

## ABSTRAK

**DIAN ANUGERAH, 078330121. Penerapan *Break Even Point* dalam Penyusunan Anggaran Penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan.**

Analisis *Break Even Point* merupakan salah satu teknik akuntansi yang digunakan manajemen perusahaan untuk mengetahui pada volume penjualan berapakah agar perusahaan yang bersangkutan tidak memperoleh laba atau rugi. Analisis *Break Even Point* juga dapat memberikan informasi dalam menentukan tingkat penjualan agar semua biaya yang terjadi dapat tertutupi.

Tujuan penelitian ini adalah untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai penerapan *Break Even Point* dalam penyusunan anggaran penjualan perusahaan. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah jadi berupa publikasi oleh pihak perusahaan dan literatur serta bacaan yang berhubungan dengan objek penelitian. Untuk memperoleh data digunakan metode wawancara dan dokumentasi dan untuk menganalisis data digunakan teknik analisis deskriptif.

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa penerapan analisis *Break Even Point* pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan digunakan sebagai dasar dalam membantu pihak manajemen untuk mengambil keputusan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. *Break Even Point* penjualan semen adalah sebesar Rp. 4.883.000.000,- dan dalam unit sebanyak 145.327 unit, tingkat penjualan tidak boleh turun sebesar Rp. 913.840.600,- atau 16% dari tingkat penjualan yang dianggarkan sehingga perusahaan tidak menderita kerugian. Sehingga diperoleh anggaran penjualannya sebesar Rp. 5.796.860.600,- dan dalam unit sebanyak 172.526 unit.

**Kata kunci :** *Break Even Point*, Anggaran dan Penjualan