

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Teori Kontigensi

Teori kontigensi mula-mula diperkenalkan oleh Lawrence dan Lorsch (1967) kemudian dipakai oleh Katz dan Rosenzweig (1973) yang menyatakan bahwa tidak ada cara terbaik dalam mencapai kesesuaian antara faktor organisasi dan lingkungan untuk memperoleh prestasi yang baik bagi suatu organisasi. Menurut Priantinah (2005) Teori Kontigensi atau bisa juga disebut teori keperilakuan memiliki hubungan antara struktur organisasi dan situasi, dengan efektivitas organisasi yang dihasilkan dari hubungan ini. Presepektif kontigensi ini mendukung bahwa penggunaan informasi akuntansi dalam mengevaluasi kinerja dari perilaku seseorang akan bersifat kontingen yaitu peristiwa - peristiwa yang menentukan kebenaran atau kesalahan pada faktor-faktor organisasi.

Menurut Pramiswari (2017) menyatakan bahwa Pendekatan kontigensi ini sangat menarik para peneliti karena mereka ingin mengetahui apakah tingkat keandalan suatu sistem informasi selalu berpengaruh terhadap setiap kondisi dan perilaku atau tidak. Para penelitian terdahulu yang menerapkan teori kontigensi pada penelitian yang menggunakan sistem informasi akuntansi, menunjukkan bahwa penggunaan teori kontigensi bertujuan untuk menggunakan informasi akuntansi sebagai alat untuk menentukan suatu keputusan. Keterkaitan antara penerapan sistem informasi akuntansi dan teori kontigensi adalah teori kontigensi ini merupakan teori yang melandaskan tentang hubungan penggunaan informasi akuntansi dengan keperilakuan yang terjadi di dalam suatu organisasi atau suatu usaha, yang menyebabkan terjadinya penilaian mengenai studi mana yang benar dan tidak dalam menghasilkan suatu keputusan.

Berdasarkan teori kontigensi ini dinyatakan bahwa perilaku dari setiap organisasi atau perusahaan sangat mempengaruhi adanya suatu keputusan berwirausaha. Kesimpulannya dalam penggunaan teori kontigensi ini sangat mempengaruhi

kelangsungan organisasi dalam suatu usaha karena teori ini sangat berkaitan dengan penerapan informasi akuntansi yang dibutuhkan bagi setiap usaha yang ingin mendapatkan suatu keputusan yang pasti dan dapat digunakan dengan baik, tentunya teori ini juga menekankan pengaruh perilaku dari seseorang juga dapat mempengaruhi keputusan dalam pembuatan pelaporan yang menggunakan sistem informasi akuntansi.

2.2 Berwirausaha

Menurut Suharyadi et al (2007) berwirausaha adalah seseorang yang menciptakan sebuah usaha atau bisnis yang dihadapkan dengan risiko dan ketidakpastian untuk memperoleh keuntungan dan mengembangkan bisnis dengan cara mengenali kesempatan dan memanfaatkan sumber daya yang diperlukan. Menurut Robert et al (2008) berwirausaha adalah proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung risiko keuangan, fisik serta risiko sosial yang mengiringi, menerima imbalan moneter yang dihasilkan serta kepuasan dan kebebasan pribadi.

Menurut Hendro (2011) berwirausaha adalah kemampuan untuk mengelola sesuatu yang ada dalam diri untuk dimanfaatkan dan ditingkatkan agar lebih optimal sehingga bisa meningkatkan taraf hidup dimasa mendatang. Banyak sekali perbedaan yang orang lakukan dalam mengartikan berwirausaha atau kewirausahaan. Beberapa diantaranya mengatakan kewirausahaan adalah :

1) Ilmu Pengetahuan

Kewirausahaan adalah sebuah pengetahuan yang merupakan hasil uji coba dilapangan, dikumpulkan, diteliti, dan dirangkai sebagai sumber informasi yang berguna bagiorang lain yang membutuhkannya sehingga kewirausahaan bias dimasukkan ke dalam disiplin ilmu baik itu yang bersifat teori maupun yang bersifat empiris.

2) Kepribadian atau Sikap

Unsur yang terkandung dalam karakteristik kewirausahaan adalah sikap positif, kepribadian yang ulet, pantang menyerah, menjadi contoh bagi yang lain, dan tidak mudah puas diri. Jadi, kewirausahaan adalah sebuah kepribadian atau

sikap, namun banyak orang berkata bahwa kewirausahaan itu adalah sebuah filosofi

3) Pilihan Hidup Seseorang

Tujuan hidup seseorang adalah mampu menghidupi keluarganya dengan menjadi karyawan atau menjadi pengusaha, sehingga tidak salah jika orang memilih menjadi wirausaha sebagai pilihan hidup.

Setiap orang memiliki ide untuk berkreasi namun hanya sedikit orang yang tertarik untuk melanjutkan sebagai seorang wirausahawan. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Irwanto (2009), berikut merupakan paparan yang menyebabkan seseorang mengambil keputusan berwirausaha :

1. Pemahaman terhadap pasar. Tentu hal ini menjadi penting terutama dalam meluncurkan produk baru ke pasaran.
2. Peranan dari model yang memengaruhi dan juga memotivasi seorang wirausahawan.
3. Ketersediaan finansial yang akan menunjang usaha.

2.2.1 Keuntungan Menjadi Wirausahawan

Beberapa keuntungan menjadi wirausahawan (Suharyadi, 2007) adalah sebagai berikut:

1. Mempunyai kebebasan mencapai tujuan yang dikehendaki
2. Mempunyai kesempatan untuk menunjukkan kemampuan dan potensi diri secara penuh
3. Memperoleh manfaat dan laba yang maksimal
4. Terbuka kesempatan untuk melakukan perubahan
5. Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dalam menciptakan kesempatan kerja
6. Terbuka peluang untuk berperan dalam masyarakat dan mendapatkan pengakuan atas usaha mereka

2.2.2 Faktor faktor Keberhasilan Usaha

Wirausahawan yang sukses haruslah orang yang mampu melihat ke depan, berpikir dengan penuh perhitungan serta mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan solusinya. Berikut adalah faktor faktor keberhasilan usaha menurut Hendro (2011) adalah sebagai berikut : Faktor peluang, Faktor manusia, faktor organisai, faktor perencanaan, faktor pengelolaan usaha, faktor pemasaran dan penjualan, faktor administrasi dan catatan bisnis.

2.2.3 Sifat-sifat seorang wirausaha adalah:

1. Memiliki sifat keyakinan, kemandirian, individualitas, optimisme.
2. Selalu berusaha untuk berprestasi, berorientasi pada laba, memiliki ketekunan dan ketabahan, memiliki tekad yang kuat, suka bekerja keras, energik dan memiliki inisiatif.
3. Memiliki kemampuan mengambil risiko dan suka pada tantangan.
4. Bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat bergaul dengan orang lain dan suka terhadap saran dan kritik yang membangun.
5. Memiliki inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel, serba bisa dan memiliki jaringan bisnis yang luas.
6. Memiliki persepsi dan cara pandang yang berorientasi pada masa depan.
7. Memiliki keyakinan bahwa hidup itu sama dengan kerja keras.

2.2.4 Tujuan berwirausaha

Berikut beberapa tujuan dari seorang wirausaha yang seharusnya:

1. Berusaha dan bertekad dalam meningkatkan jumlah para wirausaha yang baik dengan kata lain ikut serta dalam mengader manusia manusia calon wirausaha untuk membangun jaringan bisnis yang lebih baik
2. Ikut serta dalam mewujudkan kemampuan para wirausaha untuk meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran masyarakat dan Negeranya
3. Ikut serta dalam menumbuhkan dan mengembangkan kesadaran serta orientasi kewirausahaan yang kokoh.
4. Menyebarkanluaskan dan membuat budaya ciri ciri kewirausahaan disekitarnya terutama dalam masyarakat

5. Mengembangkan dalam bentuk inovasi dan kreasi agar tercipta dinamika dalam kewirausahaan atau dunia bisnis sehingga kemakmuran dapat tercapai

2.2.5 Ciri ciri Wirausaha

Berikut adalah ciri ciri seorang wirausaha dibawah ini:

1. Memiliki keberanian mempunyai daya kreasi

Seorang wirausaha haruslah memiliki keberanian dalam memiliki daya kreasi atau tidak takut untuk bermimpi dan merencanakan. Segala ketakutan akan sia sia dalam bermimpi dan berencana haruslah dihilangkan.

2. Berani mengambil risiko

Seseorang dikatakan wirausaha apabila memiliki sifat berani mengambil risiko, hal ini tentu saja harus sejalan dengan perencanaan yang sebelumnya telah dilakukan serta pengamatan yang dilakukannya terhadap ide yang dimilikinya.

3. Memiliki semangat dan kemauan keras

Seorang dapat dikatakan wirausaha selain berani mengambil risiko haruslah memiliki semangat dan kemauan yang keras untuk sukses.

4. Memiliki analisis yang tepat

Seseorang dapat dikatakan wirausaha apabila memiliki pengetahuan yang tepat untuk membuat analisis yang tepat, diusahakan mendekati 100 % benar.

5. Tidak konsumtif

Seorang wirausaha haruslah tidak konsumtif atau setidaknya, konsumsinya jauh lebih sedikit dari penghasilannya.

6. Memiliki jiwa pemimpin

Jiwa pemimpin harus dimiliki seorang wirausaha. Dengan ini, mereka mampu mengembangkan usaha mereka menjadi lebih maju.

7. Berorientasi pada masa depan

Sudah jelas, bila anda seorang wirausaha yang inovatif dan kreatif dan memiliki ciri ciri wirausaha yang lain maka anda akan memiliki kemampuan ini.

2.3 *E-commerce*

Menurut Candra dan Dadang (2013) *E-commerce* adalah penjualan atau pembelian barang dan jasa antara perusahaan, rumah tangga, individu, pemerintah dan masyarakat atau organisasi swasta lainnya yang dilakukan melalui komputer pada media jaringan. *E-commerce* atau bias disebut juga perdagangan elektronik atau E-dagang adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet atau televisi, www atau jaringan computer lainnya. *E-commerce* dapat melibatkan transfer dana elektronik, pertukaran data elektronik, sistem manajemen inventori otomatis dan sistem pengumpulan data otomatis.

2.3.1 Model Transaksi *E-commerce*

E-commerce merupakan aktivitas pembelian dan penjualan melalui jaringan internet dimana pembeli dan penjual tidak bertemu secara langsung, melainkan berkomunikasi melalui media internet. *E-commerce* memiliki berbagai macam jenis transaksi dalam menerapkan sistemnya. Jenis jenis transaksi *E-commerce* diantaranya sebagai berikut:

1. *Collaborative Commerce*

Collaborative Commerce yaitu kerjasama secara elektronik antara rekan bisnis. Kerjasama ini biasanya terjadi antara rekan bisnis yang berada pada jalur penyediaan barang (*Supply chain*).

2. *Bussines to bussines*

E-commerce tipe ini meliputi transaksi antarorganisasi yang dilakukan di *electronic market*. Bussines to bussines memiliki karakteristik :

- a. *Trading partners* yang sudah diketahui dan umumnya memiliki hubungan yang cukup lama
- b. Pertukaran data berlangsung berulang-ulang secara berkala
- c. Salah satu pelaku dapat melakukan inisiatif untuk mengirimkan data, tidak harus menunggu partnernya.
- d. Model yang umum digunakan adalah *peer to peer* dimana *processing intelligence* dapat didistribusikan pada kedua pelaku bisnis

3. *Bussines to consumers*

Bussines to consumers yaitu penjual adalah suatu ornganisasi dan pembeli adalah individu. *Bussines to consumers* memiliki karakteristik sebagai berikut :

- a. Terbuka untuk umum, dimana informasi disebarakan ke umum.
- b. Servis yang diberikan bersifat umum.
- c. Servis diberikan berdasarkan permohonan

4. *Consumer to bussines*

Dalam *consumer to bussines* konsumen memberikan kebutuhan atas suatu produk atau jasa tertentu, dan para pemasok bersaing untuk menyediakan produk atau jasa tersebut ke konsumen.

5. *Customer to customer*

Customer to customer yaitu konsumen menjual secara langsung ke konsumen lain atau mengiklankan jasa pribadi di internet.

2.3.2 Keuntungan Menggunakan *E-commerce*

Perusahaan atau pemilik dapat lebih mendekatkan diri dengan konsumen dimana jarak secara fisik dapat diatasi. Birokrasi antar penjual dan pembeli dapat dipersingkat dimana konsumen dapat langsung mengirim email dan melakukan tawar-menawar.

1. Memperluas pasar

Jangkauan pasar dapat menjadi luas dibandingkan system bisnis tradisional yang terbatas pada lokasi.

2. Biaya terkendali

Perusahaan tidak perlu hadir secara fisik namun dapat melakukan transaksi dengan konsumen dari berbagai tempat.

3. Efisien

Distribusi data dapat dilakukan secara elektronik maka aka nada penghematan waktu pengiriman, biaya kertas dll.

4. *Cash flow* terjamin

Perusahaan akan menerima pembayaran terlebih dahulu sebelum mengirim barang yang dipesan konsumen, dengan begitu akan memperkecil modal.

Jika dilihat dari sisi konsumen atau pembeli manfaat nya antara lain:

1. Efektif

Konsumen dapat memperoleh informasi dan bertransaksi setiap saat dengan cepat dan mudah.

2. Biaya terkendali

Biaya transport menuju lokasi untuk memilih barang dan perbandingan harga dengan penjual lain dapat ditekan.

3. Fleksibel

Konsumen dapat melakukan transaksi dari berbagai tempat dengan berbagai kondisi.

2.4 Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Krismiaji (2015), sistem informasi akuntansi adalah sebuah sistem yang memproses data dan transaksi guna menghasilkan informasi yang bermanfaat untuk merencanakan , mengendalikan dan mrngoperasikan bisnis. Menurut Azhar Susanto (2013) Sistem informasi akuntansi adalah kumpulan atau group dari sub sistem / komponen / bagian apapun baik fisik / non fisik yang saling berhubungan satu dengan yang lainnya dan bekerja sama secara harmonis untuk mengolah data transaksi yang berkaitan dengan masalah keuangan menjadi informasi keuangan. Menurut Romney dan Steinbart (2004), Sistem informasi akuntansi adalah suatu rangkaian yang terdiri dari beberapa komponen yaitu orang-orang, prosedur-prosedur data software dan infrastruktur teknologi yang saling berhubungan dan berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan . Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Sistem Informasi Akuntansi merupakan proses transaksi keuangan dan transaksi non keuangan yang mempengaruhi pemrosesan transaksi keuangan dan terdapat pemrosesan data di dalam nya yaitu berupa sistem yang digunakan untuk mengumpulkan, mengolah, dan melaporkan informasi terkait dengan aspek keuangan akan kegiatan bisnis.

2.4.1 Siklus Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Krismiaji (2015), siklus sistem informasi akuntansi terdiri dari 4 komponen, yaitu:

1. Siklus Pendapatan adalah serangkaian kegiatan bisnis yang terjadi secara berulang dan kegiatan pengolahan informasi, yang berhubungan dengan penyerahan barang dan jasa kepada pelanggan dan penerimaan pembayaran kas dari penyerahan barang dan jasa tersebut.
2. Siklus Pengeluaran adalah serangkaian aktivitas bisnis dan kegiatan pengolahan data yang berhubungan dengan pembelian dan pembayaran atas barang dan jasa yang dibeli.
3. Siklus konversi adalah siklus yang memproses bahan baku atau suplai menjadi produk jadi (barang atau jasa) yang siap untuk dijual.
4. Siklus buku besar dan pelaporan adalah kegiatan pengolahan data yang berkaitan dengan proses pemuktahiran (*updating*) rekening-rekening buku besar dan pembuatan laporan yang merupakan ikhtisar hasil operasi perusahaan.

2.4.2 Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi untuk Menambah Nilai bagi Bisnis

Sebuah sistem informasi akuntansi merupakan sebuah aktivitas pendukung yang dapat digunakan untuk melaksanakan aktivitas utama secara lebih efisien dan lebih efektif. Pada dasarnya, sebuah sistem informasi akuntansi dapat menambah nilai bagi bisnis dengan cara berikut :

1. Dapat memperbaiki produk atau jasa dengan meningkatkan kualitas, mengurangi biaya, atau menambah atribut yang diinginkan konsumen.
2. Dapat meningkatkan efisiensi.
3. Dapat memberikan informasi yang tepat waktu dan dapat dipercaya untuk memperbaiki pembuatan keputusan.
4. Dapat meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan.
5. Dapat memperbaiki komunikasi.
6. Dapat memperbaiki penggunaan pengetahuan.

2.5 Self efficacy

Dalam teori kognitif sosial, faktor-faktor internal atau personal salah satu yang terpenting adalah keyakinan diri atau efikasi diri saling mempengaruhi dan dipengaruhi hingga peserta didik melanjutkan ke jenjang pendidikan yang selanjutnya sesuai dengan pilihannya dan harapannya sukses dalam memperoleh pekerjaan setelah lulus. Menurut Bandura dalam Ghufron dan Risnawati (2012) mendefinisikan efikasi diri adalah keyakinan individu mengenai kemampuan dirinya dalam melakukan tugas atau tindakan yang diperlukan untuk mencapai hasil tertentu. Sementara itu, Baron dan byrne (1991) mendefinisikan efikasi diri sebagai evaluasi seseorang mengenai kemampuan atau kompetensi dirinya untuk melakukan suatu tugas, mencapai tujuan dan mengatasi hambatan.

Sedangkan menurut Laura dalam penelitian Mustofa (2014) *self efficacy* adalah keyakinan seseorang sehingga dapat menguasai suatu situasi dan menghasilkan berbagai hasil yang bernilai positif dan bermanfaat. Dari beberapa pendapat dapat dikatakan bahwa efikasi diri merupakan rasa percaya diri yang dimiliki seseorang bahwa dirinya mampu untuk menyelesaikan tugas dengan efektif dan efisien sehingga tugas tersebut menghasilkan dampak yang diharapkan. Efikasi diri yang merujuk pada keyakinan diri sendiri mampu melakukan sesuatu yang diinginkannya, dapat dijadikan prediksi tingkah laku.

2.5.1 Komponen Self efficacy

Menurut Bandura (1997) efikasi diri pada setiap individu akan berbeda antara satu individu dengan individu yang lainnya berdasarkan tiga dimensi. Berikut ini adalah tiga dimensi tersebut.

1. Dimensi tingkat (level)

Dimensi ini berkaitan dengan derajat kesulitan tugas ketika individu merasa mampu untuk melakukannya. Apabila individu dihadapkan pada tugas tugas yang disusun menurut tingkat kesulitannya, maka efikasi diri individu mungkin akan terbatas pada tugas tugas yang mudah, sedang atau bahkan meliputi tugas tugas yang paling sulit sesuai dengan batas kemampuan yang dirasakan untuk memenuhi tuntutan perilaku yang dibutuhkan pada masing-

masing tingkat. Dimensi ini memiliki implikasi terhadap pemilihan tingkah laku yang akan dicoba atau dihindari. Individu akan mencoba tingkah laku yang dirasa mampu dilakukannya dan menghindari tingkah laku yang berada diluar batas kemampuan yang dirasakannya.

2. Dimensi Kekuatan (*Strength*)

Dimensi ini berkaitan dengan tingkat kekuatan dari keyakinan atau pengharapan individu mengenai kemampuannya. Pengharapan yang lemah mudah digoyahkan oleh pengalaman-pengalaman yang tidak mendukung. Sebaliknya, pengharapan yang mantap mendorong individu tetap bertahan dalam usahanya. Meskipun mungkin ditemukan pengalaman yang kurang menunjang. Dimensi ini biasanya berkaitan langsung dengan dimensi level, yaitu makin tinggi taraf kesulitan tugas, makin lemah keyakinan yang dirasakan untuk menyelesaikannya.

3. Dimensi Generalisasi (*Generality*)

Dimensi ini berkaitan dengan luas bidang tingkah laku yang dimana individu merasa yakin akan kemampuannya. Individu dapat merasa yakin terhadap kemampuan dirinya. Apakah terbatas pada suatu aktivitas dan situasi tertentu atau pada serangkaian aktivitas dan situasi yang bervariasi.

Jadi perbedaan efikasi diri (*Self efficacy*) pada setiap individu terletak pada tiga komponen, yaitu *level* (tingkat kesulitan tugas), yaitu masalah yang berkaitan dengan derajat kesulitan tugas individu, *Strength* (kekuatan keyakinan), yaitu berkaitan dengan kekuatan pada keyakinan individu atas kemampuannya, dan *Generality* (generalisasi), yaitu hal yang berkaitan cakupan luas bidang tingkah laku di mana individu merasa yakin terhadap kemampuannya. Dari ketiga komponen dalam *self efficacy* tersebut terdapat pengaruh positif terhadap minat untuk berwirausaha.

2.6 Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa referensi penelitian yang sudah pernah dilakukan sebelumnya yaitu:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti	Variabel	Hasil
1	Dewa Ayu Anggi Pramiswari dan Ida Bagus Dharmadiaksa (2017) pengaruh <i>E-commerce</i> dan penggunaan sistem informasi akuntansi dalam pengambilan keputusan untuk berwirausaha	Variabel Dependen : Pengambilan Keputusan untuk berwirausaha Variabel Independen : <i>E-commerce</i> , Penggunaan sistem informasi akuntansi	Hasil analisis menunjukkan bahwa <i>E-commerce</i> berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan untuk berwirausaha, penggunaan sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan untuk berwirausaha
2	Galih Noviantoro (2017) Pengaruh pengetahuan kewirausahaan, motivasi berwirausaha dan lingkungan keluarga terhadap minat berwirausaha pada mahasiswa akuntansi fakultas ekonomi universitas negeri Yogyakarta	Variabel Dependen : Minat berwirausaha pada mahasiswa akuntansi fakultas ekonomi universitas negeri yogyakarta Variabel Independen : Pengaruh pengetahuan kewirausahaan, motivasi	Hasil Penelitian menunjukkan bahwa pengetahuan kewirausahaan, motivasi berwirausaha dan lingkungan keluarga memiliki pengaruh positif terhadap minat berwirausaha pada mahasiswa akuntansi fakultas ekonomi universitas negeri yogyakarta

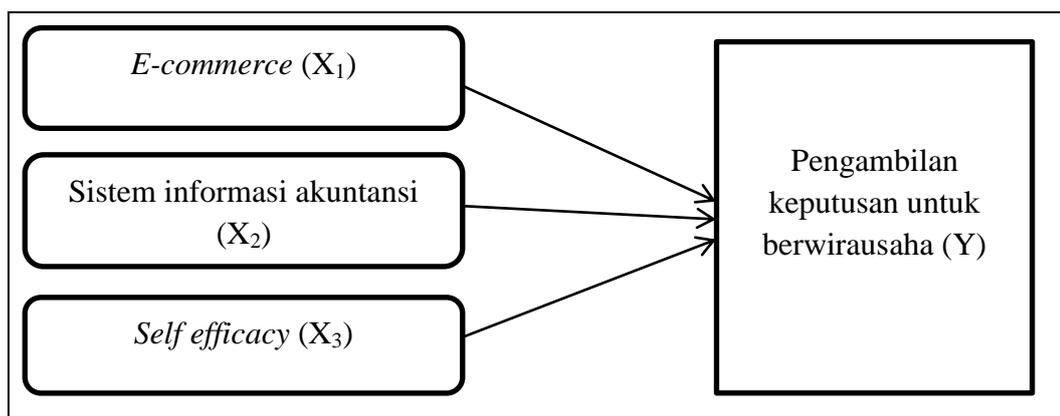
		berwirausaha dan lingkungan keluarga	
3	Yenny Pratiwi dan Imade Wardana (2016) Pengaruh faktor internal dan eksternal terhadap minat berwirausaha mahasiswa fakultas ekonomi dan bisnis universitas udayana	Variabel Dependen : Minat Berwirausaha Variabel Independen : Toleransi terhadap risiko, keberhasilan diri, kebebasan dalam bekerja, Lingkungan Keluarga	Hasil penelitian : Toleransi terhadap risiko, keberhasilan diri, kebebasan dalam bekerja, dan lingkungan keluarga secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat berwirausaha
4	Muchammad Arif Mustofa (2014) Pengaruh pengetahuan kewirausahaan, <i>self efficacy</i> , dan karakter wirausaha terhadap minat berwirausaha pada siswa kelas xi smk negeri 1 depok kabupaten sleman	Variabel Dependen : Minat berwirausaha pada siswa kelas xi smk negeri 1 depok kabupaten sleman Variabel Independen : Pengetahuan kewirausahaan, <i>self efficacy</i> , dan karakter wirausaha	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pengaruh pengetahuan kewirausahaan, <i>self efficacy</i> , dan karakter wirausaha memiliki pengaruh positif terhadap minat berwirausaha pada siswa kelas xi smk negeri 1 depok kabupaten sleman
5	Kun Ismawati (2013) Model	Variabel Dependen : pengambilan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa

	<p>pengambilan keputusan wirausaha calon sarjana ekonomi akuntansi di surakarta</p>	<p>keputusan wirausaha calon sarjana ekonomi akuntansi di Kota Surakarta tahun 2011/2012</p> <p>Variabel Independen :</p> <p>kreativitas, kesempatan kerja, pendidikan kewirausahaan, gaya hidup, resiko, minat bisnis, dorongan keluarga, pengalaman bisnis, pergeseran ke ekonomi jasa, usia, modal usaha, keinginan berprestasi dan fasilitas pemerintah</p>	<p>kesempatan kerja, minat bisnis, dorongan keluarga, pengalaman mengelola bisnis, faktor usia dan modal usaha berpengaruh signifikan sedangkan faktor faktor: kreativitas, pendidikan kewirausahaan, gaya hidup, resiko, pergeseran ke ekonomi jasa, keinginan berprestasi dan fasilitas pemerintah tidak terbukti signifikan mempengaruhi keputusan untuk berwirausaha. Model pengambilan keputusan berwirausaha memiliki konstanta negatif, mengindikasikan bahwa kecenderungan calon sarjana ekonomi akuntansi masih kurang antusias dalam menghadapi kemungkinan wirausaha menjadi alternatif utama peluang kerja</p>
6	<p>Abdurrahman Adi Sukma (2012) faktor-faktor yang</p>	<p>Variabel Dependen : Minat Berwirausaha</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang positif antara</p>

	mempengaruhi minat mahasiswa untuk berwirausaha	Variabel Independen : Pengetahuan Tentang kewirausahaan, Kepercayaan diri, Resiko, Modal	faktor pengetahuan, kepercayaan diri, resiko, dan modal berwirausaha, dalam mempengaruhi minat berwirausaha.
--	---	--	--

2.7 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan pada landasan teori dan hasil penelitian sebelumnya serta permasalahan yang telah dikemukakan, maka sebagai dasar perumusan hipotesis berikut disajikan kerangka pemikiran yang dituangkan dalam model penelitian pada gambar 2.1 berikut :



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.8 Bangunan Hipotesis

Menurut Sugiyono (2017) Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum menjadi jawaban yang empiris.

2.8.1 Pengaruh *E-commerce* terhadap pengambilan keputusan untuk berwirausaha

Untuk mendukung kemajuan bisnis dan mendapatkan keuntungan yang diinginkan seorang wirausaha harus memanfaatkan teknologi informasi. Salah satu bentuk teknologi informasi yang sedang berkembang saat ini adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet, televisi atau jaringan komputer atau *E-commerce*. Menurut Candra dan Dadang (2013) *E-commerce* adalah penjualan atau pembelian barang dan jasa antara perusahaan, rumah tangga, individu, pemerintah dan masyarakat atau organisasi swasta lainnya yang dilakukan melalui komputer pada media jaringan. *E-commerce* atau bisa disebut juga perdagangan elektronik atau E-dagang adalah penyebaran, pembelian, penjualan, pemasaran barang dan jasa melalui sistem elektronik seperti internet atau televisi, www atau jaringan komputer lainnya Menurut Dorris dan Reni (2017) *E-commerce* memberikan cara-cara baru dalam melaksanakan bisnis, sehingga siapa saja bisa memanfaatkan media tersebut untuk menjadi wirausaha yang mampu menciptakan dan memperluas bisnis secara lebih cepat dan lebih mudah di banding dulu. Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Pramiswari (2017) yang menyatakan bahwa *E-commerce* berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan untuk berwirausaha.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H1: Terdapat pengaruh *E-commerce* terhadap pengambilan keputusan untuk berwirausaha.

2.8.2 Pengaruh penggunaan sistem informasi akuntansi terhadap pengambilan keputusan untuk berwirausaha

Sistem Informasi Akuntansi merupakan proses transaksi keuangan dan transaksi non keuangan yang mempengaruhi pemrosesan transaksi keuangan dan terdapat pemrosesan data di dalam nya. Yaitu berupa sistem yang digunakan untuk mengumpulkan, mengolah, dan melaporkan informasi terkait dengan aspek keuangan akan kegiatan bisnis.

Menurut Indriani (2010) dalam penelitian Arlianto (2014) mengungkapkan bahwa “informasi akuntansi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha” seorang pengusaha akan lebih berhasil jika dalam menjalankan usahanya dilengkapi dengan pencatatan seperti mencatat bahan baku, hasil penjualan, jumlah produksi berpengaruh terhadap keberhasilan pengusaha kecil terutama dalam hal semakin meningkatnya jumlah produksi, bertambahnya karyawan dan meningkatnya omset teruji kebenarannya. Hal ini juga didukung oleh penelitian Pramiswari (2017) yang menyatakan bahwa penggunaan sistem informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap pengambilan keputusan untuk berwirausaha.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H2: Terdapat pengaruh penggunaan sistem informasi akuntansi terhadap pengambilan keputusan untuk berwirausaha

2.8.3 Pengaruh *Self efficacy* terhadap pengambilan keputusan untuk berwirausaha

Self efficacy atau Efikasi diri merupakan rasa percaya diri yang dimiliki seseorang bahwa dirinya mampu untuk menyelesaikan tugas dengan efektif dan efisien sehingga tugas tersebut menghasilkan dampak yang diharapkan. Efikasi diri yang merujuk pada keyakinan diri sendiri mampu melakukan sesuatu yang diinginkannya, dapat dijadikan prediksi tingkah laku. Menurut penelitian Mustofa (2014) menyatakan bahwa *Self efficacy* memiliki pengaruh yang positif terhadap minat berwirausaha.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini mengajukan hipotesis sebagai berikut:

H3: Terdapat pengaruh *Self efficacy* terhadap pengambilan keputusan untuk berwirausaha