

# **The Influence of E-Commerce, Accounting Information Systems, and Capital Availability on Entrepreneurial Decision Making with Self Efficacy as a Moderating Variable**

## **[Pengaruh E-Commerce, Sistem Informasi Akuntansi, dan Ketersediaan Modal Terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha Dengan Self Efficacy Sebagai Variabel Moderasi]**

Khoirunisa Hardhianti<sup>1)</sup>, Hadiyah Fitriyah <sup>\*2)</sup>

<sup>1)</sup>Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

<sup>2)</sup> Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Indonesia

\*Email Penulis Korespondensi: [hadiyah@Umsida.ac.id](mailto:hadiyah@Umsida.ac.id)

**Abstract.** *Entrepreneurship is an activity that utilizes resources owned by a person or organization with the aim of providing added value to these resources leading to sustainable economic value growth. E- Commerce has a significant effect to interest in entrepreneurship. E-Commerce is a buying and selling transaction process that uses electronic devices such as telephone and internet. E-commerce as a supporting factor for decision making, another factor is the accounting information system which plays an important role in a company. Information systems produce financial accounting information that is relevant, reliable, trustworthy and easy to understand, and plays an important role in decision making in entrepreneurship. Business capital is a supporting factor in the development of a business because capital is really needed by entrepreneurs who want to build or expand an existing business. Business capital is a consideration for prospective entrepreneurs when starting a business, sometimes it is always a challenge so that prospective entrepreneurs start to consider opening a business and ultimately reduce their intentions to become successful entrepreneurs.*

**Keywords** - *E-Commerce, accounting information system, availability of capital, Self efficacy*

**Abstrak.** *Kewirausahaan adalah suatu aktivitas dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki seseorang atau organisasi yang bertujuan memberikan nilai tambah pada sumber daya tersebut menuju pada pertumbuhan nilai ekonomi secara berkelanjutan. E-Commerce berpengaruh signifikan terhadap minat berwirausaha. E-Commerce adalah proses transaksi jual beli yang menggunakan alat elektronik seperti telepon dan internet. E-commerce sebagai faktor pendukung pengambilan keputusan faktor lain yaitu sistem informasi akuntansi yang memegang peranan penting dalam suatu perusahaan. Sistem informasi akuntansi menghasilkan informasi keuangan yang relevan, andal, dapat dipercaya dan mudah dipahami, serta juga berperan penting dalam pengambilan keputusan dalam berwirausaha. Modal usaha merupakan faktor pendukung dalam berkembangnya suatu usaha karena modal sangat dibutuhkan wirausahawan yang akan mendirikan atau memperluas usaha yang sudah ada. Modal usaha menjadi pertimbangan para calon wirausahawan dalam mulai usaha, terkadang selalu menjadi hambatan sehingga calon para wirausahawan mulai mempertimbangkan untuk membuka usaha dan akhirnya mengundurkan niat untuk menjadi wirausahawan yang sukses.*

**Kata Kunci** – *E-Commerce, Sistem Informasi Akuntansi, Ketersediaan Modal, Self Efficacy*

### **I. PENDAHULUAN**

Kemajuan teknologi telah membuat hidup manusia lebih simpel, dari hal berkaitan dengan konsultasi dengan dokter, pemesanan tiket perjalanan, hingga kegiatan berbisnis. Kewirausahaan merupakan suatu kegiatan yang menggunakan sumber daya yang dimiliki individu atau organisasi dengan tujuan untuk meningkatkan nilai dari sumber daya tersebut menuju pertumbuhan nilai ekonomi yang berkelanjutan. Pengusaha perlu bersiap menghadapi tantangan dan risiko demi mencapai hasil yang diinginkan. Apabila wirausaha tidak mampu berkompetisi dan mengikuti perkembangan, mereka akan kesulitan untuk bertahan dan mengembangkan usahanya. Oleh karena itu, para pengusaha dianjurkan untuk lebih inovatif dalam menggunakan teknologi informasi sebagai alat untuk menjalankan bisnis mereka. Kemajuan teknologi dari masa ke masa terutama dalam dunia usaha dapat memberikan kemudahan kepada mahasiswa dalam berwirausaha, sehingga dapat meningkatkan minat mahasiswa untuk berwirausaha, kemaunya dalam mempelajari dan membuktikan serta mengetahui sesuatu melalui ide-ide yang dimilikinya dalam berwirausaha. Ketertarikan dalam berbisnis adalah individu yang memiliki minat, motivasi, dan kesediaan yang besar untuk mencoba, berani menghadapi risiko, dan terus belajar dari kesalahan[1][2][3].

Di era digital sekarang, teknologi serta internet terus mengalami kemajuan dan membawa dampak besar pada cara hidup masyarakat. Salah satu dampak dari kemajuan teknologi ini adalah kemajuan yang dialami oleh sektor e-commerce. Kemajuan e-commerce di Indonesia terus mengalami peningkatan yang cepat, secara bertahap masyarakat mulai meninggalkan tradisi berbelanja secara fisik dan beralih ke aktivitas berbelanja melalui internet. E-Commerce memiliki dampak besar pada ketertarikan berbisnis. E-Commerce, atau Perdagangan Elektronik, merupakan kegiatan transaksi jual beli yang memanfaatkan perangkat elektronik seperti ponsel dan jaringan internet. E-commerce tidak hanya terbatas pada transaksi jual beli produk di internet. E-commerce mencakup setiap tahap mulai dari pembuatan, promosi, penjualan, pengiriman, layanan, hingga proses pembayaran pelanggan, dengan bantuan jaringan mitra bisnis di seluruh dunia. Sistem perdagangan elektronik sangat bergantung pada jaringan internet dan berbagai teknologi informasi lainnya untuk mendukung setiap tahap ini. E-commerce memberikan aksesibilitas yang lebih besar bagi mahasiswa yang ingin memulai bisnis. Dengan platform E-commerce, mahasiswa dapat menjual produk atau jasa mereka secara online tanpa harus memiliki toko fisik. Mereka dapat membuat toko online mereka sendiri dengan biaya yang relatif rendah, membuatnya lebih mudah bagi mereka untuk memulai usaha[4][5].

E-commerce berfungsi sebagai elemen pendukung dalam proses pengambilan keputusan, sementara sistem informasi akuntansi memiliki peran krusial dalam suatu organisasi. Sistem informasi akuntansi menyediakan data keuangan yang signifikan, terpercaya, konsisten, dan mudah dimengerti, serta juga memiliki peran krusial dalam proses pengambilan keputusan di dunia wirausaha. Dengan bukti yang telah terbukti efektif dalam mendukung proses keputusan. Pemahaman mengenai sistem informasi akuntansi adalah kemampuan individu dalam memanfaatkan sistem tersebut untuk mengumpulkan, mencatat, dan mengolah data keuangan, sehingga menghasilkan informasi yang berguna bagi pelaku bisnis dalam menjalankan aktivitas usahanya. Mendefinisikan SIA adalah sebuah sistem yang memberikan informasi kepada pengelola organisasi. Sistem ini juga merupakan teknologi komputer yang digunakan untuk mengolah data keuangan menjadi informasi dalam bentuk laporan yang disampaikan kepada para pemimpin perusahaan. Keadaan laporan keuangan yang masih belum menggunakan sistem informasi menyebabkan kurangnya efisiensi dan efektivitas serta menyulitkan perusahaan dalam proses pengambilan data transaksi serta memahami total pengeluaran dan pemasukan.[6][7].

Untuk memulai suatu usaha, para pengusaha pasti memerlukan investasi. Tanpa adanya investasi, para pengusaha akan menghadapi tantangan untuk memulai usaha mereka. Sebagian besar individu berkeyakinan bahwa memulai sebuah usaha memerlukan investasi yang signifikan. Namun, kenyataannya, kita bisa memulai bisnis dengan modal yang relatif kecil. Terutama di era saat ini di mana e-commerce semakin populer. Dengan memanfaatkan e-commerce, para pengusaha, khususnya generasi milenial yang berkeinginan untuk memulai usaha, tidak perlu mengeluarkan sejumlah besar uang untuk sewa toko. Mereka dapat segera mempromosikan produk mereka melalui e-commerce dan langsung mengoperasikan bisnis mereka. Modal usaha tidak kalah pentingnya dalam memulai dan menjalankan bisnis, besarnya modal usaha akan mempengaruhi kelancaran usaha. Modal usaha merupakan salah faktor penting dalam jalannya operasional dan keberlanjutan suatu usaha. Modal usaha merupakan faktor pendukung dalam berkembangnya suatu usaha karena modal sangat dibutuhkan wirausahawan yang akan mendirikan atau memperluas usaha yang sudah ada. Modal usaha menjadi pertimbangan para calon wirausahawan dalam mulai usaha, terkadang selalu menjadi hambatan sehingga calon para wirausahawan mulai mempertimbangkan untuk membuka usaha dan akhirnya mengundurkan niat untuk menjadi wirausahawan yang sukses[8][9].

Dalam mendirikan sebuah bisnis, diperlukan keyakinan terhadap kemampuan diri sendiri bahwa usaha tersebut akan sukses, yang dapat mendorong individu untuk berani memulai sebuah usaha. Jika seseorang ragu akan kemampuannya, maka sangat kecil kemungkinan orang itu akan tertarik untuk berwirausaha. Efikasi diri telah banyak diteliti dan terbukti memberikan dampak positif dalam meningkatkan kemampuan individu(2021). Orang yang memiliki tingkat efikasi diri yang tinggi cenderung percaya besar bahwa mereka dapat menyelesaikan tugas-tugas yang berhubungan dengan pilihan karir mereka. Efikasi diri adalah keyakinan seseorang mengenai kemampuannya untuk merencanakan dan melaksanakan tindakan yang diperlukan guna mencapai keterampilan tertentu. Ketertarikan mahasiswa terhadap dunia kewirausahaan dipengaruhi oleh adanya efikasi diri. Self-efficacy adalah keyakinan individu terhadap kemampuan dirinya untuk mengatasi tantangan tertentu. Individu yang memiliki tingkat self-efficacy tinggi cenderung lebih termotivasi untuk melaksanakan tugas yang ada. Kepercayaan atau keyakinan individu terhadap keterampilannya diharapkan berkontribusi pada keberhasilan mahasiswa dalam menjalankan usaha. Self-efficacy mampu memengaruhi pola pikir, respons emosional dalam pengambilan keputusan, sehingga dapat mendorong individu untuk terlibat dalam kegiatan kewirausahaan[10][11].

Dari beberapa penelitian terdahulu, tidak ada faktor-faktor lain yang teridentifikasi dapat memengaruhi keputusan dalam berwirausaha. Oleh karena itu, dalam penelitian ini, penulis memasukkan variabel yang berdampak pada keputusan berwirausaha dengan mediasi self efficacy. Variable yang dimaksud adalah e-commerce, sistem informasi akuntansi, dan ketersediaan modal. Pada penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa e-commerce dan sistem informasi akuntansi memiliki dampak pada proses pengambilan keputusan untuk berbisnis, sementara modal usaha tidak memberikan pengaruh dalam hal pengambilan keputusan berwirausaha. Namun pada studi lain diungkapkan bahwa penerapan sistem informasi akuntansi tidak memiliki dampak yang berarti terhadap keputusan yang diambil

dalam berwirausaha, sementara self-efficacy memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keputusan untuk berwirausaha. Penelitian yang dilakukan juga menunjukkan bahwa pemanfaatan e-commerce memiliki dampak positif terhadap ketertarikan dalam berbisnis. Diperoleh hasil penelitian bahwa self - efficacy dan pemanfaatan sistem informasi akuntansi berpengaruh pada keputusan mahasiswa untuk memulai usaha, sedangkan e- commerce tidak berpengaruh pada keputusan mahasiswa dalam berwirausaha[4][12].

Untuk mendorong perkembangan Kewirausahaan di antara mahasiswa Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, diperlukan berbagai langkah untuk meningkatkan ketertarikan mereka terhadap kegiatan kewirausahaan. Motivasi berperan sebagai elemen krusial yang dapat meningkatkan keberanian individu dalam mengambil langkah untuk berwirausaha, dan hal ini sangat diperlukan oleh mahasiswa, terutama yang menempuh studi Akuntansi di Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo[13][14]. Motivasi yang dimaksudkan disini adalah motivasi intrinsik mahasiswa, yaitu dorongan yang muncul dari dalam diri masing-masing individu mahasiswa[15][16]. Ini sejalan dengan *Theory Of Planned Behavior* (TPB) karena mampu menjelaskan tindakan yang bersifat logis dan terencana, seperti pilihan untuk berwirausaha. TPB mengemukakan bahwa tindakan seseorang ditentukan oleh niat yang dihasilkan dari sikap terhadap tindakan tersebut, norma yang dirasakan. Dalam kerangka ini, aspek seperti e-commerce, sistem informasi akuntansi, dan ketersediaan modal dapat mempengaruhi pembentukan niat tersebut. Selain itu, self-efficacy, yang mencerminkan kepercayaan individu terhadap kemampuannya, berperan penting dalam memperkuat atau melemahkan keterkaitan antara niat dan tindakan nyata. Oleh karena itu, TPB menjadi dasar teoritis yang relevan dan kokoh dalam penelitian ini.

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi e-commerce, sistem informasi akuntansi, dan ketersediaan modal, dengan self efficacy sebagai variabel moderasi yang memberikan dampak baik secara terpisah maupun bersamaan terhadap proses pengambilan keputusan wirausaha, serta untuk mengkaji kemampuan variabel moderasi dalam mempengaruhi keputusan wirausaha di kalangan mahasiswa akuntansi UMSIDA. Peneliti menentukan judul ini sebab peneliti ingin memahami bagaimana e-commerce, sistem informasi akuntansi, dan ketersediaan modal berpengaruh terhadap keputusan kewirausahaan. Selain itu, peneliti juga ingin mengetahui apakah mahasiswa UMSIDA telah mengimplementasikan strategi dalam berwirausaha melalui E-Commerce dan memanfaatkan sistem informasi dengan tepat. Jika strategi tersebut tidak diterapkan, mereka berisiko kalah saing dengan pihak lain, mengingat perkembangan teknologi informasi yang pesat mengharuskan kita untuk dapat beradaptasi dengan perubahan tersebut.

## PENGEMBANGAN HIPOTESIS

### **HI : E-Commerce terhadap pengambilan keputusan berwirausaha**

Sejalan dengan Teori TPB (*Theory of Planned Behavior*) yang menyatakan bahwa Pembeli dapat dengan mudah melihat produk unggulan dan bertransaksi sesuai dengan produk secara elektronik yang dipilihnya kapan dan dimana saja. Penjualan melalui internet atau e-commerce, yang tengah mengalami pertumbuhan yang signifikan, merupakan jenis teknologi informasi yang memungkinkan transaksi barang, layanan, dan data melalui media elektronik seperti televisi, jaringan internet, dan sistem komputer. Penggunaan perdagangan elektronik dapat memperbesar akses pasar, memudahkan distribusi informasi tentang produk, dan meningkatkan keterlibatan antara pelaku bisnis dan usaha mikro, kecil, dan menengahE-commerce menawarkan jawaban di mana dengan investasi yang tidak begitu besar, suatu bisnis dapat dijalankan. Ini memberikan kenyamanan bagi pengguna, seperti mengurangi biaya pemasaran, membuat proses transaksi lebih sederhana, serta memfasilitasi komunikasi dan pembayaran antara penjual dan pembeli yang lebih efisien. Selain itu, e-commerce juga mempercepat penyebaran informasi tentang usah[10][11].

Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya, ditemukan bahwa pilihan untuk menjalani kewirausahaan sebagian dipengaruhi oleh e-commerce, dan e-commerce memiliki dampak positif serta signifikan terhadap keputusan mahasiswa untuk memulai usaha. E-commerce memberikan kenyamanan bagi baik penjual maupun pembeli dalam melakukan transaksi. Keuntungan lain dari memanfaatkan e-commerce adalah akses ke pasar yang lebih luas tanpa perlu memiliki toko fisik, sehingga investasi yang diperlukan menjadi cukup kecil[12][17].

### **H2 : Sistem akuntansi Informasi terhadap pengambilan keputusan berwirausaha**

Sistem informasi akuntansi memiliki karakter yang luas dan melibatkan berbagai disiplin ilmu, dan mengotomatisasi data yang dihasilkan oleh akuntansi, yang berarti sistem manual digantikan oleh yang berbasis digital. Sistem informasi akuntansi merupakan salah satu komponen dan elemen yang berasal dari suatu organisasi yang mampu menyajikan informasi berguna dalam processing data, termasuk data keuangan. Penerapan sistem informasi akuntansi di sebuah perusahaan mampu meningkatkan efisiensi dan produktivitas, selain itu dapat menghasilkan laporan keuangan yang dapat dipertanggungjawabkan. Dengan bertumbuhnya teknologi informasi, pengolahan data akuntansi telah beralih dari cara tradisional ke sistem otomatis. Tidak hanya itu, dengan kemajuan teknologi yang pesat, SIA sekarang telah berubah menjadi sistem informasi akuntansi yang berbasis komputer[11][12].

Dari hasil penelitian sebelumnya yang mengungkapkan bahwa pilihan untuk memulai usaha dipengaruhi secara sebagian oleh sistem informasi akuntansi serta sistem informasi akuntansi berdampak pada proses pengambilan keputusan kewirausahaan. Mengawasi keuntungan atau laba dari bisnis dapat dilakukan dengan efisien menggunakan sistem informasi akuntansi[12][17].

### **H3 : Ketersediaan modal terhadap pengambilan keputusan berwirausaha**

Dalam menjalankan bisnis di dunia maya, adanya modal sangat berperan penting bagi kelangsungan usaha, sebab modal adalah elemen kunci dari sebuah usaha. Dalam memulai sebuah bisnis, seorang pengusaha perlu memikirkan berbagai aspek seperti dana yang dibutuhkan. Menunjukkan bahwa ketertarikan mahasiswa dalam memulai bisnis cukup besar, tetapi kurangnya dana yang mencukupi menjadi kendala bagi mereka untuk memulai usaha. Pembiayaan atau modal merupakan hal yang kompleks karena berkaitan dengan kejelasan mengenai apa yang harus dikeluarkan oleh para wirausaha untuk meningkatkan pendapatan dan meraih keuntungan yang optimal. Modal usaha adalah total dana yang disiapkan oleh para pengusaha untuk memulai dan mengembangkan usaha mereka pada tahun tertentu[18][19].

Dari temuan peneliti terdahulu pengaruh variabel ketersediaan modal terhadap pengambilan keputusan berwirausaha sehingga dinyatakan bahwa ada pengaruh variabel ketersediaan modal terhadap pengambilan keputusan berwirausaha ketersediaan modal secara positif dan signifikan mempengaruhi pengambilan keputusan berwirausaha. Ketersediaan modal yang cukup dapat memengaruhi pengambilan keputusan dalam berbagai aspek berwirausaha. Ketersediaan modal yang memadai memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengambilan keputusan berwirausaha[12][20].

### **H4 : Self Efficacy Terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha**

Self-efficacy atau efikasi diri mengacu pada kepercayaan individu terhadap kemampuan dirinya dalam merencanakan dan melaksanakan tindakan yang diperlukan untuk mencapai suatu tujuan, termasuk dalam bidang kewirausahaan. Individu dengan self-efficacy yang tinggi umumnya memiliki rasa percaya diri yang kuat dalam menghadapi berbagai tantangan, berani mengambil risiko, serta mampu menyelesaikan masalah yang timbul dalam aktivitas usaha.

Dari temuan peneliti terdahulu pernah variabel self efficacy terhadap pengambilan keputusan berwirausaha sehingga dinyatakan bahwa ada pengaruh variabel self efficacy terhadap pengambilan keputusan berwirausaha. Self efficacy yang cukup dapat memengaruhi pengambilan keputusan dalam berbagai aspek berwirausaha. Self efficacy memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengambilan keputusan berwirausaha[21][22].

### **H5 : Self Efficacy memoderasi pengaruh E-Commerce terhadap pengambilan keputusan berwirausaha**

E-commerce adalah sebuah platform yang dapat diakses ketika koneksi internet ada, dan dapat dimanfaatkan untuk kegiatan membeli, menjual, mempromosikan, serta mentransfer jika terdapat jaringan komputer. dengan adanya platform media sosial, para pengusaha dapat lebih mudah mengenalkan produk mereka kepada publik. Banyak orang yang memanfaatkan media sosial untuk memenuhi kebutuhan mereka. Selain memberikan kemudahan bagi pembeli, juga sangat membantu pengusaha dalam berinteraksi dengan pelanggan mengenai barang-barang yang dijual dalam usaha mereka. E-commerce bisa menjadi sebuah kesempatan untuk menciptakan dan mendirikan usaha baru yang berbasis internet, yang mampu menghubungkan banyak orang di dunia digital tanpa batasan lokasi geografis. Transaksi pembelian dan pemesanan barang dilakukan oleh pelanggan melalui platform online, tanpa terpengaruh oleh jam operasional toko atau jarak yang harus ditempuh untuk mencapai lokasi toko[23][21]. Ini sejalan dengan TPB (*Theory Of Planned Behavior*) yang menyatakan bahwa e-commerce menyediakan peluang besar, keputusan untuk memanfaatkannya secara nyata sangat bergantung pada keyakinan diri seseorang dalam menjalankannya.

Berdasarkan penelitian sebelumnya, ditemukan bahwa faktor self-efficacy tidak berperan dalam memperkuat pengaruh e-commerce terhadap proses pengambilan keputusan dalam berwirausaha. Peran platform sosial memberi kesempatan bagi usaha kecil untuk merubah metode komunikasi dengan konsumen, mempromosikan barang dan layanan, serta berinteraksi satu sama lain untuk menciptakan ikatan yang solid. Hal ini sejalan dengan studi yang menunjukkan bahwa kepercayaan diri pribadi tidak mempengaruhi hubungan antara pemanfaatan media sosial dan hasrat untuk berwirausaha[12][24].

### **H6 : Self- Efficacy memoderasi pengaruh Sistem Informasi Akuntansi terhadap pengambilan keputusan berwirausaha**

Dalam melaksanakan sebuah bisnis, para pengusaha tentu memiliki pencatatan informasi yang berfungsi sebagai sumber data untuk membuat keputusan. Sistem informasi akuntansi adalah bagian dan unsur yang digunakan dalam pengelolaan keuangan dan juga diterapkan dalam pengambilan keputusan agar berlangsung dengan lebih efisien dan efektif. Sistem Informasi Akuntansi (SIA) merupakan aset manusia dan finansial dalam organisasi yang memiliki tugas untuk mengatur penyusunan data keuangan serta informasi yang diperoleh dari pengumpulan dan pengolahan beragam transaksi bisnis.[21][25]. Ini sejalan dengan TPB (*Theory Of Planned Behavior*) yang menyatakan self-

efficacy sebagai bagian dari *perceived behavioral control* dapat memoderasi pengaruh sistem informasi akuntansi modal terhadap pengambilan keputusan berwirausaha.

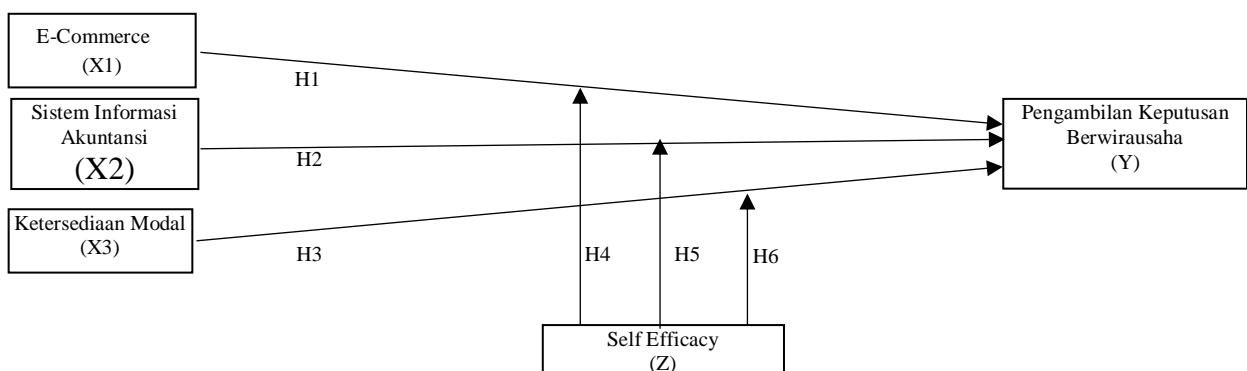
Dari penelitian sebelumnya, ditemukan bahwa faktor self-efficacy tidak berfungsi sebagai moderator untuk pengaruh penggunaan sistem informasi akuntansi dalam proses pengambilan keputusan wirausaha. Dengan keyakinan diri yang dimiliki seseorang mengenai kapasitasnya untuk sukses dalam menjalankan suatu usaha, termasuk dalam berbisnis. Selain itu, hasil dari penelitian ini konsisten dengan studi lain yang menunjukkan bahwa keyakinan diri tidak berfungsi sebagai penguatan antara ketersediaan informasi dan minat untuk berwirausaha[12][21].

#### **H7 : Self- Efficacy memoderasi pengaruh Ketersediaan Modal terhadap pengambilan keputusan berwirausaha**

Sejalan dengan TPB (*Theory Of Planned Behavior*) yang menyatakan Ketika self-efficacy digunakan sebagai variabel moderasi, ia memperkuat atau memperlemah pengaruh ketersediaan modal terhadap pengambilan keputusan berwirausaha dengan memengaruhi sejauh mana individu merasa mampu memanfaatkan modal tersebut untuk memulai usaha. Modal mencakup segala aset yang dimiliki oleh suatu perusahaan untuk menjalankan operasional demi meraih keuntungan. Perusahaan dengan suplai modal yang memadai akan mampu bersaing di pasar. Ketersediaan modal yang melimpah akan mendukung seluruh aktivitas perusahaan. Dengan investasi yang signifikan, target produksi yang ditetapkan dapat tercapai. Ini akan berkontribusi pada peningkatan penjualan dan berimbang pada kenaikan pendapatan bisnis. Dengan adanya pendapatan yang diharapkan, seharusnya pedagang mampu mengelola dan menetapkan jumlah modal yang selalu tersedia, karena ini sangat mempengaruhi pendapatan yang akan diterima. [26][27].

Dari penelitian sebelumnya, diketahui bahwa terdapat dampak dari faktor ketersediaan modal dan terdapat hubungan positif yang berarti antara modal usaha dan ketertarikan dalam berwirausaha serta keputusan untuk memulai usaha. Ketersediaan dana yang memadai dapat berdampak pada keputusan dalam banyak aspek kewirausahaan. Cukupnya sumber daya finansial memiliki dampak yang besar terhadap keputusan dalam berwirausaha.[2][22].

Berdasarkan berbagai penjelasan dan hubungan antar variabel serta tujuan penelitian untuk menguji hipotesis yaitu :



Gambar 1. Kerangka Konseptual

## **II. METODE**

### **Jenis Penelitian**

Pendekatan dalam studi ini menggunakan metode yang bersifat kuantitatif. Sasaran utamanya adalah untuk menganalisis pengaruh antara variabel yang tidak tergantung dan yang tergantung[28][29]. Penelitian kuantitatif melibatkan evaluasi data numerik yang dilakukan melalui metode statistik[30][31]. Studi ini dilaksanakan untuk mengetahui keterkaitan antara faktor penyebab dan hasil atau dampak dari tiap variabel yang ada, yakni e-commerce, penerapan sistem informasi, serta ketersediaan dana sebagai variabel independen. Sementara itu, pengambilan keputusan dalam berwirausaha berfungsi sebagai variabel dependen, dan self-efficacy berperan sebagai variabel yang memoderasi[7][32].

### **Jenis dan Sumber Data**

Jenis informasi yang digunakan dalam studi ini adalah informasi primer, dengan sumber data diperoleh melalui pengumpulan kuesioner dari para peserta yang akan didistribusikan[33][34]. Responden dalam penelitian ini terdiri dari mahasiswa Program Studi Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Penyebaran kuesioner dilakukan

dengan cara membagikan formulir Google yang akan disiapkan oleh peneliti dan diberikan kepada setiap angkatan mahasiswa akuntansi di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo[35][36].

### **Populasi dan Sampel**

Populasi serta sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah para mahasiswa dari Program Studi Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang berasal dari Angkatan 2021-2022[37][38]. Strategi yang digunakan untuk pengambilan sampel dalam studi ini adalah dengan menerapkan teknik pengambilan sampel secara acak atau yang dikenal dengan random sampling[39][40]. Populasi yang digunakan dalam kajian ini berjumlah 210 yang diambil dari basis data mahasiswa aktif Program Studi Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, informasi ini diakses dari Direktorat Akademik Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, yang telah menyelesaikan mata kuliah Kewirausahaan Sampel diambil dengan menerapkan rumus Slovin. Di bawah ini adalah perhitungan sampel yang dilakukan dengan menggunakan rumus Slovin:

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

Keterangan:

n = Jumlah Responden

N = Ukuran Populasi

e = Presentase tingkat eror pengambilan sampel 10% atau 0,1 [41]

Penggunaan tingkat eror sebesar 10% atau 0,1 karena termasuk populasi dalam jumlah banyak. Dengan ini didapat sampel sebagai berikut:

$$n = \frac{210}{1 + 210(0,1)^2}$$

$$n = \frac{329}{1 + 210(0,01)}$$

$$n = 67,7$$

Peneliti membulatkan menjadi 68 Mahasiswa Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang mencakup 35 Mahasiswa Angkatan 2021 dan 33 Mahasiswa Angkatan 2022 yakni:

- 1) Mahasiswa Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo Angkatan 2021

$$2021 = \frac{107}{210} \times 100\% = 50,9\% = 51\% \times 68 = 34,68$$

Berdasarkan perhitungan diatas maka peneliti mengambil data dari sampel yang dibulatkan menjadi 35 Mahasiswa Akuntansi UMSIDA.

- 2) Mahasiswa Prodi Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo Angkatan 2022

$$2022 = \frac{103}{210} \times 100\% = 49\% = 49\% \times 68 = 33,32$$

Berdasarkan perhitungan diatas maka peneliti mengambil data dari sampel yang dibulatkan menjadi 33 Mahasiswa Akuntansi UMSIDA.

## Definisi, Identifikasi Variabel, Indikator Variabel

**Tabel 1. Definisi, Identifikasi Variabel, Indikator Variabel**

Jenis Variabel	Variabel	Indikator	Skala	Sumber Indikator
Independen	1. E-Commerce (X1)	a. Pemasaran b. Distribusi c. Penjualan Dan Pembelian d. Pelayanan Dan Pembayaran e. Kemudahan Transaksi Online	Likert	[42]
	2. Sistem Informasi Akuntansi (X2)	a. Kecepatan Pemrosesan Data b. Mencatat Keuangan c. Penentu Harga Jual Dan Produksi d. Penyusunan Laporan Keuangan e. Pengendalian Internal		[43]
	3. Ketersediaan Modal (X3)	a. Modal Awal Usaha b. Melancarkan Kegiatan Usaha c. Membantu Memproduksi Barang Baru d. Memenuhi Persediaan e. Sumber Modal Yang berkelanjutan	Likert	[44]
Dependen	1. Pengambilan Keputusan Berwirausaha (Y)	a. Pengetahuan b. Tindakan c. Emosional d. Lingkungan e. Tujuan Jangka Panjang	Likert	[29]
Moderasi	1. Self Efficacy (Z)	a. Percaya diri b. Keyakinan c. Kemampuan d. Konsistensi	Likert	[45]

## Teknik Pengumpulan Data

Variabel yang menjadi fokus dalam penelitian ini dapat dinilai melalui kuesioner yang memakai skala likert. Skala ini memiliki lima jenis penilaian, yaitu Sangat Setuju (SS) dengan skor 5, Setuju (S) dengan nilai 4, Netral (N) dengan skor 3, Tidak Setuju (TS) yang bernilai 2, dan Sangat Tidak Setuju (STS) dengan nilai 1[46][47].

**Tabel 2. Skala Likert Penelitian**

Kategori	Kode	Skor
Sangat Setuju	SS	5
Setuju	S	4
Netral	N	3
Tidak Setuju	TS	2
Sangat Tidak Setuju	ST	1

## Metode Analisis Data

Penelitian ini menerapkan metode analisis data yang berfokus pada Partial Least Square (PLS). PLS mampu menggambarkan interaksi antara berbagai variabel dan dapat dievaluasi dalam satu kali pengujian. Metode PLS dipilih oleh peneliti karena penelitian ini melibatkan variabel laten yang diukur melalui indikator-indikatornya. Hal ini memungkinkan para peneliti untuk melakukan analisis dengan perhitungan yang akurat dan terperinci. Penilaian terhadap model PLS dilakukan dengan menilai model pengukuran (model luar) dan model struktural (model dalam)[44][48].

### 1. Pengujian Model Pengukuran (*Outer Model*)

#### a. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan dengan melihat nilai dari Convergent Validity, dengan acuan nilai  $> 0,7$ , Discriminant Validity, dengan nilai loading konstruk yang dituju  $>$  Nilai loading konstruk yang lain, Average Variance Extracted(AVE), dengan acuan nilai  $> 0,5$ .

#### b. Uji Reliabilitas

Uji Reabilitas dilakukan dengan melihat nilai dari Composite Reliability, dengan acuan nilai  $> 0,7$  maka bisa dikatakan hasil tersebut memuaskan, Cronbach Alpha, dengan acuan nilai  $> 0,6$ .

### 2. Pengujian Model Struktural (*Inner Model*)

#### c. R Square (*Coefficient Determinance*)

Digunakan untuk memastikan model struktural yang dibangun robust dan akurat, dengan pengujian Uji R-Square atau Adjust R-Square, dengan acuan nilai  $\leq 0,70$  model kuat;  $\leq 0,45$  moderate;  $\leq 0,25$  model lemah.

#### d. Menguji hipotesis (Resampling Boostrapping)

Pengujian hipotesis dapat untuk menolak atau menerima menggunakan probabilitas maka Ha diterima jika p-value < 0,05 maka diterima, begitu juga sebaliknya.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

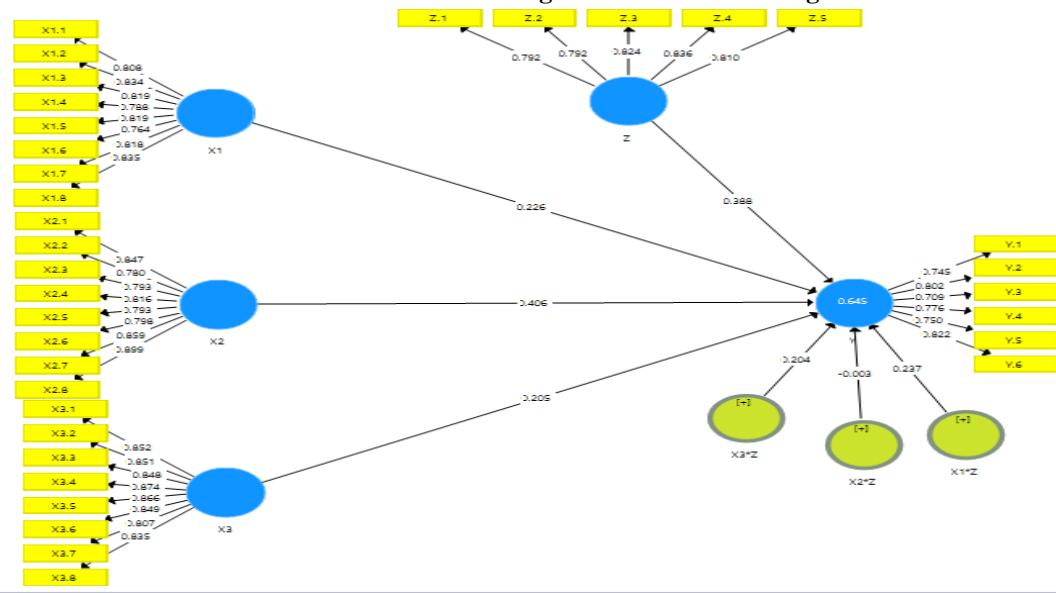
#### A. Hasil

Data yang diperoleh dari penelitian ini berasal dari 68 mahasiswa aktif program studi akuntansi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yaitu 35 mahasiswa dari angkatan 2021 dan 33 mahasiswa angkatan 2022, dengan penyebaran kuesioner yang dilakukan melalui Google Form menggunakan teknik pengambilan sampel acak. Penggunaan rumus Slovin ditujukan untuk menentukan batas minimum sampel yang memenuhi kriteria margin of error sebesar 10%. Dalam analisis model pengukuran (outer model) pada penelitian ini, ditemukan bahwa analisis validitas terdiri dari convergent validity dan pengujian discriminant validity, sementara itu juga dilakukan pengujian reliabilitas serta pengamatan terhadap nilai composite reliability.

#### Convergent Validity

Indikator tersebut berupaya untuk memiliki keandalan yang baik apabila nilai muatan luar melebihi 0,70[49][50]. Oleh karena itu, penulis mengambil angka 0,7 sebagai batas minimal yang diacu dari hasil muatan faktor. Setelah data diproses menggunakan SmartPLS 3, nilai keabsahan konvergen diperlihatkan di Gambar 2 menunjukkan hasil perhitungan muatan luar pada tahap pertama yang menjadi acuan untuk muatan luar, dan variabel E-commerce, Sistem Informasi Akuntansi, Ketersediaan Modal, Pengambilan Keputusan Berwirausaha, dan Self-Efficacy dari seluruh indikator yang tersisa telah memperoleh hasil muatan faktor di atas 0,70 setelah melewati proses penghapusan dari nilai sebelumnya.

**Gambar 2. Hasil Perhitungan Nilai Outer Loading**



#### Discriminant Validity

Discriminant Validity dapat diterapkan untuk mengevaluasi ukuran konstruk dengan memanfaatkan hasil *cross loading* yang bermanfaat dalam menilai hubungan antara indikator dengan konstruk lainnya.

**Tabel 3. Hasil Perhitungan Discriminat Validity Berdasarkan Cross Loading**

	X1(E-Commerce)	X1(E-Commerce)*Z(Self Efficacy)	X2(Sistem Informasi Akuntansi)	X2(Akuntansi)*Z(Self Efficacy)	X3 (Ketersediaan Modal)	X3(Ketersediaan Modal *Z(Self Efficacy)	Y(Pengambilan Keputusan Berwirausaha)	Z (Self Efficacy)
X1 * Z	-0.645	<b>1.000</b>	-0.376	0.686	-0.251	0.210	-0.184	-0.316
X1.1	<b>0.808</b>	-0.575	0.472	-0.398	0.101	-0.241	0.319	0.440
X1.2	<b>0.834</b>	-0.406	0.373	-0.280	0.157	-0.288	0.323	0.293
X1.3	<b>0.819</b>	-0.562	0.452	-0.380	0.033	-0.156	0.391	0.364
X1.4	<b>0.788</b>	-0.575	0.515	-0.319	-0.016	-0.259	0.331	0.429
X1.5	<b>0.819</b>	-0.640	0.467	-0.452	0.324	-0.247	0.407	0.477

X1.6	<b>0.764</b>	-0.604	0.364	-0.409	0.253	-0.258	0.322	0.315
X1.7	<b>0.818</b>	-0.424	0.466	-0.259	0.026	-0.293	0.297	0.264
X1.8	<b>0.835</b>	-0.388	0.311	-0.108	-0.004	-0.192	0.391	0.421
X2 * Z	-0.402	0.686	-0.456	<b>1.000</b>	-0.213	0.325	-0.170	-0.207
X2.1	0.513	-0.253	<b>0.847</b>	-0.304	0.004	-0.192	0.539	0.333
X2.2	0.411	-0.344	<b>0.780</b>	-0.408	0.085	-0.172	0.473	0.437
X2.3	0.326	-0.305	<b>0.793</b>	-0.316	0.164	-0.045	0.434	0.445
X2.4	0.458	-0.392	<b>0.816</b>	-0.43	0.341	-0.252	0.523	0.388
X2.5	0.315	-0.329	<b>0.793</b>	-0.315	0.059	-0.183	0.453	0.433
X2.6	0.515	-0.348	<b>0.798</b>	-0.472	0.177	-0.138	0.498	0.401
X2.7	0.41	-0.219	<b>0.859</b>	-0.341	0.071	-0.289	0.554	0.421
X2.8	0.488	-0.308	<b>0.899</b>	-0.419	0.131	-0.229	0.561	0.476
X3 * Z	-0.293	0.21	-0.233	0.325	0.209	<b>1.000</b>	0.033	-0.224
X3.1	0.145	-0.183	0.195	-0.129	0.852	0.144	0.468	0.355
X3.2	0.002	-0.09	0.144	-0.213	<b>0.851</b>	0.209	0.292	0.195
X3.3	0.113	-0.296	0.118	-0.178	<b>0.848</b>	0.22	0.345	0.320
X3.4	0.093	-0.202	0.125	-0.195	<b>0.874</b>	0.185	0.303	0.308
X3.5	0.123	-0.157	0.035	-0.186	<b>0.866</b>	0.200	0.307	0.245
X3.6	0.113	-0.260	0.085	-0.227	<b>0.849</b>	0.061	0.299	0.224
X3.7	0.14	-0.261	0.178	-0.231	<b>0.807</b>	0.176	0.311	0.238
X3.8	0.168	-0.244	0.14	-0.130	<b>0.835</b>	0.219	0.398	0.444
Y.1	0.294	-0.108	0.419	-0.138	0.331	0.077	<b>0.745</b>	0.506
Y.2	0.361	-0.234	0.563	-0.268	0.360	0.050	<b>0.802</b>	0.417
Y.3	0.223	-0.135	0.423	-0.065	0.344	0.042	<b>0.709</b>	0.66
Y.4	0.501	-0.149	0.475	-0.075	0.233	-0.023	<b>0.776</b>	0.441
Y.5	0.269	-0.096	0.465	-0.136	0.245	-0.064	<b>0.750</b>	0.434
Y.6	0.364	-0.119	0.488	-0.099	0.372	0.054	<b>0.822</b>	0.515
Z.1	0.377	-0.28	0.343	-0.165	0.295	-0.200	0.444	<b>0.792</b>
Z.2	0.347	-0.211	0.385	-0.132	0.278	-0.215	0.519	<b>0.792</b>
Z.3	0.316	-0.252	0.435	-0.185	0.33	-0.183	0.524	<b>0.824</b>
Z.4	0.433	-0.236	0.444	-0.148	0.23	-0.155	0.582	<b>0.836</b>
Z.5	0.421	-0.308	0.421	-0.208	0.316	-0.162	0.553	<b>0.810</b>

Dari Tabel 3 dapat dilihat bahwa setiap Indikator bisa yang diujikan memiliki diskriminasi yang baik,yang tercermin dari hasil korelasi antara konstruk yang valid. Hal ini menunjukkan bahwa variabel laten yang diuji memiliki korelasi yang lebih tinggi dengan konstruk yang relevan dibandingkan dengan konstruk lainnya. Dengan demikian, konstruk atau variabel laten tersebut dapat dianggap lebih valid dibandingkan dengan konstruk lainnya.

#### Average Variance Extracted (AVE)

Metode lain yang dapat diterapkan untuk menilai Validitas Diskriminan juga dapat diperoleh melalui Rata-Rata Varians yang Dihasilkan (AVE). Model akan menunjukkan Discriminant Validitas yang lebih baik jika akar dari kuadrat AVE untuk setiap konstruk lebih besar dibandingkan dengan hubungan antara dua konstruk dalam model. Nilai AVE harus lebih banyak dari 0,5 atau mempunyai p-value lebih sedikit dari tingkat signifikansi 5%[51][52].

**Tabel 4. Hasil Perhitungan Average Variance Ekstracted (AVE)**

	Rata-rata Varians Diekstrak (AVE)
X1(E-Commerce)	0.658
X1*Z	1.000
X2(Sistem Informasi Akuntansi)	0.679
X2*Z	1.000
X3(Ketersediaan Modal)	0.719
X3*Z	1.000
Y(Pengambilan Keputusan berwirausaha)	0.591
Z(self Efficacy)	0.658

Nilai AVE yang tercantum pada Tabel 4 menunjukkan bahwa seluruh variabel, yaitu (X1) E-Commerce, (X2) Sistem Informasi Akuntansi, (X3) Ketersediaan Modal, (Y) Pengambilan Keputusan Berwirausaha, (Z) Self-Efficacy, serta variabel moderasi  $X1 \times Z$ ,  $X2 \times Z$ , dan  $X3 \times Z$ , memiliki nilai AVE di atas 0,50, sehingga dapat dinyatakan valid (sohih) dalam mengukur konstruk masing-masing.

#### Composite Reliability dan Cronbach Alpha

*Composite Reliability dan Cronbach Alpha* Menyatakan evaluasi akhir outer model, yaitu menggunakan uji reliabilitas yang penting upaya mengukur stability serta konsistensi suatu instrumen dengan mengukur suatu variabel. Berdasarkan Tabel 5, variabel E-Commerce ( $X_1$ ), Sistem Informasi Akuntansi ( $X_2$ ), Ketersediaan Modal ( $X_3$ ), Pengambilan Keputusan Berwirausaha ( $Y$ ), dan Self Efficacy ( $Z$ ) memiliki nilai *Cronbach alpha* diatas 0,70[53], yaitu mulai dari 0,80 sampai 0,90 dan dengan ini dapat dikatakan sudah reliabel yang artinya instrument pada penelitian ini sudah mampu menghasilkan data yang konsisten. Pada *composite reliability* lebih besar dari 0,70 dan

juga lebih besar dari nilai *Cronbach alpha* yang artinya secara *composite* instrument yang digunakan sudah mampu memberikan hasil yang reliabel.

**Tabel 5. Hasil Cronbach Alpha dan Composite Reliability**

	Cronbach's Alpha	Reliabilitas Komposit
X1(E-Commerce)	0.926	0.939
X1*Z	1.000	1.000
X2(Sistem Informasi Akuntansi)	0.932	0.944
X2*Z	1.000	1.000
X3(ketersediaan Modal)	0.945	0.953
X3*Z	1.000	1.000
Y(pengambilan keputusan Berwirausaha)	0.861	0.896
Z(Self Efficacy)	0.870	0.906

### Inner Model

Inner Model merupakan model pengukuran struktural yang digunakan untuk mengetahui sejauh mana hubungan atau pengaruh antara variabel-variabel dalam penelitian. Pengujian model ini dilakukan dengan melihat nilai R-Square untuk menilai tingkat pengaruh antar variabel[54][55].

### R-Square

Hasil suatu ukur R-Square jika memiliki hasil yang ditempatkan antara 0 – 1, serta keserasian model dikatakan lebih valid jika R2 lebih dekat dengan 1, dengan perkataan lain hasil R-Square adalah  $\leq 0,70$  model kuat,  $\leq 0,45$  sedang, dan model lemah  $\leq 0,25$  [15]. Didasarkan hasil ( $R^2$ ) dengan Tabel 6 merupakan variabel Pengambilan Keputusan Berwirausaha (Y) yang telah mendapatkan hasil  $R^2$  besarnya 0,645 dan diartikan variabel *e-Commerce* ( $X_1$ ), Modal Usaha ( $X_2$ ), dan Sistem Informasi Akuntansi ( $X_3$ ), secara Bersama-sama mempengaruhi variabel Pengambilan Keputusan Berwirausaha (Y) sebesar 64% maka dapat dikatakan moderate dengan bersisakan 36% dipengaruhi variabel lain yang tidak diteliti ataupun diluar penelitian.

**Tabel 6. Hasil Pengukuran R Square( $R^2$ )**

R Square
Y(Pengambilan Keputusan Berwirausaha) 0.645

### Pengujian Hipotesis

Pada tahap selanjutnya yaitu pengujian hipotesis dengan melihat nilai *path coefisien* yang menunjukkan tingkat signifikansi dalam pengujian hipotesis yang ditunjukkan oleh nilai P Values dengan ketentuan nilai P Values  $< 0,05$  yang diartikan signifikan, jika  $> 0,05$  di artikan tidak signifikan.

**Tabel 7. Hasil Booststrapping Path Coefisien**

Sampel Asli (O)	Rata-rata Sampel (M)	Standar Deviasi (STDEV)	T Statistik ( O/STDEV )	P Values
X1 -> Y	0.266	0.232	0.102	2.225 0.027
X1*Z -> Y	0.237	0.242	0.116	2.043 0.042
X2 -> Y	0.406	0.405	0.114	3.548 0.000
X2*Z -> Y	-0.003	-0.003	0.142	0.020 0.984
X3 -> Y	0.205	0.215	0.090	2.278 0.023
X3*Z -> Y	0.204	0.199	0.100	2.048 0.041
Z -> Y	0.388	0.388	0.094	4.126 0.000

## B. PEMBAHASAN

### Pengaruh E-Commerce Terhadap Pengambilan Keputusan berwirausaha

Berdasarkan hasil penelitian membuktikan bahwa faktor e-commerce memberikan dampak yang signifikan terhadap proses pengambilan keputusan dalam berwirausaha. Hal ini terlihat dari nilai P Value yang menunjukkan angka 0,027, yang berarti lebih kecil dari 0,05, yang artinya **H1 diterima**. Hal ini disebabkan Semakin kuat pengaruh e-commerce terhadap keputusan untuk berwirausaha, semakin besar pula minat mahasiswa untuk terjun ke dunia usaha baik yang sudah ada maupun yang baru. Diantaranya promosi melalui media Online lebih mudah menjangkau konsumen dalam hal memperkenalkan atau menjual produknya, serta mempermudah antara konsumen dan produsen dalam melakukan transaksi[56]. Ini sejalan dengan *Theory Of Planned Behavior* (TPB) yang menyatakan e-commerce berkontribusi dalam membentuk sikap positif, meningkatkan norma subjektif yang mendukung, dan memperkuat

kontrol perilaku yang dipersepsikan oleh calon wirausahawan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa *e-commerce* berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan untuk berwirausaha[57].

### **Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha**

Berdasarkan hasil penelitian membuktikan bahwa variabel Sistem informasi akuntansi memberikan dampak yang signifikan terhadap proses pengambilan keputusan dalam wirausaha. Hal ini terlihat dari nilai P Value yang menunjukkan angka 0,000, yang berarti lebih kecil dari 0,05, yang artinya **H2 diterima**. Hal ini disebabkan Pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap keputusan wirausaha disebabkan oleh penggunaan informasi keuangan yang tepat dan terstruktur, sehingga mahasiswa menjadi lebih baik dalam menghadapi tantangan bisnis mampu membuat pilihan yang tepat dalam mengelola usaha mereka. Ini sejalan dengan *Theory Of Planned Behavior* (TPB) yang menyatakan bahwa seseorang memiliki akses ke informasi bisnis yang terstruktur dan akurat melalui SIA. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa *Sistem Informasi Akuntansi* berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan untuk berwirausaha[58].

### **Pengaruh Ketersediaan Modal Terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha**

Berdasarkan hasil penelitian membuktikan bahwa variabel Ketersediaan dana memberikan dampak yang signifikan terhadap proses pengambilan keputusan dalam berwirausaha. Hal ini terlihat dari nilai P Value sebesar 0,023 di mana angka ini lebih kecil dari 0,05, yang artinya **H3 diterima**. Hal ini disebabkan ketersediaan dana memengaruhi keputusan berwirausaha karena bagi para mahasiswa, dana tidak hanya dilihat sebagai alat untuk pembiayaan, tetapi juga sebagai elemen dari perencanaan finansial dan manajemen usaha yang logis. Mereka lebih cenderung membuat keputusan bisnis secara rasional dan berdasarkan data, sehingga dana menjadi aspek penting dalam menilai apakah sebuah usaha bisa dilaksanakan dengan cara yang realistik dan berkelanjutan. Ini sejalan dengan *Theory Of Planned Behavior* (TPB) yang menyatakan bahwa ketersediaan modal tidak langsung memengaruhi keputusan berwirausaha, namun mempengaruhi persepsi kontrol individu terhadap kemampuan berwirausaha. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa *Ketersediaan Modal* berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan untuk berwirausaha[7].

### **Pengaruh Self-Efficacy terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha**

Berdasarkan hasil penelitian membuktikan bahwa variabel *self-efficacy* memberikan dampak yang signifikan terhadap pengambilan keputusan berwirausaha. Hal ini terlihat dilihat dari nilai P Value menunjukkan angka 0,000 dimana angka tersebut lebih kecil 0,05, yang artinya **H4 diterima**. Hal ini disebabkan semakin tingginya keyakinan dan kepercayaan diri yang dimiliki mahasiswa maka mahasiswa lebih mudah menentukan keputusan untuk berwirausaha. Dengan *self-efficacy* yang dimiliki seseorang atas kemampuannya untuk berhasil dalam melakukan suatu pekerjaan, termasuk berwirausaha. . Ini sejalan dengan *Theory Of Planned Behavior* (TPB) yang menyatakan bahwa keyakinan atas kemampuan diri untuk memulai usaha. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa *self-efficacy* berpengaruh signifikan terhadap pengambilan keputusan untuk berwirausaha[59].

### **Self-Efficacy Memoderasi Pengaruh E-Commerce terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha**

Pada interaksi *e-commerce* dengan *self-efficacy* ( $X_1 \times Z$ ) terhadap pengambilan keputusan berwirausaha dengan nilai P Value menunjukkan angka 0,042 dimana angka tersebut lebih kecil 0,05, bahwa variabel *self-efficacy* memoderasi pengaruh *e-commerce* terhadap pengambilan keputusan berwirausaha, yang artinya **H5 diterima**. Hal ini disebabkan keyakinan yang kuat pada diri sendiri meningkatkan kapasitas seseorang untuk menjelajahi, menganalisis, dan memanfaatkan teknologi e-commerce dengan cara yang paling efektif. Seseorang dengan tingkat *self-efficacy* yang tinggi lebih siap secara mental, teknis, dan emosional untuk menangani berbagai tantangan dalam dunia bisnis daring, sehingga pengaruh positif *e-commerce* terhadap pengambilan keputusan kewirausahaan dapat dirasakan dengan lebih signifikan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan *self-efficacy* tidak memoderasi pengaruh penggunaan media social terhadap minat berwirausaha[60].

### **Self-Efficacy Tidak Memoderasi Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha**

Pada interaksi sistem informasi akuntansi dengan *self-efficacy* ( $X_2 \times Z$ ) terhadap pengambilan keputusan berwirausaha dengan nilai P Value menunjukkan angka 0,984 dimana angka tersebut lebih besar 0,05 bahwa variabel *self-efficacy* tidak memoderasi pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap pengambilan keputusan berwirausaha, yang artinya **H6 tidak diterima**. Hal ini disebabkan karena responden yang menjadi obyek penelitian ini hanya memahami sistem informasi akuntansi sebatas teori saja, dan tidak memahami lebih lanjut serta tidak langsung terjun ke lapangan untuk melakukan praktik penggunaan sistem informasi akuntansi[21]. Dengan keberadaan *self-efficacy* yang tinggi seharusnya mampu mendorong minat mahasiswa berwirausaha. Namun, hasil penelitian menyatakan efikasi diri tidak mampu mendorong pengaruh sistem informasi akuntansi terhadap minat berwirausaha mahasiswa

dan keterampilan teknis yang telah diintegrasikan ke dalam kurikulum mereka, dampaknya terhadap pilihan untuk berwirausaha bersifat langsung dan tidak bergantung pada tingkat kepercayaan diri. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan *self-efficacy* tidak memoderasi pengaruh ketersediaan informasi terhadap minat berwirausaha[12].

#### ***Self-Efficacy Memoderasi Pengaruh Ketersediaan Modal terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha***

Pada interaksi ketersediaan modal dengan self efficacy ( $X_3^*Z$ ) terhadap pengambilan keputusan berwirausaha dengan P Value menunjukkan angka 0.041 dimana angka tersebut lebih kecil 0,05, bahwa variabel self efficacy memoderasi pengaruh ketersediaan modal terhadap pengambilan keputusan berwirausaha, yang artinya **H7 diterima**. Hal ini disebabkan dengan self-efficacy, mahasiswa yang memiliki tingkat self-efficacy yang tinggi cenderung lebih efisien dalam menggunakan modal, berani mengambil risiko dengan bijaksana, dan menjalankan bisnis dengan keyakinan yang lebih. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan *self-efficacy* tidak memoderasi pengaruh ketersediaan informasi terhadap minat berwirausaha[22].

## **IV. SIMPULAN**

Berdasarkan hasil analisis data yang terdapat pada pembahasan sebelumnya, terkait dengan hasil pengolahan data penelitian yang telah dilakukan dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. E-Commerce Berpengaruh Secara Signifikan Terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha. Hal ini dikarenakan E-Commerce telah menjadi pilihan strategis mahasiswa dalam keputusan berwirausaha.
2. Sistem Informasi Akuntansi Berpengaruh Secara Signifikan Terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha. Hal ini dikarenakan apabila seorang mahasiswa memiliki pemahaman tentang sistem informasi yang tinggi maka akan meningkatkan minat untuk berwirausaha.
3. Ketersediaan Modal Berpengaruh Secara Signifikan Terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha. Hal ini dikarenakan ketersediaan modal menjadi faktor kunci dalam menentukan apakah seorang mahasiswa berani memulai usaha atau tidak.
4. Self-Efficacy Berpengaruh Signifikan Terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha. Hal ini dikarenakan self efficacy didalam diri mereka mendorong untuk lebih berani dan mantap dalam mengambil keputusan untuk memulai atau menjalankan bisnis.
5. Self-Efficacy Memoderasi Pengaruh E-Commerce Terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha. Hal ini dikarenakan individu mahasiswa dengan self efficacy tinggi dan lebih percaya diri dalam memanfaatkan e-commerce sebagai alat bisnis sehingga lebih mudah untuk mengambil keputusan.
6. Self-Efficacy Tidak Memoderasi Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha. Hal ini dikarenakan mahasiswa prodi akuntansi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo kurang memahami dan mempertimbangkan dirinya untuk mendalami mengenai pentingnya sistem informasi akuntansi dalam dunia usaha.
7. Self-Efficacy Memoderasi Pengaruh Ketersediaan Modal Terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha. hal ini dikarenakan keyakinan diri dalam mahasiswa mempengaruhi bagaimana ia memanfaatkan modal yang tersedia.

#### **Saran**

Berdasarkan kesimpulan dan hasil penelitian, dapat diusulkan saran-saran sebagai berikut:

1. Penelitian mendatang disarankan untuk memperluas cakupan sampel dan populasi, tidak terbatas pada satu objek saja, seperti mahasiswa program studi akuntansi di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Dengan demikian, hasil penelitian selanjutnya diharapkan dapat memberikan temuan yang lebih optimal dan berkualitas.
2. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel independen lain, seperti pendidikan kewirausahaan, lingkungan keluarga, dan variabel relevan lainnya guna memperkuat hasil penelitian. Selain itu, penggunaan variabel moderasi tambahan seperti peran keluarga, pemahaman akuntansi, kepribadian, serta variabel moderasi lainnya juga diharapkan dapat memberikan kontribusi yang lebih komprehensif.

Pada penelitian selanjutnya, disarankan untuk menggunakan dan mengumpulkan data dari sumber lain, seperti melalui wawancara, agar peneliti memperoleh informasi yang lebih mendalam dan rinci.

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Puji syukur penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik. Ucapan terima kasih yang tulus penulis sampaikan kepada kedua orang tua tercinta, Bapak Hariyadi dan Ibu Tutuk, atas doa, kasih sayang, serta dukungan yang tiada henti. Segala pencapaian

ini penulis persembahkan sebagai bentuk cinta dan penghormatan yang mendalam. Terima kasih juga disampaikan kepada dosen pembimbing, atas bimbingan dan arahan yang sangat berarti selama proses penyusunan skripsi ini. Kepada teman-teman seperjuangan, terima kasih atas kebersamaan, dukungan, dan semangat yang selalu menguatkan hingga akhir proses ini. Semoga kita semua meraih kesuksesan di masa depan. Tak lupa, penulis berterima kasih kepada diri sendiri atas ketekunan dan kesabaran dalam melalui setiap proses. Semoga langkah ini menjadi awal dari perjalanan yang lebih besar.

## REFERENSI

- [1] A. R. Fahmi, “Pengaruh E-Commerce , Digital Payment , Self-Efficacy dan Sistem Informasi Akuntansi dalam Pengambilan Keputusan Berwirausaha ( Studi Kasus pada Mahasiswa Akuntansi Universitas Muhammadiyah Surakarta Angkatan 2020 ),” *J. EMT KITA*, vol. 8, no. 4, pp. 1277–1291, 2024.
- [2] P. Keputusan, B. Studi, and K. Pada, “pengaruh e-commerce, sistem informasi akuntansi, dukungan keluarga, dukungan kampus dan ketersediaan modal terhadap pengambilan keputusan berwirausaha (studi kasus pada mahasiswa ITS Mandala),” *J. RIEMBA*, vol. 1, no. 1, pp. 166–182, 2023.
- [3] P. E. Dan and S. Informasi, “Pengaruh e-commerce dan sistem informasi akuntansi terhadap kinerja UMKM terhadap kinerja UMKM sektor industri,” *J. Ilm. Glob. Educ.*, vol. 4, no. 2, pp. 799–808, 2023.
- [4] E. Laba and D. A. N. P. Sistem, “Dinamika minat berwirausaha; analisis pengaruh e- commerce, ekspektasi laba, dan pemahaman sistem informasi akuntansi pada mahasiswa akuntansi,” *Simp. Nas. Akunt.*, pp. 14–17, 2024.
- [5] N. Fadilah, “PROBLEM SOLVING MENUMBUHKAN MINAT BERWIRAUSAHA PADA MAHASISWA MELALUI PENGGUNAAN E-COMMERCE,” *J. Ilm. Ekon. Manaj. bisnis dan Akunt.*, vol. 1, no. 2, pp. 538–545, 2024.
- [6] A. D. Shafwah *et al.*, “Pengaruh Pemasaran Digital dan Online Customer Review terhadap Keputusan Pembelian pada Produk Skincare di E- Commerce Shopee ( Literature Review Manajemen Pemasaran ),” *J. Ilmu Manaj. Terap.*, vol. 5, no. 3, pp. 135–147, 2024.
- [7] L. P. Pristiyani Maluto, Zulfikli Bokiu, “Pengaruh E-Commerce , Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi dan Modal Usaha Terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha (Studi Kasus Pada UMKM Kota Gorontalo) Pristiyani Maluto,” *J. Mhs. Akunt.*, vol. 2, no. 4, pp. 452–464, 2024.
- [8] E. P. Syaharani, S. Mayangsari, and U. Trisakti, “Pengaruh e- Commerce, penggunaan sistem informasi akuntansi, ketersediaaan moda, dan dukungan keluarga dalam pengambilan keputusan untuk berwirausaha pada mahasiswa akuntansi,” *J. Ekon. trisakti*, vol. 2, no. 2, pp. 1189–1202, 2022.
- [9] H. Fahmi Muhammad Irfan, Suharto, “Pengaruh Modal Usaha dan Product Innovation Terhadap Eksistensi UMKM dengan Digital Marketing Sebagai Variabel Moderating dalam Perspektif Ekonomi Islam,” *J. Ilm. Ekon. Islam*, vol. 9, no. 01, pp. 1259–1278, 2023.
- [10] R. A. Prabowo, “peran self efficacy dan pengetahuan kewirausahaan terhadap minat berwirausaha dengan motivasi sebagai variabel intervening,” *J. Ekon. dan Perbank.*, vol. 9, no. 1, pp. 113–121, 2024.
- [11] K. Usaha, R. Terhadap, K. Usaha, U. Kain, T. Troso, and D. I. Jepara, “pengaruh e-commerce, pencatatan akuntansi, dan kredit usaha rakyat terhadap keberlangsungan usaha UMKM kain tenun troso di jepara,” *J. Pembelajaran dan Pengemb. diri*, vol. 4, no. 2, pp. 349–358, 1945.
- [12] N. L. Hidayah and H. Fitriyah, “Pengaruh E-Commerce, Modal Usaha, Ekspektasi Pendapatan, dan Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Pengambilan Keputusan Berwirausaha dengan Self-Efficacy Sebagai Variabel Moderasi,” *Equilib. J. Ekon.*, vol. 19, no. 2, p. 153, 2023, doi: 10.30742/equilibrium.v19i2.2840.
- [13] T. Prasetyo and R. Hariyani, “Pengaruh Motivasi Dalam Penggunaan Media Sosial Dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa,” *J. IKRA-ITH Ekon.*, vol. 3, no. 3, pp. 94–101, 2020.
- [14] R. P. Yuniarin, N. Sumaryani, and R. I. Sulistyorini, “Pengaruh Motivasi Dalam Penggunaan Media Sosial Dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Pada Mahasiswa,” *Semin. Nas. Call Pap. Hubisintek*, pp. 1012–1023, 2021.
- [15] R. Rismayanti, M. Aththar, Q. Khairullah, E. Adzim, and A. Fatihah, “Pengaruh Motivasi Instrinsik dan Motivasi Ekstrinsik Terhadap Proses Pembelajaran Mahasiswa Universitas Pendidikan Indonesia,” *J. Pendidikan, Sains dan Teknol.*, vol. 2, no. 2, pp. 251–261, 2023.
- [16] S. H. D. Zet Ena, “PERANAN MOTIVASI INTRINSIK DAN MOTIVASI EKSTRINSIK TERHADAP MINAT PERSONEL BHABINKAMTIBMAS POLRES KUPANG KOTA,” *J. among makarti*, vol. 13, no. 2, pp. 68–77, 2020.
- [17] M. Faiz, L. Al, M. C. Mawardi, and A. Anwar, “PENGARUH E-COMMERCE DAN PENGGUNAAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PADA PENGAMBILAN KEPUTUSAN DALAM

- BERWIRAUSAHA (Studi Kasus Pada Mahasiswa Akuntansi Angkatan 2017 di UNISMA, UM dan UMM)," *E-JRA*, vol. 11, no. 03, pp. 1–9, 2022.
- [18] S. G. Sapulette, F. M. Anakotta, and M. V. Rooy, "PENGARUH PERSEPSI MAHASISWA AKUNTANSI TERHADAP SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DAN E-COMMERCE DALAM," *J. revenue*, vol. 4, no. 1, pp. 363–373, 2023.
- [19] E. Risqita, L. Sari, and D. Pravitasari, "Pengaruh Persepsi E - Commerce , Modal Usaha , dan Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi Terhadap Keputusan Berwirausaha di Pandemi Covid - 19," *Ris. J. Akunt.*, vol. 6, no. 3, pp. 2953–2964, 2022.
- [20] J. Riset, M. Prodi, M. Fakultas, and B. Unisma, "Pengaruh Ketersiaan Modal, LAtar belakang pendidikan dan lingkungan terhadap keputusan berwirausaha UMKM di kota MAlang," *e-Jurnal Ris. Manaj.*, vol. 13, no. 01, pp. 4155–4165, 2022.
- [21] F. A. Wildani, "Pengambilan Keputusan Untuk Berwirausaha Dengan Pengaruh Faktor E-commerce, Sistem Informasi Akuntansi, dan Self Efficacy," *J. Akunt. UMMI*, vol. 3, no. September, 2022, [Online]. Available: <https://jurnal.ummi.ac.id/index.php/jammi/article/view/1780%0Ahttps://jurnal.ummi.ac.id/index.php/jammi/article/download/1780/953>
- [22] M. I. Lombo, "peran self efficacy, modal usaha dan lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha mahasiswa dengan pengetahuan akuntansi sebagai variabel moderasi," *J. literasi auntsansi*, vol. 3, no. 3, pp. 116–124, 2023, doi: 10.55587/jla.v3i3.109.
- [23] S. Asyraini, "Pengaruh E-Commerce Dan Pengetahuan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Masyarakat Ligkungan Xx Tanjung Mulia," *J. institusi politenik ganesha medan*, vol. 7, no. 2, pp. 121–128, 2024.
- [24] P. B. D. I. E-commerce and O. A. Suryawirawan, "TERHADAP NIATAN MAHASISWA UNTUK MENGADOPSI E- COMMERCE DI MASA DEPAN : PENDEKATAN TAM DAN SELF-EFFICACY E-Commerce Shopping Experience Towards College Student ' s Intention to Adopt E-Commerce in The Future : Tam And Self-Efficacy Approach," *J. Manag. Bus.*, vol. 3, no. 3, pp. 129–142, 2020.
- [25] J. S. Manajemen, "JSMA (Jurnal Sains Manajemen & Akuntansi) Volume 14 No. 1 / Mei / 2022," *J. Sains Manaj. Akunt.*, vol. 14, no. 1, pp. 30–43, 2022.
- [26] P. Studi, S. Akuntansi, S. Tinggi, and I. Ekonomi, "PENGARUH MODAL USAHA, LAMA USAHA DAN LOKASI USAHA TERHADAP PENDAPATAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH Noor Salim 1 , Sari Rahmadhani 2\*", *among makarti*, vol. 17, no. 1, pp. 111–122, 2024.
- [27] D. Utami and U. Tanjungpura, "PENGARUH MODAL USAHA , LAMA USAHA DAN JAM KERJA TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG DIPASAR PURING KECAMATAN PONTIANAK," pp. 1–23.
- [28] N. Juli, V. Independen, D. Variabel, and V. Febryaningrum, "Penggunaan Analisis Structural Equation Modelling ( SEM ) Dengan PLS Untuk Menguji Pengaruh Variabel Intervening Terhadap Hubungan," *J. Ekon. Manaj. dan bisnis*, vol. 1, no. 6, pp. 1–9, 2024.
- [29] D. S. Budiarto, A. P. Meylina, and R. E. Diansari, "Pentingnya E-Commerce Dan Sistem Informasi Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Berwirausaha Pendahuluan," *J. Ekon. Manaj. dan Akunt.*, vol. 26, no. 1, pp. 110–122, 2023.
- [30] I. Sutisna, "Statistika penelitian," p. 15, 2020.
- [31] M. Waruwu, "Pendekatan Penelitian Pendidikan : Metode Penelitian Kualitatif , Metode Penelitian Kuantitatif dan Metode Penelitian Kombinasi ( Mixed Method )," *J. Pendidik. tambusai*, vol. 7, no. 1, pp. 2896–2910, 2023.
- [32] E. W. Wibowo, "ANALISIS EKONOMI DIGITAL DAN KETERBUKAAN," *J. lentera bisnis*, vol. 7, no. 2, p. 15, 2018.
- [33] J. Peneltian, F. Y. Mempengaruhi, and K. Sistem, "faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja sistem informasi akuntansi pada satuan kerja perangkat daerah di kabupaten pulau morotai," *MITITA, J. Penelit.*, vol. 1, no. 1, pp. 62–72, 2023.
- [34] A. Puspitaningtyas *et al.*, "Pengaruh E-commerce Shopee dan Sosial Media TikTok," *J. potensial*, vol. 3, no. 2, pp. 148–161, 2024.
- [35] K. Umkm *et al.*, "Jurnal Sains Manajemen Nitro," *J. sains Manaj. nitro*, vol. 1, no. 2010, pp. 174–181, 2022.
- [36] R. Julianti and A. Lismula, "Analisis Pengaruh E-Commerce terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah ( UMKM ) di Provinsi Nusa Tenggara Barat," *J. Financ. bussnines Digit.*, vol. 1, no. 2, pp. 107–118, 2022.
- [37] I. D. Agustin, F. Izza, and N. Abidin, "[ Pengaruh Financial Literacy , Financial Behavior , Digital Payment dan Paylater Terhadap Perilaku," pp. 1–8.
- [38] G. Hidup, T. Perilaku, M. Mahasiswa, and U. M. Sidoarjo, "Pengaruh Lingkungan sosial, uang saku, kontrol diri dan gaya hidup terhadap perilaku menabung mahasiswa universitas muhammadiyah sidoarjo," *J. Econ. ussines Account.*, vol. 7, no. 4, pp. 7186–7203, 2024.

- [39] D. Firmansyah, "Teknik Pengambilan Sampel Umum dalam Metodologi Penelitian : Literature Review General Sampling Techniques in Research Methodology : Literature Review," *J. Ilm. Pendidik. holistik*, vol. 1, no. 2, pp. 85–114, 2022.
- [40] R. Agustianti *et al.*, *Metode penelitian kuantitatif & kualitatif*, no. Mi. 2022.
- [41] Asiva Noor Rachmayani, "Rumus Slovin : Panacea Masalah Ukuran Sampel?," *J. Psikol. Univ. sanata dharma*, vol. 4, p. 20, 2015.
- [42] F. P. Wardana and W. Mukharomah, "Pengaruh Pemasaran Digital dan E-Commerce terhadap Performance Marketing dan Keberlanjutan Bisnis Pada Usaha Oleh-Oleh Khas Kota Solo," *J. Inform. Ekon. Bisnis*, vol. 5, pp. 371–379, 2023, doi: 10.37034/infeb.v5i2.558.
- [43] F. Saragih and R. D. Harahap, "Perkembangan UMKM Di Indonesia : Peran Pemahaman Akuntansi , Teknologi Informasi dan Sistem Informasi akuntansi," *OwnerRiset J. Akunt.*, vol. 7, no. 3, pp. 2518–2527, 2023.
- [44] S. E. Handoyo, "PENGARUH LITERASI DIGITAL , MEDIA SOSIAL , DAN E-COMMERCE TERHADAP KEPUTUSAN BERWIRAUSAHA MAHASISWA," *J. manajerial dan kewirausahaan*, vol. 04, no. 01, pp. 99–106, 2022.
- [45] S. Siswa, F. Azkiah, and R. Sundayana, "Kemampuan Representasi Matematis Siswa SMP Berdasarkan Self Efficacy Siswa," *J. Pendidik. Mat.*, vol. 2, pp. 221–232, 2022.
- [46] O. Saputri and F. Yulianty, "Analisis Kualitas Pelayanan dan Kinerja Karyawan terhadap Kepuasan Mitra Lembaga Pengelola Dana Bergulir LPDB-KUMKM Satuan Tugas Jawa Barat," *J. Glob. Ilm.*, vol. 2, no. 1, pp. 845–851, 2024.
- [47] V. Riansa, "Pengaruh Bauran Promosi Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Pada PT . Nusantara Surya Sakti Unaaha," *J. Top. Manaj.*, vol. 1, no. 3, pp. 405–420, 2024.
- [48] T. C. Sondra and O. H. Widjaja, "Pengaruh Orientasi Pasar, Orientasi Kewirausahaan Dan Inovasi Terhadap Kinerja Usaha UKM Bidang Konveksi Di Jakarta Barat," *J. Manajerial Dan Kewirausahaan*, vol. 3, no. 2, p. 500, 2021, doi: 10.24912/jmk.v3i2.11897.
- [49] J. Jufrizien and K. N. Rahmadhani, "Pengaruh Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Pegawai Dengan Lingkungan Kerja Sebagai Variabel Moderasi," *JMD J. Ris. Manaj. Bisnis Dewantara*, vol. 3, no. 1, pp. 66–79, 2020, doi: 10.26533/jmd.v3i1.561.
- [50] E. Jumady, "Peran Moderasi Disiplin Kerja Pada Pengaruh Kepemimpinan Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Perbankan Syariah Di Makassar," *Islam. Bank. J. Pemikir. dan Pengemb. Perbank. Syariah*, vol. 5, no. 2, pp. 1–20, 2020, doi: 10.36908/ibank.v5i2.110.
- [51] Gelvi and A. Putri, "Pengaruh Kinerja Pengelola Inovasi dan Budaya Organisasi terhadap Inovasi Daerah dengan Kepemimpinan Transformasional sebagai Variabel Moderasi di Pemerintah Daerah Kota Payakumbuh," *Innov. J. Soc. Sci. Res. Vol.*, vol. 4, no. 4, pp. 13767–13783, 2024, [Online]. Available: <https://j-innovative.org/index.php/Innovative%0APengaruh>
- [52] A. Hama, "Analisis Kesadaran Pajak dan Efektivitas E-Filing Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak dengan Literasi Digital Sebagai Variabel Moderasi," *COMSERVA Indones. J. Community Serv. Dev.*, vol. 2, no. 09, pp. 1783–1794, 2023, doi: 10.59141/comserva.v2i09.556.
- [53] H. Arif and K. Aji, "ANALISIS PENGARUH WORK FROM HOME TERHADAP KINERJA KARYAWAN DENGAN LINGKUNGAN KERJA SEBAGAI VARIABEL MODERATING," *DIPONEGORO J. Manag. Vol.*, vol. 11, pp. 1–15, 2022.
- [54] E. Wahyuningsih and A. Yusnelly, "Pengaruh profitabilitas dan dewan pengawas syariah terhadap pengeluaran zakat dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi," *J. Tabarru' Islam. Bank. Financ.*, vol. 4, 2021.
- [55] H. Ernandi, F. N. Izzah, and S. R. Ummah, "Religiusitas Dan Materialism Terhadap Penggelapan Pajak Dengan Love Of Money Sebagai Variabel Moderasi," *Own. Ris. J. Akunt.*, vol. 7, pp. 2612–2624, 2023.
- [56] I. Kamil and T. Miranda, "Literature Review Pengaruh E-Commerce Terhadap UMKM Pada Era New Normal," *J. Econ. Digit. Business*, vol. 1, no. 1, pp. 35–43, 2024.
- [57] P. E. Dan, P. Sistem, and I. Adhani, "PENGARUH E-COMMERCE DAN PENGGUNAAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN UNTUK BERWIRAUSAHA DI ITC CIPULIR SELAMA MASA PANDEMIC COVID19," *Account. Res. bussines J.*, vol. 1, no. 1, pp. 20–31, 2023.
- [58] H. S. Michael Jonathan Sihombing, "PENGARUH E-COMMERCE DAN PENGGUNAAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN BERWIRAUSAHA," vol. 1, no. April, pp. 309–321, 2021.
- [59] V. A. S. Styanty, "PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN,SELF EFFICACY DAN LINGKUNGAN KELUARGA TERHADAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN BERWIRAUSAHA PADA WIRAUSAHA MUDA DI PASAR KODAM BRAWIJAYA,SURABAYA," *GEMAH RIPAH J. Bisnis*, vol.

05, no. 02, pp. 371–385, 2025.

- [60] I. Z. Giarni Prisma Dewi, “PENGARUH PENGETAHUAN KEWIRAUSAHAAN, SISTEM INFORMASI AKUNTANSI , DAN E-COMMERCE TERHADAP MINAT MAHASISWA BERWIRAUSAHA DENGAN EPIKASI DIRI SEBAGAI VARIABEL MODERASI( Pada Mahasiswa Akuntansi Perguruan Tinggi Swasta di Kapanewon Gamping Yogyakarta ),” *J. Akunt. Transparansi dan Akuntabilitas*, vol. 13,

**Conflict of Interest Statement:**

*The author declares that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest.*