

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu menjelaskan ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi minat seseorang dalam berperilaku. Beberapa penelitian mengungkapkan sikap, norma subyektif, kendali berperilaku, motivasi dan latar belakang sosial ekonomi mempengaruhi minat seseorang antara lain Galuh Putri Cendrawi (2015), Riza Puruhita (2014), Indah Sari Paluvi Ningsih (2014), serta Helmi adam dan Evanti Andrian (2013).

1. Galuh Putri Cendrawi (2015)

Penelitian ini tentang minat mahasiswa baru program studi S1 Akuntansi dalam memilih jurusan perkuliahan. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh sikap, norma subyektif, dan kendali perilaku terhadap minat perilaku mahasiswa baru dalam memilih Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan. Variabel bebas yang digunakan pada penelitian ini meliputi sikap, norma subyektif, dan kendali berperilaku. Sedangkan variable terikat pada penelitian ini adalah minat perilaku. Penelitian ini menggunakan sampel 153 responden mahasiswa baru program Akuntansi 2014. Penelitian ini dilakukan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya dengan menggunakan metode survey melalui kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variable sikap dan variable

kendali perilaku berpengaruh positif terhadap minat dalam memilih jurusan perkuliahan. Sedangkan variable norma subyektif tidak berpengaruh terhadap minat dalam memilih jurusan perkuliahan.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah

1. Variable bebas yang digunakan, yaitu variable independen sikap, norma subyektif dan kendali berperilaku.
2. Variabel Terikat yang digunakan, yaitu minat pelaku dalam memilih program Akuntansi.

Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah

1. Variable bebas yang digunakan, yaitu variable independen sikap, norma subyektif, kendali berperilaku, motivasi dan latar belakang sosial ekonomi
2. Penelitian ini dilakukan di STIE Perbanas Surabaya dengan sampel penelitian ini adalah 134 mahasiswa angkatan 2015 STIE Perbanas Surabaya yang berlatar belakang IPA.
3. Alat uji yang digunakan pada penelitian yang dilakukan oleh Galuh (2015) adalah PLS, sedangkan pada penelitian ini menggunakan uji regresi linear berganda.

2. **Riza Puruhita (2014)**

Penelitian ini tentang minat mahasiswa berlatar belakang Ilmu Alam dalam memilih S1 Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan. Penelitian ini bertujuan

untuk menguji faktor-faktor yang memengaruhi niat perilaku dalam memilih jurusan Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan pada mahasiswa berlatar belakang ilmu alam. Variabel bebas yang digunakan pada penelitian ini meliputi sikap, norma subyektif, dan kendali berperilaku. Sedangkan variabel terikat pada penelitian ini adalah minat perilaku. Penelitian ini menggunakan sampel 174 responden mahasiswa-mahasiswi Akuntansi yang berlatar belakang IPA semasa SMA. Penelitian ini dilakukan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya dengan menggunakan metode survey melalui kuesioner. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sikap, norma subyektif, dan kendali berperilaku berpengaruh terhadap niat perilaku mahasiswa-mahasiswi yang berlatar belakang Ilmu Alam dalam memilih jurusan Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan.

Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian sekarang adalah

1. Variabel yang digunakan, yaitu variabel independen sikap, norma subyektif dan kendali berperilaku.
2. Sampel yang digunakan adalah mahasiswa yang berlatar belakang IPA.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sekarang adalah

1. Populasi dan sampel yang digunakan. Pada penelitian ini populasi yang dipakai adalah mahasiswa STIE Perbanas Surabaya.
2. Penelitian dilakukan di STIE Perbanas Surabaya dengan sampel 134 mahasiswa angkatan 2015 yang berlatar belakang IPA.

3. Penambahan dua variabel bebas lain yaitu motivasi dan latar belakang sosial ekonomi.
4. Alat uji yang digunakan pada penelitian yang dilakukan oleh Galuh (2015) adalah PLS, sedangkan pada penelitian ini menggunakan uji regresi linear berganda.

3. Indah Sari Paluvi Ningsih (2014)

Penelitian ini tentang determinan niat mahasiswa memilih konsentrasi Akuntansi dan Keuangan Syariah. Penelitian tersebut bertujuan untuk menguji faktor-faktor yang mempengaruhi niat mahasiswa JAFEB UB konsentrasi keuangan dan Keuangan Syariah. Variabel bebas yang digunakan yaitu sikap, norma subyektif, kontrol perilaku, dan motivasi. Sedangkan variable terikat yaitu niat mahasiswa memilih konsentrasi Akuntansi dan Keuangan Syariah. Penelitian ini menggunakan metode sensus karena populasi yang dipilih relative kecil dan mudah dijangkau. Sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah 75 mahasiswa konsentrasi Akuntansi dan Keuangan Syariah yang masih aktif angkatan 2011, 2012, dan 2013. Hasil penelitian in menunjukkan bahwa hanya variabel sikap yang berpengaruh terhadap niat. Sedangkan norma subyektif, kontrol keperilaku persepsian dan motivasi spiritual tidak berpengaruh terhadap niat.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian sekarang adalah

1. Variabel yang digunakan yaitu variabel independen sikap, norma subyektif dan control keperilakuan.

Perbedaan Penelitian ini dengan penelitian sekarang adalah

1. Penelitian ini menggunakan variabel dependen konsentrasi Akuntansi dan Keuangan syariah, sedangkan penelitian sekarang menggunakan variabel dependen minat mahasiswa memilih S1 Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan.
2. Penambahan dua variabel bebas lain yaitu motivasi dan latar belakang sosial ekonomi.
3. Penelitian ini dilakukan di STIE Perbanas Surabaya dengan sampel 134 mahasiswa angkatan 2015 yang berlatar belakang IPA.
4. Alat uji yang digunakan pada penelitian yang dilakukan oleh Galuh (2015) adalah PLS, sedangkan pada penelitian ini menggunakan uji regresi linear berganda.
4. **Helmi Adam dan Evanti Andrian (2013)**

Penelitian ini tentang pengaruh biaya pendidikan, latar belakang sosial ekonomi, motivasi, dan reputasi terhadap niat mahasiswa dalam memilih prodi S1 Akuntansi perguruan tinggi di Malang. Variabel bebas yang digunakan pada penelitian ini yaitu biaya pendidikan, latar belakang social ekonomi, motivasi, dan reputasi. Variabel terikat penelitian ini adalah niat mahasiswa dalam memilih prodi S1 Akuntansi. Penelitian ini menggunakan sampel 370 mahasiswa perguruan tinggi yang ada di Malang. Penelitian ini menggunakan dua pengujian yaitu statistik deskriptif dan uji hipotesis. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variable motivasi & reputasi berpengaruh positif terhadap minat dalam memilih

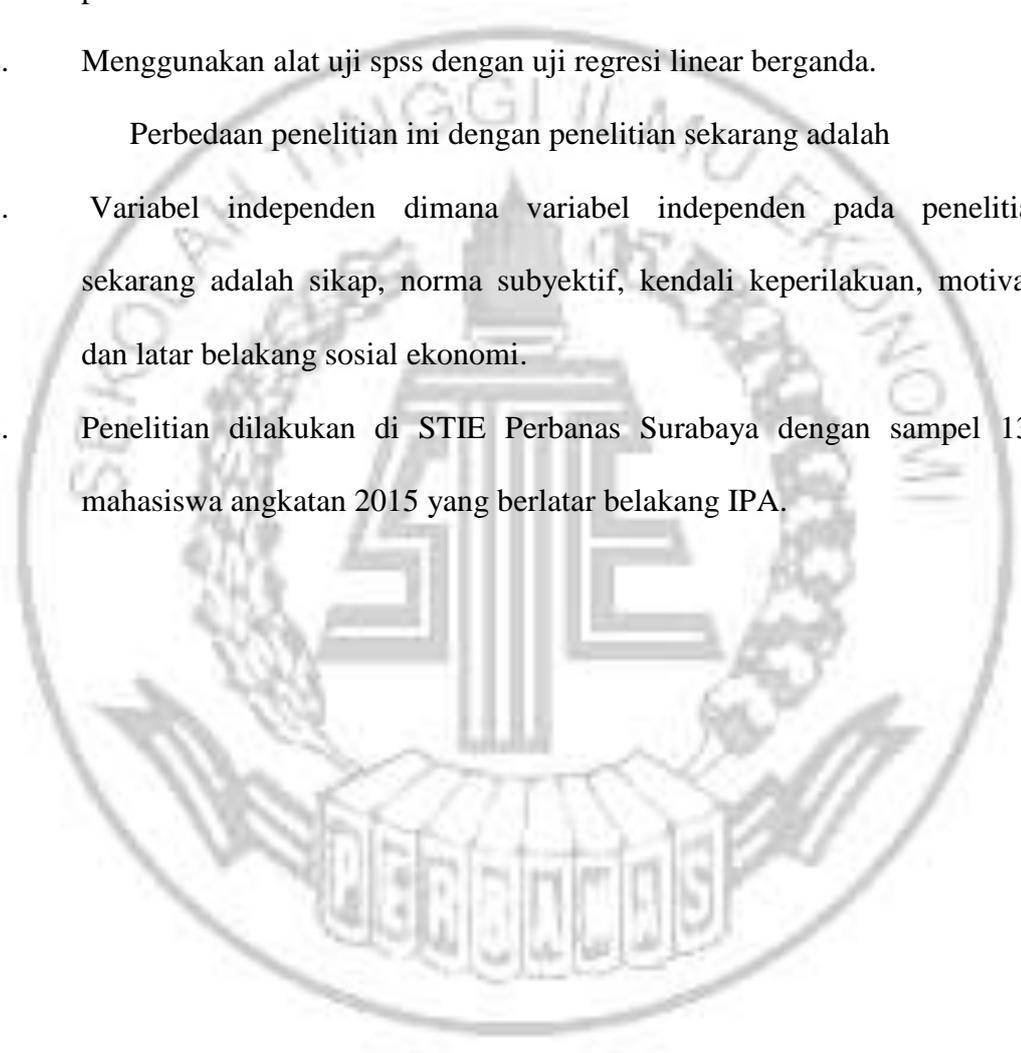
prodi S1 Akuntansi. Sedangkan variable biaya dan latar belakang sosial ekonomi berpengaruh negative terhadap minat mahasiswa dalam memilih S1 Akuntansi.

Persamaan penelitian ini dengan yang penelitian sekarang adalah

1. Variable dependen yang digunakan yaitu niat mahasiswa dalam memilih prodi S1 Akuntansi.
2. Menggunakan alat uji spss dengan uji regresi linear berganda.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sekarang adalah

1. Variabel independen dimana variabel independen pada penelitian sekarang adalah sikap, norma subyektif, kendali berperilaku, motivasi dan latar belakang sosial ekonomi.
2. Penelitian dilakukan di STIE Perbanas Surabaya dengan sampel 134 mahasiswa angkatan 2015 yang berlatar belakang IPA.



2.2 Landasan Teori

Penelitian ini merupakan penelitian yang mengacu pada penelitian yang dilakukan oleh Riza Puruhita (2014). Berdasarkan penelitian tersebut variabel yang digunakan yaitu sikap, norma subyektif, dan kendali berperilaku. Sedangkan dalam penelitian ini menggunakan lima variabel yang mempengaruhi minat perilaku dalam memilih Jurusan Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan yaitu sikap, norma subyektif, kendali berperilaku, motivasi dan latar belakang sosial ekonomi. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Theory of Planned Behavior* (TPB) atau Teori Perilaku Terencana merupakan pengembangan lebih lanjut dari *Theory of Reasoned Action* (TRA) atau Teori Tindakan Beralasan (Ajzen, 1991 dan Jogiyanto, 2008). TRA menjelaskan bahwa perilaku (*behavior*) dilakukan karena individu memiliki niat atau keinginan untuk melakukannya (*behavioral intention*).

2.2.1 **Teori Perilaku Beralasan (*The Theory of Reasoned Action-TRA*)**

Teori tindakan beralasan dikembangkan oleh Azjen dan Fishbein (1980). TRA membatasi definisi sikap sebagai komponen afektif yang memiliki konsekuensi langsung bagi intensi perilaku (Imam Ghazali 2006:11). TRA mengasumsikan bahwa individual adalah sangat rasional dan menggunakan informasi yang tersedia. TRA melihat bahwa intensi perilaku sebagai predictor utama bagi perilaku. Sikap merupakan keyakinan individual baik berbentuk positif maupun berbentuk negative, mengenai pelaksanaan suatu perilaku tertentu. Jika seseorang menganggap bahwa keluaran dari pelaksanaan suatu perilaku tertentu adalah

positif, dia akan memiliki sikap positif terhadap pelaksanaan perilaku tersebut (Imam Ghazali 2006:12).

Menurut Azjen dan Fishbein, pada intinya, TRA menyatakan bahwa “ *attitudes follow reasonably from the belief people hold about the objects of the attitudes, just as intentions and actions follow reasonably from the attitudes*”. TRA pada buku ini (Imam Ghazali 2006:12) digunakan sebagai landasan justifikasi konsep turnover intention. Manusia dalam organisasi mengembangkan berbagai jenis sikap dan perilaku. Teori ini menghubungkan antara keyakinan, sikap, kehendak, dan perilaku. Kehendak merupakan predictor terbaik perilaku, artinya jika ingin mengetahui yang akan dilakukan seseorang, cara terbaik adalah mengetahui kehendak orang tersebut. Namun, seseorang dapat membuat pertimbangan berdasarkan alasan-alasan yang sama sekali berbeda. Konsep penting dalam teori ini adalah focus perhatian, yaitu mempertimbangkan sesuatu yang dianggap penting. Kehendak ditentukan oleh sikap dan norma subyektif.

Komponen pertama mengacu pada sikap terhadap perilaku. Sikap ini merupakan hasil pertimbangan untung dan rugi dari perilaku tersebut. Disamping itu juga dipertimbangkan pentingnya konsekuensi-konsekuensi yang akan terjadi bagi individu tersebut. Komponen norma subyektif mengacu pada keyakinan seseorang terhadap bagaimana dan apa yang dipikirkan orang-orang dianggap penting dan motivasi seseorang untuk mengikuti pikiran tersebut. TRA memandang persepsi kekebalan akan mempengaruhi perilaku jika hal tersebut mempengaruhi sikap atau norma subyektif, dan jika pengaruh komponen ini merupakan kehendak.

Theory Of Reasoned Action (TRA) atau teori tindakan beralasan mengatakan bahwa sikap mempengaruhi perilaku melalui suatu proses pengambilan keputusan yang teliti dan beralasan, dan dampaknya terbatas hanya tiga hal. Pertama, perilaku tidak banyak ditentukan oleh sikap umum tetapi oleh sikap yang lebih spesifik terhadap sesuatu. Kedua, perilaku tidak hanya dipengaruhi oleh sikap tetapi juga oleh norma subyektif yaitu keyakinan kita mengenai apa yang orang lain inginkan agar kita lakukan. Ketiga, sikap terhadap suatu perilaku bersama-sama norma subyektif membentuk suatu intense atau niat untuk berperilaku tersebut.

2.2.2 Teori Perilaku Terencana (*Theory of Planned Behavior*)

Theory of Planned Behavior (TPB) atau Teori Perilaku Terencana merupakan pengembangan lebih lanjut dari *Theory of Reasoned Action* (TRA) atau Teori Tindakan Beralasan (Ajzen, 1991 dan Jogiyanto, 2008). TPB menjelaskan bahwa perilaku (*behavior*) dilakukan karena individu memiliki niat atau keinginan untuk melakukannya (*behavioral intention*). Niat perilaku akan menentukan perilaku seseorang. Berdasarkan teori ini, penentu terpenting perilaku seseorang adalah intensi atau niat untuk berperilaku. Niat (*intention*) individu didefinisikan sebagai keinginan untuk melakukan perilaku dan ini adalah sebuah kombinasi dari sikap untuk menampilkan perilaku tersebut dan norma subyektif. Niat tidak selalu statis dan dapat berubah seiring berjalannya waktu (Hartono, 2008). Niat erat kaitannya dengan motivasi, yaitu dorongan yang timbul pada diri seseorang secara sadar atau tidak sadar untuk melakukan sesuatu tindakan dengan tujuan tertentu. Niat yang baik akan mendorong timbulnya motivasi untuk berbuat baik.

Lebih lanjut, secara bersama-sama, sikap terhadap perilaku (*attitude towards behavior*), norma subyektif (*subjective norms*), kontrol perilaku persepsian (*perceived behavioral control*), motivasi (*motivation*), dan latar belakang sosial ekonomi (*socio-economic background*) akan mengakibatkan niat perilaku (*behavioral intention*) dan yang selanjutnya akan menimbulkan perilaku (*behavior*) sehingga diharapkan dengan mengidentifikasi sikap mahasiswa yang berlatar belakang Ilmu Pengetahuan Alam terhadap pemilihan Jurusan Akuntansi, norma subyektif, kontrol perilaku persepsian, motivasi, dan latar belakang sosial ekonomi akan dapat memprediksi niat mahasiswa Akuntansi yang berlatar belakang Ilmu Pengetahuan Alam untuk memilih jurusan S1 Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan yang mereka ambil sekarang.

2.2.3 Teori Perubahan Sikap

Tiap hari manusia dipaksa untuk mengubah sikap dan perilaku melalui pesan yang dirancang khusus untuk hal tersebut. Radio, televisi, dan iklan surat kabar selalu menghimbau manusia untuk memilih suatu cara tertentu, membeli suatu produk tertentu, menjadi lebih simpatik kea rah tertentu, membeli suatu produk tertentu, menjadi lebih simpatik kea rah tertentu, dan berbuat sesuatu yang diarahkan oleh pesan tersebut. teori perubahan sikap dapat membantu untuk memprediksikan pendekatan yang paling efektif. Sikap, mungkin dapat berubah sebagai hasil pendekatan dan keadaan.

Perlu diingat bahwa sikap dapat berubah tanpa dibentuk. Misalnya saja, jika seseorang terpapar informasi baru mengenai suatu objek, perubahan sikap dapat saja dihasilkan. Sebagai contoh, seorang karyawan setia yang bertugas

dibagian keuangan perusahaan pernah melakukan penggelapan dana beberapa tahun yang lalu. Kejadian tersebut mengubah ia untuk cenderung bekerja di perusahaan, berusaha untuk menjadi eksekutif umum perusahaan, dan bekerja untuk dirinya sendiri.

2.2.4 Teori Pertimbangan Sosial

Teori pertimbangan sosial terhadap perubahan sikap mengambil pendekatan yang persepsual. Teori pertimbangan sosial ini merupakan suatu hasil perubahan mengenai bagaimana orang-orang merasa menjadi suatu objek dan bukannya hasil perubahan dalam mempercayai suatu objek. Teori ini menjelaskan bahwa manusia dapat menciptakan perubahan dalam sikap individu jika mau memahami struktur yang menyangkut sikap orang lain dan membuat pendekatan setidaknya untuk dapat mengubah ancaman. Asumsi yang mendasari teori ini adalah bahwa usaha untuk menyebabkan suatu perubahan utama di dalam sikap kemungkinan akan gagal, sebab perubahan tersebut akan menghasilkan ketidaknyamanan bagi si subjek. Tetapi, sedikit perubahan dalam sikap adalah masih mungkin, jika orang mengetahui batasan dari perubahan yang dapat diterima. Misalnya saja, seorang anggota dari suatu asosiasi profesional akan menolak untuk menghadiri rapat Komite Tindakan Politik (KTP) karena adanya kecenderungan keterlibatan tujuan dalam politik. Begitu pula dengan anggota yang lainnya yang akan memberikan kontribusi kecil terhadap asosiasi KTP tersebut. Pertimbangan-pertimbangan yang demikian akan menentukan pemilihan suatu sikap yang pada gilirannya akan berdampak terhadap tindakan yang ditunjukkan oleh orang tersebut.

Faktor utama yang mempengaruhi keberhasilan adalah membujuk dan menengahi dua posisi bertentangan yang masing-masing didukung oleh komunikator. Jika komunikator memosisikan terlalu jauh dari **jengkar internal** (*internal anchor*), hasil yang dicapai mungkin bertentangan dan sikap tidak akan berubah. Jika komunikasi semakin dekat dengan jangkar internal, maka asimilasi dapat dihasilkan karena subjek tidak memersepsikan komunikasi persuasive tersebut sebagai ancaman yang ekstrem, sehingga orang tersebut akan mengevaluasi pesan itu secara positif dan kemungkinan akan mengubah sikapnya.

2.2.5 Teori Motivasi dan Aplikasinya

Mengarahkan dan memotivasi orang lain adalah pekerjaan para manajer. Hal ini sangat penting karena arti manajer, sebagaimana sering didefinisikan oleh banya buku manajemen, adalah menyelesaikan sesuatu melalui orang lain (*getting things done through other people*). Manajer akan selalu berusaha agar bawahannya selalu rajin bekerja, dan mau bekerja dengan giat. Oleh karena itu, adalah tidak mengherankan jika masalah motivasi menjadi salah satu pokok pembahasan yang penting dalam manajemen (Mas'ud, 2002).

Lebih lanjut lagi, Mas'ud menjelaskan bahwa dalam buku-buku manajemen banyak diuraikan mengenai teori motivasi. Terdapat keyakinan bahwa perilaku manusia ditimbulkan oleh adanya motivasi. Dengan demikian, ada sesuatu yang mendorong (memotivasi) seseorang untuk berbuat sesuatu. Dalam memberikan motivasi, kadang kala terdapat banyak kendala yang dihadapi oleh seorang manajer.

Ikhsan dan Wahyudin (2002) menuliskan bahwa system pengendalian akuntansi mensyaratkan adanya suatu pemahaman tentang bagaimana individu-individu dapat termotivasi oleh teori akuntansi. Kebanyakan dari teori-teori ini telah dibenarkan secara empiris dan berperan penting dalam mengakhiri pernyataan bahwa motivasi adalah masalah lengkap yang tidak dapat di atasi oleh satu teori pun. Terdapat beberapa teori umum yang digunakan dalam kelompok-kelompok teori tersebut masing-masing telah banyak ditulis dalam literature, tetapi pada dasarnya masih bersifat umum dan masing-masing unit dimasukkan ke dalam sebuah kelompok.

2.2.6 Niat Perilaku Dalam Memilih Jurusan Akuntansi

Sebelum terjadinya pelaku memilih Jurusan Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan, maka akan didahului niat terlebih dahulu. Niat perilaku adalah keinginan individu untuk melakukan perilaku tertentu. Menurut Galuh (2015), niat merupakan hal penting dalam berperilaku karena niat merupakan variabel antara yang menyebabkan terjadinya variabel lainnya. Niat dianggap sebagai perantara faktor-faktor yang memiliki dampak pada suatu perilaku. Niat memperlihatkan seberapa keras seseorang berani mencoba dan seberapa banyak upaya yang direncanakan seseorang untuk dilakukan hingga menghasilkan perilaku.

Ajzen (2006) berpendapat bahwa niat dihasilkan dari kombinasi sikap terhadap perilaku, norma subyektif, dan kendali keperilakuan. Semakin menguntungkan sikap dan norma subyektifnya serta semakin besar pengaruh dari kendali keperilakuan, maka semakin kuat niat seseorang untuk menampilkan

suatu perilaku. Seseorang akan menampilkan perilaku tertentu jika terdapat kesempatan.

2.2.7 Konsep Sikap

Sukmadinata (2010) menjelaskan bahwa sikap merupakan reaksi atau respon seseorang yang masih tertutup terhadap suatu objek atau stimulus. Ajzen (2001) mendefinisikan sikap (*attitude*) sebagai jumlah dari afeksi (perasaan) yang dirasakan seseorang untuk menerima atau menolak suatu objek atau perilaku dan diukur dengan suatu prosedur yang menempatkan individual pada skala evaluatif dua kutub, misalnya baik atau jelek, setuju atau menolak, dan lainnya. Menurut Hartono (2008) sikap (*attitude*) adalah evaluasi kepercayaan (*belief*) atau perasaan positif atau negatif dari seseorang jika harus melakukan perilaku yang akan ditentukan. Sedangkan, Lubis (2010) menyatakan bahwa sikap adalah suatu hal yang mempelajari mengenai seluruh tendensi tindakan, baik yang menguntungkan maupun yang kurang menguntungkan, tujuan manusia, objek, gagasan, atau situasi. Niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku dapat diprediksi oleh persepsi dan sikapnya terhadap perilaku (Jogiyanto, 2008 dan Achmat, 2010). Sikap (*attitude*) adalah perasaan positif atau negatif dari seseorang jika harus melakukan perilaku yang akan ditentukan (Hartono, 2008).

Beberapa penelitian mengenai sikap sebagai komponen TPB dalam memprediksi niat perilaku telah dilakukan. Mahmud dan Osman (2010), dan Law (2010) menunjukkan hasil yang sama mengenai pengaruh sikap terhadap niat perilaku bahwa sikap berpengaruh pada niat perilaku. Penelitian Mahmud dan Osman (2010) dilakukan pada warga negara Malaysia dalam niat perilaku untuk

melakukan kegiatan daur ulang. Sebagai hasilnya, sikap merupakan prediktor terendah dalam memprediksi niat perilaku responden. Penelitian Law (2010) juga menunjukkan sikap terhadap perilaku (disebutkan dalam penelitian ini sebagai nilai intrinsik) memengaruhi keputusan mahasiswa untuk menjalani karier sebagai *certified public accountant* (CPA) secara positif dan signifikan.

Sikap adalah suatu hal yang mempelajari mengenai seluruh tendensi tindakan, baik yang menguntungkan maupun yang kurang menguntungkan, tujuan manusia, objek, gagasan, atau situasi. Istilah objek dalam sikap digunakan untuk memasukkan semua objek yang mengarah pada reaksi seseorang. Penting untuk dicatat bahwa definisi sikap adalah suatu tendensi atau kecenderungan dalam menjawab atau merespon, dan bukan dalam menanggapi dirinya sendiri. Sikap bukanlah perilaku, namun sikap menghadirkan suatu kesiapsiagaan untuk tindakan yang mengarah pada perilaku. Oleh karena itu, sikap merupakan wahana dalam membimbing perilaku. Sikap tidak sama dengan nilai, tapi keduanya saling berhubungan. Anda dapat memandang hal ini dengan memandang pada ketiga komponen sikap: **pengertian** (*cognition*), **pengaruh** (*affect*), dan **perilaku** (*behavior*). Keyakinan bahwa “diskriminasi adalah salah” merupakan suatu pernyataan nilai. Pendapat semacam itu merupakan komponen kognitif dari suatu sikap. Komponen tersebut menentukan tahapan dari bagian yang lebih kritis atas komponen sikap afektif. Afektif adalah sekmen emosional atau perasaan dari suatu sikap yang di cerminkan dalam pernyataan “saya tidak menyukai George Bush karena ia melakukan diskriminasi atas kaum minoritas.” Komponen perilaku dari suatu sikap merujuk pada suatu maksud untuk berperilaku dengan suatu cara

tertentu terhadap seseorang atau sesuatu. Susunan sikap yang dipandang berdasarkan ketiga komponen tersebut, yaitu kognitif, afektif, dan perilaku, membantu untuk memahami kerumitan sikap dan hubungan potensial antara sikap dan perilaku. Tetapi, untuk lebih jelasnya, jangan lupa bahwa istilah sikap (attitude) pada hakikatnya merujuk pada bagian afektif dari ketiga komponen tersebut.

Sikap telah dipelajari, dikembangkan dengan baik, dan sukar untuk diubah. Orang-orang memperoleh sikap dari pengalaman pribadi, orang tua, panutan, dan kelompok sosial. Ketika pertama kali seseorang mempelajarinya, sikap menjadi suatu bentuk bagian dari pribadi individu yang dapat membantu konsistensi perilaku. Para akuntan perilaku harus memahami sikap dalam rangka memahami dan memprediksikan perilaku. Terdapat banyak cara bagi para akuntan perilaku untuk menggunakan sikap guna melakukan riset-riset dalam bidang ini.

Terdapat begitu banyak tulisan mengenai pengaruh kepercayaan dan nilai terhadap sikap dan perilaku. Contoh klasik yang terkenal adalah karya Max Weber (1985), *Protestant Ethic and The Spirit of Capitalism*. Sedangkan contoh lain yang dapat disebutkan antara lain adalah karya Rosser (1993), "Belief: Its Role in Economic Thought and Action." Keyakinan memengaruhi pemikiran ekonomi dan tindakan. Masih banyak lagi literatur yang menulis semacam itu. Kepercayaan dan nilai-nilai tersebut sering juga disebut dengan budaya. Oleh karena itu, paradigma peneliti (pakar) juga sangat dipengaruhi budaya tempatnya berada.

2.2.7.1 **Komponen Sikap**

Sebagaimana telah diketahui, sikap seperti nilai diperoleh dari orang tua, guru, dan anggota kelompok rekan sekerja. Manusia dilahirkan dengan kecenderungan (predisposisi) genetic tertentu. dalam organisasi, sikap adalah penting karena sikap mempengaruhi perilaku kerja. Sikap disusun oleh komponen teori, emosional, dan perilaku. Komponen perilaku terdiri atas gagasan, persepsi, dan kepercayaan seseorang mengenai penolakan sikap. Informasi yang dimiliki oleh seseorang mengenai penolakan sikap terhadap stereotif atau generalisasi, baik yang akurat maupun yang tidak akurat, telah menciptakan suatu kekuatan. Misalnya saja, komponen-komponen dari teori sikap yang menolak komputerisasi dapat mengatakan bahwa “bisnis perusahaan tidaklah cukup besar untuk mengambil keuntungan atas komputer.”

Komponen emosional atau afektif mengacu pada perasaan seseorang yang mengarah pada objek sikap. Hal positif yang dirasakan meliputi kegembiraan, rasa hormat, atau pengenalan kepada jiwa orang lain. Perasaan negative meliputi rasa tidak suka, rasa takut, atau rasa jijik. Misalnya saja, seseorang dapat menikmati bekerja dengan computer atau computer membuat orang tersebut mersa gelisah dan kaku. Komponen perilaku mengacu pada bagaimana satu kekuatan bereaksi terhadap objek sikap. Sebagai contoh: seseorang bisa mengatakan pada dirinya sendiri bahwa jika perusahaan ini menyimpan data computer, maka ia akan meninggalkannya dengan segera atau orang tersebut bisa juga mengatakan bahwa ketika paket software yang baru sudah tersedia, ia ingin belajar mengenai cara menggunakannya.

2.2.7.2 Fungsi Sikap

Sikap memiliki empat fungsi utama: pemahaman, kebutuhan akan kepuasan, defensif ego, dan ungkapan nilai. Pemahaman atau pengetahuan fungsi untuk membantu seseorang dalam memberikan maksud atau memahami situasi atas peristiwa baru. Sikap mengizinkan seseorang untuk menilai suatu situasi baru dengan cepat tanpa perlu mengumpulkan semua informasi yang relevan mengenai situasi tersebut.

Sikap juga melayani suatu hal yang bermanfaat atau fungsi kebutuhan yang memuaskan. Misalnya saja, manusia cenderung untuk membentuk sikap positif terhadap objek dalam menemukan sikap negative. Selain itu, kebutuhan mereka juga mengarah pada objek tujuan yang mereka butuhkan. Seorang karyawan mungkin membentuk sikap positif atau negative terhadap usulan kebijakan perusahaan, bergantung pada apakah kebijakan tersebut dilihat sebagai suatu yang baik oleh karyawan itu. Sikap juga melayani **fungsi defensif ego** (ego defensive function) dengan melakukan pengembangan atau perubahan guna melindungi manusia dari pengetahuan yang berlandaskan kebenaran mengenai dasar manusia itu sendiri atau dunianya. Akhirnya, sikap juga melayani fungsi nilai ekspresi. Manusia memperoleh kepuasan melalui pernyataan diri mereka dengan sikapnya.

2.2.7.3 Hubungan sikap terhadap minat dalam memilih S1 Akuntansi

Sikap adalah suatu hal yang mempelajari mengenai suatu tindakan, baik yang menguntungkan maupun yang kurang menguntungkan. Sikap terhadap perilaku didefinisikan sebagai mekanisme mental yang mengevaluasi, membentuk pandangan, mewarnai perasaan akan ikut menentukan bahkan terhadap diri

kita sendiri. Sehingga sikap dapat mempengaruhi minat seseorang dalam mengambil keputusan untuk memilih S1 Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan.

2.2.8 Konsep Norma Subyektif

Norma subyektif merupakan salah satu komponen dari Theory Reasoned Action milik Icek Ajzen dan Fishbein. Menurut Ajzen (2001), norma subyektif adalah tekanan sosial dipersepsikan oleh seseorang untuk melibatkan diri atau tidak melibatkan diri dalam sebuah perilaku. Norma subyektif ditentukan oleh kepercayaan normatif dari orang lain.

Kepercayaan normatif adalah persepsi perilaku yang dipengaruhi oleh orang-orang penting di sekitar individu seperti keluarga, teman, atau bergantung pada luas populasi dan jenis penelitian yang diambil. Ajzen mengasumsikan bahwa norma subyektif ditentukan oleh total rangkaian keyakinan normatif (*normative belief*) yang dapat diakses berkenaan dengan harapan-harapan yang berasal dari referent atau orang/kelompok yang berpengaruh bagi individu (*significant others*) seperti orang tua, pasangan, teman dekat, rekan kerja atau lainnya, tergantung pada perilaku yang terlibat. Norma subyektif tidak hanya ditentukan oleh *referent*, tetapi juga ditentukan oleh *motivation to comply*. Secara umum, individu yang yakin bahwa banyak *referent* yang membuat dirinya termotivasi untuk mengikuti, berpikir bahwa dirinya harus menampilkan perilaku, akan merasakan tekanan sosial untuk melakukannya.

Norma Subyektif (*subjective norms*) merupakan dasar determinan kedua dari niat (*intention*) dalam *Theori of Planned Behavior* (TPB), norma subyektif pun masih terkait dengan *beliefs* (keyakinan-keyakinan). Namun *beliefs*

pada norma subyektif berbeda jenis dengan *beliefs* dalam sikap karena *beliefs* dalam norma subyektif merupakan representasi persepsi dari *significant others* (tokoh panutan) baik perorangan maupun berkelompok yang kemudian mempengaruhi individu apakah akan menampilkan perilaku atau tidak (Alicia,2011).

Norma subyektif menurut Eagly dan Chaiken (1993) maupun Fishbein dan Ajzen (1975) ditentukan oleh dua hal yaitu :

- a. *Normative beliefs*, merupakan keyakinan yang berhubungan dengan pendapat tokoh atau orang lain baik perorangan maupun kelompok yang penting dan berpengaruh bagi individu yang biasa disebut dengan *significant others* (tokoh panutan) yang menjadi acuan untuk melakukan atau tidak melakukan perilaku tertentu. Maka individu termotivasi untuk melakukan tingkah laku tersebut.
- b. *Motivation to comply*, yaitu seberapa jauh motivasi individu untuk mengikuti pendapat tokoh panutan tersebut.

2.2.8.1 Hubungan norma subyektif terhadap pelaku dalam memilih S1 Akuntansi

Norma subyektif adalah dorongan anggota keluarga, termasuk kawan terdekat. Mereka juga mempengaruhi agar seseorang dapat menerima perilaku tertentu yang kemudian diikuti dengan saran, nasehat dan motivasi dari keluarga atau kawan. Kemampuan anggota keluarga atau kawan terdekat mempengaruhi seorang individu untuk berperilaku seperti yang mereka harapkan dari pengalaman, pengetahuan, dan penilaian individu tersebut terhadap perilaku

tertentu dan keyakinannya melihat keberhasilan orang lain berperilaku seperti yang disarankan. Dengan adanya dorongan dari keluarga atau kawan terdekat tentang pemilihan akuntansi, hal itu dapat mempengaruhi pelaku dalam memilih S1 Akuntansi untuk dijadikan sebagai jurusan perkuliahan.

2.2.9 Konsep Kendali Keperilakuan

Ajzen (2001) menambahkan komponen kendali berperilaku (*perceived behavioral control*) untuk menyempurnakan *theory of reasoned action* menjadi *theory of planned behavior*. Menurut *theory of planned behavior* (TPB), banyak perilaku tidak semuanya di bawah kontrol penuh individual sehingga perlu ditambahkan konsep kontrol perilaku persepsian (*perceived behavioral control*) (Hartono, 2008). Kontrol perilaku persepsian (*perceived behavioral control*) didefinisikan oleh Ajzen (1991) sebagai kemudahan atau kesulitan persepsian untuk melakukan perilaku. Kontrol perilaku persepsian ini merefleksikan pengalaman masa lalu dan mengantisipasi halangan-halangan yang ada sehingga semakin menarik sikap dan norma subjektif terhadap perilaku, semakin besar kontrol perilaku persepsian, semakin kuat pula niat seseorang untuk melakukan perilaku yang sedang dipertimbangkan.

Menurut Dharmmesta (1998), kendali berperilaku yang dirasakan (*perceived behavior control*) merupakan kondisi di mana orang percaya bahwa suatu tindakan itu mudah atau sulit dilakukan. Kendali berperilaku mencakup pengalaman masa lalu mengenai manfaat-manfaat dan rintangan-rintangan yang ada, yang dipertimbangkan oleh orang tersebut. Persepsi kemampuan mengontrol atau kontrol kendali berperilaku (*perceived behavioral control*) merupakan

keyakinan (*beliefs*) bahwa individu pernah melaksanakan atau tidak pernah melaksanakan perilaku tertentu, individu memiliki fasilitas dan waktu untuk melakukan estimasi atas kemampuan dirinya apakah dia punya kemampuan atau tidak memiliki kemampuan untuk melaksanakan perilaku itu. Ajzen menamakan kondisi ini dengan “persepsi kemampuan mengontrol” (*perceived behavioral control*). Menurut Dharmmesta (1998) kontrol kendali berperilaku yang dirasakan (*perceived behavioral control*) merupakan kondisi dimana orang percaya bahwa suatu tindakan itu mudah atau sulit untuk dilakukan. Kontrol kendali berperilaku mencakup pengalaman masa lalu mengenai manfaat dan rintangan yang ada, yang dipertimbangkan oleh orang tersebut.

Kendali berperilaku adalah kemudahan atau kesulitan untuk melakukan suatu perilaku (Ajzen, 1991). Kontrol perilaku persepsi ditentukan oleh adanya *control beliefs* yaitu kepercayaan tentang keberadaan faktor-faktor yang akan memfasilitasi atau justru menghalangi perilaku (Hartono, 2008). Bila individu memiliki *control beliefs* yang kuat mengenai faktor yang dapat memfasilitasi suatu perilaku, maka individu tersebut akan memiliki persepsi yang tinggi untuk dapat mewujudkan perilaku. Jika individu merasa dirinya memiliki ketertarikan dan kemampuan yang dibutuhkan untuk memilih jurusan akuntansi, maka kemungkinan niatnya untuk memilih jurusan sebagai jurusan perkuliahan juga akan semakin tinggi dan pada akhirnya akan memilih untuk mengambil jurusan akuntansi pada jenjang perkuliahan.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Tan dan Laswad (2006) yang dilakukan pada mahasiswa tingkat akhir studi mereka di sebuah universitas,

bahwa niat dan kendali berperilaku adalah penentu pemilihan jurusan dan dua faktor (pribadi dan referen) adalah penentu dari niat perilaku mahasiswa dalam pemilihan jurusan. Analisis lebih lanjut dari faktor-faktor tersebut mengungkapkan bahwa niat pemilihan jurusan akademik para mahasiswa (apakah akuntansi atau non-akuntansi) dipengaruhi oleh persepsi referen yang penting, terutama orang tua mereka. Sedangkan minat sendiri adalah kecenderungan seseorang untuk memilih melakukan atau tidak melakukan sesuatu pekerjaan. Minat diasumsikan sebagai faktor pemotivasi yang ada di dalam diri individu yang mempengaruhi perilaku. Minat ini tercermin dari seberapa besar keinginan untuk mencoba dan seberapa kuat usaha yang dialokasikan untuk mewujudkan perilaku tertentu (Ajzen, 1991:181). Minat perilaku itu sendiri mengacu kemungkinan subyektif seseorang akan melakukan sebuah perilaku. Minat merupakan perpaduan dari tiga pertimbangan yaitu keyakinan mengenai hasil dari perilaku dan evaluasi dari perilaku (sikap), keyakinan mengenai saran dari orang lain dan motivasi untuk memenuhi saran tersebut (norma subyektif), serta keyakinan mengenai adanya faktor yang dapat memfasilitasi atau menghambat kinerja dari perilaku dan kekuatan yang dirasakan dari faktor-faktor tersebut (kontrol kendali berperilaku). Dengan kata lain, sikap, norma subyektif, dan kontrol kendali berperilaku merupakan kombinasi yang dapat membentuk minat perilaku. Jika seseorang mendapat kesempatan tertentu, maka minat tersebut berubah menjadi perilaku. Hasil akhirnya adalah ketika derajat kekuatan minat mencapai level tertentu yang dirasa cukup, seseorang dimungkinkan dapat

mewujudkan minat tersebut menjadi perilaku itu dengan catatan bahwa sepanjang terdapat peluang (Ajzen, 2006:1).

2.2.9.1 Hubungan kendali berperilaku terhadap minat dalam memilih S1 Akuntansi

Menurut Achmad (2010), kontrol kendali berperilaku merupakan motivasi seseorang dipengaruhi oleh bagaimana ia mempersepsi tingkat kesulitan atau kemudahan untuk menampilkan suatu perilaku tertentu. Kontrol kendali berperilaku ditentukan oleh dua faktor yaitu *control beliefs* (kepercayaan mengenai kemampuan dalam mengendalikan) dan *perceived power* (persepsi mengenai kekuasaan yang dimiliki untuk melakukan sesuatu). Jika seseorang memiliki kepercayaan mengendalikan yang kuat mengenai faktor faktor yang ada yang akan memfasilitasi suatu perilaku, maka seseorang tersebut memiliki persepsi yang tinggi untuk mampu mengendalikan suatu perilaku. Sebaliknya, seseorang tersebut akan memiliki persepsi yang rendah dalam mengendalikan suatu perilaku jika ia memiliki control beliefs yang kuat mengenai faktor-faktor yang menghambat perilaku. Persepsi ini mencerminkan masa lalu antisipasi terhadap situasi yang akan datang. Dan sikap terhadap norma norma yang berpengaruh di sekitar individu.

2.2.10 Konsep Motivasi dalam memilih jurusan akuntansi

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi mahasiswa dalam memilih prodi S1 Akuntansi salah satunya adalah motivasi. Menurut Robbins (2001: 166), motivasi adalah kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi untuk tujuan organisasi yang dikondisikan oleh kemampuan upaya itu untuk memenuhi

beberapa kebutuhan individual. Selain faktor motivasi, faktor latar belakang sosial ekonomi juga menjadi pertimbangan penting bagi mahasiswa untuk menentukan prodi dan perguruan tinggi yang akan dipilihnya. Menurut Santrock (2009: 194) status sosial ekonomi merujuk pada kategorisasi orang-orang yang dapat dibedakan menurut karakteristik ekonomi, pendidikan dan pekerjaan orangtua mereka.

Menurut Mc. Donald (dalam Sardiman 2007: 73), menyebutkan bahwa motivasi sebagai perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya “feeling” dan didahului dengan tanggapan terhadap adanya tujuan. Dari pengertian Mc. Donald ini mengandung tiga elemen penting yaitu: Bahwa motivasi itu mengawali terjadinya perubahan energi pada diri setiap individu manusia (walaupun motivasi itu muncul dari dalam diri manusia), penampakkannya akan menyangkut kegiatan fisik manusia, Motivasi di tandai dengan munculnya, rasa/”feeling” yang relevan dengan persoalan-persoalan kejiwaan, efeksi dan emosi serta dapat menentukan tingkah-laku manusia, Motivasi akan dirangsang karena adanya tujuan dan tujuan ini akan menyangkut soal kebutuhan.

2.2.10.1 Hubungan motivasi terhadap minat dalam memilih S1 Akuntansi

Seseorang yang memiliki dorongan dan keinginan untuk belajar demi mengembangkan potensi yang ada dalam dirinya sehingga cenderung memiliki minat untuk memilih sesuatu yang disukainya. Jika seseorang ingin mengembangkan kemampuan atau ilmu tentang akuntansi yang dimiliki seseorang sewaktu SMA cenderung memiliki minat untuk memilih S1 Akuntansi sebagai

jurusan perkuliahan. Jika individu merasa dirinya memiliki ketertarikan dan kemampuan yang dibutuhkan untuk memilih jurusan S1 Akuntansi, maka kemungkinan motivasi untuk memilih jurusan sebagai jurusan perkuliahan juga akan semakin tinggi dan pada akhirnya akan memilih untuk mengambil jurusan S1 Akuntansi pada jenjang perkuliahan.

2.2.11 Latar belakang sosial ekonomi dalam memilih jurusan akuntansi

Latar belakang sosial ekonomi didefinisikan sebagai lingkungan sosial dimana seseorang berasal dan juga tingkat ekonomi keluarga orang tersebut. Miflen (1986: 227) seperti yang dikutip Maslihah (2007) mengatakan bahwa istilah status sosial ekonomi menunjukkan pada kedudukan seseorang dalam suatu ranking strata yang tersusun secara hirarkis yang merupakan kerataan tertimbang dari hal yang mempunyai nilai dalam suatu masyarakat yang biasa dikenal sebagai *privilege* (kekayaan, beserta gaya hidupnya) dan kekuasaan. Beberapa penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa latar belakang sosial ekonomi berpengaruh negatif diantaranya penelitian yang dilakukan oleh Tambunan (2010) yang menunjukkan bahwa latar belakang sosial ekonomi mempunyai pengaruh negatif terhadap keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan di jurusan akuntansi.

Selain itu, ada beberapa penelitian yang menunjukkan bahwa latar belakang sosial ekonomi berpengaruh positif, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Harahap (2004) yang menunjukkan bahwa latar belakang sosial ekonomi mempunyai pengaruh positif terhadap keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan. Selanjutnya, penelitian yang dilakukan oleh Khoiriyah dkk (2013)

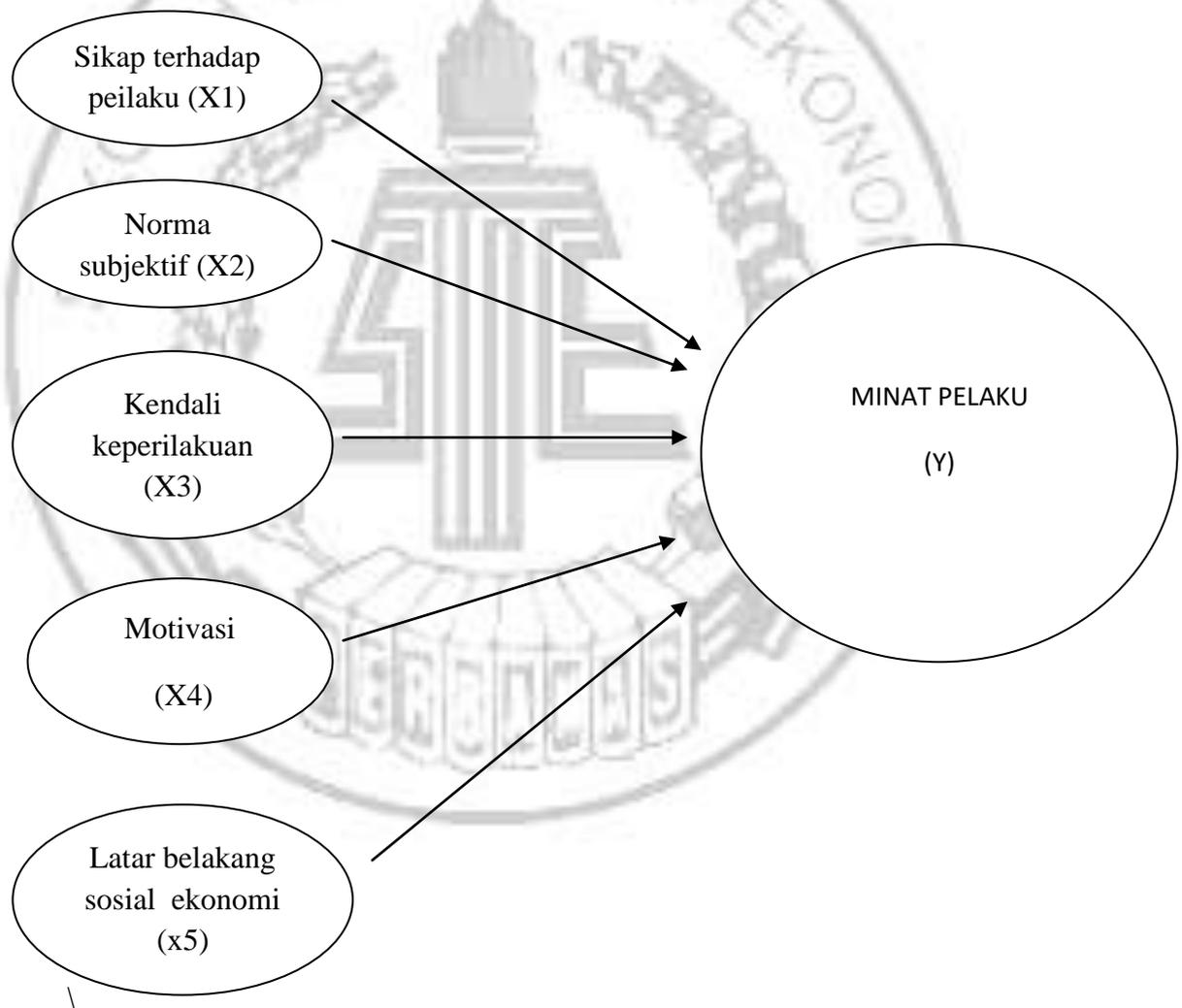
yang menunjukkan bahwa latar belakang sosial ekonomi mempunyai pengaruh positif terhadap minat mahasiswa.

2.2.11.1 Hubungan Latar belakang sosial ekonomi terhadap minat dalam memilih S1 Akuntansi

Status sosial ekonomi orang tua merupakan kedudukan atau posisi orang tua dalam masyarakat yang diukur dengan latar belakang pendidikan, penghasilan, dan profesi orang tua. Latar belakang pendidikan orang tua yang dulunya lulusan S1 Akuntansi dapat mempengaruhi pelaku dalam memilih S1 Akuntansi. Begitu juga dengan tingkat penghasilan dan profesi orangtua bisa mempengaruhi pelaku melakukan suatu tindakan. Status sosial orang tua menentukan cara berpikir orang tua untuk termasuk dalam hal pendidikan bagi anaknya. Adanya latar belakang dari orang tua tersebut dapat mempengaruhi minat anak untuk memilih suatu tindakan. Berbeda apabila orang tua tersebut memiliki beban dengan masalah ekonomi keluarga. Dengan demikian latar belakang sosial ekonomi mempunyai pengaruh terhadap keputusan yang diambil oleh pelaku dalam memilih S1 Akuntansi.

2.3 Kerangka Pemikiran

Hubungan antara variabel sikap, norma subyektif, kendali berperilaku, motivasi, dan latar belakang sosial ekonomi dengan minat mahasiswa angkatan 2015 yang berlatar belakang IPA dalam memilih S1 Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan dalam pemikiran teoritis dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 2.1
Kerangka Penelitian

2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan tinjauan teoritis maka peneliti tertarik untuk menguji variabel-variabel yang berpengaruh pada minat pelaku memilih S1 Akuntansi sebagai berikut :

2.4.1 Sikap (*attitude towards behavior*) (X1)

Menurut Hartono (2008) sikap (*attitude*) adalah evaluasi kepercayaan (*belief*) atau perasaan positif atau negative dari seseorang jika harus melakukan perilaku yang akan ditentukan. Niat seseorang untuk melakukan suatu perilaku dapat diprediksi oleh persepsi dan sikapnya terhadap perilaku (Jogiyanto, 2008 dan Achmat, 2010). Seperti halnya sikap seseorang akan mengevaluasi, membentuk pandangan, mewarnai perasaan dan ikut menentukan diri sendiri. Seseorang menentukan atau mengambil keputusan dapat didasari oleh suatu tindakan yang timbul dari dalam dirinya. Sehingga sikap dapat mempengaruhi minat seseorang dalam mengambil keputusan untuk memilih Jurusan S1 Akuntansi di STIE Perbanas Surabaya. Sikap mempengaruhi minat perilaku melalui suatu proses pengambilan keputusan yang teliti dan beralasan. Setiap sikap yang ada pada diri seseorang akan mempengaruhi minat setiap perilaku yang akan dilakukan. Dari uraian tersebut, dirumuskan hipotesis sebagai berikut.

H1: Sikap (*attitude towards behavior*) berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa yang berlatar belakang Ilmu Pengetahuan Alam dalam memilih program studi S1 Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan

2.4.2 Norma Subyektif (*subjective norms*) (X2)

Norma Subyektif merupakan salah satu komponen dari Theory Reasoned Action milik Icek Ajzan. Norma subyektif adalah tekanan sosial yang dipresepsikan oleh seseorang untuk melibatkan diri atau tidak melibatkan diri dalam sebuah perilaku. Norma subyektif ditentukan oleh kepercayaan normatif dari orang lain. Kepercayaan normatif adalah persepsi perilaku yang dipengaruhi oleh orang-orang disekitar individu untuk melakukan suatu tindakan. Seperti halnya jika seseorang akan menentukan sebuah pilihan atau akan mengambil keputusan, seseorang tersebut tidak lepas dari pengaruh tekanan sosial yang dipresepsikan oleh seseorang sehingga dalam pilihannya tersebut tidaklah murni pilihan dia sendiri. Dalam pemilihan jurusan S1 Akuntansi di STIE Perbanas Surabaya maka terdapat sebuah kepercayaan yang melibatkan diri sendiri atau orang lain dalam pengambilan keputusan tersebut. Dorongan dari keluarga juga dapat mempengaruhi pelaku dalam melakukan pengambilan keputusan. Norma subyekif merupakan kekuatan pendorong atau penahan seseorang melalui nasihat atau penyuluhan informasi, sehingga norma subyektif akan membentuk suatu intensi atau minat seseorang untuk berperilaku tertentu. Dari uraian tersebut, dirumuskan hipotesis sebagai berikut.

H2 : Norma subyektif (*Subjective norms*) berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa yang berlatar belakang Ilmu Pengetahuan Alam dalam memilih program studi S1 Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan

2.4.3 Kendali Keperilakuan (*Perceived behavioral*) (X3)

Kendali keperilakuan merupakan motivasi seseorang yang dipengaruhi oleh bagaimana seorang individu tersebut mempersepsikan tingkat kesulitan atau kemudahan untuk menampilkan suatu perilaku tertentu. kontrol kendali keperilakuan ditentukan oleh dua faktor yaitu kepercayaan mengenai kemampuan dalam mengendalikan dan persepsi mengenai kekuasaan yang dimiliki untuk melakukan sesuatu. Seperti contoh, jika seseorang memiliki kepercayaan mengendalikan yang kuat mengenai faktor-faktor yang ada untuk memfasilitasi suatu perilaku, maka seseorang tersebut memiliki persepsi yang tinggi untuk mampu mengendalikan suatu perilaku. Dalam hal ini seseorang akan mengambil keputusan untuk memilih jurusan S1 Akuntansi di STIE Perbanas karena mereka yakin mampu mengendalikan perilakunya pada pilihannya tersebut. Kendali keperilakuan mempengaruhi minat seseorang melalui kepercayaan yang dimiliki oleh seseorang tersebut untuk menentukan atau mengendalikan dirinya dalam memilih keputusan untuk berperilaku. Dari uraian tersebut, dirumuskan hipotesis sebagai berikut.

H3: Kendali Keperilakuan (*Perceived behavioral*) berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa yang berlatar belakang Ilmu Pengetahuan Alam dalam memilih program studi S1 Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan

2.4.4 Motivasi (*motivation*) (X4)

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi mahasiswa dalam memilih program studi S1 Akuntansi salah satunya adalah motivasi. Menurut Robbins (2001:166), motivasi adalah kesiediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang

tinggi untuk tujuan organisasi yang dikondisikan oleh kemampuan upaya itu untuk memenuhi beberapa kebutuhan individu. Perilaku seseorang didasari oleh motivasi dalam diri seseorang tersebut. Motivasi sebagai salah satu perubahan energi dalam diri seseorang yang ditandai dengan munculnya perasaan terhadap adanya tujuan. Seperti contoh, seseorang akan memilih jurusan S1 Akuntansi di STIE Perbanas jika seseorang tersebut mempunyai motivasi yang melatarbelakangi pemilihan tersebut. Baik motivasi yang timbul dari dirinya sendiri atau motivasi yang diberikan oleh orang lain. Jika seseorang memiliki ketertarikan atau kemampuan yang dibutuhkan dalam memilih S1 Akuntansi, maka kemungkinan untuk memilih jurusan S1 Akuntansi akan semakin tinggi. Motivasi mempengaruhi minat pelaku melalui dorongan dan keinginan dari individu tersebut untuk mengembangkan potensi yang dimilikinya sehingga cenderung memiliki minat untuk memilih sesuatu yang disukainya. Dari uraian tersebut, dirumuskan hipotesis sebagai berikut.

H4: Motivasi (*Motivation*) berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa yang berlatar belakang Ilmu Pengetahuan Alam dalam memilih program studi S1 Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan

2.4.5 Latar belakang sosial ekonomi (*socio-economic background*) (X5)

Latar belakang sosial ekonomi didefinisikan sebagai lingkungan dimana seseorang berasal dan juga tingkat ekonomi keluarga seseorang tersebut. Miflen (1986:227) mengatakan bahwa istilah status sosial ekonomi menunjukkan pada kedudukan seseorang dalam suatu ranking strata yang tersusun secara hirarkis yang merupakan kerataan tertimbang dari hal yang mempunyai nilai dalam suatu

masyarakat yang bisa dikenal sebagai kekuasaan. Beberapa penelitian sebelumnya Tambunan (2010) menunjukkan bahwa latar belakang sosial ekonomi berpengaruh negative terhadap keputusan mahasiswa dalam menempuh pendidikan di jurusan Akuntansi. Selain itu penelitian oleh Khoiriyah dkk (2013) menunjukkan bahwa latar belakang sosial ekonomi mempunyai pengaruh positif terhadap minat mahasiswa. Oleh karena itu pada penelitian ini menguji pengaruh latar belakang sosial ekonomi dengan minat mahasiswa STIE Perbanas dalam memilih S1 Akuntansi. Latar belakang sosial ekonomi dapat berpengaruh untuk seseorang dalam memilih S1 Akuntansi di STIE Perbanas Surabaya. Misalnya, adanya tingkat pendidikan orang tua, profesi orang tua serta tingkat pendapatan orang tua yang mempengaruhi pelaku dalam memilih jurusan S1 Akuntansi di STIE Perbanas Surabaya. Latar belakang sosial ekonomi dapat mempengaruhi minat pelaku melalui status sosial dan latar belakang keluarga. Dari uraian tersebut, dirumuskan hipotesis sebagai berikut.

H5: Latar belakang sosial ekonomi (*socio-economic background*) berpengaruh signifikan terhadap minat mahasiswa yang berlatar belakang Ilmu Pengetahuan Alam dalam memilih program studi S1 Akuntansi sebagai jurusan perkuliahan.