**ABSTRAK**

**PD. TRESNACO III BANDUNG adalah salah satu Perusahaan Dagang, yaitu usaha di bidang matrial bahan bangunan. Di dalam aktivitasnya, PD. TRESNACO III BANDUNG ini hanya melayani pembeli tanpa memproduksi barang yang dijualnya. Masalah yang dihadapi adalah menurunnya daya beli dari pembeli dan naiknya harga beli barang, sehingga mempengaruhi harga jual sebagai alat pengambilan keputusan.**

**Tujuan penelitian yang dilakukan adalah untuk mengetahui bagaimana kondisi anggaran dan harga pokok penjualan periode 2009-2011 pada PD. TRESNACO III BANDUNG untuk mengetahui bagaimana tingkat *Break Even Point* (BEP) sebagai alat pengambilan keputusan pada PD. TRESNACO III BANDUNG. Metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah metode deskriptif, sedangkan teknik pengumpulan data yang digunakan ada dua, yaitu data primer dilakukan melalui observasi non partisipan dan wawancara terstruktur, dan data sekunder dilakukan melalui penelitian kepustakaan.**

**Berdasarkan hasil penelitian dengan metode penelitian yang digunakan yaitu Metode Persamaan, Marjin Kontribusi, dan Ancangan Grafis menunjukkan pada PD. TRESNACO III BANDUNG selama periode 2009-2011 diperoleh hasil sebagai berikut : kuantitas harga jual pertahunnya mengalami fluktuasi baik anggaran maupun realisasinya, dikarenakan jumlah pembelian dari konsumen yang juga mengalami fluktuasi mempengaruhi tingkat penjualan, untuk tahun 2011 *Break Even Point* PD. TRESNACO III BANDUNG adalah Rp. 378.951.726, sedangkan antisipasi *Break Even Point* untuk tahun 2012 PD. TRESNACO III BANDUNG adalah Rp. 324.699.338,63.**

**Faktor-faktor yang mempengaruhi Analisis *Break Even Point* sebagai alat Pengambilan Keputusan yaitu biaya serta harga jual. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi mempengaruhi biaya.**

**Adapun saran-saran yang diberikan yaitu : sebaiknya perusahaan mengklasifikasikan biaya-biaya ke dalam biaya variabel dan biaya tetap, dan menggunakan Analisis *Break-Even Point* dalam perencanaan laba dan meninggalkan cara tradisional, serta menerapkan Analisis Sensitivitas dalam menetapkan anggaran tahun yang akan datang, sehingga peningkatan laba perusahaan di tahun yang akan datang dapat diketahui, dengan melakukan perubahan terhadap biaya variabel, biaya tetap, harga jual maupun volume penjualan.**

**Kata Kunci : *Break Even Point***

***ABSTRACT***

**PD. BANDUNG TRESNACO III *is one Trade Company, is the effort in the field of building materials matrial. In it’s activity,* PD. TRESNACO III BANDUNG only *serve the customer without producing the matrials it self. The faced problem is the decrese of demand from the customersand the increase of the price, it will influence the sale price as the taking decision tool***

***The arms of the research is to know about how the budget condition and the sale capital price in* *2009-2011 periods* PD. TRESNACO III BANDUNG *to know about how the Break Even Point* (BEP) *as the taking decision tool in* PD. BANDUNG TRESNACO III. *The research method used by researchers is deskriptif method, while the data collection techniques used there are two, namely the primary data is done through non-participant observation and structured interviews and secondary data through literature research.***

***Based on the research findings by using equality method, Contribution Margin, and Graphic Approach show that* PD. BANDUNG TRESNACO III *since* 2009-2011 *gets result as follow: year by years the sale price quantity is fluctuative in is gudget and in reality, it is causedbny the number of customers buying which is fluctuative have influenced the sale grade, the* *Break Even Point* 2011 *of* PD. TRESNACO III BANDUNG is *Rp. 378 951 726,* *while the anticipation of Break Even Point for* 2012 *in* PD. TRESNACO III BANDUNG *is* *Rp. 324,699,338.63*.**

***The factors that influenced the Break Even Point Analysis as the taking decision tool is cost and sale price. Cost pointed the sale price to get the wanted profit, the sale price influenced the sale volume, while the sale volume influenced production volume directly, and production influenced the cost.***

***The suggestions given are: the company classified the costs in variable costs and fixed costs, and uses the Analysis Break-Even Point in profit planning and leave the traditional way, and also decided the sensitivity analysis in the next budget for the next years, so company profit for the next year can be predicted. By doing the changing of the variable cost, fixed cost, sale price and sale volume.***

***Key Word : Break Even Point***

**ABSTRAK**

**PD. TRESNACO III BANDUNG mangrupakeun salah sahiji pausahaan dagang, nyaeta usaha dina widang matrial bahan bangunan. Di lebet aktivitasna, PD TRESNACO III BANDUNG ieu ngan ngalayanan nu ngagaleuh hungkul henteu ngadamelan barang-barang nu di jualna. Pasualan nu dihadapi nyaeta turunna daya beli tina nu ngagaleuh sareng naekna harga barang, janten mangaryhan harga jual nu janten alat mutuskeun kaputusan.**

**Tujuan panalungtikan nu dilakonan nyaeta kanggo ngauningakeun kaayaan anggaran sareng harga pokok panjualan periode 2009-2011 di PD. TRESNACO III BANDUNG kanggo ngauningakeun kumaha ningkatkeun Titik Impas nu janten alat mutuskeun kaputusan. Metode panalungtikan nu dianggo aya dua, nyaeta data primer dilakonan kan panitenan henteu ngiringan sareng wawancara ka struktur, sareng data sekunder dilakonan kana panalungtikan kapustakaan.**

**Dumasar kana hasil panalungtikan sareng metode panalungtikan anu dianggo nyaeta Metode Persamaan, Marjin Kontribusi, sareng Ancangan Grafis nunjukeun di PD. TRESNACO III BANDUNG salami periode 2009-2011 katampi hasil sapertos ieu : kuantitas harga jual pertaunna ngalaman naek turunna nggaran atanapi kanyataanna, kusabab jumlah anu ngagaleuh oge ngalaman naek turun anu oge mangaruhan tingkat panjualan, kanggo taun 2011 titik impas PD. TRESNACO III BANDUNG nyaeta Rp. Rp. 378.951.726, pikeun jaga-jaga kanggo taun 2012 PD. TRESNACO III BANDUNG nyaeta Rp. 324.699.338,63.**

**Faktor-faktor anu mangaruhan Analisis Titik Impas nu janten alat mutuskeun kaputusan nyaeta biaya sareng harga jual, biaya oge nangtukeun harga jual kanggo ngacapai tingkat kauntungan nu dipika hoyong, harga jual oge mangaruhan volume panjualan, sedengkeun volume panjualan langsung mangaruhan volume produksi, sreang volume produksi oge mangaruhan biaya.**

**Anapon saran-saran anu tiasa disanggakeun nyaeta : saena pausahaan ngabedakeun kelompok biaya kana biaya variabel sareng biaya tetep, sareng ngagunakeun Analisis Titik Impas dina ngarencanakeun kauntungan sareng ninggalkeun cara tradisional, sarta nerapkeun Analisis Sensitivitas dina nerapkeun anggaran taun nu bakal datang, supados ningkatkeun kauntungan pausahaan dina taun nu bakal datang bakal ka tingali, sareng ngalakukeun parubihan ka biaya variabel, biaya tetep, harga jual, sareng volume panjualan.**

**Kecap Konci : Titik Impas**