

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **1. Pengertian Kewirausahaan**

Kewirausahaan adalah disiplin ilmu yang mempelajari bagaimana menumbuhkan dan mengembangkan semangat kreatif serta berani mengambil risiko untuk melakukan pekerjaan yang dilakukan untuk mewujudkan hasil karya tersebut. Seorang wirausahawan sudah memiliki kemampuan untuk mengambil resiko karena mereka harus berani dan siap jika upaya mereka tidak menghasilkan nilai di pasar. Ini harus dilihat sebagai proses menuju kewirausahaan sejati.

Menurut Thomas W. Zimmerer dan Norman M. Scarborough (2008:4) “Wirausahawan adalah orang yang menciptakan bisnis baru dengan mengambil resiko dan ketidakpastian demi mencapai keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi peluang dan menggabungkan sumber daya yang diperlukan untuk mendirikanannya”.

Mereka cenderung memiliki kesabaran dan menghargai proses, dan seorang wirausahawan sejati memiliki kesabaran dalam menjalani setiap proses yang diperlukan untuk mencapai keberhasilan. Wirausahawan percaya bahwa kegagalan adalah awal dari kesuksesan. Jika tidak ada kegagalan, sulit untuk menemukan kelemahan. Selain itu, setiap kesalahan atau kegagalan harus dipelajari untuk mengetahui sebabnya. Karena ilmu baru terus diperoleh dengan mempelajari setiap kesalahan tersebut. Kesempurnaan sebuah produk terjadi ketika produk tersebut dibuat dengan kualitas superior dibandingkan dengan produk sebelumnya. Kata-kata seperti ini sangat penting bagi seorang wirausahawan.

##### **1.1 Fungsi dan Peran Wirausaha**

Fungsi dan Peran wirausaha dapat dilihat dengan dua cara yaitu secara mikro dan makro. Secara mikro, wirausaha melakukan dua tugas membangun (inventor) dan merencanakan (planner). Wirausaha bertugas menemukan dan menciptakan hal-hal baru, seperti produk, teknologi, metode, ide, organisasi,

dan sebagainya. Sebagai perencana, mereka bertugas merancang tindakan dan usaha baru, merencanakan strategi bisnis baru, merencanakan ide-ide dan peluang untuk mencapai kesuksesan, serta membangun organisasi perusahaan baru. Secara keseluruhan, wirausaha bertanggung jawab untuk menciptakan kemakmuran, kesempatan kerja, dan pemerataan kekayaan, dan pertumbuhan ekonomi suatu negara.

## 1.2 Tujuan dan Manfaat Kewirausaha

### a. Tujuan Kewirausahaan

1. Meningkatkan wirausaha yang berkualitas;
2. Mewujudkan kemampuan dan kemandirian para wirausaha untuk menghasilkan kemajuan dan kesejahteraan masyarakat;
3. Membudayakan semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan dikalangan masyarakat yang mampu, andal, dan unggul;
4. Menumbuh kembangkan kesadaran dan orientasi kewirausahaan yang tangguh dan kuat terhadap masyarakat;

### b. Manfaat Kewirausahaan

1. Berusaha memberikan bantuan kepada orang lain dan pembangunan sosial sesuai dengan kemampuannya;
2. Menambah daya tampung tenaga kerja sehingga dapat mengurangi pengangguran;
3. Memberikan contoh bagaimana harus bekerja keras, tekun, tetapi tidak melupakan perintah agama;
4. Menjadi contoh bagi anggota masyarakat sebagai pribadi unggul yang patut diteladani;
5. Sebagai generator pembangunan lingkungan, pribadi, distribusi, pemeliharaan lingkungan, dan kesejahteraan;
6. Berusaha mendidik para karyawannya menjadi orang yang mandiri, tekun dan jujur dalam menjalani pekerjaan;

Thomas W. Zimmerer (2005) merumuskan manfaat berkewirausahaan, sebagai berikut.

1. Memberi peluang dan kebebasan untuk mengendalikan nasib sendiri. Memiliki usaha sendiri akan memberikan kebebasan dan peluang bagi pebisnis untuk mencapai tujuan hidupnya. Pebisnis akan mencoba memenangkan hidup mereka dan memungkinkan mereka untuk memanfaatkan bisnisnya guna mewujudkan cita-citanya.
2. Memberi peluang melakukan perubahan. Semakin banyak pebisnis yang memulai usahanya karena mereka dapat menangkap peluang untuk dapat melakukan berbagai perubahan yang menurut mereka sangat penting. Pebisnis kini menemukan cara untuk mengombinasikan wujud kepedulian mereka terhadap berbagai masalah ekonomi dan sosial dengan harapan untuk dapat menjalani kehidupan yang lebih baik.
3. Memberi peluang untuk mencapai potensi diri sepenuhnya. Memiliki usaha atau perusahaan sendiri memberikan kekuasaan kepada mereka, kebangkitan spiritual, dan mampu mengikuti minat atau hobinya sendiri.
4. Memiliki peluang untuk meraih keuntungan seoptimal mungkin. Walau pada tahap awal uang bukan daya tarik utama bagi wirausahawan, keuntungan berwirausaha merupakan faktor motivasi yang penting untuk mendirikan usaha sendiri.

## **2. Pengertian Minat**

Secara sederhana minat berarti kecenderungan dan kegairahan yang tinggi atau keinginan yang besar terhadap sesuatu. Minat tidak termasuk istilah populer dalam psikologi karena ketergantungannya yang banyak pada faktor-faktor internalnya seperti: pemusatan perhatian, keingintahuan, motivasi dan kebutuhan, (Syah, 2012:152)

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008:916) minat adalah kecenderungan hati yang tinggi terhadap sesuatu, gairah, keinginan. Minat merupakan sebuah motivasi intrinsik sebagai kekuatan pembelajaran yang

menjadi daya penggerak seseorang dalam melakukan aktivitas tersebut merupakan proses pengalaman belajar yang dilakukan dengan penuh kesadaran.

Minat adalah suatu rasa lebih suka dan rasa keterikatan pada suatu hal atau aktivitas, tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan suatu diluar diri. Semakin kuat atau dekat hubungan tersebut, semakin besar minatnya, (Djaali, 2012: 121)

Dari berbagai pendapat diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa minat adalah kecenderungan jiwa yang dapat memberikan dorongan kepada individu yang menyebabkan individu itu memperhatikan, tertarik, merasa senang dan melakukan perbuatan yang berhubungan dengan objek yang dengan aktif karena objek itu memiliki sangkut paut dengan kebutuhan-kebutuhan pada dirinya. Terdapat dua faktor yang mempengaruhi minat yaitu:

#### 2.1 Faktor Sosial

##### 1. Keluarga

Situasi keluarga (ayah, ibu, saudara, adik, kakak, serta keluarga besar) sangat berpengaruh pada minat seseorang dalam keluarga.

##### 2. Masyarakat

Seperti pada lingkungan masyarakat perindustrian, pertanian, atau lingkungan perdagangan. Lingkungan kehidupan semacam itu yang akan membentuk sikap dalam menentukan minat kedepannya.

##### 3. Kondisi Sekolah

Tidak dapat dipungkiri bahwa kondisi sekolah menjadi salah satu faktor penentu minat karena lembaga pendidikan yang baik mutunya, yang memelihara kedisiplinan akan berpengaruh terhadap minat seseorang.

#### 2.2 Faktor Pribadi

##### 1. Daya Tarik

Orang yang dinilai oleh lingkungannya menarik biasanya memiliki lebih banyak karakteristik kepribadian yang diinginkan daripada orang yang dinilai kurang menarik.

## 2. Perubahan Sifat

Perubahan kepribadian dapat disebabkan oleh karena adanya perubahan kematangan sifat yang mengarah kepada kebaikan kepribadian.

## 3. Pengaruh Budaya

Dalam menerima budaya, seseorang akan mengalami tekanan untuk mengembangkan pola kepribadian yang sesuai dengan standar yang ditentukan budayanya.

### **3. Pengertian Biaya**

Biaya dapat digolongkan menjadi beberapa bagian, diantaranya adalah biaya produksi. Pengertian biaya produksi menurut Soemarso (1996,295) adalah biaya yang dibebankan dalam proses produksi selama suatu periode. Biaya ini terdiri dalam proses awal ditambah biaya pabrik. Termasuk dalam biaya-biaya yang dibebankan pada persediaan dalam proses akhir periode.

Biaya produksi dapat dikatakan efisien apabila pengeluaran biaya tersebut tidak terjadi suatu pemborosan serta mampu menghasilkan output produk dengan kuantitas dan kualitas yang baik, untuk itu diperlukan suatu usaha yang sistematis pada perusahaan dengan cara membandingkan prestasi kerja dengan rencana dan membuat tindakan tepat atas perbedaannya.

Secara garis besar biaya mempunyai elemen-elemen, yaitu biaya bahan baku, biaya produksi, biaya operasional dan biaya investasi.

- a. **Biaya Bahan Baku:** biaya yang dikeluarkan supaya bisa mendapatkan bahan baku yang siap untuk digunakan.
- b. **Biaya Produksi:** biaya yang terjadi untuk mengelola bahan baku menjadi produk setengah jadi atau produk jadi yang nantinya siap untuk dijual.
- c. **Biaya Operasional:** biaya yang diperlukan oleh setiap perusahaan untuk menjalankan aktivitas bisnisnya.
- d. **Biaya Investasi:** biaya yang dikeluarkan ketika memperoleh sebagian maupun seluruh investasi.

#### 4. Pengertian Akuntansi Biaya

Menurut (Dunia, Abdullah, & Sasongko, 2019, 4) Akuntansi biaya merupakan bagian dari akuntansi manajemen yang menekankan penentuan dan pengendalian biaya, bahwa secara sederhana Akuntansi biaya adalah proses menghitung nilai persediaan yang tercantum pada laporan neraca dan nilai dari harga pokok penjualan yang tercantum pada laporan laba rugi yang merupakan informasi bagi pihak perusahaan.

Pendapat lainnya mengenai akuntansi biaya dikemukakan oleh (Carter. 2009, 11) Akuntansi biaya adalah proses pencatatan, pengikhtisaran dan pelaporan biaya yang berkaitan dengan kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuan peningkatan kualitas dan efisiensi biaya perusahaan dengan dasar perencanaan dan pengendalian yang akan mendukung tujuan tersebut yang akan mempengaruhi pengambilan keputusan manajemen.

Dengan hal itu menurut (Mulyadi, 2015, 7-8 Akuntansi biaya mempunyai tiga tujuan dalam menyediakan informasi yang diperlukan dalam mengendalikan perusahaan, yaitu:

a. Penentuan harga pokok produk

Akuntansi biaya berguna dalam menghimpun biaya-biaya sesuai *job, departments* dan *cost pools* dengan mencatat dan menggolongkan biaya-biaya tersebut untuk memenuhi tujuan penentuan harga pokok produksi

b. Pengendalian biaya dengan tepat dan teliti

Penentuan biaya menjadi faktor inti untuk menentukan pengendalian biaya karena dapat mengetahui produksi keluar dalam satu produknya. Fungsi dari akuntansi biaya me monitoring perbandingan yang seharusnya dengan anggaran yang telah disusun. Dengan hal ini manajemen bisa

melakukan penilaian dan evaluasi atas efisiensi tiap biayanya yang akan mempengaruhi laba dari setiap produknya. Manajemen bisa juga melihat tindakan yang menyimpang yang timbul.

c. Pengambilan keputusan khusus

Pengambilan keputusan khusus oleh manajemen merupakan informasi harus relevan berhubungan dengan informasi di masa yang akan datang. Oleh sebab itu, akuntansi biaya menawarkan informasi yang bisa dibandingkan dengan berbagai tindakan yang dipilih oleh manajemen.

5. Pengertian Harga Pokok Penjualan

Menurut (Bustomi, 2013) menjelaskan bahwa Harga Pokok Penjualan adalah harga pokok produk yang sudah terjual dalam waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk akhir.

Dalam Akuntansi terdapat beberapa metode Perhitungan Harga Pokok Penjualan diantaranya:

a. Metode Pesanan (*Job Order Costing*) Pengertian Metode Pesanan

Perhitungan biaya pesanan merupakan salah satu metode atau cara mengakumulasi biaya yang dapat diterapkan pada perusahaan yang proses produksi secara terputus-putus.

Menurut (Bustomi, 2013) menjelaskan bahwa Perhitungan biaya berdasarkan pesanan adalah suatu sistem akuntansi yang menelusuri biaya pada unit individual atau pekerjaan, kontrak, tumpukan produk atau pesanan pelanggan yang spesifik.

b. Metode Proses (*Job Process Costing*) Pengertian Metode Proses

Pada industri manufaktur yang menghasilkan produk massa,

umumnya biaya produksi dipertanggung jawabkan berdasarkan perhitungan biaya proses. Menurut (Bustomi, 2013) menjelaskan bahwa Perhitungan biaya proses adalah suatu metode dimana bahan baku, tenaga kerja, dan *overhead* pabrik dibebankan kepusat biaya.