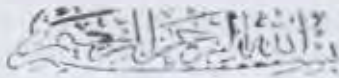


KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, karena berkat rahmat dan hidayah-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul "**Penerapan Break Even Point Dalam Penyusunan Anggaran Penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan**", dalam rangka memenuhi syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Medan Area.

Penulis telah berusaha dengan sepenuh kemampuan untuk menyusun skripsi ini, namun penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, mengenai isi maupun dalam pemakaian bahasa, sehingga penulis memohon kritikan dan saran yang membangun untuk penulisan lebih lanjut.

Adapun penulis tidak lupa mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Prof, Dr. H. A. Ya'kub Matondang, MA selaku Rektor Universitas Medan Area.
2. Bapak Prof, Dr. H. Sya'ad Afifudin, SE, MEd selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area.
3. Bapak Hery Syahrial, SE, MSi selaku Pembantu Dekan I Universitas Medan Area.
4. Ibu Linda Lores, SE, MSi selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Medan Area dan juga sebagai Sekretaris dalam pembuatan Skripsi

penulis yang sangat membantu memberi pengarahan dalam penulisan skripsi.
UNIVERSITAS MEDAN AREA

5. Ibu Dra. Hj. Retnawati Siregar, MSi selaku Dosen Pembimbing I yang telah banyak memberi saran dan masukan kepada penulis.
6. Ibu Dra. Hj. Rosmaini, AK selaku Dosen Pembimbing II yang membantu penulis memperbaiki skripsi menjadi lebih baik dari sebelumnya.
7. Ibu Karlonta Nainggolan, SE, MSAc selaku Ketua Bimbingan Skripsi penulis yang memberikan saran-saran yang membangun.
8. Drs. H. Marzuki Ibrahim, MM selaku Dosen Wali Penulis.
9. Seluruh Dosen dan Staff administrasi Universitas Medan Area.
10. Bapak Pimpinan, staff dan karyawan khususnya Bapak Rachmad Fauzi PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan.
11. Ayahanda Suarno dan Ibunda Mutawaridu dan Adinda Nirwana beserta suami dan keponakanku Wanda dan Wandu yang mendukung dan memberikan doa.
12. Istri Tercinta Rahmadani, SE dan anak kami Dinda Mahira yang telah membantu dalam segala hal baik itu materi dan spiritual. I love you full.
13. Ayah Ridwan Panjaitan, S. Sos, Ibu Nurbasani Aritonang, Adik Iparku Nurwansyah Putra, SE dan Masitha Sari yang juga selalu memberi dukungan.
14. Seluruh teman-teman kuliah Universitas Medan Area yang memberi dukungan kepada penulis.
15. Kepada seluruh pihak yang tidak dapat penulis sebutkan dan memberi dukungan sehingga skripsi ini terselesaikan.

Medan, April 2010
Penulis

Dian Anugerah

DAFTAR ISI

Halaman

ABSTRAK	
KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vi

BAB I : PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Tujuan Penelitian	2
D. Manfaat Penelitian	3

BAB II : LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis	4
1. Pengertian <i>Break Even Point</i>	4
2. Kegunaan Analisis <i>Break Even Point</i>	6
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi <i>Break Even Point</i>	7
4. Kelemahan Analisis <i>Break Even Point</i>	8
5. Pengertian Anggaran Penjualan	9
6. Manfaat dan Tujuan Penyusunan Anggaran	11
7. Prosedur Penyusunan Anggaran.....	12
8. Penerapan Analisis <i>Break Even Point</i> Dalam Menyusun Anggaran Penjualan	14

B. Kerangka Konseptual	17
------------------------------	----

BAB III : METODE PENELITIAN

A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian.....	18
B. Populasi dan Sampel	19
C. Jenis dan Sumber Data	19
D. Teknik Pengumpulan Data	20
E. Teknik Analisis Data.....	20

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian	21
B. Pembahasan Hasil Penelitian	44

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	48
B. Saran.....	49

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel III.1 : Jadwal Penelitian.....	18
Tabel IV.1 : Biaya Tetap.....	37
Tabel IV.2 : Biaya Variabel	38



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.2 : Kerangka Konseptual	17
Gambar IV.1 : Struktur Organisasi PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan.....	26

