

## ABSTRAK

Dalam dunia usaha dan perkembangan di Indonesia yang sekarang ini, banyak perusahaan-perusahaan yang meningkatkan hasil produktivitasnya guna menghadapi persaingan bisnis antar perusahaan. Pada saat ini perusahaan mengalami kesulitan untuk menentukan kebijaksanaan penjualan dan juga perusahaan tidak menggunakan Contribution Margin sehingga perusahaan tidak tahu apakah laba yang diperoleh mengalami kenaikan atau penurunan serta apakah laba yang diperoleh dapat sesuai dengan yang diharapkan atau tidak. Untuk bisa memperoleh laba yang maksimal, selain menjaga kualitas produk juga untuk menetapkan kebijaksanaan penjualan yang tepat, dan sesuai dengan tujuan penelitian yaitu untuk mengetahui dan mengkaji pengaruh terhadap analisis contribution margin untuk menentukan kebijaksanaan penjualan.

Berdasarkan penelitian, bahwa metode variabel costing bermanfaat untuk merencanakan laba tahun yang akan datang dan dengan metode variabel costing biaya dapat digolongkan dan dipisahkan menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel. Sedangkan dalam penyajian laporan laba-rugi dengan metode variabel costing dapat menghasilkan contribution, dimana contribution margin yang digunakan untuk menghitung ratio contribution margin dan target laba, sehingga laba yang ditetapkan dapat tercapai sesuai dengan yang diharapkan. Selain itu variabel costing digunakan untuk menentukan komposisi dan harga jual.

Penelitian ini dilakukan pada PT. PRIMATALIM UTAMA, tepatnya di jalan Kalikepiting 169 di Surabaya. Penelitian ini dilakukan oleh penulis selama 6 bulan.

Dari hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis dapat disimpulkan bahwa untuk mencapai laba yang maksimal dapat menentukan komposisi produk, sehingga akan menghasilkan contribution margin yang besar yaitu sebesar Rp. 110.143.500. Dengan analisis contribution margin dapat digunakan untuk mengoptimalkan kapasitas produksi dalam rangka menghasilkan produk yang menyumbangkan contribution margin yang besar bagi perusahaan, sehingga dapat menghasilkan laba yang maksimal. Selain itu, penulis juga menganalisis target laba untuk merencanakan laba bersih di tahun yang akan datang dan dapat membantu perusahaan dalam memperoleh laba yang sesuai dengan yang diharapkan. Karena dari pengalaman tahun yang lalu perusahaan mengalami peningkatan atau penurunan yang tidak stabil.