

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Bagian pertama dalam sub-bab ini akan membahas definisi UMKM berdasarkan beberapa peraturan di Indonesia. Selanjutnya akan dipaparkan mengenai peran dan fungsi UMKM di Indonesia. Sub-bab ini diakhiri dengan pembahasan mengenai perkembangan UMKM di Indonesia.

2.1.1.1 Definisi dan Kriteria UMKM

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara yang sedang berkembang, tetapi juga di negara-negara maju. Di negara maju, UMKM sangat penting, tidak hanya usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar, seperti halnya di negara sedang berkembang khususnya di Asia, Afrika, dan Amerika Latin, UMKM juga berperan sangat penting, khususnya dari perspektif kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin, distribusi pendapatan dan pengurangan kemiskinan, serta pembangunan ekonomi pedesaan (Tulus Tambunan, 2012 : 1).

Menurut Tulus Tambunan (2012 : 11), Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah :

“Unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, perbedaan usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap.”

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

1. Usaha Mikro

Dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah, yang dimaksud dengan usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana yang diatur dalam Undang-Undang ini.

Adapun kriteria usaha mikro antara lain sebagai berikut :

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Usaha Kecil

Seperti yang telah tercantum dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah, yang dimaksud usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau yang menjadi bagian

baik yang langsung maupun yang tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil seperti yang dimaksud dalam Undang-Undang tersebut.

Adapun kriteria udaha kecil antara lain sebagai berikut :

- a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Usaha Menengah

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah, yang dimaksud usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau yang menjadi bagian baik yang langsung maupun yang tidak langsung dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenurut kriteria usaha kecil seperti yang dimaksud dalam Undang-Undang tersebut.

Adapun kriteria usaha menengah antara lain :

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

2.1.1.2 Peran dan Fungsi UMKM

Pembangunan nasional bertujuan untuk mewujudkan masyarakat yang adil dan makmur yang merata material dan spiritual berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945 dalam wadah Negara Kesatuan Republik Indonesia yang merdeka, bersatu, dan berkedaulatan rakyat dalam suasana perikehidupan bangsa yang aman, tertib, dan dinamis dalam lingkungan yang merdeka, bersahabat, dan damai.

Pembangunan nasional yang mencakup seluruh aspek kehidupan bangsa diselenggarakan bersama oleh masyarakat dan pemerintah. Masyarakat menjadi pelaku utama pembangunan dan pemerintah berkewajiban mengarahkan, membimbing, melindungi, serta menumbuhkan suasa dan iklim yang menunjang.

UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas

nasional. Selain itu, UMKM adalah salah satu pilar utama ekonomi nasional yang harus memperoleh kesempatan utama, dukungan, perlindungan, dan pengembangan seluas-luasnya sebagai wujud keberpihakan yang tegas kepada kelompok usaha ekonomi rakyat, tanpa mengabaikan peranan Usaha Besar dan BUMN.

Fungsi dan peran UMKM sangat besar dalam kegiatan ekonomi masyarakat (Dewi et al., 2009). Fungsi dan peran meliputi:

- a. Penyediaan Barang dan Jasa
- b. Penyerapan Tenaga Kerja
- c. Pemerataan Pendapatan
- d. Nilai Tambah Bagi Produk Daerah
- e. Peningkatan Taraf Hidup

2.1.2 Perangkat Lunak Akuntansi

2.1.2.1 Pengertian Sistem Informasi Akuntansi

Romney dan Steinbart (2011) menyatakan bahwa Sistem Informasi Akuntansi (SIA) adalah sumber daya manusia dan modal dalam perusahaan yang bertanggung jawab untuk (1) persiapan informasi keuangan dan (2) informasi yang diperoleh dari mengumpulkan dan memproses berbagai transaksi perusahaan.

Melihat besarnya jumlah unit pelaku ekonomi dan kemampuannya dalam menyerap tenaga kerja, UMKM memang layak mendapat perhatian dari para pengambil keputusan kebijakan publik, khususnya lembaga pemerintahan yang

bertanggung jawab atas perkembangan UMKM. Pada era globalisasi dan abad informasi ini serta didukung dengan data-data di atas, UMKM memiliki potensi besar untuk berkembang menjadi kompetitif dan berintegrasi dengan perekonomian modern. Sehingga usaha UMKM diharapkan mampu menjadi salah satu pilar perekonomian nasional (Setyaningsih, 2005).

Jadi, dalam SIA tidak hanya mengolah data keuangan saja, data non keuangan juga diikutsertakan karena pengambilan keputusan tidak hanya informasi keuangan saja yang diperlukan, informasi non keuangan tentang suatu kondisi dan keadaan juga dapat dipergunakan sebagai pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

Pada prinsipnya SIA mempunyai peranan penting dalam sebuah perusahaan. SIA memberikan bantuan dalam proses pengambilan keputusan. Kesimpulannya bahwa sistem informasi yang baik harus memiliki prinsip-prinsip kesesuaian desain sistem dengan tujuan sistem informasi dan perusahaan.

SIA dirancang dan dilaksanakan pada dasarnya untuk memberikan informasi kepada pihak manajemen perusahaan. Dari hasil SIA ini akan diperoleh mengenai informasi-informasi yang dibutuhkan untuk pengambilan keputusan dalam mencapai tujuan perusahaan.

2.1.2.2 Komponen dan Fungsi Sistem Informasi Akuntansi

Menurut Romney dan Steinbart (2012:24), Sistem Informasi Akuntansi terbagi menjadi enam komponen, yaitu:

1. *People* – orang yang menggunakan system

2. *Procedures and instruction* yang digunakan untuk mengumpulkan, memproses, dan menyimpan data
3. Data mengenai perusahaan dan aktivitas bisnis
4. *Software* yang digunakan untuk memproses data
5. *Information technology infrastructure*, termasuk komputer, *peripheral devices*, dan jaringan komunikasi yang digunakan di dalam SIA
6. *Internal control dan security measures* yang menjaga data SIA

Komponen-komponen tersebut memungkinkan SIA untuk memenuhi tiga fungsi bisnis yang utama, yaitu:

1. Mengumpulkan dan menyimpan data tentang aktivitas-aktivitas yang dilaksanakan oleh perusahaan, sumber daya yang dipengaruhi oleh aktivitas-aktivitas tersebut, dan para pelaku yang terlibat dalam berbagai aktivitas tersebut, agar pihak manajemen, para pegawai, dan pihak-pihak luar yang berkepentingan dapat meninjau ulang (review) hal-hal yang telah terjadi.
2. Mengubah data menjadi informasi yang berguna bagi pihak manajemen untuk membuat keputusan dalam aktivitas perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan.
3. Menyediakan pengendalian yang memadai untuk menjaga asset-aset perusahaan, termasuk data organisasi, untuk memastikan bahwa data tersebut tersedia saat dibutuhkan, akurat dan andal.

2.1.2.3 Definisi dan Klasifikasi Perangkat Lunak

Rainer dan Cegielski (2011:40) dalam bukunya mengungkapkan perangkat lunak merupakan salah satu dari komponen SIA. Perangkat lunak (software) adalah suatu program atau kumpulan program yang memungkinkan hardware untuk memproses data. Pressman (2005:33) mendefinisikan perangkat lunak sebagai (1) perintah (program komputer) yang bila dieksekusi memberikan fungsi dan unjuk kerja seperti yang diinginkan, (2) Struktur data yang memungkinkan program memanipulasi informasi secara proporsional dan (3) dokumen yang menggambarkan operasi dan kegunaan program. Sedangkan Dauly (2007:22) menyatakan bahwa perangkat lunak berfungsi sebagai pengatur aktivitas kerja komputer dan semua intruksi yang mengarah pada sistem komputer. Perangkat lunak menjembatani interaksi user dengan komputer yang hanya memahami bahasa mesin, secara umum perangkat lunak ini dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu:

1. Perangkat Lunak Sistem Operasi

Operating system software merupakan perangkat lunak yang berfungsi untuk mengkonfigurasi komputer agar dapat menerima berbagai perintah dasar yang diberikan sebagai masukan. Perangkat lunak sistem juga merupakan sekumpulan program yang ditulis untuk melayani program-program yang lain. Contoh: Windows, Linux, Macintosh, dan lain-lain.

2. Perangkat lunak aplikasi

Perangkat lunak aplikasi merupakan program siap pakai yang digunakan untuk aplikasi dibidang tertentu. Perangkat lunak aplikasi yang membantu user sehingga dapat bekerja lebih efektif dan efisien. Contoh: Microsoft Office. Perangkat lunak aplikasi adalah jenis perangkat lunak yang digunakan dalam penelitian ini.

2.1.2.4 Kegiatan Bisnis yang Dipengaruhi Perangkat Lunak

Perangkat lunak untuk sebuah aplikasi sistem memengaruhi pola kerja para end-user untuk mengelola data transaksi berbasis prinsip universal. Pemakaian teknologi informasi telah memungkinkan setiap rencana bisnis dan tindakan diperlukan berbasis fasilitas program aplikasi yang tersedia.

Menurut Kusnadi (2000), prinsip manajemen strategi dapat dijabarkan melalui beberapa pendekatan yang mungkin dapat dilakukan, yaitu :

1. Perencanaan strategi menembus unsur-unsur penentu kebijakan telah diinfiltrasi dengan berbagai aliran informasi pada tingkatan manajemen .
2. Proses perencanaan komprehensif. Disini diperlukan analisis fungsional terhadap upaya untuk mengintegrasikan rencana dengan kemampuan sumber daya yang ada.
3. Sistem nilai pendukung. Suatu dukungan terhadap fungsi penyajian informasi melalui instrumen analisis keuangan.

Komputer merupakan media elektronik untuk melakukan 3 fungsi utama, yakni: menghitung, mengolah dan menyimpan. Dari aspek pemrosesan data

bisnis, ada beberapa kegiatan utama yang dapat dipenuhi oleh suatu software akuntansi, yakni :

1. Merencanakan kebutuhan material baik bahan mentah maupun barang jadi sehingga diharapkan daya saing.
2. Mempelajari apakah aktiva tetap perusahaan masih dapat digunakan sebagai alat untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan.
3. Menyiapkan dana cadangan diperlukan untuk membayar kewajiban yang timbul sebagai akibat perolehan aktiva dan modal.
4. Mengadakan pemikiran tentang bagaimana meningkatkan kesejahteraan anggota/karyawan perusahaan.
5. Mengadakan proyeksi anggaran, yaitu kegiatan menggunakan satuan-satuan moneter untuk menterjemahkan kapasitas dana bagi keperluan pengembangan sumber daya yang potensial.

Perencanaan bisnis dapat dipresentasikan melalui aplikasi proyek untuk menjabarkan suatu kegiatan dengan fasilitas analisis diperlukan untuk menangani sejumlah persoalan. Hal ini telah membuka wahana baru untuk memudahkan setiap manajer mengaplikasikan sistem apa yang layak dan memprioritaskan di sektor mana saja dari segmen bisnis layak untuk dikembangkan sehingga dapat diantisipasi pengendalian yang diperlukan.

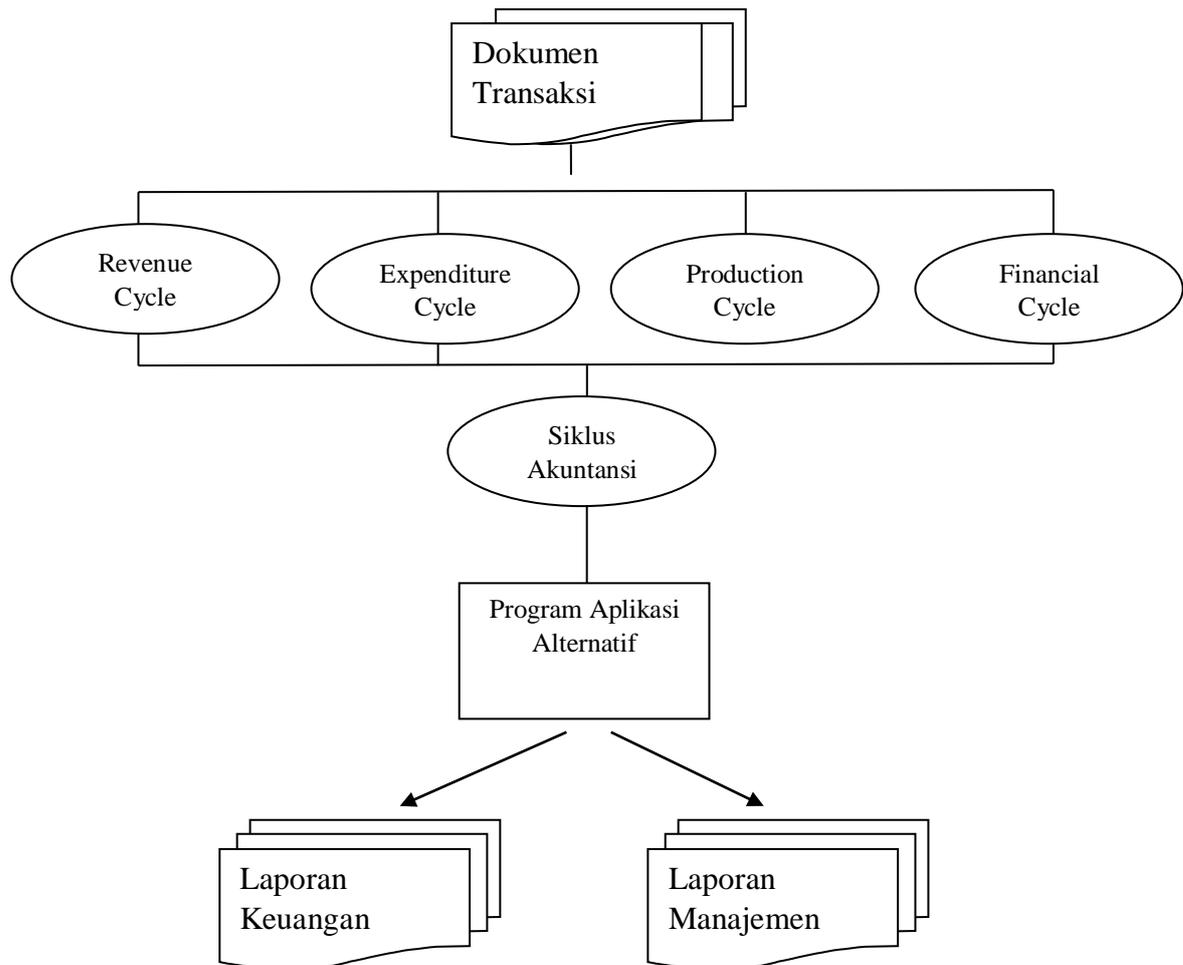
2.1.2.5 Aplikasi Siklus Pengolahan Transaksi

Pengembangan perangkat lunak akuntansi tidak terlepas dari analisis terstruktur secara observasi terhadap rangkaian dalam kegiatan bisnis. Siklus pengolahan transaksi menyediakan rangkaian kegiatan pada sistem akuntansi

tertentu dan memberikan corak pada model penanganan data dari masukan-proses-keluaran.

Gambar 2.1

Aplikasi Siklus Pemrosesan Transaksi Terhadap Program Aplikasi



(Sumber : Dikembangkan dari Accounting Information Systems, oleh Bodnar and Hopwood, 1995)

Ditilik dari output laporan yang dihasilkan oleh software akuntansi, ada dua tipe informasi yakni : informasi akuntansi keuangan dan informasi akuntansi manajemen. Informasi akuntansi keuangan diperoleh melalui pengklasifikasian

dan peringkasan informasi operasi dan sejumlah rekening yang ada dalam perusahaan yang dirancang begitu mudah sehingga pernyataan keuangan dengan mudah dibuat dan dipersiapkan. Sedangkan informasi akuntansi manajemen merincikan informasi operasi yang digunakan oleh para manajer dalam merencanakan, mengkoordinasikan serta mengawasi aktivitas organisasi.

Makna kerangka kerja pemrosesan transaksi terletak pada bagaimana dokumentasi sistem dapat menterjemahkan urutan kegiatan dalam masalah spesifik transaksi sehingga dapat dijelaskan dalam suatu diagram alir. Diagram alir mengindikasikan sesungguhnya, apakah program aplikasi dapat diuraikan secara terstruktur untuk mengetahui masalah spesifik yang dihadapi perusahaan.

Oleh karenanya, dalam melakukan analisis terhadap kebutuhan informasi akuntansi, perlu diketahui prosedur sistem akuntansi yang dapat memberikan gambaran suatu input-proses-output. Inilah yang dinamakan sistem informasi akuntansi dan menjadi bagian integral dari kebutuhan informasi manajemen. Jadi, siklus pengolahan transaksi merupakan dasar bagi analisis dan sistem informasi yang disajikan dalam Data Flow Diagram (DFD) untuk membuat struktur program yang akan dirancang.

2.1.2.6 Pengambilan Keputusan Informasi Akuntansi

Pengambilan keputusan manajemen melibatkan aspek keuntungan dan kelayakan agar reliabilitas informasi mencapai titik pemahaman terhadap tindakan di bidang ekonomi. Peranan pengendali (controller) dalam organisasi sistem informasi akuntansi adalah mendukung pada upaya manajemen menerapkan dan

menginterpretasikan kelayakan informasi keuangan baik sebagai alat pengendali maupun sebagai alat pengukur kemampuan perusahaan untuk mencapai tujuan.

Pada setiap tingkatan manajemen terdapat keputusan informasi yang berdampak pada tugas dan fungsinya masing. Perangkat lunak dalam hal ini menjalankan keinginan user pada bentuk informasi keuangan. Oleh karena itu, pengambilan keputusan merupakan kekuatan utama yang memberi corak pendapatan dan kewajiban-kewajiban usaha untuk diteruskan pada tingkat keputusan strategis.

2.1.2.7 Keunggulan Kompetitif Perangkat Lunak Akuntansi

Secara kuantitatif, informasi yang dihasilkan perangkat lunak akuntansi harus mampu mengakomodasi tiga hal utama, yakni : keadaan keuangan berupa hasil pendapatan dan arus kas atau modal, keadaan hubungan dengan pihak luar baik pelanggan atau pemasok, dan analisis laporan keuangan. Semua hal ini harus menjadi perhatian manajemen dalam pengelolaan prosedur dan teknologi informasi yang dipakai sebagai alat pengolah transaksi.

Menurut Hall (2007:27) Kualitas informasi akuntansi pada dasarnya berisi 5 hal pokok, yakni :relevan, tepat waktu, akurat, lengkap dan rangkuman. Menurut Wilkinson, seperti ditulis dalam artikel Nasrizal (2000), ada beberapa kriteria untuk memilih software akuntansi, yakni :

1. Perangkat lunak memiliki tingkat kesepadanan (compatibility)dengan perangkat keras yang dimiliki oleh organisasi usaha saat ini.
2. Sifat perangkat lunak yang fleksibel untuk dimodifikasi secara spesifik yang ada dalam program aplikasi tersebut.
3. Hubungan terintegrasi dengan modul-modul lain dalam sistem akuntansi.

4. Terdapat alat-alat atau menu-menu untuk berinteraksi dengan program aplikasi akuntansi.
5. Memiliki tempat yang cukup untuk menyimpan file-file data yang terintegrasi.
6. Kelengkapan dan kemudahan untuk dibaca bagi pembaca laporan.
7. Kemampuan untuk menghasilkan proses-proses untuk periode yang berkesinambungan.
8. Kemampuan untuk menghasilkan laporan-laporan bagi pihak manajerial.
9. Kemampuan untuk memenuhi tanggung jawab fungsional suatu organisasi, misalnya dalam menangani penerimaan pembayaran dari pelanggan untuk piutangnya.
10. Tingkatan dan tipe pendukung yang dapat disediakan oleh para penyedia perangkat lunak.
11. Terdapat biaya operasional untuk membeli dan memasang program aplikasi tersebut.

2.1.3 *E-commerce*

2.1.3.1 Pengertian *E-commerce*

Saat ini tidak dapat ditemui definisi pasti dari *Electronic commerce* atau *E-commerce* yang telah distandarkan dan disepakati bersama. Daniel et al.(2002) mendefinisikan *E-commerce* sebagai pembelian dan penjualan informasi, produk dan layanan melalui jaringan komputer dimana jaringan komputer yang dimaksud adalah Internet. Asing-Cashman et al. (2004) mendefinisikan *E-commerce* sebagai transaksi komersial antara dan antar organisasi dan individual yang dilakukan secara digital.

E-commerce dapat dirumuskan sebagai aktivitas bisnis yang dilakukan dengan menggunakan teknologi transmisi data elektronik seperti yang digunakan di Internet dan *World Wide Web* untuk menerapkan atau meningkatkan proses bisnis.

Pengertian *E-commerce* yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penggunaan satu set dinamis teknologi, aplikasi, dan proses bisnis yang menghubungkan perusahaan, konsumen, dan komunitas tertentu melalui transaksi elektronik dan perdagangan barang, pelayanan, dan informasi yang dilakukan secara elektronik.

2.1.3.2 Jenis-jenis *E-commerce*

Teknologi informasi, telekomunikasi dan Internet adalah teknologi yang dibutuhkan oleh *E-commerce* (Yuliana, 2000). Secara umum, *E-commerce* dapat diklasifikasikan menjadi 2 jenis, yaitu Business to Business (B2B) dan Business to Consumer (B2C) (Purbo dan Wahyudi, 2001).

B2B merupakan sistem komunikasi bisnis online antar pelaku bisnis. Pada umumnya *Business to Business commerce* menggunakan mekanisme EDI (*Electronic Data Interchange*) yang sudah ada sejak lama. Karakteristik *Business to Business commerce* adalah:

1. *Trading partners* yang sudah saling mengetahui dan antara mereka sudah terjalin hubungan yang berlangsung cukup lama. Pertukaran informasi hanya berlangsung di antara mereka dan karena sudah sangat mengenal, maka pertukaran informasi tersebut dilakukan atas dasar kebutuhan dan kepercayaan.

2. Pertukaran data dilakukan secara berulang-ulang dan berkala dengan format data yang telah disepakati. Jadi service yang digunakan antar kedua sistem tersebut sama dan menggunakan standar yang sama pula.
3. Salah satu pelaku tidak harus menunggu partner mereka lainnya untuk mengirimkan data.
4. Model yang umum digunakan adalah peer-to-peer, dimana *processing intelligence* dapat didistribusikan di kedua pelaku bisnis (Purbo dan Wahyudi, 2001).

B2C adalah aplikasi *E-commerce* untuk perusahaan dengan konsumennya (Yuliana, 2000). B2C menggunakan banyak cara untuk melakukan pendekatan dengan pihak konsumen, antara lain adalah dengan mekanisme toko online (electronic shopping mall) atau bisa juga dengan menggunakan konsep portal. *Electronic shopping mall* memanfaatkan website untuk menjajakan produk dan jasa pelayanan.

Para penjual menyediakan semacam *storefront* yang berisikan katalog produk dan pelayanan yang diberikan, dan para pembeli bisa melihat-lihat barang apa saja yang akan dia beli. Konsep portal terlihat sedikit berbeda dengan konsep toko online. Konsep portal menyediakan berbagai macam pelayanan di dalam websitenya, baik itu sistem belanja online, fasilitas email gratis, search engine, berita, ramalan bintang, dan sebagainya (Purbo dan Wahyudi, 2001).

Karakteristik *Business to Consumer commerce* adalah sebagai berikut:

1. Terbuka untuk umum, dimana informasi disebarkan secara umum pula.

2. Service yang dilakukan juga bersifat umum, sehingga mekanismenya dapat digunakan oleh orang banyak.
3. Service yang diberikan adalah berdasarkan permintaan. Konsumen berinisiatif sedangkan produsen harus siap memberikan respon terhadap inisiatif konsumen tersebut.
4. Sering dilakukan sistem pendekatan *client-server*, dimana konsumen di pihak client menggunakan sistem yang minimal (berbasis web) dan penyedia barang/jasa (*business procedure*) berada pada pihak server (Purbo dan Wahyudi, 2001).

Konsep dasar aplikasi *E-commerce* di website atau cara *E-commerce* bekerja adalah sebagai berikut:

1. Konsumen berbelanja secara online di pasar/toko online melalui Internet.
2. Konsumen mulai berbelanja berbagai macam kebutuhan yang diinginkan. Mulailah konsumen memasuki server transaksi online dimana semua informasi yang dia berikan untuk keperluan belanja online dienkripsi.
3. Kemudian konsumen memesan sebuah order. Segala informasi yang berkaitan dengan order ini dikirim melalui sebuah jaringan pintu gerbang rahasia (*private gateway*) ke bagian pemrosesan informasi (*processing network*) dimana di bagian inilah transaksi dinyatakan sah atau tidak oleh bank yang bersangkutan (Purbo dan Wahyudi, 2001).

2.1.3.3 Keunggulan Relatif *E-commerce*

Para peneliti di bidang teknologi informasi telah mulai menggunakan teori difusi inovasi untuk mempelajari masalah-masalah penggunaan teknologi (Seyal

dan Rahman, 2003). Salah satu literatur yang paling sering dikutip adalah teori difusi inovasi dari Rogers (1962). Rogers (1962) mendefinisikan difusi sebagai sebuah proses dimana inovasi dikomunikasikan melalui saluran tertentu selama waktu tertentu antar anggota-anggota dari sebuah sistem sosial. Inovasi didefinisikan sebagai sebuah ide, praktek, atau objek yang dianggap baru oleh individual (Rogers, 1983).

Teori difusi inovasi dari Rogers (1962) tersebut mengidentifikasi lima atribut penting yang sangat mempengaruhi tingkat adopsi. Atribut-atribut tersebut adalah: (i) keunggulan relatif, (ii) kompatibilitas, (iii) kompleksitas, (iv) kemampuan untuk mencoba, dan (v) kemampuan untuk mengamati (Sevcik, 2004).

Rogers (1983:213) mendefinisikan keunggulan relatif sebagai *“the degree to which an innovation is perceived as being better than the idea it supersedes”*. Artinya sejauh mana inovasi dipersepsikan sebagai sesuatu yang lebih baik dari pendahulunya. Keunggulan relatif merupakan salah satu faktor yang memengaruhi dalam keputusan pengadopsian sistem *E-commerce* (Jeon, 2006). Jeon (2006) mengukur keunggulan relatif dalam mengadopsi e-business dengan menggunakan dua indikator yaitu sejauh mana e-business diharapkan menghasilkan kinerja yang lebih baik dan sejauh mana perusahaan akan menfaatkan dan menggunakan transaksi berbasis e-business ketika mengadopsinya.

Rogers (1983:35) menyebutkan bahwa keberhasilan dari suatu inovasi dapat dievaluasi dengan menggunakan lima karakteristik inovasi, salah satunya

keunggulan relatif. Jika teknologi yang akan diadopsi semakin efektif dan efisien, maka orang cenderung untuk mengadopsi teknologi baru tersebut. Ketika suatu inovasi dianggap oleh pengguna memiliki keunggulan relatif lebih besar, maka inovasi tersebut akan diadopsi lebih cepat (Rogers, 1983:15).

2.1.3.4 Kompatibilitas *E-commerce*

Kompatibilitas adalah tingkatan dimana sebuah inovasi dianggap konsisten dengan nilai-nilai yang ada, pengalaman masa lalu, dan kebutuhan pengadopsi potensial (Sevcik, 2004). Sevcik (2004) mengemukakan bahwa kompatibilitas mempunyai dua aplikasi langsung pada jaringan perusahaan.

Pertama, hal yang baru tersebut harus secara teknis kompatibel. Hal baru tersebut harus mengikuti standar protokol dan *interface* yang telah diadopsi oleh perusahaan atau dengan kata lain, hal baru tersebut dapat dipasang atau sesuai dengan jaringan yang ada.

Kedua, produk atau layanan baru tersebut harus secara organisasional kompatibel. Produk atau layanan baru tersebut harus sesuai dengan cara dimana jaringan dioperasikan. Hal ini relevan khususnya bagi layanan dan alat manajemen jaringan. Sebagai contoh, sistem manajemen yang dimiliki dan dioperasikan oleh grup jaringan biasanya tidak mengumpulkan informasi pada server karena server adalah departemen yang berbeda. Menambahkan sebuah inovasi manajemen server ke sebuah alat jaringan adalah tidak kompatibel dengan organisasi perusahaan dan struktur pelaporan.

Apabila inovasi dimaksudkan sebagai sebuah cara baru bagi perusahaan untuk beroperasi, mengorganisasi atau melapor, maka inovasi akan mendorong

pemikiran “di luar kotak” yang membutuhkan pendidikan. Perubahan budaya yang dibutuhkan akan menghasilkan resistansi terhadap inovasi (Sevcik, 2004).

2.1.3.5 Manfaat *E-commerce*

Manfaat yang dapat diperoleh dari *E-commerce* bagi organisasi menurut Suyanto (2003:50) adalah :

1. Memperluas *market place* hingga ke pasar nasional dan international.
2. Menurunkan biaya pembuatan, pemrosesan, pendistribusian, penyimpanan dan pencarian informasi yang menggunakan kertas.
3. Memungkinkan pengurangan inventory dan overhead dengan menyederhanakan *supply chain* dan management tipe “pull”.
4. Mengurangi waktu antara outlay modal dan penerimaan produk dan jasa.
5. Mendukung upaya-upaya *business process re-engineering*.
6. Memperkecil biaya telekomunikasi.
7. Akses informasi lebih cepat.

Selain mempunyai manfaat bagi perusahaan, menurut Suyanto (2003:51) *E-commerce* juga mempunyai manfaat bagi konsumen, yaitu :

1. Memungkinkan pelanggan untuk berbelanja atau melakukan transaksi lain selama 24 jam sehari sepanjang tahun dari hampir setiap lokasi dengan menggunakan fasilitas Wi-Fi.
2. Memberikan lebih banyak pilihan kepada pelanggan.
3. Pengiriman menjadi sangat cepat.

4. Pelanggan bisa menerima informasi yang relevan secara detail dalam hitungan detik, bukan lagi hari atau minggu.
5. Memberi tempat bagi para pelanggan lain di electronic community dan bertukar pikiran serta pengalaman.
6. Memudahkan persaingan yang ada pada akhirnya akan menghasilkan diskon secara substansial.

Menurut Suyanto (2003:52) selain manfaat terhadap organisasi, konsumen *E-commerce* juga mempunyai manfaat bagi masyarakat, antara lain :

1. Memungkinkan orang untuk bekerja di dalam rumah dan tidak harus keluar rumah untuk berbelanja. Ini berakibat menurunkan arus kepadatan lalu lintas di jalan serta mengurangi polusi udara.
2. Memungkinkan sejumlah barang dagangan dijual dengan harga lebih rendah.
3. Memungkinkan orang di negara-negara dunia ketiga dan wilayah pedesaan untuk menikmati aneka produk dan jasa yang akan susah mereka dapatkan tanpa *E-commerce*.

2.1.4 Kinerja Perusahaan

2.1.4.1 Pengertian Kinerja

Pengukuran kinerja merupakan analisis data serta pengendalian bagi perusahaan. Pengukuran kinerja digunakan perusahaan untuk melakukan perbaikan di atas kegiatan operasionalnya agar dapat bersaing dengan perusahaan lain.

Anwar Prabu Mangkunegara (2000 : 67) mendefinisikan kinerja sebagai:

“Kinerja (prestasi kerja) adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seseorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya”.

Ambar Teguh Sulistiyani (2003 : 223) mendefinisikan kinerja sebagai:

“Kinerja seseorang merupakan kombinasi dari kemampuan, usaha dan kesempatan yang dapat dinilai dari hasil kerjanya”.

Maluyu S.P. Hasibuan (2001:34) mendefinisikan kinerja sebagai:

“Kinerja (prestasi kerja) adalah suatu hasil kerja yang dicapai seseorang dalam melaksanakan tugas tugas yang dibebankan kepadanya yang didasarkan atas kecakapan, pengalaman dan kesungguhan serta waktu”.

Veizal Rivai (2004 : 309) mendefinisikan kinerja sebagai:

“Merupakan perilaku yang nyata yang ditampilkan setiap orang sebagai prestasi kerja yang dihasilkan oleh karyawan sesuai dengan perannya dalam perusahaan”.

Robert L. Mathis dan John H. Jackson Terjamahaan Jimmy Sadeli dan Bayu Prawira (2001 : 78) mendefinisikan kinerja sebagai:

“Kinerja pada dasarnya adalah apa yang dilakukan atau tidak dilakukan karyawan”.

Dari pendapat tersebut dapat diketahui bahwa kinerja merupakan suatu kondisi yang harus diketahui dan dikonfirmasi kepada pihak tertentu untuk mengetahui tingkat pencapaian hasil suatu instansi dihubungkan dengan visi yang diemban suatu perusahaan atau perusahaan serta mengetahui dampak positif dan negatif dari suatu kebijakan operasional.

Pengukuran kinerja adalah kualifikasi dan efisiensi perusahaan atau segmen atau keefektifan dalam pengoperasian bisnis selama periode akuntansi. Dengan demikian pengertian kinerja adalah suatu usaha formal yang dilaksanakan perusahaan untuk mengevaluasi efisien dan efektivitas dari aktivitas perusahaan yang telah dilaksanakan pada periode waktu tertentu (Hanafi, 2003).

2.1.4.2 Keterkaitan Perangkat Lunak Akuntansi dengan Kinerja Pada Perusahaan

Kinerja perusahaan merupakan suatu gambaran tentang kondisi keuangan suatu perusahaan yang dianalisis dengan alat-alat analisis keuangan, sehingga dapat diketahui mengenai baik buruknya keadaan keuangan suatu perusahaan yang mencerminkan prestasi kerja dalam periode tertentu. Hal ini sangat penting agar sumber daya digunakan secara optimal dalam menghadapi perubahan lingkungan. Penilaian kinerja keuangan merupakan salah satu cara yang dapat dilakukan oleh pihak manajemen agar dapat memenuhi kewajibannya terhadap para penyandang dana dan juga untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Dari pendapat tersebut dapat diketahui bahwa kinerja merupakan indikator dari baik buruknya keputusan manajemen dalam pengambilan keputusan.

Manajemendapat berinteraksi dengan lingkungan interen maupun eksteren melalui informasi. Informasi tersebut lebih lanjut dituangkan atau dirangkum dalam laporan keuangan perusahaan.

Iqbaria, Guimaraes, dan Davis (1995) menjelaskan dalam penelitiannya tentang keterkaitan antara perangkat lunak akuntansi dengan kinerja pengguna dalam yaitu:

“Jika pengguna perangkat lunak akuntansi yakin dengan kualitas sistem yang digunakannya, dan merasakan bahwa menggunakan sistem tersebut tidak sulit, maka mereka akan percaya bahwa penggunaan sistem tersebut akan memberikan manfaat yang lebih besar dan akan meningkatkan kinerja mereka. Jika informasi yang dihasilkan dari perangkat lunak akuntansi yang digunakan semakin akurat, tepat waktu, dan memiliki reliabilitas yang baik, maka akan semakin meningkatkan kepercayaan pemakai sistem tersebut. Peningkatan kepercayaan pemakai sistem informasi, diharapkan akan semakin meningkatkan kinerja mereka.” (Istianingsih dan Setyo Hari Wijanto, Pengaruh Kualitas Sistem Informasi, Perceived Usefulness, dan Kualitas Informasi Terhadap Kepuasan Pengguna Akhir Software Akuntansi, 2008 : 4).

2.1.4.3 Keterkaitan *E-commerce* dengan Kinerja Pada Perusahaan

Menurut Kraemer et al.(2002) kinerja perusahaan dapat diukur melalui 3 hal yaitu efisiensi, koordinasi dan perdagangan (posisi pasar dan penjualan) dimana ketiga hal tersebut diharapkan dapat diperoleh dari adopsi teknologi

informasi baru oleh suatu perusahaan. Peningkatan kinerja dapat berupa pengurangan biaya transaksi dan koordinasi aktifitas ekonomi yang lebih dekat antar rekan bisnis (Kraemer et al., 2002). Secara khusus *E-commerce* diprediksi akan menurunkan biaya koordinasi dan transaksi karena otomatisasi online transaksi, begitu juga produktivitas dan peningkatan efisiensi (Kraemer et al., 2002).

Baik adopsi B2B maupun B2C mendorong peningkatan kinerja yang berkaitan dengan perdagangan. Adopsi B2B menyebabkan koordinasi yang lebih baik dan pengurangan biaya, sedangkan adopsi B2C akan menghasilkan peningkatan efisiensi dan penjualan. Secara keseluruhan adopsi B2B lebih memberikan pengaruh fundamental pada kinerja perusahaan, karena adopsi B2B ini memberikan peningkatan dalam jangkauan yang lebih lebar (posisi pasar dan penjualan, koordinasi dan efisiensi) sedangkan pengaruh adopsi B2C lebih terbatas pada penjualan dan posisi kompetitif dan efisiensi (Kraemer et al., 2002).

E-commerce B2C tidak memberikan pengaruh besar pada koordinasi dengan pemasok dan pelanggan karena penjualan ke pelanggan tidak membutuhkan aktifitas koordinasi seperti pada aktifitas rantai pasokan dengan rekan bisnis, yang difasilitasi oleh *E-commerce* B2B. *E-commerce* B2C terkait dengan efisiensi karena penyediaan layanan online dapat memberikan penghematan biaya yang sangat besar, misalnya dengan menghilangkan kebutuhan akan staf layanan pelanggan dan staf teknis (Kraemer et al., 1999; Kraemer et al.2002). Secara keseluruhan, pengaruh terbesar dari adopsi *E-commerce* adalah peningkatan penjualan dan posisi kompetitif, yang dihasilkan baik dari adopsi B2B maupun B2C (Kraemer et al.2002).

2.1.4.3 Kriteria Mengukur Dan Penilaian Kinerja

Setiap indikator kinerja diukur berdasarkan kriteria standar tertentu. Dalam mengukur kinerja, terdapat kriteria atau ukuran. Kriteria tersebut adalah sebagai berikut.

1. Kuantitatif (seberapa banyak). Ukuran kuantitatif merupakan ukuran paling mudah untuk disusun dan diukurnya, yaitu hanya dengan menghitung seberapa banyak unit keluaran kinerja harus dicapai dalam kurun waktu tertentu.
2. Kualitatif (seberapa baik). Melukiskan seberapa baik atau seberapa lengkap hasil harus dicapai. Kriteria ini antara lain mengemukakan akurasi, presisi, penampilan (kecantikan dan ketampanan), kemanfaatan dan efektivitas. Standar kualitas dapat diekspresikan sebagai tingkat kesalahan seperti jumlah atau persentase kesalahan yang diperbolehkan per unit hasil kerja
3. Ketepatan waktu pelaksanaan tugas atau penyelesaian produk. Kriteria yang menentukan keterbatasan waktu untuk memproduksi suatu produk, membuat suatu atau melayani sesuatu. Kriteria ini menjawab pertanyaan, seperti kapan, berapa cepat, atau dalam periode apa.
4. Efektivitas penggunaan sumber perusahaan. Efektivitas penggunaan sumber dijadikan indikator jika untuk mengerjakan suatu pekerjaan diisyaratkan menggunakan jumlah sumber tertentu, seperti uang dan bahan baku.

5. Cara melakukan pekerjaan, dilakukan sebagai standar kinerja jika kontak personal, sikap personal, atau perilaku karyawan merupakan faktor penentu keberhasilan melaksanakan pekerjaan.
6. Efek atas suatu upaya. Pengukuran yang diekspresikan akibat akhir yang diharapkan akan diperoleh dengan bekerja. Standar jenis ini menggunakan kata-kata sehingga dan agar supaya yang digunakan jika hasilnya tidak dapat dikualifikasikan.
7. Metode melaksanakan tugas. Standar yang digunakan jika ada undangundang kebijakan, prosedur standar, metode, dan peraturan untuk menyelesaikan tugas atau jika cara pengecualian ditentukan tidak dapat diterima.
8. Standar Sejarah. Standar sejarah yang menyatakan hubungan antara standar masa lalu dengan standar sekarang. Standar masa sekarang dinyatakan lebih tinggi atau dari pada standar masa lalu dalam pengertian kuantitas dan kualitas.
9. Standar nol atau absolut. Standar yang menyatakan tidak akan terjadi sesuatu. Standar ini dipakai jika tidak ada alternatif lain.

2.3 Kerangka Pemikiran

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh hubungan antara variabel terikat yaitu kinerja perusahaan dengan variabel bebas yaitu perangkat lunak akuntansi dan *E-commerce*.

Menurut Tulus Tambunan (2012 : 11) UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, perbedaan usaha mikro, usaha kecil,

usaha menengah dan usaha besar didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap.

Tujuan utama dari sebuah perusahaan adalah untuk memaksimalkan keuntungannya, baik perusahaan besar maupun UMKM. Untuk mencapai tujuan ini perusahaan harus responsif terhadap perubahan lingkungan, khususnya dengan revolusi teknologi informasi. Saat ini, teknologi informasi merupakan suatu keharusan di banyak perusahaan. Adopsi Teknologi Informasi (TI) menjadi sebuah solusi untuk meningkatkan transformasi bisnis, ketepatan dan efisiensi pertukaran informasi, juga untuk memperluas jaringan pemasaran dan *market share* UMKM (Khristianto, 2012).

Studi telah menunjukkan bahwa sistem informasi yang paling banyak digunakan adalah sistem informasi akuntansi. Keuntungan utama dari penggunaan yang optimal dari SIA di UMKM adalah adaptasi lebih baik terhadap perubahan lingkungan dan meningkatnya daya saing (Grande, Estébanez, & Colomina, 2011).

SIA dapat digunakan sebagai alat untuk mendukung kinerja perusahaan agar efisien dan untuk memberikan informasi akuntansi bagi semua pengguna dalam membuat keputusan. Kemudian, perusahaan akan mencapai tujuannya dan menjadi sukses, hal ini akan meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi biaya, menambah nilai bisnis itu sendiri, mengurangi anggaran operasional, meningkatkan pendapatan, meningkatkan pelayanan kepada pelanggan, dan mencapai target pelanggan Boonmark (2008).

Perangkat lunak akuntansi merupakan komponen dan *E-commerce* berhubungan dengan SIA, dengan adanya perangkat lunak akuntansi dan *E-commerce* maka SIA akan berjalan lebih efektif dan efisien terhadap suatu kinerja didalam sebuah perusahaan baik dalam segi informasi ataupun memaksimalkan laba. Perangkat lunak akuntansi terutamanya di UMKM ini berpengaruh secara positif terhadap kinerja perusahaan dilihat dari kualitas nilai informasi pelaporan keuangan dan kepuasan pengguna. Sangat penting bagi UMKM untuk mengadopsi sistem informasi khususnya perangkat lunak akuntansi untuk operasi bisnis mereka. Hal ini dikarenakan UMKM menghadapi *competitive pressure* tidak hanya dari dalam industri UMKM tetapi juga dari perusahaan besar. Keputusan yang tepat akan meningkatkan efisiensi bisnis UMKM dan tetap kompetitif. Jika suatu perusahaan menggunakan perangkat lunak akuntansi dalam pengolahan datanya, maka akan berdampak pada hasil informasi yang akan dihasilkan. Informasi yang dihasilkan akan lebih reliable sehingga dapat membantu dalam pengambilan keputusan yang tepat. Pengambilan keputusan yang tepat akan membantu perusahaan untuk mencapai tujuan utamanya yaitu memaksimalkan labanya (Muhibban Fahmi, 2014).

Maka untuk meningkatkan kinerja perusahaan yang dipengaruhi oleh perangkat lunak akuntansi ini harus memiliki kompatibilitas antara perangkat lunak akuntansi dengan perusahaan, akses informasi mengenai transaksi yang lebih baik terutama dalam pencatatan laporan keuangan, dan pengambilan keputusan informasi akuntansi perusahaan, dan mempunyai keunggulan

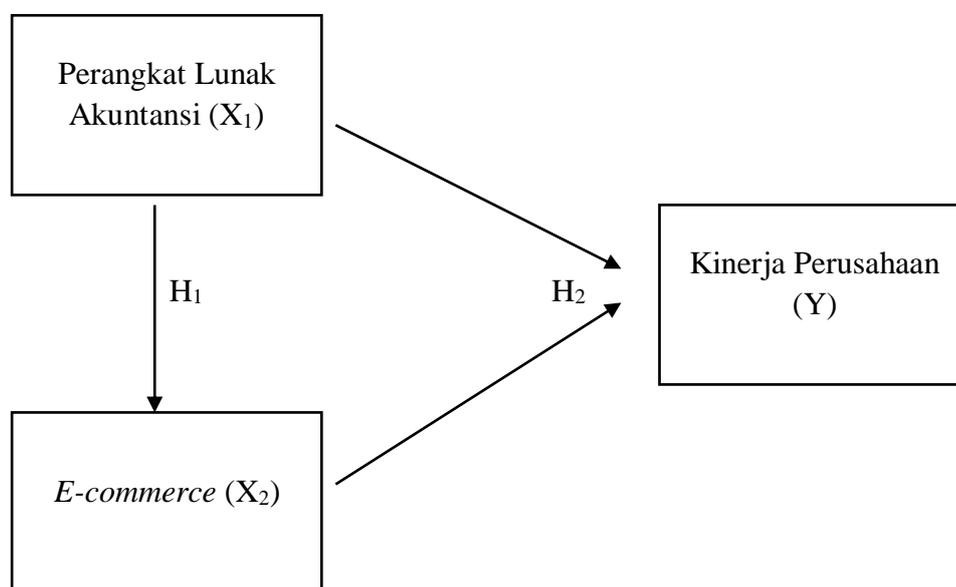
kompetitif secara kuantitatif dan mempunyai kualitas informasi yang relevan, tepat waktu, akurat, lengkap dan rangkuman (Idris Asmuni, 2006).

Selain itu, dalam tingkatan kinerja suatu perusahaan dapat diukur melalui 3 hal yaitu efisiensi, koordinasi dan perdagangan (posisi pasar dan penjualan) dimana ketiga hal tersebut diharapkan dapat diperoleh dari adopsi teknologi informasi baru oleh suatu perusahaan yaitu dengan mengadopsi *E-commerce*. Peningkatan kinerja dapat berupa pengurangan biaya transaksi dan koordinasi aktifitas ekonomi yang lebih dekat antar rekan bisnis. Maka untuk meningkatkan kinerja perusahaan yang dipengaruhi oleh *E-commerce* ini harus memiliki sebuah koordinasi, dengan adopsi B2B menyebabkan koordinasi yang lebih baik dan pengurangan biaya, dan dengan adopsi B2C akan menghasilkan peningkatan efisiensi dan penjualan (Kraemer et al., 2002).

Memiliki kompatibilitas antara e-commerce dengan perusahaan, yaitu tingkatan dimana sebuah inovasi (*E-commerce*) dianggap konsisten dengan nilai-nilai yang ada, pengalaman masa lalu, dan kebutuhan pengadopsi potensial. Dan memiliki keunggulan relatif yaitu jika teknologi yang akan diadopsi semakin efektif dan efisien, maka orang cenderung untuk mengadopsi teknologi baru tersebut. Ketika suatu inovasi dianggap oleh pengguna memiliki keunggulan relatif lebih besar, maka inovasi tersebut akan diadopsi lebih cepat (Rogers, 1983:15).

Kerangka penelitian ini digunakan untuk mempermudah jalan pemikiran terhadap permasalahan yang dibahas. Adapun kerangka konseptual penelitian ini digambarkan pada model berikut ini:

Gambar 2.2
Konsep Kerangka Pemikiran



2.4 Pengembangan Hipotesis

Menurut Sekaran (2009:135), hipotesis dapat didefinisikan sebagai hubungan yang diperkirakan secara logis diantara dua variabel yang diungkapkan dalam pertanyaan secara logis.

Adapun hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh antara perangkat lunak akuntansi terhadap *E-commerce*
2. Terdapat pengaruh antara perangkat lunak akuntansi, dan *E-commerce* terhadap kinerja perusahaan baik secara simultan maupun secara parsial.