

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Kebutuhan untuk melakukan perencanaan akan meningkat dengan semakin besar dan kompleksnya organisasi perusahaan. Dalam penelitian ini akan dibahas tentang analisis break even point. Analisis break even point sangat penting dilakukan dalam suatu perencanaan bisnis dalam hal pengambilan keputusan oleh manajemen, bahkan oleh manajemen puncak. Selain itu, informasi yang dijadikan dasar untuk pengambilan tindakan adalah informasi keuangan dan banyak dilakukan lewat pengolahan data akuntansi dan laporan-laporan statistik.

Pada umumnya, tujuan suatu perusahaan adalah memperoleh laba, dimana besar kecilnya laba yang diperoleh merupakan tolok ukur keberhasilan manajemen suatu perusahaan dalam mengelola sumber-sumber daya yang ada. Sedangkan laba tersebut dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, volume penjualan, dan biaya menentukan harga jual, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan langsung mempengaruhi biaya. Dalam perencanaan, hubungan antara pendapatan, biaya, dan laba memegang peranan yang sangat penting bagi manajemen dalam merumuskan tujuan secara objektif, lebih luas dari sekedar pencapaian cita-cita (*goal*) berupa perolehan target laba.

Perencanaan sangat penting karena merupakan fungsi yang mendasari dan mendahului fungsi-fungsi manajerial lainnya. Agar tidak terjadi kesalahan dalam

pengambilan keputusan, maka manajemen memerlukan suatu alat analisis yang akan digunakan sebagai dasar perencanaan penjualan, biaya, dan laba perusahaan. Alat perencanaan dalam hal ini adalah analisis biaya, volume, dan laba yang menghasilkan *break even point* atau sering disebut titik impas atau titik pulang pokok.

PT. Multazam Wisata Agung adalah merupakan suatu perusahaan swasta yang bergerak didalam bidang pariwisata dengan kegiatan usaha adalah agen perjalanan wisata, angkutan wisata, jasa boga, jasa konsultan pariwisata dan lain-lain. Dari penelitian awal yang dilakukan pada PT. Multazam Wisata Agung, peneliti melihat adanya penggunaan perhitungan *break even point* dalam menentukan harga jual tiket yang dijual oleh perusahaan.

Dari uraian tersebut di atas maka secara kbusus latar belakang masalah penelitian ini adalah karena penerapan *break even point* masih belum banyak digunakan oleh perusahaan sebagai alat perencanaan biaya, volume, dan laba. Padahal hasil analisis ini dapat dijadikan acuan perencanaan dan pengambilan keputusan harga yang selanjutnya digunakan untuk merencanakan laba yang diinginkan oleh perusahaan. Adapun judul yang diajukan adalah "**Analisis *Break Even Point* Dalam Pengambilan Keputusan Harga Jual Pada PT. Multazam Wisata Agung**".