menjelaskan ayat-ayat bagi kamu. Dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana."

Ayat ini menunjukkan bahwa anak-anak yang belum mencapai usia baligh (dan dengan demikian belum mencapai tamyiz) tidak diharapkan untuk memiliki tanggung jawab yang sama seperti orang dewasa dalam hal-hal tertentu.

- **Surah Al-Baqarah (2:282)**

"Hai orang-orang yang beriman, apabila kamu bermu'amalah tidak secara tunai untuk waktu yang ditentukan, hendaklah kamu menuliskannya. Dan hendaklah seorang penulis di antara kamu menuliskannya dengan benar. Dan janganlah penulis enggan menuliskannya sebagaimana Allah telah mengajarkannya, maka hendaklah ia menulis, dan hendaklah orang yang berhutang itu mengimlakkan (apa yang akan ditulis itu), dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya, dan janganlah ia mengurangi sedikit pun daripada hutangnya. Jika yang berhutang itu orang yang lemah akalnya atau lemah (keadaannya) atau dia sendiri tidak mampu mengimlakkan, maka

hendaklah walinya mengimlakkan dengan jujur..."

Ayat ini menunjukkan pentingnya memiliki pemahaman dan kemampuan untuk membuat keputusan yang tepat dalam transaksi. Jika seseorang belum mampu (misalnya, belum mencapai tamyiz), maka wali yang bertanggung jawab harus bertindak untuknya.

Transaksi ekonomi merupakan salah satu aspek utama bermuamalah harus selalu tunduk mengikuti syariah Islam agar hasil bermuamalah halal dan tidak melanggar Agama sehingga misi umat manusia tercapai. Akad transaksi ekonomi harus dibuat mengikuti syarat syah dan rukunnya. Transaksi bisnis jual beli harus dilakukan berdasarkan prinsip syariah, yaitu tidak mengandung riba, gharar, dharar, dan maisir (Susanti et al., 2024; Fathoni, 2013; (FATWA MUI et al., 2020). Aktivitas dalam transaksi bisnis tidak terlepas dengan adanya negosiasi antara penjual dan pembeli bahkan terjadi adanya janji (Wa'd) antara kedua belah pihak. Janji-janji yang dibuat agar sah menurut syariat islam maka pihak yang berjanji (Wa'id) di antaranya harus memenuhi persyaratan cakap hukum (Ahliyyat Al-wujub Wa al-ada') (MUI n.d.).

Tamyiz yang dimaknai bisa menyadari dan mengetahui isi dari perkataan yang diucapkannya serta mampu membedakan dua hal berbeda misalnya baik dan buruk merupakan salah satu elemen penting syarat rukun syahnya suatu akad dalam bermuamalah beraktifitas ekonomi untuk para pelaku (Dery Ariswanto 2021).

Transaksi ekonomi baik skala kecil atau besar menurut pandangan Islam selalu melibatkan perjanjian (akad). Akad harus memenuhi syarat dan rukunnya agar sah

menurut syari'at Islam. Di dalam syariah, syarat-syarat dimaksud disebut syarat-syarat terbentuknya akad (Syuruth al-In 'iqad). Rukun pertama, yaitu para pihak harus memenuhi syarat yaitu tamyis (Budiwati 2018). *Tamyis baina maqoshid wa wasail* maksudnya memilah dan membedakan antara sarana dan tujuan, dalam konteks ini adalah kemampuan membedakan (Saputra, Misbakul Munir, and Mulya Syamsul 2022). Dalam fiqih muamalah telah dijelaskan bahwa syarat yang harus dipenuhi oleh orang yang melakukan akad yaitu penjual dan pembeli dalam hal ini harus diketahui terlebih dahulu tamyis yaitu seseorang tersebut harus sudah mengetahui mana yang baik dan mana yang buruk serta dapat dikenai suatu hukuman (Marisa Natasya and Siti Rochmiyatun 2024). Kompilasi hukum ekonomi syariah (KHES) menyatakan pihak-pihak yang berakad adalah orang perseorangan, kelompok orang, persekutuan, atau badan usaha; dan kedua, orang yang berakad harus cakap hukum, berakal, dan tamyis (Ummah 2019).

"Tamyiz" (تمييز) adalah istilah Arab yang merujuk pada proses membedakan atau membedakan suatu benda, proses diferensiasi atau pembedaan sesuatu. Dalam yurisprudensi Islam, secara khusus mengacu pada proses membedakan apa yang halal dan apa yang haram berdasarkan bukti dan kriteria yang jelas yang diberikan dalam ajaran Islam, sehingga disimpulkan salah satu dimensinya adalah pembeda.

Tamyiz fundamental dalam menentukan kebolehan tindakan, transaksi, dan perilaku dalam kerangka fikih Islam. Bermuamalah yang sangat luas cakupannya dalam aktifitas ekonomi harus selektif berdasarkan mana yang halal dan yang haram. Landasan berpijak dan berperilaku umat manusia (Q.S: Adz-Dzariyat Ayat

56) selalu menjiwai dalam bermuamalah akan terealisasi dalam seleksi aktifitas ekonomi berdasarkan syariah Islam halal dan haram. Manusia akan beraktifitas secara selektip guna memehuni kebutuhan hidup, meraih yang halal dan menjauhi yang haram (Q.S.: Al-Baqarah (2:168), Surah Al-Ma'idah (5:3), and Surah Al-An'am (6:118-119). Diriwayatkan oleh An-Nu'man bin Bashir: Nabi bersabda, “Yang halal itu jelas dan yang haram itu jelas, dan di antara keduanya ada perkara yang tidak jelas yang tidak diketahui banyak orang. agama dan kehormatannya, dan barangsiapa menuruti hal-hal yang tidak jelas, maka ia telah menuruti hal-hal yang haram.” Dimensi kedua adalah selektip.

"Tamyiz" memainkan peran penting dalam hukum Islam karena berfungsi sebagai landasan untuk menentukan diperbolehkannya tindakan dan perilaku bagi umat Islam. Dengan membedakan antara apa yang halal dan haram, “tamyiz” memberikan kerangka untuk membimbing perilaku individu dan komunal sesuai dengan prinsip dan nilai-nilai Islam. Hal ini membantu menegakkan standar etika, memajukan keadilan sosial, dan memastikan kepatuhan terhadap bimbingan ilahi dalam berbagai aspek kehidupan. Dimensi ketiga adalah beretika. Islam mengajarkan dalam bermuamalah hubungan antar manusia dengan berbagai pemangku kepentingan harus ada keadilan, keseimbangan, kepercayaan dan kebijaksanaan (Yoon, 2014; Beekun & Badawi, 2005).

Tabel 2.3: State of The Art Tamzis

Nama dan Tahun Penelitian	Hasil penelitian
1. (Dery Ariswanto 2021)	- Tamzis dimaknai mampu membedakan dua hal berbeda, misalnya baik dan buruk

	- Tamzis artinya menyadari dan mengetahui isi dari perkataan yang diucapkannya - Tamzis adalah orang yang sudah cakap untuk melakukan tindakan hukum - Rukun akad meliputi para pihak yang berakad ('aqidain), objek yang diakadkan (ma'qud 'alaih), tujuan atau maksud mengadakan akad (maudhu' al-'aqad), dan sighat al-'aqad (ijab dan qabul). Syarat in'iqad pada para pihak yang mengadakan akad meliputi tamyiz dan berbilang - Apabila syarat tersebut tidak terpenuhi, maka transaksi ekonomi yang dilakukan tersebut akan bernilai tidak sah sehingga tidak dapat membentuk sebuah akad yang sesuai dengan prinsip syariah.
2. (Pratama 2023)	- Penelitiannya dengan judul "Analisis factor yang mempengaruhi kepuasan konsumen dalam penggunaan E-commerce ditinjau dari prespektip Islam" - Salah satu hasil penelitiannya dicatat para fihak yang melakukan transaksi telah memenuhi kriteria yang dijadikan syarat orang

	yang berakad yaitu: Tamyiz, adanya kerelaan, merupakan pemilik sempurna, serta kesepakatan transaksi antara kedua belah pihak.
3. (Subhan 2022)	- Judul penelitian : Implementasi Sewa Menyewa Dalam Transaksi Rental Mobil Berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah (Study Kasus Rental Mobil Yudi's Kecamatan Silo, Kabupaten Jember - Hasil penelitian salah satunya dinyatakan syarat syahnya suatu transaksi: Adapun syarat-syarat terbentuknya akad atau perjanjian yaitu sebagai berikut : 1. Tamyiz 2. Berbilang pihak 3. Persesuaian ijab dan Kabul (kesepakatan) 4. Kesatuan majelis akad 5. Objek akad dapat diserahkan 6. Objek akad tertentu atau dapat ditentukan 7. Objek akad dapat ditransaksikan (berupa benda yang bernilai) 8. Tujuan akad tidak bertentangan dengan syara. - Para ulama fiqih menetapkan bahwa akad atau perjanjian yang telah memenuhi rukun dan syaratnya mempunyai kekuatan mengikat

	terhadap pihak- pihak yang melakukan akad atau perjanjian.
--	--

2.1. Theory of Firm dan Pertumbuhan (Growth) UMKM

2.1.1. Kinerja Keuangan

Kinerja keuangan adalah pengukuran capaian dari operasionalisasi bisnis berbasis pada data-data keuangan. UMKM walaupun kecil aspek skala modal dan cakupan usaha tetap saja masuk katagori organisasi bisnis. *Theory of Firm* dan *Modern theory of corporate finance* menyebutkan bahwa tujuan utama organisasi bisnis adalah tercapainya maksimisasi kekayaan pemilik yang dapat dicapai melalui tiga keputusan, yaitu investasi, pendanaan dan distribusi keuntungan (Jensen & Meckling, 1976; Skomp, 1990). Relevansi teori tersebut dalam penelitian ini pertama terkait dengan kinerja UMKM yang akan menganalisis capaian profitabilitas yang merupakan salah satu ukuran peningkatan kekayaan pemilik usaha. Kedua, terkait dengan strategi pencapaian tujuan, salah satunya adalah perolehan sumber dana (keputusan pendanaan) untuk menjalankan usaha (Keputusan Investasi).

Salah satu indicator kinerja UMKM adalah keberlangsungan dan pertumbuhan usaha (George Candiya Bongomin Okello, Joseph Mpeera Ntayi, John C Munene, 2017). Kinerja baik jika usaha yang Mereka kelola mampu mempertahankan keberlangsungan hidup, dapat melakukan ekspansi usaha pada skala yang luas dibandingkan sebelumnya. Tersedianya sumber dana yang cukup

baik internal dan eksternal serta kemampuan penggunaan dana tersebut secara efisien dan efektif merupakan determinan penting tercapainya pertumbuhan UMKM.

Indikator dari pertumbuhan berbasis kinerja keuangan di antaranya berbasis kinerja keuangan di antaranya penambahan jumlah karyawan, minat untuk menambah jumlah karyawan, peningkatan penjualan dan peningkatan aset (Susan 2020; Okello Candiya Bongomin et al. 2017b). Peneliti lain penilaian selain yang sudah tersebut juga ada penambahan aspek market share (Okello Candiya Bongomin et al., 2017).

2.1.2. Kinerja Non Keuangan

Enterprise Theory

Konsep Enterprise Theory menunjukkan bahwa kekuasaan ekonomi tidak lagi berada di satu tangan, melainkan berada pada banyak tangan, yaitu stakeholder (Sri wahyuni and Muhammad Wahyuddin Abdullah 2021). Oleh karena itu enterprise theory direkomendasikan untuk suatu sistem ekonomi yang mendasarkan diri pada nilai-nilai syariah mengingat syariah melarang beredarnya kekayaan hanya di kalangan tertentu saja. **Tetapi, dalam konsep ini belum mengakui adanya partner tidak langsung yang memberikan kontribusi ekonomi karena partner tidak langsung ini tidak mempunyai hak atas nilai tambah yang telah diperoleh perusahaan.**

Pemahaman ini tentu membawa perubahan penting dalam terminologi enterprise theory yang meletakkan premisnya untuk mendistribusikan kekayaan (wealth) berdasarkan kontribusi para partisipan, yaitu partisipan yang

memberikan kontribusi atau keterampilan (skill). Enterprise theory merupakan teori yang mengakui adanya pertanggungjawaban tidak hanya kepada pemilik perusahaan saja melainkan kepada kelompok stakeholders. Enterprise theory lebih bersifat teori sosial yang orientasinya lebih tertuju pada aspek-aspek sosiologi dan pertanggungjawaban (Handayani Soedarso 2013). Dalam konsep teori ini yang menjadi pusat perhatian adalah keseluruhan pihak yang terlibat atau yang memiliki kepentingan baik langsung maupun tidak langsung terhadap perusahaan. Oleh karena itu perusahaan dalam operasinya harus memikirkan kepentingan banyak kelompok, yang terdiri dari pemegang saham, kreditur, karyawan, pelanggan/customers, suppliers, pemerintah, dan masyarakat. Pemahaman ini tentu membawa perubahan penting dalam terminologi enterprise theory yang meletakkan premisnya untuk mendistribusikan kekayaan (wealth) berdasarkan kontribusi para partisipan, yaitu partisipan yang memberikan kontribusi atau keterampilan (skill) secara langsung.

Shariah Enterprise Theory

Teori ini berbasis pada Alqur'an (Al-Baqarah:30. Yang artinya "Ingatlah ketika Tuhanmu berfirman kepada para malaikat: "Sesungguhnya Aku hendak menjadikan khalifah di muka bumi." Syariah enterprise theory dilandasi oleh premis yang mengatakan bahwa manusia adalah khalifatullah fil ardh yang membawa misi menciptakan dan mendistribusikan kesejahteraan bagi seluruh manusia dan alam, mendorong untuk mewujudkan nilai keadilan terhadap lingkungan manusia dan alam. Oleh karena itu, akan membawa kemaslahatan bagi stockholders, stakeholders, masyarakat dan lingkungan, tidak hanya mementingkan

kepentingan individu (dalam hal ini pemegang saham), tetapi juga pihak-pihak lain yang terkait.

Selain itu memiliki karakter keseimbangan yang menyeimbangkan nilai egoistik dengan nilai altruistik serta nilai materi dengan nilai spiritual. Dalam pandangan syariah enterprise theory, distribusi kekayaan (wealth) atau nilai tambah (value added) tidak hanya berlaku pada para partisipan yang terkait langsung dalam, atau partisan yang memberikan kontribusi kepada, operasi perusahaan; seperti pemegang saham, kreditor, karyawan, dan pemerintah, tetapi juga kepada pihak lain yang tidak terkait langsung dengan bisnis yang dilakukan perusahaan, atau pihak yang tidak memberikan kontribusi keuangan dan skill. Artinya, cakupan dalam sharia enterprise theory tidak terbatas pada peristiwa atau kejadian yang bersifat reciprocal antara pihak-pihak yang terkait langsung dalam proses penciptaan nilai tambah, tetapi juga pihak lain yang tidak terkait langsung.

Bisnis Islam memandang bahwa bumi dan segala isinya merupakan amanah dari Allah, kepada manusia sebagai khalifah di bumi ini, untuk dipergunakan sebesar-besarnya bagi kesejahteraan umat manusia (Sri wahyuni and Muhammad Wahyuddin Abdullah 2021). Syariah Enterprise Theory menyatakan kepedulian tidak hanya menyangkut kepentingan individu (dalam hal ini pemegang saham), akan tetapi juga menyangkut kepentingan stakeholders yang lebih luas, meliputi Allah, manusia, dan alam.

Menurut Sharia Enterprise Theory, stakeholders meliputi tiga bagian: Tuhan merupakan pihak paling tinggi dan menjadi satu-satunya tujuan hidup manusia. Stakeholder kedua dari syariah enterprise theory adalah manusia.

Di sini dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu *direct-stakeholders* dan *indirect-stakeholders*. *Direct-stakeholders* adalah pihak-pihak yang secara langsung memberikan kontribusi pada perusahaan, baik dalam bentuk kontribusi keuangan (*financial contribution*) maupun nonkeuangan (*non-financial contribution*). Karena mereka telah memberikan kontribusi kepada perusahaan, maka mereka mempunyai hak untuk mendapatkan kesejahteraan dari perusahaan. Sedangkan yang dimaksud dengan *indirect-stakeholders* adalah pihak-pihak yang sama sekali tidak memberikan kontribusi kepada perusahaan (baik secara keuangan maupun non-keuangan), tetapi secara syaria'ah mereka adalah pihak yang memiliki hak untuk mendapatkan kesejahteraan dari perusahaan, yaitu para *mustahiq* (penerima zakat)(Handayani Soedarso 2013).

Phisik (Materi) seringkali diartikan sama dengan harta atau kekayaan. Secara terminologi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) (2008: 527, 698,997) arti materi adalah benda atau barang atau segala sesuatu yang tampak. Sedangkan harta adalah barang-barang (uang, benda, dan lain sebagainya) yang menjadi kekayaan milik seseorang. Dan kekayaan diartikan harta (benda) yang menjadi milik orang. Dari definisi-definisi tersebut dapatlah disimpulkan bahwa secara terminologi, materi, harta dan kekayaan mempunyai makna yang serupa yaitu benda atau barang yang menjadi hak milik seseorang, Di mana benda atau barang tersebut hanya sebatas pada benda berwujud fisik semata.

Lain halnya dengan pandangan Islam terhadap makna materi, harta atau kekayaan. Islam memandang materi, harta atau kekayaan tidak sebatas pada 'wujud fisik saja tetapi ada Ruh Illahiah di dalam harta tersebut. Ruh Illahiah yang

dimaksud adalah ada kaidah-kaidah yang harus sesuai dengan aturan Al-Quran dan As-Sunnah yang harus diikuti dalam proses pencarian, pemilikan, pemanfaatan, pengembangan dan penyaluran harta (kekayaan).

Menurut shari'ate enterprise theory pemilik tunggal dari seluruh alam (konsep tauhid) adalah Allah. Manusia hanyalah penerima amanah, sebagai penerima amanah manusia hanya memiliki hak guna pakai dan bukannya hak milik (Triyuwono 1995). Di dalam amanah melekat tanggungjawab untuk menggunakan amanah dengan cara dan tujuan yang telah ditetapkan oleh sang pemberi amanah. Di dalam amanah juga melekat pertanggungjawaban atas kinerja penerima amanah terhadap apa yang dilakukan.

Sesuai dengan makna dari fisik menurut perspektif kesalehan keuangan yaitu bermakna harta ber-Ruh Illahiah, maka konsep penilaian atas kinerja juga menilai kinerja fisik tidak sebatas pada wujud nyata saja, tetapi juga mengedepankan penilaian atas adanya Ruh Illahiah di dalam harta tersebut. Oleh karena itu ukuran kinerja yang baik juga harus mempertimbangkan non-fisik, non keuangan yaitu berbasis nilai tambah (value added) bukan pada profit- oriented atau stockholders-oriented atau net-profit, lebih mengedepankan sifat altruistik daripada sifat egoistik (Handayani Soedarso 2013). Laba rugi merupakan bentuk pertanggungjawaban keuangan yang lebih bersifat egoistik karena pertanggungjawab lebih diperuntukkan kepentingan perusahaan semata. Sedangkan selayaknya lebih bersifat altruistik, bertanggungjawab bukan hanya kepada perusahaan tetapi kepada stakeholders yang lebih luas. Maka lebih sesuai bila nilai tambah syari'ah digunakan sebagai indikator kinerja.

Indikator penilaian kinerja fisik menurut perspektif kesalehan keuangan yang pertama adalah nilai tambah syari'ah (shari'ah value-added)(Handayani Soedarso 2013). Mereka mempunyai tiga dimensi yaitu ekonomi, mental dan spiritual.

Nilai tambah ekonomi (economic value added) mengharuskan mampu menghasilkan tambahan nilai dalam bentuk kesejahteraan uang atau materi. Kesejahteraan uang atau materi ini harus bisa dirasakan oleh semua stakeholders, semakin banyak kesejahteraan dalam bentuk tambahan uang atau materi yang dirasakan oleh semua stakeholders, berarti semakin baik kinerja. Dalam shari'ate enterprise theory, stakeholders meliputi Tuhan, manusia dan alam(Triyuwono 2011). Berarti kesejahteraan uang atau materi ini sudah semestinya bisa dirasakan juga oleh Tuhan, manusia dan alam.

Menurut Triyuwono (2007: 5-6), manusia sebagai stakeholders kedua dibedakan menjadi dua yaitu direct-stakeholders dan indirect-stakeholders. Direct-stakeholders adalah pihak-pihak yang secara langsung memberikan kontribusi pada koperasi syari'ah, baik dalam bentuk kontribusi keuangan maupun non keuangan. Direct-stakeholders dari koperasi syari'ah di antaranya adalah anggota koperasi, karyawan koperasi, manajemen, supplier, pelanggan/nasabah customers dan pemerintah. Sedangkan indirect-stakeholders adalah pihak-pihak yang sama sekali tidak memberikan kontribusi kepada perusahaan. Tetapi secara syari'ah mereka adalah pihak yang memiliki hak untuk mendapatkan kesejahteraan dari perusahaan, yaitu mustahiq dan masyarakat.

Indirect-stakeholders ini di antaranya adalah masyarakat luas dan mustahiq (penerima zakat, infaq dan shadaqah) (Triyuwono 2011). Menurut shari'ate enterprise theory (SET) indirect-stakeholders berhak atas kesejahteraan uang dan materi karena secara syar'i dipaharni bahwa dalam harta setiap orang terkandung bagian harta buat fakir miskin. Berarti atas apa yang dihasilkan oleh koperasi syari'ah sebagai organisasi syar'i juga terkandung bagian harta dari masyarakat luas dan mustahiq (8 golongan orang-orang yang berhak untuk mendapatkan zakat). Berkaitan dengan hal ini penilaian terhadap kinerja fisik (materi) dilakukan dengan melihat peningkatan pembagian kesejahteraan uang atau materi kepada mustahiq dan masyarakat luas. **Pembagian kesejahteraan kepada mustahiq ini dilakukan dengan jalan menunaikan kewajiban membayar zakat, infaq dan shadaqah.** Mereka merupakan satu-satunya indikator dari pertumbuhan berbasis kinerja non keuangan dalam penelitian ini.

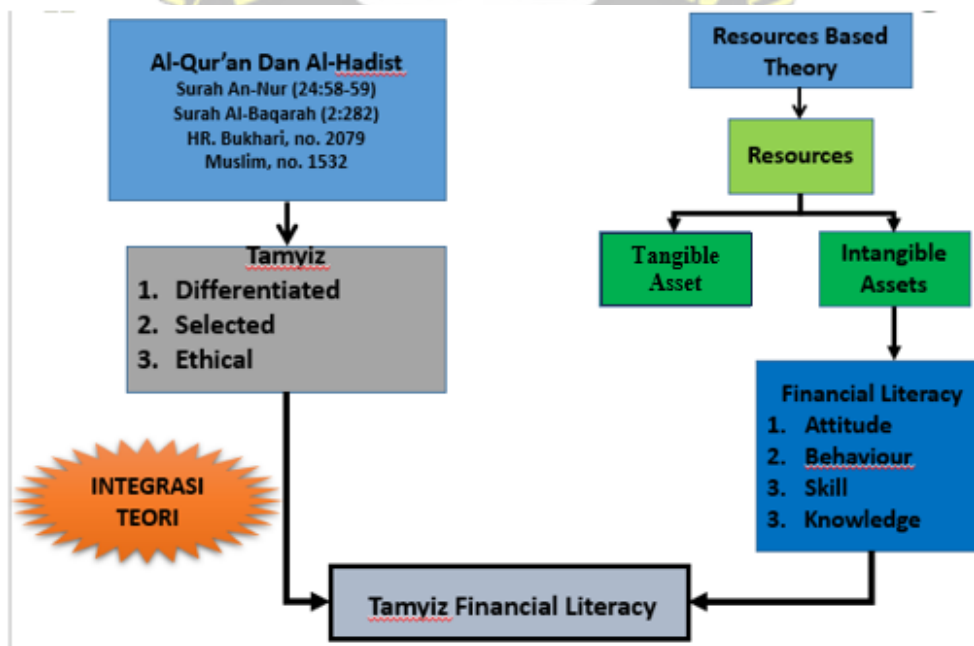
Tabel 2.4: State of The Art RBT

Nama dan Tahun Penelitian	Hasil penelitian
1. (Susan 2020)	- Salah satu ukuran kinerja SMEs adalah dilihat dari aspek pertumbuhan (Growth) - Indikator Growth mencakup: sales and assets growth.
2. (Okello Candiya Bongomin et al. 2017a)	- Kinerja SMEs diukur dari aspek keberlangsungan dan pertumbuhan (Growth)

	- Indikator Growth mencakup: employee growth, sales growth dan market share/assets growth.
3. (Handayani Soedarso 2013; Sri wahyuni and Muhammad Wahyuddin Abdullah 2021);	- Penilaian kinerja berbasis non-keuangan yaitu besarnya pembayaran Zakat, infaq dan sedekah.

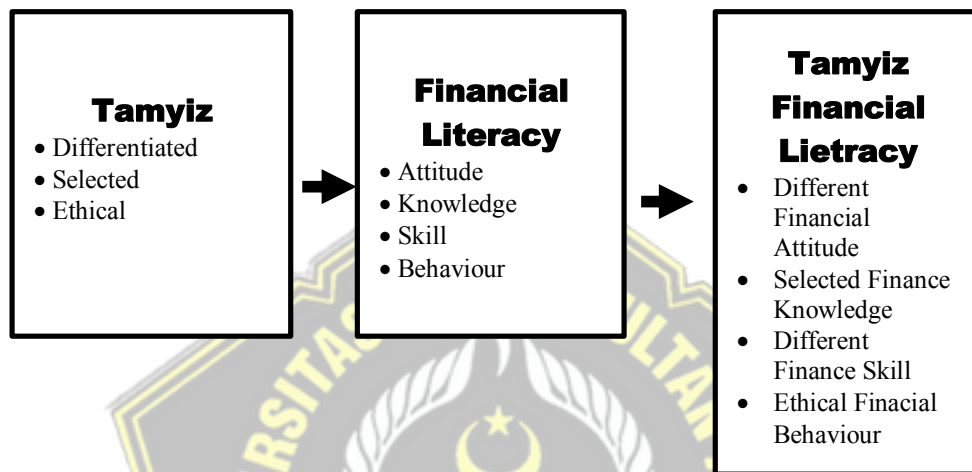
2.4. Model Teorikal Dasar

Integrasi Tamyiz dengan financial literacy disajikan melalui pendalaman yang kompleks dan komprehensif sebagaimana Gambar 2.2.



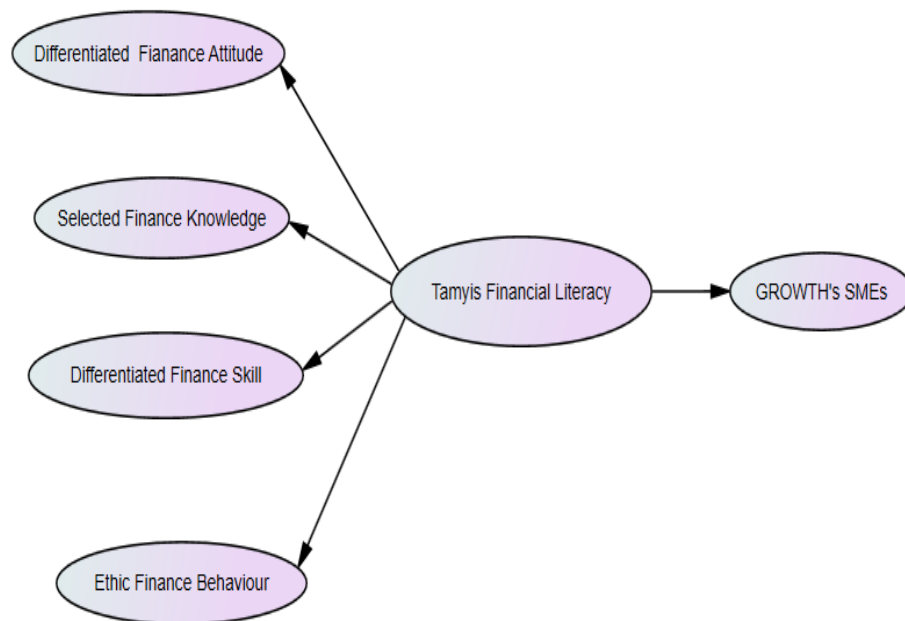
Gambar 2.2. Integrasi RBT dan IFL

Berdasarkan Gambar 2.2. integrasi *Resources Based Theory* dan *Tamyiz* tersusunlah suatu novelty *Tamyiz Financial Literacy (TFL)* yang diharapkan berkontribusi dalam peningkatan kinerja. Indikatornya merupakan kombinasi dari konstruk *Tamyiz* dan FL sebagaimana Gambar 2.3.



Gambar 2.3. Diagram Indicator Building.

Terbentuknya novelty sebagai solusi terhadap research gap sekaligus atas fenomena bisnis dalam kerangka peningkatan kinerja UMKM. Integrasi kedua konstruk tersebut akan terbentuk proposisi 1 sebagaimana Gambar 2.4.

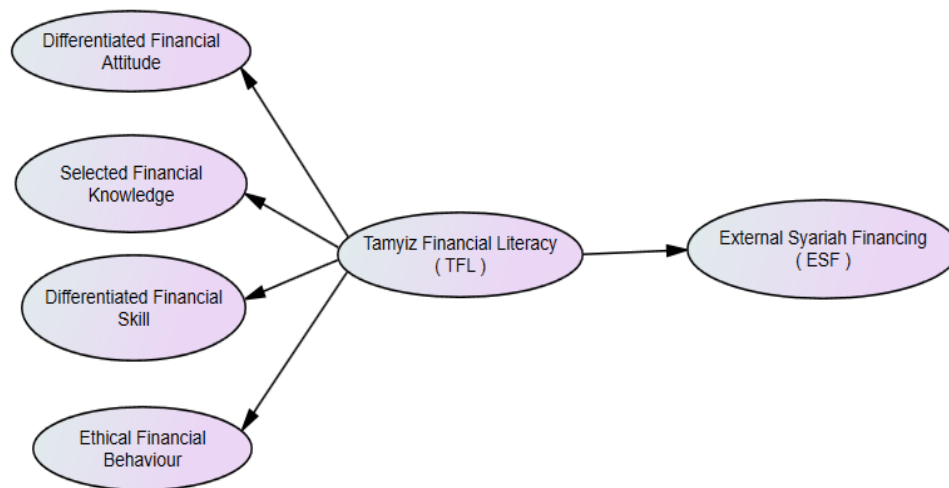


Gambar 2.4. TFL dan SMEs growth.

PROPOSISI I

Tamyis Financial Literacy adalah pemahaman terhadap konsep keuangan yang dibangun berbasis Differentiated Fianance Attitude, Selected Finance Knowledge, Differentiated Finance Skill dan Ethic Finance Behaviour dapat berkontribusi pada pencapaian peningkatan kinerja UMKM.

Tingkat dan kualitas TFL juga sebagai pemicu tercapainya sumber pendanaan eksternal. Berbekal pengetahuan, attitude, behaviour dan skill yang dimiliki akan memicu terbukanya akses sumber pendanaan eksternal sehingga akan terbentuk proposisi II sebagaimana Gambar 2.5.

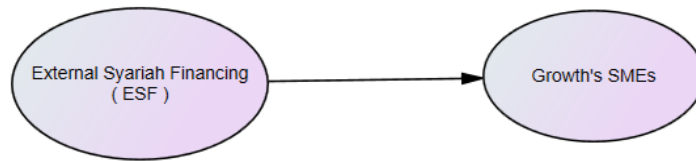


Gambar 2.5. TFL dan ESF.

PROPOSISI II

Tamyiz Financial Literacy adalah pemahaman terhadap konsep keuangan yang dibangun yang dibangun berbasis Different Fianance Attitude, Selected Finance Knowledge, differentiated finance skill dan Ethical Finance Behaviour dapat memotivasi penggunaan sumber pendanaan syariah eksternal.

Akses sumber pendanaan eksternal membuat Bisnis cukup mempunyai dana sehingga keperluan untuk operasional bisnis bahkan peluang untuk ekspansi usaha yang layak dapat terlaksana. Aktifitas tersebut jika bisa dieksekusi dengan efisien dan efektif dapat berdampak pada peningkatan kinerja sehingga tersusunlah Proposisi III sebagaimana Gambar 2.6.

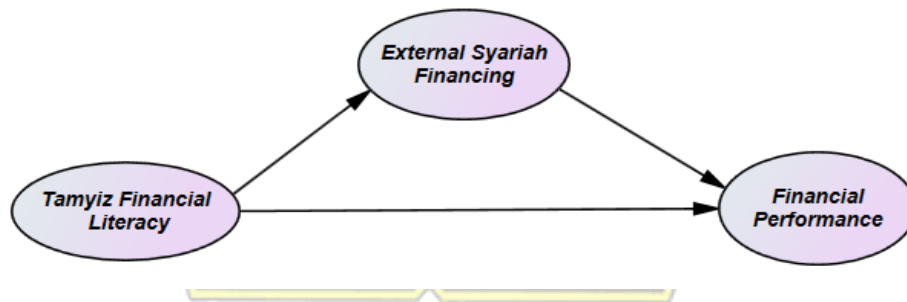


Gambar 2.6. ESF dan SMEs growth.

PROPOSISI III

Penggunaan sumber pendanaan syariah eksternal dapat berkontribusi pada pencapaian peningkatan kinerja UMKM.

Sintesis proposisi 1 tentang pengaruh TFL terhadap kinerja, proposisi 2 tentang TFL terhadap ESF dan Proposisi 3 tentang pengaruh ESF terhadap kinerja maka membentuk Model Teoritikal Dasar, yang disajikan dalam Gambar 2.7 .



Gambar 2.7. Grand Theory Model.

Semakin baik TFL akan meningkatkan SMEs Growth dan ESF yang berkontribusi dalam memediasi pengaruh TFL terhadap SMEs Growth.

2.5. Model Empirik Penelitian

Model empirik dalam penelitian ini menganalisis pentingnya TFL dalam mendorong kinerja bisnis UMKM serta kontribusi SEF dalam memediasi pengaruh TFL terhadap kinerja bisnis.

2.5.1. Tamyiz Financial Literacy dan Pertumbuhan (Growth) UMKM

Salah satu karakter pengusaha UMKM adalah terbatasnya sumber dana internal yang dimiliki sehingga cenderung untuk mencari sumber dana eksternal untuk menjalankan dan mengembangkan usaha. Sumber pendanaan eksternal yang mana yang dipilih serta bagaimana penggunaannya mempengaruhi kinerja perusahaan. Berapa biaya modal yang harus ditanggung, mahal atau murah akan terkait dengan penyedia/pemberi dana eksternal yang dipilih. Keuntungan usaha yang didapat sesuai target atau tidak terkait dengan bagaimana menginvestasikan dana eksternal tersebut. Keduanya merupakan faktor strategis pendukung kesuksesan perusahaan yang sangat erat terkait dengan kemampuan serta skill yang dimiliki pengusaha dalam mengelola keuangan.

Financial literacy (Okello et al., 2017), kemampuan pengusaha terkait aspek keuangan seperti bagaimana prosedur pengajuan kredit, tindakan ikutan pasca kredit cair, tingkat bunga, tingkat inflasi, nilai waktu uang, konsep bunga berbunga, kelayakan usaha yang dimiliki oleh para pengusaha. Purnomo, (2019) menyatakan bahwa financial literacy merupakan kemampuan pemahaman bagaimana di Dunia uang bekerja dan mereka berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja.

Integrasi FL dengan Tamyiz membentuk sebuah konstruk novelty yaitu TFL yang mencakup 4 dimensi, yaitu Differentiated Fianance Attitude, Selected Finance Knowledge, Differentiated Finance Skill dan Ethic Finance Behaviour. Keempat dimensi FL merupakan pengetahuan pada level **aspek pengetahuan** (knowledge/ **kognitif**), keterampilan (skil/ **psikomotor**), dan sikap kerja (attitude/ **afektif**) dan behaviour yang baik akan berdampak pada pengelolaan usaha bisnis sehingga akan berpengaruh pada peningkatan kinerja dan tersusunlah hipotesis 1 sampai dengan 4 berikut:

Hipotesis 1: Differentiated Finance Attitude secara signifikan berpengaruh terhadap pertumbuhan UMKM di Jepara.

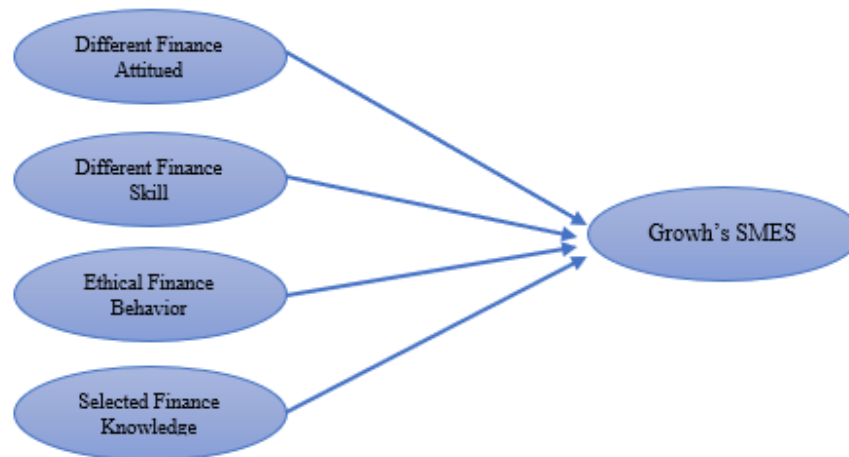
Hipotesis 2: Differentiated finance skill secara signifikan berpengaruh terhadap pertumbuhan UMKM di Jepara.

Hipotesis 3: Ethical finance behaviour secara signifikan mempengaruhi pertumbuhan UMKM di Jepara.

Hipotesis 4: Selected finance knowledge secara signifikan berpengaruh terhadap pertumbuhan UMKM di Jepara.

2.6. Kerangka Model Penelitian

Keterkaitan antara variable penelitian eksogen dan endogen, yaitu Tamyiz financial iteracy dan pertumbuhan UMKM, secara keseluruhan terangkum dalam model penelitian sebagaimana Gambar 2.8.



Gambar 2.8. Kerangka Model Penelitian.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian adalah eksplanatori *research*, mengetahui dan menganalisis hubungan antar variabel yang dibentuk melalui penyusunan rumusan masalah dan hipotesis, yang pembuktiannya melalui analisis baik destriptif maupun analisis statistik.

3.2. Populasi dan Sampel

Populasi mencakup seluruh pengusaha UMKM di Propinsi Jawa Tengah yang memiliki jumlah UMKM sebanyak 147.233 unit yang tersebar di 35 Kabupaten/Kota (BPS Jateng, 2020). Salah satu karakteristik UMKM berdasar jumlah karyawan maksimal yang dimiliki adalah Usaha Mikro 10 orang, Usaha kecil 30, dan Usaha Menengah 300 orang (Bank Indonesia dan LPPI 2015). Lingkup usaha sangat variatif, tetapi sektor usaha yang banyak digeluti antara lain sektor produksi non-pertanian, yaitu di antaranya termasuk usaha perdagangan dan industri pengolahan (Suhariyanto 2007). Penelitian kali ini terfokus pada industri manufaktur permebelan yang ada di wilayah Jepara. Pemilihan sampel penelitian dengan metode *purposive sampling* dengan pertimbangan peneliti: (1) sektor usaha industri pengolahan; (2) sudah berdiri minimal 3 tahun; (3) jumlah karyawan maksimal 10 orang dan (3) berada di Provinsi Jawa Tengah.

Jumlah sampel berdasarkan kriteria dari Hair (1998, p. 604) yang menyatakan sebagai berikut: “ *However, more typical is a minimum ratio of at least five respondents for each estimated parameter, with a ratio of 10 respondents per parameter considered most appropriate.* Besarnya sampel pada penelitian ini 150 sudah mengikuti aturan jumlah sampel berdasarkan kriteria tersebut diatas.

3.3. Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data primer dilakukan dengan menggunakan instrumen kuesioner. Kuesioner diberikan kepada para pemilik/pelaku UMKM di Provinsi Jawa Tengah. Kebutuhan data sekunder diperoleh dari Biro Pusat Statistik (BPS) Pemerintah Provinsi Jawa Tengah. Data sekunder yang diambil berupa jumlah UMKM , omzet penjualan.

3.4. Pengukuran Variabel

Tabel 3.1: Definisi Operasional Variabel

Konstruksi	Definisi Operasional	Indikator	Referensi	Penilaian
Sikap Keuangan yang Berbeda	Bersikap secara berbeda diranah keuangan berbasis halal dan haram	a. Ide b. Bagian Hidup c. Kepercayaan	(Ajzen, Icek 1985)	Likert 1 sd 5

	keterampilan, dan prosedur yang dimiliki individu			
Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)	Pertumbuhan operasional bisnis dalam skala yang lebih besar	a. Jumlah karyawan b. Niat untuk meningkatkan jumlah karyawan c. Peningkatan penjualan tahunan d. Aset perusahaan e. Zakat dan Sedekah	(George Candiya Bongomin Okello, Joseph Mpeera Ntayi, John C Munene 2017; Handayani Soedarso 2013; Sri wahyuni and Muhammad Wahyuddin Abdullah 2021)	Likert 1 sd 5

3.5. Metode Analisis Data

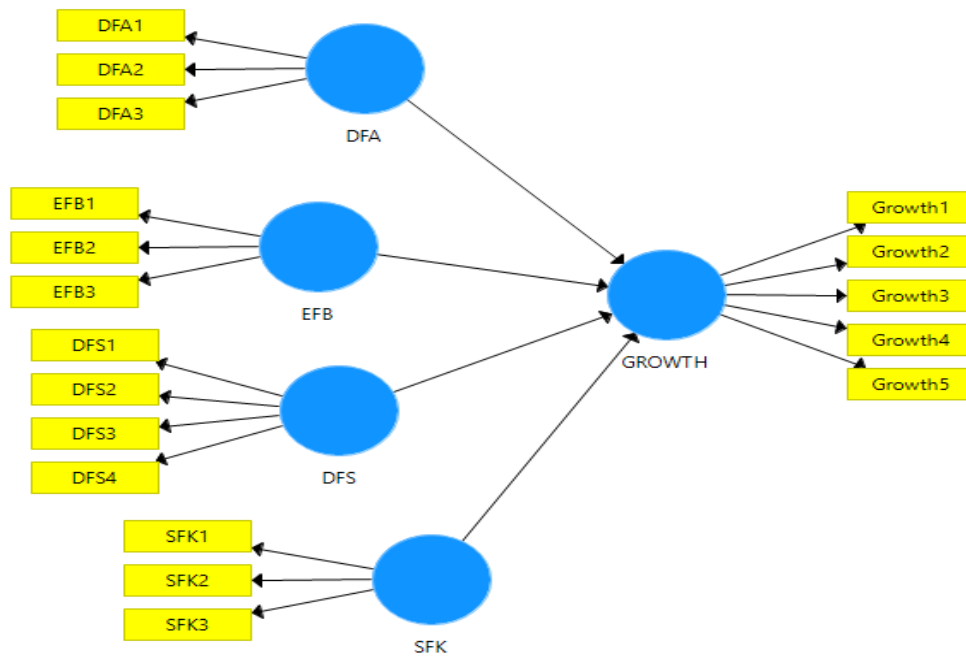
Jawaban terhadap hipotesis dan masalah penelitian, analisis deskriptif dan statistic digunakan *software* PLS Samrt-PLS3 *software*. Analisis melalui dua tahapan yaitu *outer model* dan *inner model*.

3.5.1. Analisis Deskriptif

Analisis pada tahap ini akan memberikan deskripsi terkait dengan persepsi responden terhadap semua kuisioner yang disebarkan. Persepsi jawaban responden akan dikategorikan ke dalam kelompok jawaban yang tinggi setuju (*high*), menengah (*average*) dan rendah (*low*). Katagorisasi akan digunakan sebagai pendukung analisis hipotesis sekaligus untuk penyusunan rekomendasi hasil penelitian. Indikator variable penelitian dengan jawaban rendah (*low*) dan cukup (*average*) berimplikasi perlunya penguatan aspek tersebut jika memang terbukti secara empiris variabel tersebut (*indicator*) dapat memperkuat variable yang dijadikan tujuan dari penelitian.

3.5.2. Analisis Statistik

Analisis statistik diselesaikan dengan menggunakan *Structural Equation Model* (SEM) PLS, dengan Smart-PLS3 *Software*. SEM-PLS terdiri atas 2 (dua) model yakni *outer model* dan *inner model*, dan keduanya jika digabung akan terbentuk *full model*. Berdasarkan grand model riset penelitian sebagaimana sudah disebutkan sebelumnya, dengan pendekatan alat analisis statistik dapat diilustrasikan sebagaimana Gambar 3.1.



Gambar 3.1. Full Model Grand Model

Outer Model

Model luar ini merupakan analisis hubungan antara variabel laten dan indikator-indikatornya untuk menentukan bagaimana setiap indikator berhubungan dengan variabel latennya. Berdasarkan Model Lengkap (Gambar 3.1.), dapat diturunkan persamaan matematis sebagai berikut:

$$DFA = \lambda_{11}DFA1 + \lambda_{12}DFA2 + \lambda_{13}DFA3$$

$$EFB = \lambda_{21}EFB1 + \lambda_{22}EFB2 + \lambda_{23}EFB3$$

$$DFS = \lambda_{31}DFS1 + \lambda_{32}DFS2 + \lambda_{33}DFS3 + \lambda_{34}DFS4$$

$$SFK = \lambda_{41}SFK1 + \lambda_{42}SFK2 + \lambda_{43}SFK3$$

$$GROWTH = \lambda_{51}Growth1 + \lambda_{52}Growth2 + \lambda_{53}Growth3 + \lambda_{54}Growth4 + \lambda_{55}Growth5$$

Keterangan:

Lambda1 lambda13 = loading factor indicator variable penelitian

DFA = Sikap Keuangan yang Berbeda

DFA1 = Ide

DFA2 = Bagian Hidup

DFA3 = Kepercayaan

EFB = Perilaku Keuangan yang Etis

EFB1 = Adil

EFB2 = Bijaksana

EFB3 = Berimbang

DFS = Keterampilan Keuangan yang Berbeda

DFS1 = Konsistensi

DFS2 = Keahlian

DFS3 = Kemampuan memecahkan masalah

DFS4 = Kemampuan beradaptasi

SFK = Pengetahuan Keuangan Terpilih

SFK1 = Kemampuan aplikasi pengetahuan

SFK2 = Belajar berkelanjutan

SFK3 = Pemahaman mendalam

Growth = Pertumbuhan/Perkembangan

Growth1 = Jumlah karyawan

Growth2 = Niat untuk meningkatkan jumlah karyawan

Growth3 = Peningkatan penjualan tahunan

Growth4 = Aset perusahaan

Growth5 = Zakat dan sedekah

Uji coba yang dilakukan pada model luar adalah sebagai berikut :

a. Convergent Validity

Uji ini dilakukan dengan melihat nilai faktor beban untuk setiap indikator dengan nilai lebih dari 0,70. Namun, pada tahap awal pengembangan skala pengukuran, nilai faktor beban hanya berkisar antara 0,50 hingga 0,60. Hal ini menunjukkan bahwa skala tersebut memenuhi validitas konvergen.

b. Discriminant Validity

Uji ini dilakukan dengan menganalisis nilai faktor cross-loading dengan membandingkan nilai loading pada konstruksi yang ditargetkan, yang harus lebih besar daripada nilai loading pada konstruksi lain.

c. Composite Reliability

Uji ini dilakukan dengan menganalisis nilai Reliabilitas Komposit untuk setiap konstruk, yang nilainya $>0,70$

Inner Model

Model menggambarkan hubungan antar variable latin atau konstruk penelitian. Berdasarkan Full model (Gambar 3.1.) dapat diturunkan persamaan matematis sebagai berikut:

$$Y = \text{gamma1DFA} + \text{gamma2EFB} + \text{gamma3DFS} + \text{gamma4SFK}$$

Keterangan:

Y = Growth

gamma1 = Koefisien regresi DFA

gamma2 = Koefisien regresi DFS

gamma3 = Koefisien regresi DFB

gamma4 = Koefisien regresi SFK

DFA = Sikap Keuangan yang Berbeda

EFB = Perilaku Keuangan yang Etis

DFS = Keterampilan Keuangan yang Berbeda

SFK = Pengetahuan Keuangan Terpilih

Model internal menganalisis pengaruh satu konstruk (variabel) terhadap konstruk lainnya. Dengan kata lain, model ini menguji hipotesis. Pengujian dilakukan dengan melihat hasil Koefisien Jalur, statistik t, dan nilai p. Jika nilai statistik $t > t\text{-Tabel}$ dan signifikansi $< 5\%$, maka hipotesis diterima. Jika sebaliknya, nilai statistik t kurang dari t-Tabel dan nilai signifikansi lebih dari 5%, maka hipotesis ditolak.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Karakteristik Demografi Responden

Secara ringkas karakteristik demografi responden dapat dilihat pada Tabel 4.1. Berdasarkan Tabel 4.1 dapat diinterpretasikan bahwa usaha furnitur di Kabupaten Jepara didominasi oleh laki-laki sebanyak 98% dari 150 responden, sedangkan jumlah wirausaha perempuan hanya 2%. Seluruh wirausaha masuk dalam kelompok usia produktif karena tidak ada responden yang berusia di atas 60 tahun dan di bawah 19 tahun. Dari segi pendidikan, mereka tergolong cukup terdidik karena 89% responden berpendidikan SMA. Sementara itu, 5% responden sudah kuliah, tamat SMP 1%, tamat SD 5%.

Dari aspek keterampilan, mereka sudah berupaya untuk meningkatkan keterampilan berwirausaha guna meningkatkan keterampilan dan manajemen usaha. Seperti yang terlihat pada Tabel 4.1, bukti empiris dari 150 responden, sebanyak 89% telah mendapatkan pelatihan usaha guna meningkatkan keterampilan dan manajemen usaha sehingga dapat meningkatkan daya saing dan kinerja usaha yang unggul.

UMKM yang memperkerjakan karyawannya maksimal 2 orang sebanyak 21%. Sementara itu, usaha yang memperkerjakan lebih dari 10 orang karyawan tidak ada. Sisanya memperkerjakan 3 sampai 5 orang karyawan sebanyak 66% dan pada kisaran 6 sampai 10 orang karyawan sebanyak 13%. Berdasarkan

jumlah karyawan yang terlibat, dimana mayoritas kurang dari 10 orang karyawan, maka usaha tersebut termasuk usaha mikro.

Tabel 4.1: Karakteristik Demografi Responden Sektor Non Pertanian

INFORMATION	FREQUENCY	PERCENTAGE	CUMULATIVE
Sex:			
a. Male	147	98	147
b. Female	3	2	150
Age:			
a. 19 – 29	40	27	40
b. 30 – 39	48	32	88
c. 40 – 49	28	19	116
d. > 50	34	22	150
Education:			
a. University	8	5	8
b. Senior High School	133	89	141
c. Junior High School	1	1	141
d. Elementary School	8	5	150
e. None of the above	-	-	150
Business Sector:			
a. furniture	150	100	150
Number of Employee:			

a. 1 – 2	31	21	31
b. 3 – 5	99	66	130
c. 6 – 10	20	13	150
d. >10	-	-	150

Business Training:

a. Yes	134	89	134
b. No	16	11	200

Sumber : Data yang Diolah Tahun 2025

4.2. Deskripsi Variabel Penelitian

Untuk analisis data primer, variabel penelitian akan diberi skor rendah, sedang, dan tinggi. Standar penilaian dibuat berdasarkan asumsi data normal, dan batas nilai untuk skor tersebut seperti yang ditunjukkan pada Tabel 4.2.

Table 4.2: Kategorisasi Skor Tabulasi

INFORMATION	SCORE
Maximum Score	750
Minimum Score	150
Range	600
Mean	450
Standard Deviation	100
Low Score ($\leq$)	350
High Score ($\geq$)	550

Medium Score	350 – 550
--------------	-----------

Sumber : Data yang Diolah Tahun 2025

4.2.1. Tamyiz Financial Literacy

4.2.1.1. Different Finance Attitude

a. Ide

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Sikap keuangan yang berbeda dengan indicator Ide ditabulasi sebagaimana Tabel 4.3.

Table 4.3: Different Finance Attitude Ide

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	58	39	290
A	44	29	176
N	9	6	27
D	17	11	34
SD	22	15	22
Total	150	100	549

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.3, dalam menjalankan usaha furniture berdasarkan ide-ide mempunyai skor 549. Skor tersebut masuk katagori sedang, artinya mereka belum secara maksimal menggunakan ide-idenya dalam menjalankan bisnisnya.

b. Bagian Hidup

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Sikap keuangan yang berbeda dengan indicator Bagian Hidup ditabulasi sebagaimana Tabel 4.4.

Table 4.4: Different Finance Attitude Bagian Hidup

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	47	31	235
A	68	45	272
N	31	21	93
D	3	2	6
SD	1	1	1
Total	150	100	607

Sumber: Data Yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.4, dalam menjalankan usaha furniture jiwa bisnis merupakan bagian hidupnya mempunyai skor 607. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka sudah sangat sepenuhnya usaha bisnis dijadikan sebagai bagian hidupnya.

c. Kepercayaan

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Sikap keuangan yang berbeda dengan indicator Kepercayaan ditabulasi sebagaimana Tabel 4.5.

Table 4.5: Different Finance Attitude Kepercayaan

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	47	31	235
A	69	46	276
N	31	21	93
D	3	2	6
SD	0	0	0
Total	150	100	610

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.5, dalam menjalankan usaha furniture kepercayaan yang ada pada dirinya mempunyai skor 610. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka sudah secara penuh mempunyai kepercayaan dalam bisnisnya.

4.2.1.2. Different Finance Skill

a. Concistency

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Skill keuangan yang berbeda dengan indicator Concistency ditabulasi sebagaimana Tabel 4.6.

Table 4.6: Different Finance Skill Consistency

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	31	21	155
A	77	51	308
N	33	22	99
D	7	5	14
SD	2	1	2
Total	150	100	578

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025.

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.6, dalam menjalankan usaha furniture konsistensi dalam menjalankan usahanya mempunyai skor 578. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka sudah secara sepenuhnya mempunyai konsistensi dalam bisnis.

b. Expertise

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Skill keuangan yang berbeda dengan indicator Expertise ditabulasi sebagaimana Tabel 4.7.

Table 4.7: Different Finance Skill Expertise

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	34	23	170
A	79	53	316

N	25	17	75
D	7	5	14
SD	5	3	5
Total	150	100	580

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.7, dalam menjalankan usaha furniture penggunaan expertise dalam usahanya mempunyai skor 580. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka sudah secara sepenuhnya mennggunakan expertise dalam bisnisnya.

c. Problem-solving ability

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Skill keuangan yang berbeda dengan indicator Problem-solving ability ditabulasi sebagaimana Tabel 4.8.

Table 4.8: Different Finance Skill Problem Solving Ability

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	35	23	175
A	70	47	280
N	31	21	93
D	7	5	14
SD	7	5	7
Total	150	100	569

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.8, dalam menjalankan usaha furniture kemampuan problem-solving mempunyai skor 569. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka sudah sepenuhnya mempunyai kemampuan problem-solving yang maksimal.

d. Adaptability

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Skill keuangan yang berbeda dengan indikator Adaptability ditabulasi sebagaimana Tabel 4.9.

Table 4.9: Different Finance Skill Adaptability

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	33	22	165
A	86	57	344
N	21	14	63
D	7	5	14
SD	3	2	3
Total	150	100	589

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.9, dalam menjalankan usaha furniture kemampuan adaptability mempunyai skor 589. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka sudah sangat mempunyai kemampuan adaptability bisnis yang maksimal.

4.2.1.3. Ethical Finance Behaviour

a. Adil

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Ethical Finance Behaviour dengan indikator Adil ditabulasi sebagaimana Tabel 4.10.

Table 4.10: Ethical Finance Behaviour Adil

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	60	40	300
A	70	47	280
N	18	12	54
D	2	1	4
SD	0	0	0
Total	150	100	638

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.10, dalam menjalankan usaha furniture kemampuan adil mempunyai skor 638. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka dalam berusaha rasa keadilan sudah sepenuhnya sangat dijalankan.

b. Bijaksana

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Ethical Finance Behaviour dengan indikator Bijaksana ditabulasi sebagaimana Tabel 4.11.

Table 4.11: Ethical Finance Behaviour Bijaksana

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	62	41	310
A	71	47	284
N	16	11	48
D	1	1	2
SD	0	0	0
Total	150	100	644

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.11, dalam menjalankan usaha furniture kemampuan adil mempunyai skor 644. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka dalam berusaha sikap bijaksana sudah sangat sepenuhnya dijunjung tinggi sebagai landasan dalam berusaha.

c. Berimbang

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Ethical Finance Behaviour dengan indicator Berimbang ditabulasi sebagaimana Tabel 4.12.

Table 4.12: Ethical Finance Behaviour Bijaksana Berimbang

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	72	48	360
A	62	41	248
N	15	10	45

D	1	1	2
SD	0	0	0
Total	150	100	655

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.12, dalam menjalankan usaha furniture kemampuan yang berimbang dalam berbagai aspek bisnis mempunyai skor 655. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka dalam berusaha sepenuhnya melakukan balancing dalam setiap aspek usaha, mereka sepenuhnya dijunjung tinggi sebagai landasan dalam berusaha.

4.2.1.4. Selected Finance Knowledge

a. Ability to Apply Knowledge

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Selected Finance Knowledge dengan indicator Ability to Apply Knowledge ditabulasi sebagaimana Tabel 4.13.

Table 4.13: Selected Finance Knowledge Ability to Apply Knowledge

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	43	29	215
A	58	39	232
N	11	7	33
D	11	7	22

SD	27	18	27
Total	150	100	529

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.13, dalam menjalankan usaha furniture kemampuan untuk mengaplikasikan pengetahuan dalam berbagai aspek bisnis mempunyai skor 529. Skor tersebut masuk katagori sedang, artinya mereka dalam berusaha belum sepenuhnya mengaplikasikan pengetahuan dalam setiap aspek usaha.

b. Continuous Learning

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Selected Finance Knowledge dengan indicator Continuous Learning ditabulasi sebagaimana Tabel 4.14.

Table 4.14: Selected Finance Knowledge Continuoes

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	50	33	250
A	53	35	212
N	8	5	24
D	27	18	54
SD	12	8	12
Total	150	100	552

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.14, dalam menjalankan usaha furniture semangat untuk continuos learning dalam berbagai aspek bisnis mempunyai skor 552. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka sepenuhnya semangat untuk belajar terus dalam setiap aspek usaha belum sepenuhnya dijunjung tinggi sebagai landasan dalam berusaha.

c. Depth of Understanding

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Selected Finance Knowledge dengan indicator Depth of Understanding ditabulasi sebagaimana Tabel 4.15.

Table 4.15: Selected Finance Knowledge Continuoes Depth of Understanding

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	57	38	285
A	45	30	180
N	10	7	30
D	27	18	54
SD	11	7	11
Total	150	100	560

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.15, dalam menjalankan usaha furniture kemampuan untuk mengaplikasikan pengetahuan dalam berbagai aspek bisnis mempunyai skor 560. Skor tersebut masuk katagori

tinggi, artinya mereka dalam berusaha sudah sangat mendalam pengetahuan yang dimiliki sebagai landasan menjalankan usahanya.

4.1.2. Growth of SMEs

a. The number of employees

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Growth of SMEs dengan indicator The number of employees ditabulasi sebagaimana Tabel 4.16.

Table 4.16: Growth Of SMEs The Number Of Employees

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	67	45	335
A	62	41	248
N	18	12	54
D	2	1	4
SD	1	1	1
Total	150	100	642

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.16, dalam menjalankan usaha furniture semangat untuk menambah jumlah karyawan dalam kurang mendukung operasional usaha mempunyai skor 642. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka sepenuhnya semangat untuk menambah jumlah karyawan untuk mendukung operasional usahanya.

b. Intention to increase the number of employees

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Growth of SMEs dengan indicator Intention to increase the number of employees ditabulasi sebagaimana Tabel 4.17.

Table 4.17. Growth Of Smes Intention To Increase The Number Of Employees

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	47	31	235
A	87	58	348
N	14	9	42
D	2	1	4
SD	0	0	0
Total	150	100	629

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.17, dalam menjalankan usaha furniture pengusaha berminat untuk menambah jumlah karyawan mempunyai skor 629. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka sepenuhnya berminat semangat untuk menambah jumlah karyawan untuk mendukung operasional usahanya.

c. Annual sales increase

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Growth of SMEs dengan indicator Annual sales increase ditabulasi sebagaimana Tabel 4.18.

Table 4.18: Growth Of Smes Annual Sales Increase

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	44	29	220
A	83	55	332
N	22	15	66
D	0	0	0
SD	1	1	1
Total	150	100	619

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.18, dalam menjalankan usaha furniture pengusaha merasakan adanya peningkatan penjualan tahunannya mempunyai skor 619. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka sepenuhnya merasakan yakin adanya peningkatan penjualan tahunan.

d. Company assets

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Growth of SMEs dengan indicator **Company assets** ditabulasi sebagaimana Tabel 4.19.

Table 4.19: Growth Of Smes Company Assets

Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	47	31	235
A	69	46	276
N	26	17	78

D	6	4	12
SD	2	1	2
Total	150	100	603

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025

Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.19, dalam menjalankan usaha furniture pengusaha merasakan adanya peningkatan asset mempunyai skor 603. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka sepenuhnya merasakan yakin adanya peningkatan asset usahanya.

e. Pembayaran Zakat dan Sedekah

Jawaban responden terkait dengan variable penelitian Growth of SMEs dengan indicator **Pembayaran Zakat dan Sedekah** ditabulasi sebagaimana Tabel 4.20.

Table 4.20: Growth Of SMEs Pembayaran Zakat dan Sedekah

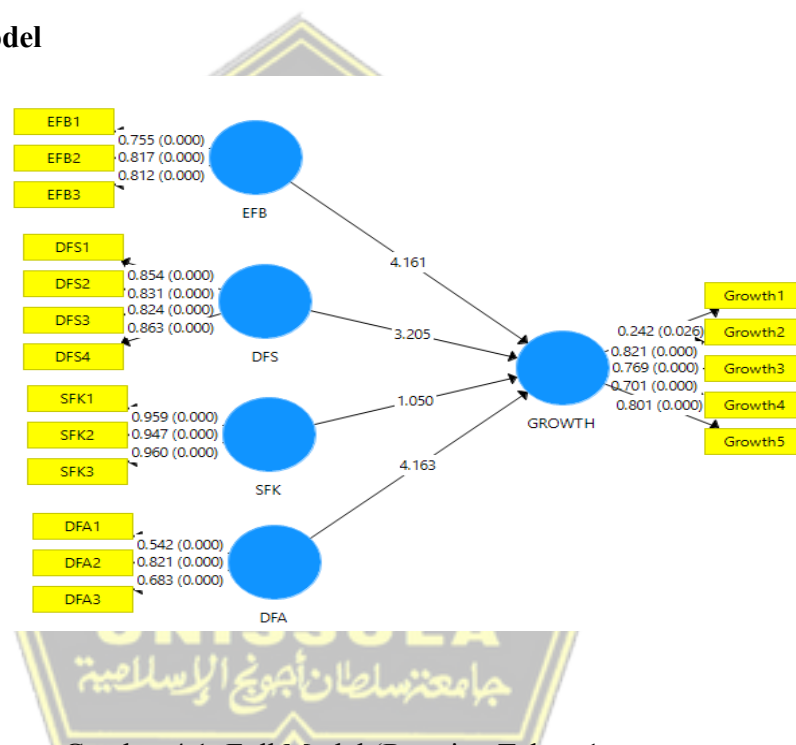
Scale	Frequency	Percentage	Score
SA	49	33	245
A	85	57	340
N	15	10	45
D	1	1	2
SD	0	0	0
Total	150	100	632

Sumber: Data yang Diolah 2025.

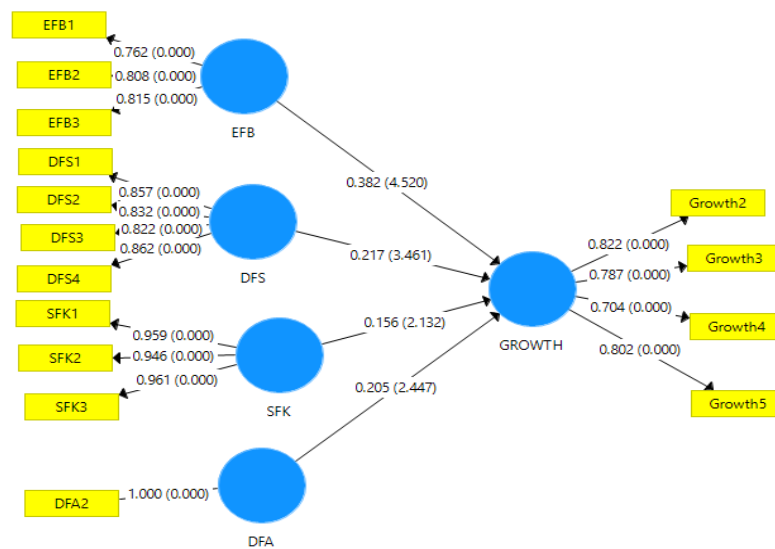
Berdasarkan tabulasi jawaban responden pada Tabel 4.20, dalam menjalankan usaha furniture pengusaha merasakan adanya peningkatan dalam pembayaran Zakat dan sedekah mempunyai skor 632. Skor tersebut masuk katagori tinggi, artinya mereka sepenuhnya merasakan yakin adanya peningkatan pembayaran zakat dan sedekah dari usahanya.

4.2. Hasil Analisis

4.2.1. Full Model



Gambar 4.1. Full Model (Running Tahap-1)



Gambar 4.2. Full Model (Running Tahap-2)

Hasil olah data full model dengan software PLS sebagaimana Gambar 4.1. dan 4.2, mereka gabungan dari outer model dan inner model. Inner model mencerminkan pengaruh antara variabel laten (Hipotesis), pertama Different Finacial Attitude (DFA) berpengaruh terhadap Growth, kedua Ethical Financial Behaviour (EFB) terhadap Growth, ketiga Different Financial Skill (DFS) terhadap Growth, dan keempat Selected Financial Knowledge (SFK) terhadap Growth.

Outer model mencerminkan relasi antara konstruk dengan indikator, dalam hal ini hanya satu tingkat (first order) yaitu hubungan antara konstruk (variabel laten) dengan indikator. Secara keseluruhan outer model melibatkan 5 (lima konstruk), empat konstruk (DFA, EFB, DFS dan SFK) berfungsi sebagai eksogen variabel dan konstruk Growth sebagai variabel Endogen. Pertama konstruk DFA mempunyai tiga indikator yaitu Ide (DFA1), Bagian Hidup (DFA2)

dan Kepercayaan (DFA3). Kedua, EFB dengan tiga indikator yaitu Adil (EFB1), Bijaksana (EFB2) dan Berimbang (EFB). Ketiga DFS dengan empat indikator yaitu Consistency (DFS1), Expertise (DFS2), Problem-solving ability (DFS3) dan Adaptability (DFS4). Keempat SFK dengan tiga indikator yaitu Ability to Apply Knowledge (SFK1), Continuous Learning (SFK2), dan Depth of Understanding (SFK3). Kontruk terakhir yang merupakan variabel endogen yaitu Growth dengan 5 (lima) indikator yaitu The number of employees (Growth1), Intention to increase the number of employees (Growth2), Annual sales increase (Growth3), Company assets (Growth4) dan pembayaran Zakat (Growth5).

4.2.2. Outer Model

Berdasarkan Full Model (Gambar 4-2) persamaan regresi outer model berikut:

$$DFA = 1DFA2$$

$$EFB = 0.762 EFB1 + 0.808 EFB2 + 0.815 EFB3$$

$$DFS = 0.857 DFS1 + 0.832 DFS2 + 0.822 DFS3 + 0.862 DFS4$$

$$SFK = 0.959 SFK1 + 0.946 SFK2 + 0.961 SFK3$$

$$GROWTH = 0.822 Growth2 + 0.787 Growth3 + 0.704 Growth4 + 0.802 Growth5$$

4.2.2.1. Convewrgent Validity

Pengujiannya melauai penilaian setiap indikator dalam kontruk. Uji ini terpenuhi jika faktor loading masing-masing indikator untuk setiap konstruk nilainya > 0.7 . dan $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$.

Berdasarkan persamaan outer model dan Gambar 4.1 tidak semua indikator baik dari konstruk eksogen (DFA, EFB, DFS dan SFK) maupun endogen (Growth) memiliki loading factor lebih dari 0.7 sehingga disimpulkan tidak seluruh indikator yang berjumlah 18 sudah adalah valid. Lima konstruk dalam konseptual framework tersebut indikator yang belum valid ada di konstruk DFA dan Growth, sedangkan 3 konstruk lainnya yaitu EFB, DFS dan SFK semua indikator mempunyai nilai loading factor lebih dari 0.7.

Konstruk DFA mempunyai 3 indikator dan hanya satu indikator yang valid yaitu DFA2 karena loading factornya 0.821 lebih besar dari 0.7. Dua indikator sisanya tidak valid karena loading faktor kurang dari 0.7, yaitu DFA1 dengan loading faktor 0.542 dan DFA3 dengan loading factor 0.683.

Konstruk Growth mempunyai 5 indikator hanya satu indikator yang tidak valid yaitu Growth-1 dengan loading faktor 0.242 dan nilai tersebut kurang dari 0.7 dan disimpulkan tidak valid. Empat indikator lainnya semuanya bernilai lebih dari 0,7, yaitu Growth-2 loading factor 0.821, Growth-3 loading factor 0.769, Growth-4 loading faktor 0.701 dan Growth-5 loading factor 0.801 sehingga seluruh indiaktor ini (Growth-2, Growth-3, Growth-4 dan Growth-5) semuanya valid.

Berdasarkan fakta tersebut di atas maka indikator yang tidak valid harus didrop, sehingga terkecuali konstruk EFB, DFS, dan SFK adalah berubah. Konstruk Growth yang semula mempunyai 5 indikator karena Growth-1 tidak valid dan harus didrop sehingga tinggal 4 indikator yaitu Growth-2, Growth-3, Growth-4 dan Growth-5. Kontruk DFA juga berubah yang semula mempunyai 3 indikator

karena 2 indikator (DFA1 dan DFA 3) tidak valid harus didrop sehingga tinggal mempunyai 1 indikator yaitu DFA2. Berubahnya indikator konstruk (DFA dan Growth), maka model harus di running ulang dan hasilnya sebagaimana gambar full model tahap-2. Berdasarkan Gambar 4.2. seluruh indikator sudah memiliki nilai loading faktor lebih dari 0.7 sehingga disimpulkan sudah valid. Penilaian uji validitas selain berdasarkan full model Gambar 4.2, juga berdasarkan data Bootstrapping sebagaimana Tabel 4.21 dan Tabel 4.22.

Berdasarkan data Bootstrapping Tabel 4.21 dan Tabel 4.22 semua indikator dari DFA, DFS, EFB, Growth dan SFK semuanya mempunyai loading factor lebih dari 0.7 dan t-hitung melebihi nilai t-Tabel (2).

Tabel 4.21: Rangkuman Data Bostrapping (DFA, DFS, EFB)

Outer Loadings

	Mean, STDEV, T-Values, P-Va...	Confidence Intervals	Confidence Intervals Bias C...	Samples	Copy to Clipboard:
	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O /STDEV)	
DFA2 <- DFA	1.000	1.000	0.000		
DFS1 <- DFS	0.857	0.854	0.033	25.876	
DFS2 <- DFS	0.832	0.829	0.033	25.029	
DFS3 <- DFS	0.822	0.817	0.043	19.176	
DFS4 <- DFS	0.862	0.860	0.028	30.598	
EFB1 <- EFB	0.762	0.759	0.057	13.317	
EFB2 <- EFB	0.808	0.807	0.049	16.537	
EFB3 <- EFB	0.815	0.812	0.048	16.881	

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025.

Tabel 4.22: Rangkuman Data Bostrapping (Growth, SFK)

Outer Loadings

	Mean, STDEV, T-Values, P-Va...	Confidence Intervals	Confidence Intervals Bias C...	Samples	Copy to Clipboard:
	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	
DFS4 <- DFS	0.862	0.860	0.028	30.598	
EFB1 <- EFB	0.762	0.759	0.057	13.317	
EFB2 <- EFB	0.808	0.807	0.049	16.537	
EFB3 <- EFB	0.815	0.812	0.048	16.881	
Growth2 <- GROWTH	0.822	0.821	0.036	22.638	
Growth3 <- GROWTH	0.787	0.782	0.055	14.432	
Growth4 <- GROWTH	0.704	0.706	0.055	12.897	
Growth5 <- GROWTH	0.802	0.803	0.037	21.586	
SFK1 <- SFK	0.959	0.959	0.008	127.784	
SFK2 <- SFK	0.946	0.946	0.010	94.227	
SFK3 <- SFK	0.961	0.961	0.006	148.140	

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025.

4.2.2.2. Discriminant Validity

Uji ini terpenuhi melalui dua katagori yaitu pertama akar AVE lebih besar daripada korelasi antara konstruk dengan konstruk lainnya. Kedua nilai korelasi konstruk dengan indikatornya lebih besar daripada konstruk lainnya.

Pertama kualitas data akan memenuhi discriminant validity jika akar AVE lebih besar dari korelasi antara konstruk dengan konstruk lainnya. Tabel 4.23. merangkum nilai koefisien korelasi antar konstruk.

Tabel 4.23: Korelasi Antar Konstruk

Discriminant Validity

Fornell-Larcker Criteri...		Cross Loadings		Heterotrait-Monotrait R...		Heterotrait-Monotrait R...	
	DFA	DFS	EFB	GROWTH	SFK		
DFA	1.000						
DFS	0.195	0.843					
EFB	0.192	0.185	0.795				
GROWTH	0.374	0.368	0.476	0.780			
SFK	0.335	0.259	0.091	0.316	0.955		

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025.

Tabel 4.24: Ave dan Akar Ave

KONSTRUK	AVE	AKAR AVE
DFA	1.000	1.000
DFS	0.711	0.506
EFB	0.633	0.401
Growth	0.608	0.370
SFK	0.913	0.834

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025.

Berdasarkan data dari Tabel 4.24 yaitu nilai korelasi antar konstruk dan data Tabel 4.6. yaitu nilai akar-AVE, dimana nilai akar-AVE melebihi nilai korelasi antar konstruk sehingga data disimpulkan uji kualitas data yaitu *discriminant validity*.

Kedua, untuk menguji Discriminant validity nilai korelasi konstruk dengan indikatornya lebih besar daripada konstruk lainnya. Rangkuman datanya

sebagaimana data Tabel 4.25 dan Tabel 4.26 Berdasarkan data tersebut nilai korelasi kontruk dengan indikator lebih besar dari pada kontruk lainnya.

Tabel 4.25 Cross Loading DFA DFS EFB

Discriminant Validity						
	Fornell-Larcker Criteri...	Cross Loadings	Heterotrait-Monotrait R...	Heterotrait-Monotrait R...		
	DFA	DFS	EFB	GROWTH	SFK	
DFA2	1.000	0.195	0.192	0.374	0.335	
DFS1	0.107	0.857	0.133	0.254	0.132	
DFS2	0.070	0.832	0.213	0.328	0.251	
DFS3	0.102	0.822	0.123	0.202	0.269	
DFS4	0.315	0.862	0.141	0.391	0.223	
EFB1	0.129	0.083	0.762	0.361	-0.066	
EFB2	0.108	0.225	0.808	0.390	0.132	
EFB3	0.220	0.128	0.815	0.384	0.141	

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025.

Tabel 4.26 Cross Loading

Discriminant Validity						
	Fornell-Larcker Criteri...	Cross Loadings	Heterotrait-Monotrait R...	Heterotrait-Monotrait R...		
	DFA	DFS	EFB	GROWTH	SFK	
DFS4	0.315	0.862	0.141	0.391	0.223	
EFB1	0.129	0.083	0.762	0.361	-0.066	
EFB2	0.108	0.225	0.808	0.390	0.132	
EFB3	0.220	0.128	0.815	0.384	0.141	
Growth2	0.286	0.314	0.468	0.822	0.253	
Growth3	0.249	0.261	0.389	0.787	0.201	
Growth4	0.374	0.288	0.211	0.704	0.348	
Growth5	0.264	0.283	0.393	0.802	0.191	
SFK1	0.300	0.248	0.095	0.307	0.959	
SFK2	0.289	0.244	0.091	0.275	0.946	
SFK3	0.365	0.249	0.075	0.321	0.961	

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025.

4.2.2.2. Reliabilitas

Alat uji untuk mengukur raliabilitas adalah Composite reliability, uji ini terpenuhi jika nilai composite reliability > 0.7 . Rangkuman nilai composite reliability sebagaimana Tabel 4.27. Berdasarkan Tabel tersebut semua konstruk

memiliki nilai composite reliability lebih dari 0.7 sehingga melengkapi sebelumnya bahwa data secara kualitas sudah memenuhi reliabilitas.

Tabel 4.27: Composite Reliability

No	CONSTRUCT	COMPOSITE RELIABILITY
1	DFA	1.000
2	DFS	0.908
3	EFB	0.838
4	SFK	0.969
5	GROWTH	0.861

Sumber: Data yang Diolah Tahun 2025.

4.2.3. Inner Model

Berdasarkan Full Model (Gambar 4.2) dapat dibuat persamaan regresi sesuai model penelitian yang diusulkan sebagai berikut:

$$\text{Growth} = 0.205 \text{ DFA} + 0.382 \text{ EFB} + 0.217 \text{ DFS} - 0.156 \text{ SFK}$$

Keterangan:

Growth = Pertumbuhan UMKM

DFA = Different Finacial Attitude

EFB = Ethical Financial Behaviour

DFS = Different Financial Skill

SFK = Selected Financial Knowledge

Inner model menganalisis hubungan antara konstruk sebagaimana tercermin dalam kerangka pikir penelitian sebagaimana juga tercermin dalam gambar full model Gambar 4.2. Mereka sekaligus cerminan dari hipotesis penelitian, sehingga analisisnya dalam model ini adalah terkait dengan pengujian hipotesis penelitian. Rangkuman data sebagai dasar analisis uji hipotesis sebagaimana Tabel 4.28.

Tabel 4.28: Rangkuman Hasil Koefisien Jalur

Path Coefficients					
 Mean, STDEV, T-Values, P-Values	 Confidence Intervals	 Confidence Intervals Bias C...	 Samples	Copy to Clipboard:	 Excel F
	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STDEV)	P Values
DFA -> GROW...	0.205	0.197	0.084	2.447	0.015
DFS -> GROWTH	0.217	0.225	0.063	3.461	0.001
EFB -> GROWTH	0.382	0.391	0.085	4.520	0.000
SFK -> GROWTH	0.156	0.159	0.073	2.132	0.033

Sumber: Hasil Olah Data Tahun 2025.

a. Hipotesis 1 (Pengaruh DFA terhadap Growth)

Berdasarkan koefisien jalur (tabel 4.10) hopetesis 1 yang menyatakan bahwa **Different Financial Attitude (DFA) berpengaruh terhadap Growth** diterima karena mempunyai t hitung sebesar 2.447 melebihi nilai t-tabel sebesar 1.978 (alpha 5%, DF 146) serta diperkuat dengan tingkat signifikansi 0.015 kurang dari nilai alpha 0.05. Koefisien regresi 0.205 angka tersebut menunjukkan pengaruhnya adalah positif, sehingga dapat dimaknai semakin baik Different Financial Attitude semakin baik Growth.

Diterimanya hipotesis tersebut dapat dimaknai bahwa semakin

baik DFA semakin baik Growth. Jiwa bisnis UMKMnya sudah seharusnya semakin menjadi bagian hidupnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Jiwa bisnis UMKMnya sudah seharusnya semakin menjadi bagian hidupnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga ada niat (intention) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Jiwa bisnis UMKMnya sudah seharusnya semakin menjadi bagian hidupnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Jiwa bisnis UMKMnya sudah seharusnya semakin menjadi bagian hidupnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan semakin meningkat asset perusahaan (UMKM). Jiwa bisnis UMKMnya sudah seharusnya semakin menjadi bagian hidupnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth), sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Temuan empiris hasil penelitian ini menyempurnakan temuan sebelumnya (Okello Candiya Bongomin et al. 2017a; Okello Candiya Bongomin et al. 2016; Dinc et al. 2021; Ana and Wan Ahmad 2020; Nik Azman et al. 2023; Fitria and Soejono 2019; Al-Awlaqi and Aamer 2023; Susan 2020; Pala et al. 2023; Lusardi 1988; Abbas et al. 2023).

b. Hipotesis 2 (Pengaruh DFS terhadap Growth)

Berdasarkan koefisien jalur (tabel 4.2) hopetesis 2 yang menyatakan bahwa **Different Financial Skill (DFS) berpengaruh terhadap Growth** diterima karena dengan asumsi menggunakan Tingkat Alpha 5% dimana

mempunyai t hitung sebesar 3.461 melebihi nilai t-tabel sebesar 1.978 (alpha 5%, DF 146) serta diperkuat dengan tingkat signifikansi 0.001 kurang dari nilai alpha 0.05. Koefisien regresi 0.217 angka tersebut menunjukkan pengaruhnya adalah positif, sehingga dapat dimaknai semakin baik DFS semakin baik Growth.

Diterimanya hipotesis tersebut dapat dimaknai bahwa semakin baik DFS semakin baik Growth. Semakin konsisten dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin konsisten dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga ada niat (intention) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin konsisten dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin konsisten dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga asset perusahaan (UMKM) juga meningkat. Semakin konsisten dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Semakin ahli dan cakap (*expertise*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) sehingga akan menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin ahli dan cakap (*expertise*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga ada niat

(intention) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin ahli dan cakap (*expertise*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin ahli dan cakap (*expertise*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan semakin meningkat asset perusahaan (UMKM). Jiwa bisnis UMKMnya sudah seharusnya semakin menjadi bagian hidupnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth), sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Semakin mempunyai kemampuan dalam memecahkan masalah (*problem-solving ability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin mempunyai kemampuan dalam memecahkan masalah (*problem-solving ability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga ada niat (intention) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin mempunyai kemampuan memecahkan masalah (*problem-solving ability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin mempunyai kemampuan memecahkan masalah (*problem-solving ability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan semakin meningkat asset perusahaan (UMKM). Semakin mempunyai

kemampuan memecahkan masalah (*problem-solving ability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*), sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Semakin mempunyai kemampuan dalam beradaptasi (*adaptability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) sehingga akan menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin mempunyai kemampuan dalam beradaptasi (*adaptability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) sehingga ada niat (*intention*) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin mempunyai kemampuan dalam beradaptasi (*adaptability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) maka akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin mempunyai kemampuan dalam beradaptasi (*adaptability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) maka akan semakin meningkat asset perusahaan (UMKM). Semakin mempunyai kemampuan dalam beradaptasi (*adaptability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*), sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Temuan empiris hasil penelitian ini meyempurnakan temuan sebelumnya (Okello Candiya Bongomin et al. 2017a; Okello Candiya Bongomin et al. 2016; Dinc et al. 2021; Ana and Wan Ahmad 2020; Nik Azman et al. 2023; Fitria and Soejono 2019; Al-Awlaqi and Aamer 2023; Susan 2020; Pala et al. 2023;

Lusardi 1988; Abbas et al. 2023).

c. Hipotesis 3 (Pengaruh EFB terhadap Growth)

Berdasarkan koefisien jalur (Tabel 4.2) hopetesis 3 yang menyatakan bahwa **Ethical Financial Behaviour (EFB) berpengaruh terhadap Growth** diterima karena mempunyai t hitung sebesar 4.250 lebih besar dari nilai t-tabel sebesar 1.978 (alpha 5%, DF 146) serta diperkuat dengan tingkat signifikansi 0.000 kurang dari 0.05. Koefisien regresi 0.382 angka tersebut menunjukkan pengaruhnya adalah positif, sehingga dapat dimaknai semakin baik EFB semakin baik Growth.

Diterimanya hipotesis tersebut dapat dimaknai bahwa semakin baik EFB semakin baik Growth. Semakin adil dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin adil dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga ada niat (intention) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin adil dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin adil dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga asset perusahaan (UMKM) juga meningkat. Semakin adil dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Semakin bijaksana dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) sehingga akan menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin bijaksana dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) sehingga ada niat (*intention*) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin bijaksana dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) maka akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin bijaksana dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) maka akan semakin meningkat asset perusahaan (UMKM). Semakin bijaksana dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*), sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Semakin berimbang dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) sehingga akan menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin berimbang dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) sehingga ada niat (*intention*) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin berimbang dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) maka akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin berimbang dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) maka akan semakin meningkat asset perusahaan

(UMKM). Semakin berimbang dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth), sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Temuan empiris hasil penelitian ini menyempurnakan temuan sebelumnya (Okello Candiya Bongomin et al. 2017a; Okello Candiya Bongomin et al. 2016; Dinc et al. 2021; Ana and Wan Ahmad 2020; Nik Azman et al. 2023; Fitria and Soejono 2019; Al-Awlaqi and Aamer 2023; Susan 2020; Pala et al. 2023; Lusardi 1988; Abbas et al. 2023).

d. Hipotesis 4 (Pengaruh SFK terhadap Growth)

Berdasarkan koefisien jalur (Tabel 4.2) hopetesis 4 yang menyatakan bahwa **Selected Financial Knowledge (SFK) berpengaruh terhadap Growth** diterima karena mempunyai t hitung sebesar 2.132 lebih besar dari t -tabel sebesar 1.978 (α 5%, DF 126) serta diperkuat dengan tingkat signifikansi 0.033 lebih kecil dari Tingkat signifikansi 0.05. Koefisien regresi 0.156 angka tersebut menunjukkan pengaruhnya adalah positif, sehingga dapat dimaknai semakin baik SFK semakin baik Growth.

Diterimanya hipotesis tersebut dapat dimaknai bahwa semakin baik SFK semakin baik Growth yang bermakna dan signifikan. Semakin mampu menerapkan ilmu pengetahuan, semakin terus belajar dan semakin mendalam pemahaman dalam bisnis maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) dalam arti, semakin berniat (intention) untuk menambah jumlah karyawannya, semakin meningkat tingkat penjualan tahunan, Semakin meningkat asset perusahaan (UMKM) dan semakin tinggi jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Temuan empiris hasil penelitian ini menyempurnakan temuan sebelumnya (Okello Candiya Bongomin et al. 2017a; Okello Candiya Bongomin et al. 2016; Dinc et al. 2021; Ana and Wan Ahmad 2020; Nik Azman et al. 2023; Fitria and Soejono 2019; Al-Awlaqi and Aamer 2023; Susan 2020; Pala et al. 2023; Lusardi 1988; Abbas et al. 2023).

4.2.4. R-Square

Hasil olah data menunjukkan R-square dari variabel laten eksogen sebagaimana Tabel 4.3 adalah 0.371 atau 37.1%, artinya perubahan naik turun/ baik buruknya Growth 37.1% adalah akibat dari perubahan variabel DFA, DFS, EFB dan DFK. Model yang digunakan dalam penelitian ini masih belum sempurna karena masih ada variabel lain yang punya pengaruh besar yaitu 62.9% dan belum diteliti.

Tabel 4.29. R-Square

R Square

Matrix	R Square	R Square Adjusted
	R Square	R Square Adjusted
GROWTH	0.388	0.371

Sumber: Hasil Olah Data Tahun 2025.

BAB V

IMPLIKASI DAN AGENDA PENELITIAN MENDATANG

5.1. Implikasi Teoritis

5.1.1. Resourced-Based Theory

The resources-based view of the firm memandang sumberdaya perusahaan sebagai penentu utama dari kinerja perusahaan dan daya saing. Sumberdaya mencakup asset fisik (tangible asset) dan asset non fisik (intangible assets) yang sudah diinternalisasi oleh perusahaan dan digunakan secara efektif dan efisien pada implemasi strategi-strategi yang profitable dan berdaya saing (Riahi-Belkaoui 2003).

Assets non-fisik sebagai asset strategis yang dimiliki Perusahaan yang selalu dibutuhkan untuk menjalankan operasionalnya, dan sumberdaya yang sangat vital untuk kinerja keuangan yang kuat dan keunggulan bersaing. Tipe pertama asset secara umum fisik seperti property, peralatan dan mesin-mesin dan teknologi yang bersifat fisik yang pada umumnya ada di pasar, yang dengan mudah untuk ditiru dan digantikan, dan dengan mudah dibeli dan dijual di pasar terbuka.

Assets tipe kedua secara umum adalah intangible, berharga, langka, dan kebanyakan tidak dapat ditiru dan tidak tergantikan, adalah asstes strategic yang mampu menghasilkan keunggulan bersaing secara berkelanjutan dan kinerja keuangan yang superior (Barney 1991). Karakteristik fundamental dari assets

intangible sebagai assets strategic adalah kelangkaan mereka, tidak tergantikan dan tidak dapat ditiru juga ketidakteramatannya(Riahi-Belkaoui 2003).

Kelemahan dari RBT khususnya terkait dengan intangible assets adalah perilaku manajerial yang tidak memperhatikan factor kecukupan usia dalam menjalankan bisnis. Para pelaku UMKM yang salah satu karakteristik utama adalah Owner-Manager, pemilik sekaligus pengelola / manajer yang sudah pasti banyak terlibat bisnis dalam proses bisnis (furniture), mencakup sebelum proses produksi, saat produksi dan pasca produksi yaitu penjualan. Aktivitas bisnis utama yang terjadi pada area tersebut adalah terjadinya transaksi, yang merupakan aktivitas hubungan antara pihak pembeli dan penjual.

5.1.2. Tamyiz Financial Literacy

Transaksi ekonomi merupakan salah satu aspek utama bermuamalah harus selalu tunduk mengikuti syariah Islam agar hasil bermuamalah halal dan tidak melanggar Agama sehingga misi umat manusia tercapai. Akad transaksi ekonomi harus dibuat mengikuti syarat syah dan rukunnya. Transaksi bisnis jual beli harus dilakukan berdasarkan prinsip syariah, yaitu tidak mengandung riba, gharar, dharar, dan maisir (Susanti et al., 2024; Fathoni, 2013; (FATWA MUI et al., 2020). Aktivitas dalam transaksi bisnis tidak terlepas dengan adanya negosiasi antara penjual dan pembeli bahkan terjadi adanya janji (Wa'd) antara kedua belah pihak. Janji-janji yang dibuat agar shah menurut syariat islam maka pihak yang berjanji (Wa'id) di antaranya harus memenuhi persyaratan cakap hukum (Ahliyyat Al-wujub Wa al-ada') (MUI n.d.).

Cakap hukum adalah konsep hukum yang menentukan kemampuan seseorang untuk melakukan tindakan hukum yang memiliki konsekuensi hukum. Berikut beberapa aspek yang lebih dalam tentang cakap hukum:

1. Usia: seseorang harus memiliki usia yang cukup untuk dianggap cakap hukum. Di Indonesia, usia dewasa adalah 18 tahun atau lebih, atau sudah menikah.
 2. Kapasitas Mental: seseorang harus memiliki kapasitas mental yang cukup untuk memahami konsekuensi dari tindakan hukum yang dilakukan. Orang yang mengalami gangguan mental atau tidak memiliki kapasitas mental yang cukup dapat dianggap tidak cakap hukum.
 3. Kewenangan: seseorang harus memiliki kewenangan untuk melakukan tindakan hukum. Kewenangan ini dapat berasal dari hukum, perjanjian, atau keputusan pengadilan.
- (Subekti and Tjitrosudibio 2019).

Jenis Cakap Hukum di antaranya pertama, Cakap Hukum Aktif: kemampuan untuk melakukan tindakan hukum sendiri, seperti membuat perjanjian atau menandatangani dokumen. Kedua, Cakap Hukum Pasif: kemampuan untuk menerima hak dan kewajiban hukum, seperti menerima warisan atau hadiah. Konsekuensi Cakap Hukum di antaranya pertama, Sah atau Tidaknya Perjanjian: jika seseorang tidak cakap hukum, maka perjanjian yang dibuat dapat dianggap tidak sah. Kedua, Tanggung Jawab Hukum: seseorang yang cakap hukum dapat diminta pertanggungjawaban hukum atas tindakan yang dilakukan.

Dengan demikian, cakap hukum merupakan konsep penting dalam hukum yang menentukan kemampuan seseorang untuk melakukan tindakan hukum yang memiliki konsekuensi hukum.

Tamyiz yang dimaknai bisa menyadari dan mengetahui isi dari perkataan yang diucapkannya serta mampu membedakan dua hal berbeda misalnya baik dan buruk merupakan salah satu elemen penting syarat rukun syahnya suatu akad dalam bermuamalah beraktifitas ekonomi untuk para pelaku (Dery Ariswanto 2021).

Transaksi ekonomi baik skala kecil atau besar menurut pandangan Islam selalu melibatkan perjanjian (akad). Akad harus memenuhi syarat dan rukunnya agar sah menurut syari'at Islam. Di dalam syariah, syarat-syarat dimaksud disebut syarat-syarat terbentuknya akad (Syuruth al-In 'iqad). Rukun pertama, yaitu para pihak harus memenuhi syarat yaitu tamyis (Budiwati 2018). *Tamyis baina maqoshid wa wasail* maksudnya memilah dan membedakan antara sarana dan tujuan, dalam konteks ini adalah kemampuan membedakan (Saputra, Misbakul Munir, and Mulya Syamsul 2022). Dalam fiqih muamalah telah dijelaskan bahwa syarat yang harus dipenuhi oleh orang yang melakukan akad yaitu penjual dan pembeli dalam hal ini harus diketahui terlebih dahulu tamyis yaitu seseorang tersebut harus sudah mengetahui mana yang baik dan mana yang buruk serta dapat dikenai suatu hukuman (Marisa Natasya and Siti Rochmiyatun 2024). Kompilasi hukum ekonomi syariah (KHES) menyatakan pihak-pihak yang berakad adalah orang perseorangan, kelompok orang, persekutuan, atau badan usaha; dan kedua, orang yang berakad harus cakap hukum, berakal, dan tamyis (Ummah 2019).

"Tamyiz" (تمييز) adalah istilah Arab yang merujuk pada proses membedakan atau membedakan suatu benda, proses diferensiasi atau perbedaan sesuatu. Dalam yurisprudensi Islam, secara khusus mengacu pada proses membedakan apa yang halal dan apa yang haram berdasarkan bukti dan kriteria yang jelas yang diberikan dalam ajaran Islam, sehingga disimpulkan salah satu dimensinya **adalah pembeda**.

Tamyiz fundamental dalam menentukan kebolehan tindakan, transaksi, dan perilaku dalam kerangka fikih Islam. Bermuamalah yang sangat luas cakupannya dalam aktifitas ekonomi harus selektif berdasarkan mana yang halal dan yang haram. Landasan berpijak dan berperilaku umat manusia (Q.S: Adz-Dzariyat Ayat 56) selalu menjiwai dalam bermuamalah akan terealisasi dalam seleksi aktifitas ekonomi berdasarkan syariah Islam halal dan haram. Manusia akan beraktifitas secara selektif guna memehuni kebutuhan hidup, meraih yang halal dan menjauhi yang haram (Q.S.: Al-Baqarah (2:168), Surah Al-Ma'idah (5:3), and Surah Al-An'am (6:118-119). Diriwayatkan oleh An-Nu'man bin Bashir: Nabi bersabda, "Yang halal itu jelas dan yang haram itu jelas, dan di antara keduanya ada perkara yang tidak jelas yang tidak diketahui banyak orang. agama dan kehormatannya, dan barangsiapa menuruti hal-hal yang tidak jelas, maka ia telah menuruti hal-hal yang haram." **Dimensi kedua adalah selektif**.

"Tamyiz" memainkan peran penting dalam hukum Islam karena berfungsi sebagai landasan untuk menentukan diperbolehkannya tindakan dan perilaku bagi umat Islam. Dengan membedakan antara apa yang halal dan haram, "tamyiz" memberikan kerangka untuk membimbing perilaku individu dan komunal

sesuai dengan prinsip dan nilai-nilai Islam. Hal ini membantu menegakkan standar etika, memajukan keadilan sosial, dan memastikan kepatuhan terhadap bimbingan ilahi dalam berbagai aspek kehidupan. **Dimensi ketiga adalah beretika.** Islam mengajarkan dalam bermuamalah hubungan antar manusia dengan berbagai pemangku kepentingan harus ada keadilan, keseimbangan, kepercayaan dan kebijaksanaan (Yoon, 2014; Beekun & Badawi, 2005).

Penelitian ini terfokus pada aspek *intangible resources* dari RBT lebih tepatnya pada konsep financial literacy. Berberapa riset sebelumnya mendokumentasikan bahwa mereka punya pengaruh positif signifikan terhadap peningkatan kinerja bisnis dan Growth. Disisi lain juga terdokumentasikan mempunyai pengaruh yang tidak signifikan. Solusi terhadap research gap tersebut disusunlah sebuah Novelty yang berfungsi memberikan Solusi atas ketidakkonsistenan hasil riset sebelumnya sekaligus mengatasi kelemahan dari RBT khususnya pada aspek tersebut di atas.

Konsep Tamyis dipandang tepat guna memenuhi syarat agar pelaku transaksi bisnis cakap hukum. Integrasi konsep Tamyis dan Financial Literacy mampu memenuhi celah tersebut yaitu kelemahan RBT juga Solusi riset gap sehingga konsep baru berupa Novelty yakni konsep “Tamyiz Financial Literacy” yang mencakup tiga aspek yaitu: Different Finance Attitude, Different Finance Skill, Ethical Finance Behaviour dan Selected Finance Knowledge disusun. Berdasarkan analisis empiris bahwa Novelty tersebut mampu mempengaruhi peningkatan Growth dari UMKM.

Implikasi teoritis dari hasil penelitian ini adalah ditemukannya konsep baru yang merupakan integrasi konsep financial literacy yang merupakan turunan dari RBT diintegrasikan dengan konsep syariat Islam khususnya aspek Tamyiz dan tersusun konsep baru yaitu “Tamyiz Financial Literacy” yang memiliki 4 dimensi yaitu Different Finance Attitude (DFA), Different Finance Skill (DFS), Ethical Finance Behaviour (EFB) dan Selected Finance Knowledge (SFK) yang secara empiris kecuali (SFK) terbukti mampu meningkatkan Growth UMKM.

5.1.2.1. Different Financial Attitude (DFA)

DFA dengan 3 (tiga) indikator yakni Ide, Bagian Hidup dan Kepercayaan dan hanya satu indikator yang valid yakni Bagian Hidup secara empiris terbukti mampu meningkatkan kinerja UMKM yang diukur menggunakan Growth dengan 4 indikator (awalnya 5 lima indikator, hasil running PLS satu indikator tidak valid yaitu peningkatan jumlah karyawan) yakni niatan untuk meningkatkan jumlah karyawan, meningkatnya penjualan tahunan, peningkatan aset dan pembayaran Zakat dan sedekah. Kontribusi teoritisnya bahwa financial literacy harus diintegrasikan dengan syariat Islam khususnya Tamyiz sehingga pelaku bisnis akan menjadi cakap hukum sehingga seluruh transaksi bisnis menjadi sah secara syariat Islam.

5.1.2.2. Different Financial Skill (DFS)

DFS dengan 4 (empat) indikator yakni Consistency, Expertise, Problem-solving ability, dan Adaptability secara empiris terbukti mampu

meningkatkan kinerja UMKM yang diukur menggunakan Growth dengan 4 indikator (awalnya 5 lima indikator, hasil running PLS satu indikator tdk valid yaitu peningkatan jumlah karyawan) yakni niatan untuk meningkatkan jumlah karyawan, meningkatnya penjualan tahunan, peningkatan asset dan pembayaran Zakat dan sedekah. Kontribusi teoritisnya bahwa financial literacy harus diintegrasikan dengan syariat Islam khususnya Tamyiz sehingga pelaku bisnis akan menjadi cakap hukum sehingga seluruh transaksi bisnis menjadi sah secara syariat Islam.

5.1.2.3. Ethical Finance Behaviour (EFB)

EFB dengan 3 (tiga) indikator yakni Adil, Bijaksana, dan Berimbang secara empiris terbukti mampu meningkatkan kinerja UMKM yang diukur menggunakan Growth dengan 4 indikator (awalnya 5 lima indikator, hasil running PLS satu indikator tdk valid yaitu peningkatan jumlah karyawan) yakni niatan untuk meningkatkan jumlah karyawan, meningkatnya penjualan tahunan, peningkatan asset dan pembayaran Zakat dan sedekah. Kontribusi teoritisnya bahwa financial literacy harus diintegrasikan dengan syariat Islam khususnya Tamyiz sehingga pelaku bisnis akan menjadi cakap hukum sehingga seluruh transaksi bisnis menjadi sah secara syariat Islam.

5.1.2.4. Selected Financial Knowledge (DFK)

SFK dengan 3 (tiga) indikator yakni Semakin mampu menerapkan ilmu pengetahuan, semakin terus belajar dan semakin mendalam pemahaman dalam bisnis secara empiris terbukti mampu meningkatkan kinerja UMKM yang diukur

menggunakan Growth dengan 4 indikator (awalnya 5 lima indicator, hasil running PLS satu indikator tdk valid yaitu peningkatan jumlah karyawan) yakni niatan untuk meningkatkan jumlah karyawan, meningkatnya penjualan tahunan, peningkatan asset dan pembayaran Zakat dan sedekah. Kontribusi teoritisnya bahwa financial literacy harus diintegrasikan dengan syariat Islam khususnya Tamyiz sehingga pelaku bisnis akan menjadi cakap hukum sehingga seluruh transaksi bisnis menjadi sah secara syariat Islam.

5.2. Implikasi Manajerial

5.2.1. Pengaruh Different Financial Attitude (DFA) terhadap Growth (UMKM)

Secara empiris DFA **berpengaruh** positif signifikan terhadap Growth. Semakin baik DFA semakin tinggi Growth. Pemilik UMKM dalam menjalankan bisnis mereka harus memiliki sikap (attitude) yang berbeda dalam artian berbeda pandangan dibandingkan dengan bisnis konvensional. Owner manajer harus menjadikan roh bisnis dan jiwa bisnis menjadi bagian hidupnya sehingga bisnis bisa menjadi fokus dan lebih tajam dalam Menyusun strategi untuk tercapainya bisnis yang sukses.

5.2.2. Different Financial Skill (DFS) terhadap Growth (UMKM)

Secara empiris DFS berpengaruh positif signifikan terhadap Growth. Semakin baik DFS semakin tinggi Growth. Pemilik UMKM dalam menjalankan bisnis mereka harus memiliki skill yang berbeda dalam artian berbeda

pandangan dibandingkan dengan bisnis konvensional. Owner manajer harus mempunyai Consistency, Expertise, Problem- solving ability, dan Adaptability yang sesuai dengan syariat Islam dan mempunyai ruh keislaman.

5.2.3. Ethical Finance Behaviour (EFB) terhadap Growth (UMKM)

Secara empiris EFB berpengaruh positif signifikan terhadap Growth. Semakin baik EFB semakin tinggi Growth. Pemilik UMKM dalam menjalankan bisnis mereka harus memiliki Perilaku (Behaviour) yang berbeda dalam artian berbeda pandangan dibandingkan dengan bisnis konvensional. Owner manajer harus berperilaku Adil, Bijaksana, dan Berimbang yang sesuai dengan syariat Islam dan mempunyai ruh keislaman.

5.2.4. Selected Financial Knowledge (SFK) terhadap Growth (UMKM)

SFK dengan 3 (tiga) indikator yakni Semakin mampu menerapkan ilmu pengetahuan, semakin terus belajar dan semakin mendalam pemahaman dalam bisnis secara empiris terbukti mampu meningkatkan kinerja UMKM yang diukur menggunakan Growth dengan 4 indikator (awalnya 5 lima indikator, hasil running PLS satu indikator tdk valid yaitu peningkatan jumlah karyawan) yakni niatan untuk meningkatkan jumlah karyawan, meningkatnya penjualan tahunan, peningkatan asset dan pembayaran Zakat dan sedekah. Kontribusi teoritisnya bahwa financial literacy harus diintegrasikan dengan syariat Islam khususnya Tamyiz sehingga pelaku bisnis akan menjadi cakap hukum sehingga seluruh transaksi bisnis menjadi sah secara syariat Islam.

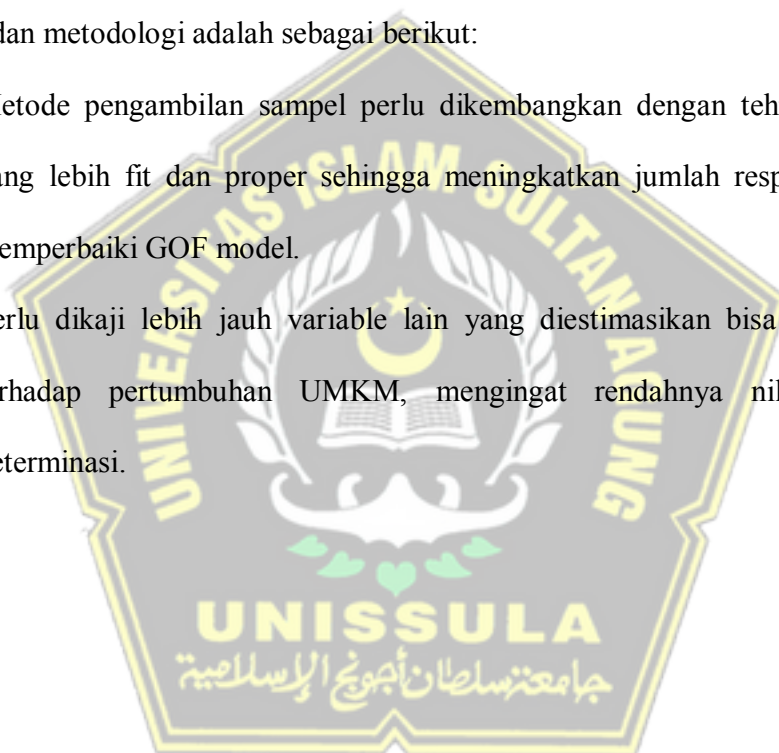
5.3. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki keterbatasan yang perlu diperhatikan yakni: Rendahnya koefisien determinasi yaitu 37%.

5.4. Agenda Penelitian Mendatang

Beberapa agenda penelitian mendatang dapat dilakukan terkait topik dan metodologi adalah sebagai berikut:

1. Metode pengambilan sampel perlu dikembangkan dengan teknik sampling yang lebih fit dan proper sehingga meningkatkan jumlah responden untuk memperbaiki GOF model.
2. Perlu dikaji lebih jauh variable lain yang diestimasikan bisa berpengaruh terhadap pertumbuhan UMKM, mengingat rendahnya nilai koefisien determinasi.



BAB VI

KESIMPULAN

6.1. Simpulan Permasalahan Penelitian

Rumusan masalah penelitian adalah bagaimana model pengembangan *Tamyiz Financial Literacy* sehingga dapat meningkatkan kinerja. Mereka disusun berbasis pada fenomena bisnis yang ada serta research gap yang terjadi antara literasi keuangan dengan kinerja (Growth) UMKM. Kinerja UMKM dilihat dari aspek jumlah Perusahaan, penyerapan tenaga kerja serta jumlah penghasilan mengalami penurunan. Berbasis sangat penting dan strategisnya keberadaan mereka dalam kontribusinya untuk penyerapan tenaga kerja dan peningkatan kesejahteraan Masyarakat maka sangat urgen untuk diformulasikan secara komprehensif bagaimana kinerja mereka bisa dioptimalkan. Peningkatan kinerja UMKM dapat ditempuh melalui beberapa jalur baik internal ataupun eksternal. Penelitian ini terfokus pada aspek internal khususnya terkait pembardayaan asset intangible yakni literacy keuangan.

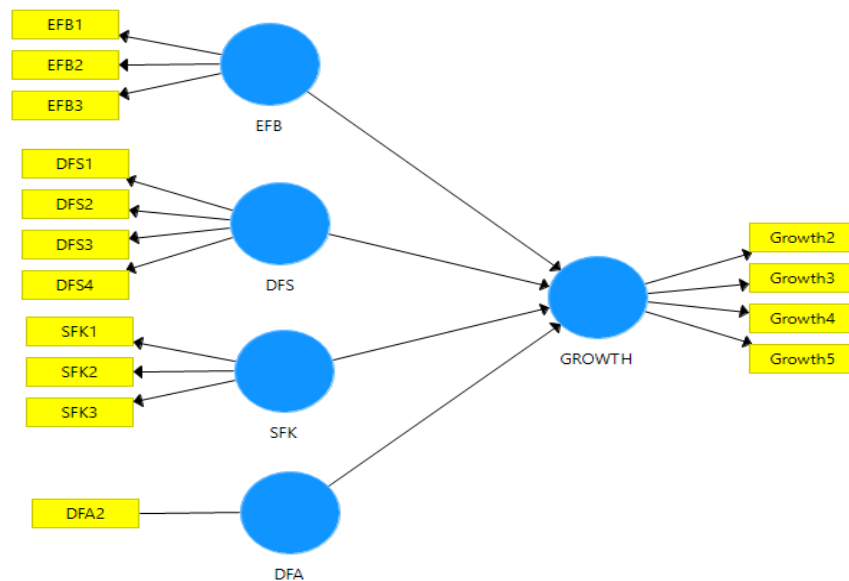
Reseach gap yang didokumentasikan terkhusus pengaruh antara Literasi keuangan terhadap kinerja (Growth) UMKM berkontribusikan pula dalam kerangka perumusan masalah penelitian sehingga mereka dapat terbentuk. Titik awal tersebut pada akhirnya membentuk alur penyelesaian penelitian untuk terwujudnya solusinya.

Berbagai kajian telah dilakukan serta berbagai data baik primer dan

sekunder dikumpulkan dan dikompilasikan akhirnya setelah diuji secara empiris terciptalah konsep baru yakni Tamyiz Financial Literacy. Mereka membawa 4 dimensi dalam kerangka untuk meningkatkan kinerja (growth) UMKM. Empat dimensi tersebut yaitu pertama, Different Financial Attitude (DFA) dengan 3 (Tiga) indikator yakni Ide, Bagian Hidup dan Kepercayaan (dua indikator tidak valid yaitu Ide dan Kepercayaan) secara empiris terbukti mampu meningkatkan kinerja UMKM yang diukur menggunakan Growth dengan 5 indikator (tetapi satu indikator yakni peningkatan jumlah karyawan tidak valid sehingga didrop), tinggal empat indikator yakni niatan untuk menambah jumlah karyawan, meningkatnya penjualan tahunan, peningkatan asset dan pembayaran Zakat dan sedekah. Kedua, Different Financial Skill (DFS) dengan 4 (empat) indikator yakni *Consistency*, *Expertise*, *Problem-solving ability*, dan *Adaptability* secara empiris terbukti mampu meningkatkan kinerja UMKM yang diukur menggunakan Growth dengan 5 indikator (tetapi satu indikator yakni peningkatan jumlah karyawan tidak valid sehingga didrop), tinggal empat indikator yakni niatan untuk menambah jumlah karyawan, meningkatnya penjualan tahunan, peningkatan asset dan pembayaran Zakat dan sedekah. Ketiga, Ethical Finance Behaviour (EFB) dengan 3 (tiga) indikator yakni Adil, Bijaksana, dan Berimbang secara empiris terbukti mampu meningkatkan kinerja UMKM yang diukur menggunakan Growth dengan 5 indikator (tetapi satu indikator yakni peningkatan jumlah karyawan tidak valid sehingga didrop), tinggal empat indikator yakni niatan untuk menambah jumlah karyawan, meningkatnya penjualan tahunan, peningkatan asset dan pembayaran Zakat dan sedekah. Keempat, Selected Finance Knowledge (SFK) dengan 3 (tiga)

indicator yakni Adil, Bijaksana, dan Berimbang secara empiris terbukti mampu meningkatkan kinerja UMKM yang diukur menggunakan Growth dengan 5 indikator (tetapi satu indikator yakni peningkatan jumlah karyawan tidak valid sehingga di-drop), tinggal empat indikator yakni niatan untuk menambah jumlah karyawan, meningkatnya penjualan tahunan, peningkatan aset dan pembayaran Zakat dan sedekah

Jawaban dan simpulan dari permasalahan penelitian adalah terbentuklah sebuah model kerangka konseptual dan sudah dibuktikan secara empiris dimana tersusunlah 5 (lima) konstruk yang dikategorisasi menjadi 4 konstruk eksogen dan 1 konstruk endogen. Dimensi dari literasi keuangan yang mencakup aspek attitude, skill dan behaviour yang setelah disintesis dengan syariat Islam khususnya Tamyiz terbentuklah 4 (empat) dimensi dan sudah terbukti secara empiris mempunyai pengaruh positif dan signifikan yaitu Different Financial Attitude (DFA), Different Financial Skill (DFS), Ethical Finance Behaviour (EFB) dan Different Financial Knowledge (DFK). Literasi keuangan dengan 4 (empat) dimensi merupakan determinan dalam kerangka peningkatan kinerja (Growth) UMKM. Secara skematik sebagaimana Gambar 6.1.



Gambar 6.1. Full Model Simpul Masalah Penelitian

6.2. Simpul Hipotesis

6.2.1. Hipotesis 1 (Pengaruh DFA terhadap Growth)

Jiwa bisnis UMKMnya sudah seharusnya semakin menjadi bagian hidupnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan menumbuhkan minat (intention) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Jiwa bisnis UMKMnya sudah seharusnya semakin menjadi bagian hidupnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Jiwa bisnis UMKMnya sudah seharusnya semakin menjadi bagian hidupnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan semakin meningkat asset perusahaan (UMKM). Jiwa bisnis UMKMnya sudah seharusnya semakin menjadi bagian hidupnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth),

sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

6.2.2. Hipotesis 2 (Pengaruh DFS terhadap Growth)

Diterimanya hipotesis tersebut dapat dimaknai bahwa semakin baik DFS semakin baik Growth. Semakin konsisten dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga ada niat (intention) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin konsisten dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin konsisten dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga asset perusahaan (UMKM) juga meningkat. Semakin konsisten dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Semakin ahli dan cakap (*expertise*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin ahli dan cakap (*expertise*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga ada niat (intention) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin ahli dan cakap (*expertise*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin ahli dan cakap

(*expertise*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) maka akan semakin meningkat asset perusahaan (UMKM). Jiwa bisnis UMKMnya sudah seharusnya semakin menjadi bagian hidupnya maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*), sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Semakin mempunyai kemampuan dalam memecahkan masalah (*problem-solving ability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) sehingga akan menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin mempunyai kemampuan dalam memecahkan masalah (*problem-solving ability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) sehingga ada niat (*intention*) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin mempunyai kemampuan memecahkan masalah (*problem-solving ability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) maka akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin mempunyai kemampuan memecahkan masalah (*problem-solving ability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) maka akan semakin meningkat asset perusahaan (UMKM). Semakin mempunyai kemampuan memecahkan masalah (*problem-solving ability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*), sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Semakin mempunyai kemampuan dalam beradaptasi (*adaptability*)

dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) sehingga akan menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin mempunyai kemampuan dalam beradaptasi (*adaptability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) sehingga ada niat (*intention*) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin mempunyai kemampuan dalam beradaptasi (*adaptability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) maka akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin mempunyai kemampuan dalam beradaptasi (*adaptability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) maka akan semakin meningkat asset perusahaan (UMKM). Semakin mempunyai kemampuan dalam beradaptasi (*adaptability*) dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*), sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

6.2.3. Hipotesis 3 (Pengaruh EFB terhadap Growth)

Diterimanya hipotesis tersebut dapat dimaknai bahwa semakin baik EFB semakin baik Growth. Semakin adil dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) sehingga ada niat (*intention*) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin adil dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (*Growth*) sehingga akan

terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin adil dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga asset perusahaan (UMKM) juga meningkat. Semakin adil dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Semakin bijaksana dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga ada niat (intention) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin bijaksana dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin bijaksana dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan semakin meningkat asset perusahaan (UMKM). Semakin bijaksana dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth), sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Semakin berimbang dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga ada niat (intention) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin berimbang dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin berimbang dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan semakin meningkat asset perusahaan (UMKM). Semakin berimbang dalam menjalankan bisnis

UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth), sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

6.2.4. Hipotesis 4 (Pengaruh SFK terhadap Growth)

Diterimanya hipotesis tersebut dapat dimaknai bahwa semakin baik SFK maka akan semakin baik Growth. Diterimanya hipotesis tersebut dapat dimaknai bahwa semakin mampu menerapkan ilmu pengathuan dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga ada niat (intention) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin mampu menerapkan ilmu pengathuan dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin mampu menerapkan ilmu pengathuan dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga asset perusahaan (UMKM) juga meningkat. Semakin mampu menerapkan ilmu pengathuan dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Semakin terus belajar dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga ada niat (intention) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin terus belajar dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan terwujud meningkatnya

penjualan tahunan. Semakin terus belajar dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan semakin meningkat asset perusahaan (UMKM). Semakin terus belajar dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth), sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

Semakin mendalam pemahaman dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) sehingga ada niat (intention) untuk menambah jumlah karyawannya karena bisnis semakin maju dan perlu didukung SDM lebih banyak. Semakin berimbang dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan terwujud meningkatnya penjualan tahunan. Semakin berimbang dalam menjalankan bisnis UMKMnya, maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth) maka akan semakin meningkat asset perusahaan (UMKM). Semakin berimbang dalam menjalankan bisnis UMKMnya maka akan semakin baik pertumbuhan (Growth), sehingga akan menambah jumlah Zakat dan Sedekah yang dibayarkannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, Ahmad, Neks Triani, Wa Ode Rayyani, and Muchriana Muchran. 2023. "Earnings Growth, Marketability and the Role of Islamic Financial Literacy and Inclusion in Indonesia." *Journal of Islamic Accounting and Business Research* 14(7): 1088–1105.
- Ajzen, Icek. 1985. "From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior." *Action control*: 11–39.
- Al-Awlaqi, Mohammed Ali, and Ammar Mohamed Aamer. 2023. "Islamic Financial Literacy and Islamic Banks Selection: An Exploratory Study Using Multiple Correspondence Analysis on Banks' Small Business Customers." *International Journal of Emerging Markets* 18(12): 6285–99.
- Alarussi, A. S, and S. M Alhaderi. 2018. "Factors Affecting Profitability in Malaysia." *Journal of Economic Studies* 45(3): 442–58.
- Alarussi, Ali Saleh, and Sami Mohammed Alhaderi. 2018. "Factors Affecting Profitability in Malaysia." *Journal of Economic Studies* 45(3): 442–58.
- Albaity, Mohamed, and Mahfuzur Rahman. 2019. "The Intention to Use Islamic Banking: An Exploratory Study to Measure Islamic Financial Literacy." *International Journal of Emerging Markets* 14(5): 988–1012.
- Alharbi, Raed Khamis, Sofri Bin Yahya, and Salina Kassim. 2022. "Impact of Religiosity and Branding on SMEs Performance: Does Financial Literacy Play a Role?" *Journal of Islamic Marketing* 13(12): 2717–41.
- Ana, Ana Shakirah, and Wan Marhaini Wan Ahmad. 2020. "Financial Literacy among Malaysian Muslim Undergraduates." *Journal of Islamic Accounting and Business Research* 11(8): 1515–29.
- Anshika, and Anju Singla. 2022. "Financial Literacy of Entrepreneurs: A Systematic Review." *Managerial Finance* 48(9–10): 1352–71.
- Aribawa, Dwitya. 2014. "PENGARUH LITERASI KEUANGAN TERHADAP KINERJA DAN KEBERLANGSUNGAN UMKM DI JAWA TENGAH." *Oral and Maxillofacial Surgery* 18(4): 425–30.
- Augustin, Jeneva, Sapparila Worokinasih, and Ari Darmawan. 2020. "Peran Mediasi Financial Behaviour Pada Financial Literacy Terhadap Firm Performance." *Profit* 14(2): 92–103.
- Azis, Abdul, and A Herani Rusland. *Peranan Bank Indonesia Di Dalam Mendukung Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah*. <http://www.bi.go.id>.
- Bank Indonesia dan LPPI. 2015. "Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM)." *Bank Indonesia dan LPPI*: 18–20.
- Barney, Jay. 1991. "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage.Pdf."
- Beekun, Rafik I., and Jamal A. Badawi. 2005. "Balancing Ethical Responsibility among Multiple Organizational Stakeholders: The Islamic Perspective." *Journal of Business Ethics* 60(2): 131–45.

- Budiwati, Septarina. 2018. "Akad Sebagai Bingkai Transaksi Bisnis Syariah." *Jurnal Jurisprudence* 7(2): 152–59.
- Chen, Shuting, and Dengke Yu. 2023. "Exploring the Impact of Knowledge Management Capability on Firm Performance: The Mediating Role of Business Model Innovation." *Kybernetes* (71962021).
- Dery Ariswanto. 2021. "ANALISIS SYARAT IN'IQAD DARI 'AQIDAIN DAN SHIGHAT DALAM PEMBENTUKAN SEBUAH AKAD SYARIAH." 4(1): 59–78.
- Dewi, Miranti Kartika, and Ilham Reza Ferdian. 2021. "Enhancing Islamic Financial Literacy through Community-Based Workshops: A Transtheoretical Model." *Journal of Islamic Accounting and Business Research* 12(5): 729–47.
- Dinc, Yusuf, Mehmet Çetin, Mehmet Bulut, and Rashed Jahangir. 2021. "Islamic Financial Literacy Scale: An Amendment in the Sphere of Contemporary Financial Literacy." *ISRA International Journal of Islamic Finance* 13(2): 251–63.
- Fathoni, Nur. 2013. "Konsep Jual Beli Dalam Fatwa Dsn-Mui." *Economica: Jurnal Ekonomi Islam* 4(1): 51–82.
- FATWA MUI, DEWAN SYARI'AH NASIONAL, and NO: 21/DSN-MUI/X/2001. 2020. "PEDOMAN UMUM ASURANSI SYARI'AH." *Journal GEEJ* 7(2).
- Fitria, Irin, Fransiska Soejono, and M J Tyra. 2021. "Literasi Keuangan, Sikap Keuangan Dan Perilaku Keuangan Dan Kinerja UMKM." *Journal of Business and Banking* 11(1): 1–15.
- Fitria, and Soejono. 2019. "Literasi Keuangan, Sikap Keuangan Dan Perilaku Keuangan Dan Kinerja UMKM." *Manajemen dan Kewirausahaan* 10(1): 1.
- George Candiya Bongomin Okello, Joseph Mpeera Ntayi, John C Munene, Charles Akol Malinga. 2017. "The Relationship between Access to Finance and Growth of SMEs in Developing Economies: Financial Literacy as a Moderator."
- Ghosh, Ratan. 2023. "As Investors Sow, Can They Reap? Examining the Moderating Effect of Investment Opportunity on the Relationship between Financial Literacy and Investment Decision." *Global Knowledge, Memory and Communication*.
- Handayani Soedarso, Elvyra. 2013. "Penilaian Kinerja Fisik (Materi) Koperasi Syari'Ah Menurut Perspektif Shari'Ate Enterprise Theory Dengan Nilai Tambah Syari'Ah Dan Zakat Sebagai Indikator." *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan* 1(3): 194.
- Hj Talip, Siti Nor Suriana, and Shaista Wasiuzzaman. 2023. "Influence of Human Capital and Social Capital on MSME Access to Finance: Assessing the Mediating Role of Financial Literacy." *International Journal of Bank Marketing*.
- Hussain, Javed, Samuel Salia, and Amin Karim. 2018. "Is Knowledge That Powerful? Financial Literacy and Access to Finance: An Analysis of Enterprises in the UK." *Journal of Small Business and Enterprise Development* 25(6): 985–1003.
- Iko Putri Yanti, Wira. 2019. "Pengaruh Inklusi Keuangan Dan Literasi Keuangan

- Terhadap Kinerja Umkm Di Kecamatan Moyo Utara.” *Jurnal Manajemen dan Bisnis* 2(1).
- Kumalasari, Bekti, and Nadia Asandimitra Haryono. 2019. “Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Kinerja UMKM Di Kabupaten Bojonegoro.” *Jurnal Ilmu Manajemen (JIM)* 7(3): 784–95.
- Lindvert, Marta, Darush Yazdanfar, and Håkan Boter. 2015. “Perceptions of Financial Sources among Women Entrepreneurs in Tanzania.” *African Journal of Economic and Management Studies* 6(2): 197–218.
- Lusardi, Annamaria. 1988. “NUMERACY, FINANCIAL LITERACY, AND FINANCIAL DECISION-MAKING.” *Schweizerische Apotheker Zeitung* 126(8): 212–18.
- Maji, Sumit Kumar, and Arindam Laha. 2023. “Financial Literacy and Its Antecedents amongst the Farmers: Evidence from India.” *Agricultural Finance Review* 83(1): 124–43.
- Al Mamun, Abdullah, Syed Ali Fazal, and Rajennd Muniady. 2019. “Entrepreneurial Knowledge, Skills, Competencies and Performance.” *Asia Pacific Journal of Innovation and Entrepreneurship* 13(1): 29–48.
- Marisa Natasya, and Siti Rochmiyatun. 2024. “Pelimpahan Kekuasaan Dalam Jual Beli Tanah Kavling Tanpa Sertifikat Prespektif Hukum Ekonomi Syariah.” *Journal of Sharia and Legal Science* 2(2): 228–42.
- Masakure, Oliver, Spencer Henson, and John Cranfield. 2009. “Performance of Microenterprises in Ghana: A Resource-Based View.” *Journal of Small Business and Enterprise Development* 16(3): 466–84.
- Moustaghfir, Karim. 2008. “The Dynamics of Knowledge Assets and Their Link with Firm Performance.” *Measuring Business Excellence* 12(2): 10–24.
- MUI. “Janji (Wa’d) Dalam Transaksi Keuangan Dan Bisnis Syariah.” *Fatwa Dewan SYariah Nasional No:5/DSN-MUI/XII/2012*.
- Munyuki, Tinashe, and Coretta Maame Panyin Jonah. 2022. “The Nexus between Financial Literacy and Entrepreneurial Success among Young Entrepreneurs from a Low-Income Community in Cape Town: A Mixed-Method Analysis.” *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies* 14(1): 137–57.
- Naufal, Muhammad Ilham, and Eko Purwanto. 2022. “Dampak Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Keberlanjutan UMKM (Studi Kasus Industri F & B Kecamatan Sumbersari Jember).” *Financial Literacy, Business Performance, Business Sustainability*. 16(2): 209–15.
- Nik Azman, Nik Hadiyan, Abdul Hadi Zulkafli, Tajul Ariffin Masron, and Abdul Rahman Abdul Majid. 2023. “The Interconnectivity between Islamic Financial Literacy and Financial Sustainability: Evidence from Muslim Micro-Entrepreneurs in Malaysia.” *Journal of Islamic Accounting and Business Research*.
- OECD. 2013. “Financial Literacy and Inclusion: Results of OECD/INPE Survey across Countries and by Gender.” *Financial Literacy & Education: Russia trust fund* (June): 1–175. https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/TrustFund2013_OECD_INFE_Fin_Lit_and_Incl_SurveyResults_by_Country_and_Gender.pdf.
- Okello Candiya Bongomin, George, Joseph Mpeera Ntayi, John C. Munene, and

- Charles Akol Malinga. 2017a. "The Relationship between Access to Finance and Growth of SMEs in Developing Economies: Financial Literacy as a Moderator." *Review of International Business and Strategy* 27(4): 520–38.
- . 2017b. "The Relationship between Access to Finance and Growth of SMEs in Developing Economies: Financial Literacy as a Moderator." *Review of International Business and Strategy* 27(4): 520–38.
- Okello Candiya Bongomin, George, Joseph Mpeera Ntayi, John C. Munene, and Isaac Nkote Nabeta. 2016. "Social Capital: Mediator of Financial Literacy and Financial Inclusion in Rural Uganda." *Review of International Business and Strategy* 26(2): 291–312.
- Pala, Fahrettin et al. 2023. "Analyzing the Linkage between Islamic Financial Literacy and Islamic Banking Services Adoption: Evidence from Turkey." *Journal of Islamic Accounting and Business Research*.
- PERINDUSTRIAN, MENTERI, REPUBLIK INDONESIA, and AGUS GUMIWANG KARTASASMITA. 2020. "PERATURAN MENTERI PERINDUSTRIAN REPUBLIK INDONESIA NOMOR 33 TAHUN 2020." 43(1): 60.
- Pratama, Bhima Arya. 2023. "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Kepuasan Konsumen Dalam Penggunaan E-Commerce Ditinjau Dari Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Generasi Milenial Kota Metro)." *Journal of Islamic Accounting and Business Research*.
- Rahim, Siti Hafizah Abdul, Rosemaliza Abdul Rashid, and Abu Bakar Hamed. 2016. "Islamic Financial Literacy and Its Determinants among University Students: An Exploratory Factor Analysis." *International Journal of Economics and Financial Issues* 6(7Special Issue): 32–35.
- Riahi-Belkaoui, Ahmed. 2003. "Intellectual Capital and Firm Performance of US Multinational Firms: A Study of the Resource-Based and Stakeholder Views." *Journal of Intellectual Capital* 4(2): 215–26.
- Saputra, Refki Saputra, Muhammad Misbakul Munir, and E Mulya Syamsul. 2022. "Mengkonstruksi Nalar Dan Kompetensi Maqashid Syariah Menuju Fikih Kontemporer Progresif." *Maro: Jurnal Ekonomi Syariah dan Bisnis* 5(1): 42–56.
- Shih, Tsui Yii, and Sheng Chen Ke. 2014. "Determinates of Financial Behavior: Insights into Consumer Money Attitudes and Financial Literacy." *Service Business* 8(2): 217–38.
- Sofyan, Syaakir. 2017. "Peran UMKM Dalam Perekonomian Indonesia." *Jurnal Bilancia* 11(1): 33–59.
- Sri wahyuni, and Muhammad Wahyuddin Abdullah. 2021. "Akuntabilitas Berbasis Syariah Enterprise Theory Dalam Mewujudkan Ekonomi Sustainable." *BALANCA : Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 3(01): 41–54.
- Subekti, R, and R Tjitrosudibio. 2019. "Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata) 1838." *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952.: 11–28.
- Subhan. 2022. "Implementasi Sewa Menyewa Dalam Transaksi Rental Mobil Berdasarkan Hukum Ekonomi Syariah (Study Kasus Rental Mobil Yudi's Kecamatan Silo, Kabupaten Jember)." *Skripsi* (8.5.2017): 2003–5.
- Suhariyanto, Kecuk. 2007. "Kinerja Dan Perspektif Kegiatan Non-Pertanian Dalam

- Ekonomi Pedesaan *.” 2006(8): 1–11.
- Suryandari, Wulan, and Hetty Muniroh. 2020. “Literasi Keuangan Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja Umkm Batik Tulis Lasem.” *Fokus Ekonomi : Jurnal Ilmiah Ekonomi* 15(1): 65–77.
- Susan, Marcellia. 2020. “Financial Literacy and Growth of Micro, Small, and Medium Enterprises in West Java, Indonesia.” *International Symposia in Economic Theory and Econometrics* 27: 39–48.
- Susanti, Ani Yumarni, Rumatiga, and Hidayat. 2024. “Dan Riba ” Dalam Pembiayaan Yang Bergerak Di Bidang.” 3: 4310–30.
- Triuwono, Iwan. 1995. “Research Online - University of Wollongong.” <https://ro.uow.edu.au/>.
- . 2011. “Sing Liyan ”.” 2: 1–21.
- Ummah, Masfi Sya’fiatul. 2019. “ANALISIS KONSIKWENSI TERHADAP KELEMAHAN KONSEP AKAD DALAM KOMPILASI HUKUM EKONOMI SYARIAH.” *Sustainability (Switzerland)* 11(1): 1–14.
- Yoon, Carol. 2014. Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents *Islamic Etics*.

