

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Tingginya tingkat persaingan dalam dunia bisnis sekarang ini dimana setiap perusahaan harus dapat bertahan dan bersaing dengan perusahaan – perusahaan lain yang menjual dan menawarkan barang atau jasa yang sejenis. Strategi yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan perencanaan laba yang tepat.

Tujuan sebuah perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat di pergunakan untuk kelangsungan hidup. Besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Tujuan perusahaan merencanakan laba adalah sebagai tolok ukur dalam pencapaian laba, memudahkan pihak manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan, memungkinkan pihak manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan, memungkinkan pihak manajemen untuk bekerja secara efektif dan efisien.

Manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut. Ukuran yang sering dipakai

untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan.

Dalam usaha pencapaian laba dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu harga jual, biaya dan volume penjualan. Selain itu hal – hal yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam usahanya untuk pencapaian laba adalah meningkatkan efisiensi dan efektifitas proses produksi, meningkatkan kapasitas produksi, memperbaiki strategi pemasaran, memperbaiki pengambilan keputusan.

Tetapi perlu diingat dan diperhatikan bahwa dalam usaha untuk pencapaian laba tidak dapat dilakukan secara terpisah – pisah karena usaha pencapaian laba mempunyai hubungan erat atau saling berhubungan dengan faktor yang mempengaruhinya. Biaya akan menentukan harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan akan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi ini akan mempengaruhi biaya.

Untuk mengantisipasi perubahan – perubahan yang akan terjadi dapat digunakan fungsi – fungsi manajemen seperti peramalan, perencanaan, pengendalian. Ada banyak metode yang dapat digunakan untuk peramalan, perencanaan, pengendalian salah satunya ialah Metode *Break Even Point* (BEP). Analisis BEP digunakan untuk mengetahui dimana tingkat pendapatan yang diterima sama dengan biaya yang dikeluarkan, sehingga dapat menentukan berapa volume pendapatan dari penjualan untuk memperoleh keuntungan tersebut.

Analisa Titik Impas atau *Break Event Point* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume aktivitas. Masalah titik impas baru akan muncul dalam perusahaan apabila

perusahaan tersebut mempunyai biaya tetap. Untuk dapat merencanakan laba yang diharapkan, dapat diuraikan dengan analisis titik impas atau *Break Event Point* (BEP) yang merupakan sarana untuk merencanakan laba.

Dengan melakukan analisis *break even*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis *break even* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa yang akan datang.

Bertitik tolak dari hal tersebut maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul : ***“Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada Domino’s Pizza Paris Van Java Bandung”***.

1.2 Rumusan Masalah

Untuk mengetahui dan menetapkan laba yang tepat agar perusahaan tidak mengalami kerugian Domino’s Pizza Paris Van Java Bandung menetapkan harga jual berdasarkan tingkat Break Even Point dan Margin of Safety. Berdasarkan latar belakang masalah, dapat diidentifikasi beberapa masalah:

1. Berapa besar *Break Even Point* di Domino’s Pizza Paris Van Java Bandung pada tahun 2016 dan 2017?

2. Berapa besar tingkat *Margin of Safety* di Domino's Pizza Paris Van Java Bandung pada tahun 2018?
3. Bagaimana Perencanaan Laba Domino's Pizza Paris Van Java Bandung pada tahun 2018?

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk memudahkan masalah perhitungan yang diharapkan dapat bermanfaat bagi manajemen dalam usahanya mencapai tingkat laba yang diharapkan. Berikut diadakannya penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui berapa besar *Break Even Point* di Domino's Paris Van Java Bandung pada tahun 2016 dan 2017.
2. Untuk mengetahui berapa besar tingkat *Margin of Safety* di Domino's Pizza Paris Van Java Bandung pada tahun 2018.
3. Untuk mengetahui Perencanaan Laba Domino's Pizza Paris Van Java Bandung pada tahun 2018.

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi yang sangat berguna bagi pihak – pihak sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan
 - Sebagai informasi bagi manajemen perusahaan untuk mengetahui secara jelas tingkat *Break Even Point* perusahaan tersebut agar penetapan labanya lebih optimum.

- Sebagai saran dan masukan yang dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi pihak manajemen perusahaan untuk menetapkan kebijakan dan juga meningkatkan kinerja keuangan perusahaan di masa yang akan datang.

2. Bagi Penulis

- Untuk menerapkan metode atau ilmu yang diperoleh selama perkuliahan dan melatih untuk menganalisis permasalahan yang ada serta mencari cara bagaimana untuk menyelesaikannya.

3. Bagi Pembaca

- Penelitian ini di harapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi pembaca mengenai Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba di Domino's Pizza Paris Van Java Bandung dan dapat menjadi bahan referensi bagi peneliti lain yang akan mengkaji di bidang yang sama.