

BAB IV

DESKRIPSI DATA, HASIL PENELITIAN, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. DESKRIPSI DATA

1. Gambaran Umum Perusahaan Rokok Rudal Mas

Nama : PR. Rudal Mas

Alamat Kantor : Dusun Tentenan RT.01/RW.02 Desa Tentenan Barat, Kecamatan Larangan, Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur.

NPWP Perusahaan : 07.492.167.7-608.000

Nama Pemilik : Nurhalim

Alamat Pemilik : Desa Tentenan Barat, Kecamatan Larangan, Kabupaten Pamekasan.

Alamat E-mail : rudalmas@gmail.com

Telepon :

Bidang Usaha Utama : Industri rokok

Kantor Pelayanan yang Mengawasi : KPPBC Tipe Madya Pabean C Madura.¹

2. Sejarah Perusahaan Rokok Rudal Mas

Perusahaan Rokok Rudal Mas merupakan perusahaan milik perseorangan yang bergerak dibidang industri rokok yang dimiliki oleh Bapak Nurhalim. Perusahaan tersebut berada di Kabupaten Pamekasan tepatnya di Dusun Tentenan RT.01/RW.02 Desa Tentenan Barat, Kecamatan Larangan, Kabupaten

¹ Dokumentasi perusahaan rokok rudal mas, Tahun 2020-2021

Pamekasan, Jawa Timur yang telah berdiri sejak 1 November 2006. Sampai saat ini PR Rudal Mas telah memproduksi rokok dengan jenis Sigaret Kretek Tangan (SKT) dan Sigaret Kretek Mesin (SKM). Rokok dengan jenis SKT itu sendiri terdapat lima merek rokok yang diproduksi yaitu B4, Bintang Empat, 34 Hijau, 34 Kuning dan Akmal kretek dengan kemasan 12 batang. Sedangkan untuk jenis SKM terdapat enam merek rokok yang diproduksi yaitu Tiga Empat dan 34 Silver untuk rasa mild, Akmal 12, Akmal 16, Aswad Bold 20 dan Milenial 20 untuk rasa filter.²

Pada awal berdirinya, perusahaan ini hanya membeli tembakau dari petani-petani desa yang kemudian dipasokkan ke gudang rokok yang ada di Kabupaten Pamekasan, yang mana pada saat itu perusahaan ini juga sudah memproduksi rokok kretek tangan lintingan tradisional yang dikerjakan secara pribadi oleh keluarga pemilik perusahaan pada waktu itu. Pada awal perusahaan ini berdiri, pemilik perusahaan masih memanfaatkan tenaga kerja yang berasal dari pihak keluarga. Kemudian seiring dengan perkembangan perusahaan yang semakin meningkat pemilik perusahaan mulai mencari pekerja-pekerja yang berasal dari masyarakat disekitar perusahaan tersebut.³

Berdasarkan sejarahnya, pemilik awal perusahaan rokok ini adalah Bapak H. Ali. Dimana Bapak H. Ali mempunyai visi dan misi yang kuat untuk terus meningkatkan dan mengembangkan nama perusahaannya. Perusahaan Rokok Rudal Mas terus mengalami perkembangan dan kemajuan yang cukup baik hingga pada tahun 2010 perusahaan ini mendapatkan izin resmi dan surat legalitas dari pemerintah yang kemudian dipimpin oleh anak sulung Bapak H. Ali yaitu Bapak

² Dokumentasi Perusahaan Rokok Rudal Mas, Tahun 2020-2021

³ Firdaus Arfa, Perusahaan Rokok Rudal Mas (*wawancara Langsung*), (7 April 2021)

H. Syamsul Arifin. Pada tahun 2013 kepemilikan perusahaan rokok ini dialihkan kepada anak kedua dari Bapak H. Syamsul Arifin yaitu Bapak H. Fauzan, S.H. Kemudian, sejak awal tahun 2019 sampai saat ini perusahaan rokok ini dijalankan oleh Bapak Nurhalim.⁴

Prusahaan Rokok Rudal Mas mengalami perkembangan yang terus meningkat dengan cukup baik. Hal ini dibuktikan dengan omset penjualan yang terus meningkat dan jangkauan pemasaran produk yang semakin meluas. Harga yang relatif murah dengan mutu dan kualitas rasa rokok yang dapat bersaing dengan perusahaan rokok lainnya banyak diminati oleh konsumen sehingga perusahaan rokok rudal mas ini dapat terus bersaing dan bertahan sampai saat ini.⁵

3. Lokasi Perusahaan Rokok Rudal Mas

Prusahaan Rokok Rudal Mas terletak di lokasi yang cukup strategis. Perusahaan ini terletak di Jalan Raya Sumenep Kabupaten Pamekasan tepatnya di Desa Tentenan Barat. Lokasi tersebut merupakan salah satu akses utama masyarakat Kabupaten Pamekasan, Kabupaten sampang, dan Kabupaten Bangkalan serta masyarakat luar Madura untuk menuju Kabupaten Sumenep. Perusahaan ini terletak tepat di pinggir jalan raya sehingga hal ini dapat memudahkan perusahaan dalam mengelola usahanya serta untuk melakukan pemasaran produknya.⁶

Pada awal pendiriannya, terdapat beberapa faktor yang menjadi pertimbangan pemilik untuk mendirikan sebuah perusahaan di lokasi tersebut, yaitu:

⁴ Firdaus Arfa, Perusahaan Rokok Rudal Mas (*wawancara Langsung*), (7 April 2021)

⁵ Firdaus Arfa, Perusahaan Rokok Rudal Mas (*wawancara Langsung*), (7 April 2021)

⁶ Firdaus Arfa, Perusahaan Rokok Rudal Mas (*wawancara Langsung*), (7 April 2021)

a. Faktor Lokasi

Seperti yang sudah dijelaskan, perusahaan ini memiliki lokasi yang cukup strategis. Selain karena lokasi yang strategis, perusahaan tersebut sangat dekat dengan tempat tinggal pemilik pada saat itu. Hal ini juga menjadi salah satu faktor utama yang menjadi pertimbangan pemilik dalam memilih lokasi tersebut sebagai tempat kegiatan usahanya karena dapat mempermudah akses pemilik perusahaan dalam melaksanakan tugasnya untuk menjalankan operasional perusahaan.⁷

b. Faktor Lingkungan

Perusahaan Rokok Rudal Mas berada di lingkungan yang aman dan nyaman untuk melaksanakan kegiatan operasional perusahaannya. Kondisi lingkungan yang tidak begitu padat oleh penduduk membuat perusahaan ini dapat menjalankan kegiatan produksinya dengan leluasa tanpa harus mengganggu kegiatan masyarakat disekitar perusahaan. Hal ini juga menjadi faktor pendukung yang cukup penting. Ketika kegiatan produksi suatu perusahaan sudah mengganggu kenyamanan masyarakat sekitar maka akan berdampak pada perkembangan perusahaan kedepannya, karena ketika masyarakat sekitar sudah kontra dan menolak adanya kegiatan produksi perusahaan maka akan sangat berpengaruh terhadap keberadaan perusahaan itu sendiri.⁸

c. Faktor Bahan Baku

Bahan baku merupakan faktor penting dalam suatu proses produksi. Kemudahan perusahaan dalam mendapatkan bahan baku produksi merupakan

⁷ Firdaus Arfa, Perusahaan Rokok Rudal Mas (*wawancara Langsung*), (7 April 2021)

⁸ Firdaus Arfa, Perusahaan Rokok Rudal Mas (*wawancara Langsung*), (7 April 2021)

salah satu faktor pendukung kelancaran proses produksi itu sendiri. Selama ini, Perusahaan Rokok Rudal Mas tidak pernah mengalami kesulitan dalam mendapatkan bahan baku untuk diproduksi. Karena selain mendatangkan bahan baku dari luar kota, perusahaan rokok ini juga membeli bahan baku dari masyarakat sekitar.⁹

d. Faktor Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan salah satu faktor utama dalam menjalankan kegiatan usaha suatu perusahaan. Pada awal pendirian perusahaan rokok ini, pemilik perusahaan tidak mengalami kesulitan dalam mencari tenaga kerja karena pemilik perusahaan melihat bahwa masyarakat disekitar tempat lokasi perusahaan didirikan banyak yang belum memiliki pekerjaan. Sehingga pemilik perusahaan memanfaatkan masyarakat sekitar yang tentunya memenuhi syarat untuk dijadikan sebagai pekerja di perusahaan tersebut.¹⁰

e. Faktor Akses Transportasi dan Pemasaran

Kelancaran akses transportasi terhadap suatu perusahaan tentunya akan sangat membantu kegiatan operasional perusahaan itu sendiri. Akses jalan yang cukup baik dapat mempermudah perusahaan melakukan proses produksi mulai dari pembelian bahan baku hingga proses pemasaran produk. Akses jalan yang semakin dekat dan mudah tentunya juga dapat meminimalisir biaya-biaya transportasi selama proses produksi.

4. Profil Perusahaan

a. Struktur Manajemen Perusahaan

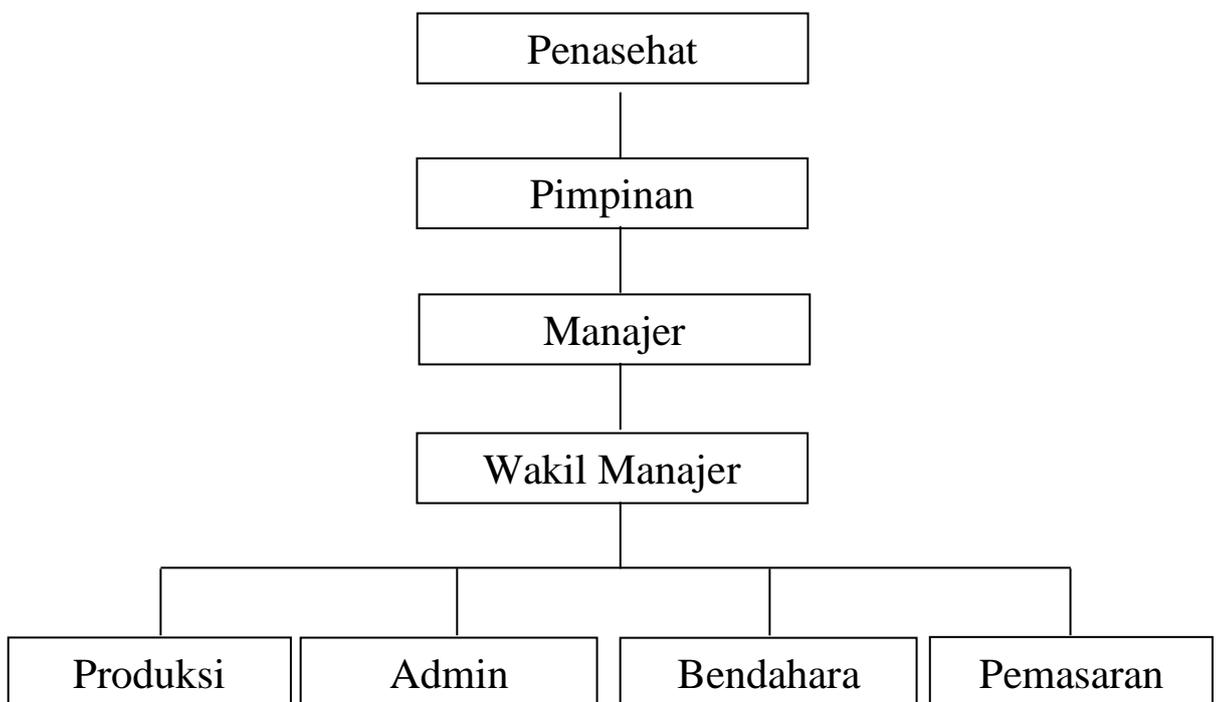
⁹ Firdaus Arfa, Perusahaan Rokok Rudal Mas (*wawancara Langsung*), (7 April 2021)

¹⁰ Firdaus Arfa, Perusahaan Rokok Rudal Mas (*wawancara Langsung*), (7 April 2021)

Struktur organisasi merupakan sebagian kelompok orang yang saling berinteraksi dan bekerjasama untuk merealisasikan tujuan bersama. Sedangkan yang dimaksud struktur organisasi adalah manifestasi perwujudan organisasi yang menunjukkan hubungan antara otoritas dan tanggung jawab yang saling berinteraksi dari orang yang diberi tugas dan tanggung jawab atas aktivitas.¹¹

Berikut merupakan struktur manajemen Perusahaan Rokok Rudal Mas:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi
Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan



Berdasarkan struktur organisasi diatas maka dapat dijelaskan tugas-tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian tersebut¹² :

1) Penasehat

¹¹ Siswanto, Pengantar Manajemen (Jakarta : PT. Bumi Aksara, 2009)

¹² Dokumentasi Perusahaan Rokok Rudal Mas Tahun 2020-2021

- a) Memberikan arah kebijakan, masukan, nasehat dan pertimbangan-pertimbangan dalam suatu ide atau program dalam pengembangan perusahaan.
 - b) Sebagai penampung aspirasi dalam usaha-usaha pengembangan perusahaan sesuai visi misi.
- 2) Pimpinan
- a) Memimpin dan mengendalikan kegiatan para anggota karyawan.
 - b) Mengatasi dan bertanggung jawab terhadap segala permasalahan atas pelaksanaan tugas yang dijalankan oleh para karyawan.
 - c) Mengadakan evaluasi terhadap semua kegiatan yang telah dilaksanakan oleh pengurus.
- 3) Manajer
- a) Mempertahankan staf dengan merekrut, memilih, mengorientasi, dan melakukan pelatihan karyawan, menjaga lingkungan kerja yang aman, nyaman, dan tertib.
 - b) Menyelesaikan dan mengevaluasi kinerja staf dengan berkomunikasi, perencanaan, monitoring, dan menilai hasil pekerjaan.
 - c) Melakukan coaching, konseling, dan mendisiplinkan karyawan, mengembangkan, mengkoordinasikan sistem, kebijakan, prosedur, dan standar produktivitas.
 - d) Menyelesaikan tujuan keuangan dengan perencanaan kebutuhan, mempersiapkan anggaran tahunan, pengeluaran, menganalisis varians dan memulai tindakan korektif.

- e) Pengambilan keputusan, membuat rencana, menyusun organisasi, pengarahan organisasi, pengendalian, penilaian dan pelaporan.

4) Wakil manajer

- a) Bantu manajer dalam mengatur, merencanakan, dan menerapkan strategi.
- b) Mendorong proses rekrutmen dan pelatihan & pengembangan.
- c) Mengawasi dan memotivasi staf.
- d) Buat laporan, analisis, dan interpretasikan data.
- e) Mendorong proses rekrutmen dan pelatihan & pengembangan.
- f) Berkomunikasi dengan klien dan mengevaluasi kebutuhan dan spesifikasi mereka.

5) Produksi

- a) Mempunyai tanggung jawab terhadap pelaksanaan proses produksi dan prosedur kualitas produk sebagaimana yang ditentukan oleh perusahaan yang bersangkutan.
- b) Melaksanakan pengoperasian mesin dan mengontrol proses produksi.
- c) Melaksanakan rencana produksi serta kebijakan produksi di perusahaan yang bersangkutan.

6) Admin

- a) Membuat Agenda Kantor.
- b) Mengelola Dokumen Perusahaan.
- c) Melakukan Entri Data.
- d) Melakukan Pengarsipan Data.

e) Melakukan Perekapan Data.

7) Bendahara

a) Menyusun Rencana Anggaran.

b) Menyimpan Serta Mengeluarkan Uang.

c) Menyusun Laporan dan Pembukuan.

8) Pemasaran

a) Memperkenalkan Produk.

b) Mencapai Target Penjualan.

c) Memastikan Kepuasan Konsumen.

d) Membuat Laporan Penjualan.

e) Bekerjasama Dengan Mitra.

b. Visi dan Misi Perusahaan

1) Visi

Menawarkan pengalaman merokok terbaik kepada perokok dewasa di Indonesia.¹³

2) Misi

a) Senantiasa mencari tahu keinginan konsumen dan memberikan produk yang dapat memenuhi harapan mereka.

b) Berusaha meningkatkan taraf kehidupan yang bermakna dan faedah bagi masyarakat luas khususnya di lingkungan pabrik.¹⁴

5. Proses Produksi

¹³ Dokumentasi Perusahaan Rokok Rudal Mas Tahun 2020-2021

¹⁴ Dokumentasi Perusahaan Rokok Rudal Mas Tahun 2020-2021

Proses produksi diartikan sebagai cara, metode dan teknik bagaimana sesungguhnya sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan dan dana) yang di ubah untuk memperoleh suatu hasil.¹⁵

Adapun proses produksi pembuatan rokok di Prusahaan Rokok Rudal Mas terdiri dari dua tahap, tahap pertama yaitu pembuatan rokok dan tahap kedua yaitu pengepakan atau proses packing.

Tahap pertama dimulai dengan proses pencampuran tembakau dengan cengkeh dan saus yang diproses ditempat khusus yang sudah disterilkan. Kemudian, tembakau yang sudah melewati proses pencampuran tersebut dikirimkan ke tempat proses pembuatan batang rokok. Selanjutnya untuk membuat sebuah batang rokok, tembakau yang sudah dicampur tadi dimasukkan ke dalam alat penggulung rokok. Tembakau yang diambil harus disesuaikan dengan ukuran satu batang rokok. Cara memasukkan tembakau ke alat penggulung rokok rata-rata diisi mulai dari sebelah kanan yang kemudian diratakan ke sebelah kiri. Setelah diisi merata tarik tembakau ke bagian belakang secara perlahan dan setelah tembakau tergulung menjadi setengah bagian letakkan kertas rokok sesuai dengan tempatnya, kemudian berikan lem secara merata pada bagian pinggir kertas rokok, setelah itu tarik rol penggulung rokok dengan cepat agar rokok tergulung dengan baik. Kemudian rapikan ujung batang rokok dengan cara menggunting bagian ujung rokok.¹⁶

Tahap kedua yaitu proses pengepakan atau proses packing rokok. Dalam tahap kedua ini rokok batangan yang sudah dimasukkan ke dalam bungkus rokok yang sudah disediakan dan harus dimasukkan sesuai dengan jenis rokok yang

¹⁵ Firdaus Arfa, Perusahaan Rokok Rudal Mas (*wawancara Langsung*), (7 April 2021)

¹⁶ Firdaus Arfa, Perusahaan Rokok Rudal Mas (*wawancara Langsung*), (7 April 2021)

diproduksi. Kemudian bungkus rokok yang sudah diisi sesuai jumlah dan jenis rokok harus dilapisi dengan plastik pada bagian luarnya, tujuan dari pemberian bungkus plastik ini agar rokok tidak mudah rusak saat terkena air maupun jenis bahan cair lainnya.¹⁷

Setelah melalui dua tahapan tersebut, rokok siap untuk dijual dan dipasarkan. Pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan rokok rudal mas ini telah mencapai jangkauan pasar yang semakin luas tiap tahunnya.

6. Data penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan beberapa data diantaranya data penjualan 2018-2020, data pendapatan atau laba 2018-2020, data biaya-biaya pada tahun 2018-2020.

a. Data penjualan

Berikut data penjualan dari tahun 2018-2020:

Tabel 4.1
Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan
Penjualan 2018-2020

Tahun	Penjualan	Penjualan per bal
2018	Rp4.558.200.000	4.260
2019	Rp4.898.880.000	4.536
2020	Rp5.280.000.000	4.800

Sumber data: Laporan Penjualan perusahaan Rokok Rudal Mas,

Berdasarkan data diatas dapat disimpulkan bahwa penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan Rokok Rudal Mas mengalami kenaikan disetiap tahunnya.¹⁸

b. Data pendapatan

¹⁷ Firdaus Arfa, Perusahaan Rokok Rudal Mas (*wawancara Langsung*), (7 April 2021)

¹⁸ Dokumentasi Perusahaan Rokok Rudal Mas Tahun 2020-2021

Berikut data pendapatan dari tahun 2018-2020:

Tabel 4.2
Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan
Pendapatan 2018-2020

Tahun	Laba
2018	Rp759.550.000
2019	Rp846.910.000
2020	Rp1.030.770.000

Sumber data: Laporan Pendapatan perusahaan Rokok Rudal Mas.

Berdasarkan data diatas dapat disimpulkan bahwa pendapaan yang dihasilkan oleh perusahaan Rokok Rudal Mas mengalami kenaikan di setiap tahunnya.¹⁹

¹⁹ Dokumentasi Perusahaan Rokok Rudal Mas Tahun 2020-2021

c. Data biaya-biaya

Berikut data biaya-biaya dari tahun 2018-2020:

Tabel 4.3
Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pameasan
Alokasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Tahun 2018

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Bahan baku		Rp 1.443.545.000
Biaya tenaga kerja langsung	-	Rp 1.130.900.000
Biaya over head pabrik		
Penyusutan Gedung	Rp 49.500.000	-
Penyusutan peralatan	Rp 20.850.000	-
Reparasi dan pemeliharaan	-	Rp 48.150.000
Biaya listrik		Rp 35.200.000
Asuransi kebakaran	Rp 6.500.000	-
Pajak bumi dan bangunan	Rp 800.000	-
Biaya penjualan	-	Rp 250.450.000
Biaya gaji karyawan	Rp 465.000.000	-
Biaya penyusutan kendaraan	Rp 17.200.000	-
Jumlah	Rp 559.850.000	Rp 2.908.245.000

Sumber data :Laporan Biaya-Biaya Perusahaan Rokok Rudal Mas.²⁰

²⁰ Dokumentasi Perusahaan Rokok Rudal Mas Tahun 2020-2021

Tabel 4.4
Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan
Alokasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Tahun 2019

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Bahan baku		Rp 1.605.500.000
Biaya tenaga kerja langsung		Rp 1.290.700.000
Biaya over head pabrik		-
Penyusutan Gedung	Rp 49.500.000	-
Penyusutan peralatan	Rp 20.850.000	
Reparasi dan pemeliharaan	-	Rp 51.600.000
Biaya listrik		Rp 46.350.000
Asuransi kebakaran	Rp 6.500.000	-
Pajak bumi dan bangunan	Rp 800.000	-
Biaya penjualan	-	Rp 263.150.000
Biaya gaji karyawan	Rp 465.000.000	-
Biaya penyusutan kendaraan	Rp 17.200.000	-
Jumlah	Rp 559.850.000	Rp 3.257.300.000

Sumber data: Laporan Biaya-Biaya Perusahaan Rokok Rudal Mas.²¹

²¹ Dokumentasi Perusahaan Rokok Rudal Mas Tahun 2020-2021

Tabel 4.5
Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan
Alokasi Biaya tetap dan Biaya Variabel
Tahun 2020

Jenis Biaya	Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Bahan baku		Rp 1.800.100.000
Biaya tenaga kerja langsung	-	Rp 1.360.800.000
Biaya over head pabrik		
Penyusutan Gedung	Rp 49.500.000	-
Penyusutan peralatan	Rp 20.850.000	-
Reparasi dan pemeliharaan	-	Rp 55.200.000
Biaya listrik		Rp 53.200.000
Asuransi kebakaran	Rp 6.500.000	-
Pajak bumi dan bangunan	Rp 800.000	-
Biaya penjualan	-	Rp 275.150.000
Biaya gaji karyawan	Rp 465.000.000	-
Biaya penyusutan kendaraan	Rp 17.200.000	-
Jumlah	Rp 559.850.000	Rp 3.544.450.000

Sumber data: Laporan Biaya-Biaya Perusahaan Rokok Rudal Mas.²²

²² Dokumentasi Perusahaan Rokok Rudal Mas Tahun 2020-2021

B. HASIL PENELITIAN

1. Break Even Point

Break Even Point merupakan suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian atau disebut juga titik impas. Dibawah ini merupakan perhitungan *Break Even Point* pada Perusahaan Rokok Rudal Mas Tahun 2018-2021 yaitu sebagai berikut :

a. Perhitungan *Break Even Point* Tahun 2018

Tabel 4.6
Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pameasan
Alokasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Tahun 2018

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel
2018	Rp559.850.000	2.908.245.000

Sumber data: Laporan Biaya-Biaya Perusahaan Rokok Rudal Mas

1) Perhitungan Break Even Point dalam unit 2018

$$\begin{aligned}
 BEP &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 559.850.000}{1.070.000. - 682.686} \\
 &= \frac{\text{Rp } 559.850.000}{387.314} \\
 &= 1.445 \text{ bal}
 \end{aligned}$$

2) Perhitungan *Break Even Point* Dalam Rupiah

$$\begin{aligned}
 BEP &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penerimaan}}} \\
 &= \frac{559.850.000}{1 - \frac{2.908.245.000}{4.558.200.000}}
 \end{aligned}$$

$$= \frac{559.850.000}{0,3619751218}$$

$$= \text{Rp}1.546.653.254$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui tingkat *break even point* perusahaan Rokok Rudal Mas dengan biaya tetap Rp 559.850.000 dengan biaya variabel per bal Rp 686.686 dan harga jual per bal Rp 1.070.000 adalah sebesar 1.445 bal. Artinya perusahaan akan berada pada posisi *break even point* atau titik impas pada tingkat penjualan sebesar 1.445 bal atau dengan nilai Rp 1.546.653.254 sehingga untuk mendapatkan laba harus menjual diatas nilai tersebut dalam satu tahun.

b. Perhitungan *Break Even Poin* Tahun 2019

Tabel 4.7
Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan
Alokasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel
Tahun 2019

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel
2019	Rp.559.850.000	Rp3.257.300.000

Sumber data: Laporan Biaya-Biaya Perusahaan Rokok Rudal Mas

1) Perhitungan *Break Even Point* dalam unit Tahun 2019

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 559.850.000}{1.080.000 - 718.099}$$

$$= \frac{\text{Rp } 559.850.000}{361.901}$$

$$= 1.546 \text{ bal}$$

2) Perhitungan *Break Even Point* dalam rupiah Tahun 2019

$$\begin{aligned}
 BEP &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penerimaan}}} \\
 &= \frac{559.850.000}{1 - \frac{3.257.300.000}{4.898.880.000}} \\
 &= \frac{559.850.000}{0,3350929192} \\
 &= \text{Rp}1.670.730.618
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui tingkat *break even point* perusahaan Rokok Rudal Mas dengan biaya tetap Rp 559.850.000 dengan biaya variabel per bal Rp 718.099 dan harga jual per bal Rp 1.080.000 adalah sebesar 1.546 bal. Artinya perusahaan akan berada pada posisi *break even point* atau titik impas pada tingkat penjualan sebesar 1.546 bal atau dengan nilai Rp 1.670.730.618 sehingga untuk mendapatkan laba harus menjual diatas nilai tersebut dalam satu tahun.

c. Perhitungan Break Even Point Tahun 2020

Tabel 4.8
Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan
Alokasi Biaya tetap dan Biaya Variabel
Tahun 2020

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel
2020	Rp559.850.000	3.544.450.000

Sumber data: Laporan Biaya-Biaya Perusahaan Rokok Rudal Mas

1) Perhitungan *Break Even Point* dalam unit

$$\begin{aligned}
 BEP &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 559.850.000}{1.100.000 - 738.427}
 \end{aligned}$$

$$= \frac{559.850.000}{361.573}$$

$$= 1.548 \text{ bal}$$

2) Perhitungan *Break Even Poin* dalam rupiah

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penerimaan}}}$$

$$= \frac{559.850.000}{1 - \frac{3.544.450.000}{5.280.000.000}}$$

$$= \frac{559.850.000}{0,3287026515}$$

$$= \text{Rp}1.703.211.085$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui tingkat *break even point* perusahaan Rokok Rudal Mas dengan biaya tetap Rp 559.850.000 dengan biaya variabel per bal Rp 738.427 dan harga jual per bal Rp 1.100.000 adalah sebesar 1.548 bal. Artinya perusahaan akan berada pada posisi *break even point* atau titik impas pada tingkat penjualan sebesar 1.548 bal atau dengan nilai Rp 1.703.211.085 sehingga untuk mendapatkan laba harus menjual diatas nilai tersebut dalam satu tahun.

d. Menentukan *Break Even Point* 2021

1) Menentukan biaya tetap dan biaya variabel

Tabel 4.9
Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan
Perhitungan Biaya Variabel Tahun 2018-2020
Dalam (Rupiah)

Tahun	Biaya Variabel (y)	X	X ²	XY
2018	Rp2.908.245.000	-1	1	-Rp2.908.245.000
2019	Rp3.257.300.000	0	0	0
2020	Rp3.544.450.000	1	1	Rp3.544.450.000
Jumlah	Rp9.709.995.000	0	2	Rp636.205.000

Sumber data : Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan, diolah

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n} = \frac{\text{Rp}9.709.995.000}{3} = \text{Rp}3.236.665.000$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{\text{Rp}636.205.000}{2} = \text{Rp}318.102.500$$

$$y = a + bx$$

$$= \text{Rp}3.236.665.000 + \text{Rp}318.102.500(2)$$

$$= \text{Rp}3.236.665.000 + \text{Rp}636.205.000$$

$$= \text{Rp}3.872.870.000$$

Tabel 4.10
Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan
Alokasi Biaya tetap dan Biaya Variabel
Tahun 2020-2021

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel
2020	Rp559.850.000	Rp3.544.450.000
2021	Rp559.850.000	Rp3.872.870.000

Sumber data: Laporan Biaya-Biaya Perusahaan Rokok Rudal Mas. Diolah

2) Menentukan tingkat *Break Even Point*

Berikut perhitungan *Break Even Point* tahun 2021

Tabel 4.11
Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan
Perhitungan Harga 2018-2020
Dalam (Rupiah)

Tahun	Harga (y)	X	X ²	XY
2018	Rp1.070.000	-1	1	-Rp1.070.000
2019	Rp1.080.000	0	0	0
2020	Rp1.100.000	1	1	Rp1.100.000
Jumlah	Rp3.250.000	0	2	Rp30.000

Sumber data : Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan, diolah

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n} = \frac{\text{Rp}3.250.000}{3} = \text{Rp}1.083.333$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{\text{Rp}30.000}{2} = \text{Rp}15.000$$

$$y = a + bx$$

$$= \text{Rp}1.083.333 + \text{Rp}15.000(2)$$

$$= \text{Rp}1.083.333 + \text{Rp}30.000$$

$$= \text{Rp}1.113.333$$

$$\text{Jumlah bal terjual tahun 2021} = \frac{\text{Rp}5.646.824.976}{\text{Rp}1.113.333} = 5.072$$

$$\text{Biaya variabel per bal} = \frac{\text{Rp}3.872.870.000}{5.072} = \text{Rp}763.578$$

a) *Break Even Point* dalam unit

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 559.850.000}{1.113.333 - 763.578}$$

$$= \frac{559.850.000}{349.755}$$

$$= 1.600 \text{ bal}$$

b) *Break Even Point* dalam rupiah

$$\begin{aligned}
 BEP &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penerimaan}}} \\
 &= \frac{559.850.000}{1 - \frac{3.872.870.000}{5.646.824.976}} \\
 &= \frac{559.850.000}{0,3141508695} \\
 &= \text{Rp}1.782.105.524
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut dapat diketahui tingkat *break even point* perusahaan Rokok Rudal Mas dengan biaya tetap Rp 559.850.000 dengan biaya variabel per bal Rp 763.578 dan harga jual per bal Rp 1.113.333 adalah sebesar 1.600 bal. Artinya perusahaan akan berada pada posisi *break even point* atau titik impas pada tingkat penjualan sebesar 1.600 bal atau dengan nilai Rp 1.782.105.524 sehingga untuk mendapatkan laba harus menjual diatas nilai tersebut dalam satu tahun.

2. *Margin Of Safety*

Margin Of Safety menunjukkan Jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan *Break Even Point*. *Margin Of Safety* digunakan untuk mengetahui seberapa besar penjualan boleh turun, Tapi tidak sampai membuat perusahaan mengalami kerugian, Artinya perusahaan dapat menurunkan tingkat penjualan sebatas nilai mos dan tidak melebihi itu untuk menghindari terjadinya kerugian. Berikut perhitungan *Margin Of Safety* Perusahaan Rokok Rudal Mas.

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Target Penjualan} - \text{Penjualan Titik impas}}{\text{Target penjualan}}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety} &= \frac{\text{Rp } 5.646.824.976 - \text{Rp } 1.782.105.524}{5.646.824.976} \times 100 \\ &= 68\% \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan *margin of safety* di atas memberikan informasi berapa maksimum volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun agar perusahaan Rokok Rudal Mas tidak mengalami rugi. Hasil perhitungan di atas menunjukkan maksimum penurunan yang boleh turun yaitu sebesar 68% dari penjualan yang direncanakan.

3. Ramalan Penjualan

a. Harga Rokok

Tabel 4.12
Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan
Harga Rokok Tahun 2018-2020

Tahun	Penjualan	Harga Rata-Rata	Penjualan per bal
2018	4.558.200.000	1.070.000	4.260
2019	4.898.880.000	1.080.000	4.536
2020	5.280.000.000	1.100.000	4.800

Sumber data : Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan, diolah

b. Ramalan Penjualan

Tabel 4.13
Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan
Penjualan Tahun 2018-2020
Dalam (bal)

Tahun	Penjualan (y)	X	X ²	XY
2018	4.260	-1	1	-4.260
2019	4.536	0	0	0
2020	4.800	1	1	4.800
Jumlah	13.596	0	2	540

Sumber data : Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan, diolah

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n} = \frac{13.596}{3} = 4.532$$

$$b = \frac{n\sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2} = \frac{540}{2} = 270$$

$$y = a + bx$$

$$= 4.532 + 270(2)$$

$$= 4.532 + 540$$

$$= 5.072 \text{ atau } 5.072 \times \text{Rp } 1.113.333 = 5.646.824.976$$

Berdasarkan tabel penjualan dari tahun 2018 sampai tahun 2020 tersebut dapat diramalkan bahwa penjualan yang akan dicapai pada tahun 2021 mendatang Perusahaan Rokok Rudal Mas yaitu sebesar 5.072 bal dengan harga Rp 1.113.333 yaitu senilai Rp 5.646.824.976.

2. Perencanaan Laba

Besarnya keuntungan yang diinginkan telah di tetapkan, maka perlu ditentukan besarnya penjualan minimal untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan, perusahaan Rokok Rudal Mas menginginkan kenaikan laba sebesar 20% dari tahun sebelumnya yaitu 2020. Untuk mengetahui berapa penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan mendapatkan laba yg diinginkan maka berikut perhitungannya :

Laba bersih tahun 2020	= Rp1.030.770.000
Kenaikan laba yang diinginkan	= 20%
	= (1+0,20) x Rp1.030.770.000
	= 1,20 x Rp3.757.853.725
	= Rp1,236.924.000

Setelah diketahui keuntungan yang diinginkan, maka selanjutnya perusahaan Rokok Ruda Mas perlu mengetahui penjualan minimal yg harus dicapai agar perusahaan tidak rugi. Berikut rumus dan perhitungannya :

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan minimal} &= \frac{\text{FC} + \text{keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}} \\
 &= \frac{559.850.000 + 1.236.924.000}{1 - \frac{3.872.870.000}{5.646.824.976}} \\
 &= \frac{1.796.744.000}{0,3141508695} \\
 &= \text{Rp}5.719.366.630
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui penjualan minimal yang harus dicapai oleh perusahaan Rokok Rudal Mas agar kenikan laba yang diinginkan dapat tercapai yaitu sebesar Rp5.719.366.630, jika perusahaan masih menjual dibawah dari nilai Rp 5.719.366.630 maka kenaikan laba yg diinginkan oleh perusahaan tidak akan tercapai.

C. Temuan penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah di paparkan diatas, maka didapat sebuah temuan penelitian. Temuan penelitian tersebut yakni penjualan perusahaan Rokok Rudal Mas dari tahun 2018 sampai tahun 2020 sudah melampaui *Break Even Point* atau titik impas, dimana perusahaan sudah memperoleh laba. Pada tahun 2021 di ramalkan perusahaan akan melebihi nilai *Break Even Point* (BEP) dengan batas keamana atau *Margin Of safety* 68%. Perusahaan menginginkan kenaikan laba sebesar 20% dari laba tahun sebelumnya tahun 2020, jika

perusahaan ingin mencapai laba 20% maka penjualan minimal yg harus di capai sebesar Rp5.719.366.630.

D. Pembahasan

1. *Break Even Point*

Berdasarkan hasil perhitungan *Break Even Point*, selama Tahun 2018 sampai dengan tahun 2020, penjualan perusahaan Rokok Rudal Mas telah mencapai *Break Even Point* (BEP). Dimana pada tahun 2018 BEP perusahaan rokok rudal mas sebesar Rp1.546.653.254 dan sebanyak 1.445 bal. Tahun 2019 BEP perusahaan rokok rudal mas sebesar Rp1.670.730.618 dan sebanyak 1.546 bal. Tahun 2020 BEP perusahaan rokok rudal mas sebesar Rp1.703.211.085 dan sebanyak 1.548 bal. Angka tersebut adalah titik dimana perusahaan rokok rudal mas tidak mendapatkan untung dan tidak mendapatkan rugi. Penjual perusahaan rokok rudal mas dari tahun 2018 yaitu sebesar Rp4.558.200.000 dan sebanyak 4.260 bal. Pada tahun 2019 penjualan rokok rudal mas sebesar Rp4.898.880.000 dan sebanyak 4.536 bal. Pada tahun 2020 penjualan rokok rudal mas sebesar Rp5.280.000.000 dan sebanyak 4.800 bal.

Penjualan perusahaan rokok rudal mas terus mengalami peningkatan dari tahun 2018 sampai tahun 2020. Hal ini terbukti dari data penjualan yang menunjukkan bahwa pada tahun 2019 penjualan perusahaan rokok rudal mas naik 7,5% dari tahun 2018 yaitu sebanyak Rp340.680.000. Sedangkan pada tahun 2020, penjualan perusahaan rokok rudal mas meningkat 7,8% atau sebanyak Rp381.120.000 dari tahun sebelumnya.

Perusahaan rokok rudal mas merupakan perusahaan yang berusaha memberikan yang terbaik bagi para konsumennya dengan terus meningkatkan kualitas produknya. Perusahaan rokok rudal mas mampu menghasilkan produk dengan kualitas yang dapat bersaing dengan produk lainnya yang sejenis pada tingkat harga yang juga dapat bersaing pada harga pasar. Hal tersebut yang kemudian menjadi faktor yang dapat meningkatkan jumlah penjualan produk pada perusahaan rokok rudal mas setiap tahunnya.

Dengan data penjualan dan perhitungan BEP diatas dapat diartikan bahwa perusahaan rokok rudal mas telah mencapai BEP selama periode tahun 2018 sampai tahun 2020. Dan untuk perencanaan tahun 2021 dapat diketahui BEP perusahaan rokok rudal mas yaitu sebesar Rp1.782.105.524 dan sebanyak 1.600 *Break Even Point* adalah suatu titik dimana jumlah biaya yang dikeluarkan sama dengan jumlah pendapatan yang dihasilkan. BEP atau titik impas merupakan suatu posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita kerugian. BEP sangat penting bagi manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk. Analisis titik impas adalah suatu analisis yang dapat digunakan untuk mengetahui volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga tidak mengalami laba. Laba bersih akan diperoleh bila volume penjualan melebihi biaya yang harus dikeluarkan. Perusahaan akan berada dalam posisi rugi apabila penjualan hanya cukup untuk menutup sebagian biaya yang dikeluarkan, atau dapat dikatakan penjualan berada di bawah nilai titik impas.²³

²³ Kharismawati Ziendy, Indah Dewi, Zaenuddin, "Analisis *Break Even Point (BEP)* Sebagai Alat Perencanaan Laba". *Conference on Economic and Business Innovation*.

Berdasarkan hasil analisis dalam penelitian ini, Perusahaan Rokok Rudal Mas telah berhasil mencapai tingkat laba yang selalu bergerak signifikan dan sudah berada di atas nilai BEP setiap tahunnya selama tahun 2018-2020. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa, Perusahaan Rokok Rudal Mas Kabupaten Pamekasan mampu merencanakan perolehan labanya dengan efektif menggunakan analisis *break even point*. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nirmala Buata, Ventje Ilat dan S.S. Pangemanan yang mengatakan bahwa suatu perusahaan dapat melakukan perencanaan labanya dengan baik menggunakan analisis *break even point*.²⁴ Penelitian yang dilakukan oleh Joy Toar Pangemanan juga mengatakan hal yang sama.²⁵ Serta penelitian yang dilakukan oleh Vivin Ulfathu Choiriyah, Moch. Dzulkirom AR. dan Raden Rustam Hidayat menjelaskan bahwa penjualan pada tingkat laba yang diinginkan, terbukti menghasilkan laba sesuai laba yang diharapkan, sehingga analisis *break even point* dapat dijadikan acuan bagi manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan.²⁶

Analisis *break even point* sangat penting bagi manajemen perusahaan untuk menganalisis biaya, volume dan laba yang akan diperoleh perusahaan. Analisis ini dapat digunakan untuk mengetahui titik tertentu dimana penjualan perusahaan mampu menutupi biaya serta menunjukkan jumlah minimal yang harus dijual perusahaan agar tidak mengalami rugi. Selain sebagai analisis yang dapat digunakan untuk menganalisis biaya, volume dan laba, perusahaan juga dapat merencanakan labanya ditahun yang akan datang. Sehingga perusahaan

²⁴ Nirmala Buata, Ventje Ilat, S.S. Pangemanan.

²⁵ Joy Toar Pangemanan.

²⁶ Vivin Ulfathu Choiriyah, Moch. Dzulkirom A.R, Raden Rustam Hidayat.

dapat mengambil keputusan dengan baik dan dapat mengantisipasi suatu kondisi yang nantinya dapat merugikan perusahaan.

2. Ramalan Penjualan

Berdasarkan data penjualan dari 2018-2020, dapat diketahui bahwa penjualan produk pada Perusahaan Rokok Rudal Mas mengalami peningkatan setiap tahunnya. Perencanaan penjualan dapat dihitung menggunakan metode analisis terkecil (*least square method*).²⁷ Perusahaan Rokok Rudal Mas dapat menghitung ramalan penjualan pada tahun 2021 yaitu sebanyak 5.072 bal dengan harga Rp1.113.333 per bal dengan total nilai penjualan sebesar Rp5.646.824.976. Dengan batas keamanan 68%. Berdasarkan perhitungan tersebut, Perusahaan Rokok Rudal Mas diramalkan akan mencapai volume penjualan 5.072 bal pada tahun 2021 dengan nilai Rp5.646.824.976. Ramalan penjualan merupakan jumlah penjualan yang diperkirakan yang akan terjadi dimasa yang akan datang untuk menghadapi unsur ketidak pastian. Dalam dunia usaha, perusahaan sering berhadapan dengan keadaan yang tidak pasti, sehingga perusahaan tidak dapat menjalankan aktivitasnya.²⁸

Suatu perusahaan perlu menghitung ramalan penjualan ditahun berikutnya, karena dengan adanya ramalan tersebut perusahaan dapat menentukan aktivitas perusahaan kedepannya serta dapat menentukan tujuan perusahaan dan metode atau cara yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan dari perusahaan tersebut. Adanya ramalan penjualan sebagai bentuk perencanaan penjualan perusahaan perlu dilakukan oleh suatu perusahaan, karena rencana penjualan merupakan suatu

²⁷ Talakua Mozart Wiston, Dorteus Lodewyk Rahakbauw, dan Serly Surlialy, "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Kasus: PT. Kimia Farma)," Jurnal Ilmu Matematika dan Terapan 11, no 1 (Maret 2017).

²⁸ Anik Sundari, Zainal Anshory.

titik dimana perusahaan dapat mempertimbangkan dan mengestimasi tingkat penjualan yang akan dilakukan pada masa mendatang. Dengan demikian, manajemen perusahaan dapat menghindari ketidakpastian pendapatan dimasa mendatang serta dapat membuat kebijakan dan keputusan rencana penjualan dengan baik ditahun berikutnya.

Selain menghitung ramalan penjualan, perusahaan juga perlu menghitung *Margin Of Safety* atau batas aman penjualan yang dilakukan perusahaan boleh turun. *Margin of safety* merupakan elemen untuk mengukur perusahaan. *Margin of safety* yang tinggi menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya, begitu pun sebaliknya. Jika *margin of safety* bernilai rendah atau mendekati 0%, menunjukkan bahwa perusahaan sedang berada dalam kondisi bahaya yaitu akan mengalami titik impas.²⁹ Berdasarkan hasil analisis *margin of safety* pada Perusahaan Rokok Rudal Mas Kabupaten Pamekasan, menunjukkan bahwa nilai *margin of safety* pada perusahaan tersebut cukup tinggi yaitu sebesar 68%. Hal ini berarti bahwa, Perusahaan Rokok Rudal Mas dapat berada pada kondisi yang baik dan akan mencapai batas keamanan perusahaan bila melakukan penjualan di atas nilai tersebut, begitu pun sebaliknya. Jika penjualan yang dilakukan oleh Perusahaan Rokok Rudal Mas menyimpang jauh dari nilai tersebut atau menurun jauh dari nilai 68%, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa Perusahaan Rokok Rudal Mas akan mengalami kerugian. Oleh karena itu, agar perusahaan tetap berada dalam posisi aman atau mengalami titik impas, maka perusahaan harus melakukan penjualan di atas nilai 68%. Penelitian yang dilakukan oleh Mozart Wiston Talakua, Dorteus Lodewyk Rahakbawu dan Serly Surlialy juga

²⁹ Merry Beatrix Malombeke.

mengatakan bahwa, jika produksi yang dilakukan memperoleh nilai MOS yang rendah maka memungkinkan perusahaan dapat mengalami kerugian. Sebaliknya, nilai MOS yang tinggi memungkinkan perusahaan berada pada titik aman untuk terhindar dari ancaman kerugian.³⁰

3. Perencanaan Laba

Perusahaan Rokok Rudal Mas mengestimasi perencanaan laba pada tahun 2021 yaitu naik sebesar 20%. Estimasi tersebut didasarkan pada laba yang dihasilkan perusahaan setiap tahunnya yang terus meningkat. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, dihasilkan target keuntungan Perusahaan Rokok Rudal Mas pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp1.236.924.000 dengan penjualan minimal yang harus dicapai sebesar Rp5.719.366.630, jika perusahaan masih menjual di bawah dari nilai Rp5.719.366.630 maka kenaikan laba yang diinginkan oleh perusahaan tidak akan tercapai.

Perencanaan laba merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target yang telah ditentukan. Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang.³¹

Sesuai dengan estimasi yang ditetapkan oleh Perusahaan Rokok Rudal Mas yang menginginkan kenaikan laba di tahun 2021 sebesar 20%. Hal tersebut didasarkan pada kinerja perusahaan yang terus mengalami peningkatan setiap tahunnya yang dibuktikan dengan peningkatan penjualan perusahaan yang terus meningkat signifikan setiap tahunnya, sehingga perusahaan optimis bahwa di tahun 2021 laba akan naik sebesar 20% dengan penjualan minimal yang harus

³⁰ Mozart Wiston Talakua, Dorteus Lodewyk Rahakbauw, Serly Surlialy.

³¹ Yunita E.Baris, Jullie J.Sondakh

dilakukan sebesar Rp5.719.366.630. Jika Perusahaan Rokok Rudal Mas ingin mencapai tujuan perusahaan untuk menaikkan laba sebesar 20%, maka perusahaan tersebut harus menjual di atas nilai minimum agar perusahaan berada dalam posisi aman dan mendapatkan laba. Sehingga dapat diketahui, bahwa analisis *break even point* dan perencanaan laba di dalam manajemen perusahaan memiliki hubungan yang kuat karena *analisis break even point* dan perencanaan laba sama-sama membahas tentang tingkat penjualan yang harus dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan perusahaan dan berada pada posisi memperoleh laba. Penelitian yang dilakukan oleh Yunita E. Baris dan J. J. Sondakh juga mengatakan bahwa analisis *break even point* memiliki hubungan yang kuat dengan perencanaan laba karena sama-sama membahas tentang anggaran biaya yang meliputi biaya harga produk dan volume penjualan yang nantinya akan mengarah pada tujuan perolehan laba perusahaan.³² Oleh karena itu, analisis *break even point* perlu diterapkan dalam sebuah perusahaan untuk mencapai perencanaan laba yang diinginkan perusahaan serta mencapai tujuan perusahaan di masa yang akan datang.

³² Yunita E. Baris, Jullie Sondakh.