

## ABSTRAKSI

Perkembangan akuntansi manajemen telah memberikan informasi yang penting terutama bagi pihak intern ( manajemen) untuk lebih akurat dalam melakukan perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan yang berhubungan dengan pencapaian tujuan perusahaan. Salah satu produk dari akuntansi manajemen adalah *variable costing*, yaitu sistem pembebanan biaya yang memisahkan biaya variable dan biaya tetap. *Variable costing* sangat tepat digunakan dalam pembuatan laporan rugi laba bagi perusahaan yang memproduksi lebih dari satu jenis.

Laporan Rugi laba untuk pihak ekstern menggunakan *absorption costing* dan menampilkan hasil operasi untuk seluruh produk . Dengan jenis laporan ini tidak memberikan informasi yang akurat terutama untuk mengetahui segmen mana yang profitable. Karena tidak memisahkan biaya variable dan tetap, maka kurang tepat sebagai pedoman untuk menilai kinerja manajer karena tidak semua biaya dapat dikendalikan oleh manajer. Karena itu, penting bagi perusahaan yang memiliki lebih dari satu produk untuk membuat *Segmented Reporting* dengan pendekatan *variable costing*.

Dengan *segmented Reporting* pendekatan *variable costing*, dapat diketahui margin kontribusi dan margin segmen dari tiap-tiap segmen. Segmen yang profitable adalah segmen yang marginnya positif , dimana margin kontribusinya dapat menutupi seluruh beban tetap langsungnya. Sebaliknya, segmen yang tidak menguntungkan adalah segmen yang marginnya negatif, karena margin kontribusinya tidak mampu menutupi beban tetap langsungnya. Akibatnya, segmen ini menyebabkan laba perusahaan secara keseluruhan menurun.

Metode penelitian yang digunakan dalam penulisan ini studi kasus. Obyek penelitian adalah PT “ X “ produsen rokok yang berlokasi di salah satu desa di kabupaten Malang. Berdasarkan proses produksinya, PT “ X “ membaginya menjadi dua proses produksi yaitu Sigaret kretek tangan ( SKT ) dan sigaret kretek mesin ( SKM ). Segmen ini merupakan suatu *profit center* yang bertanggung jawab. Atas pendapatan dan laba, dan tiap segmen dipimpin satu manajer yang bertanggung jawab pada manajer puncak.

Dari hasil analisis dapat ditarik kesimpulan bahwa segmen yang profitable adalah SKM. Sementara margin segmen untuk SKT adalah negatif. Beberapa penyebabnya adalah penjualan yang kurang memuaskan, sedangkan beban per unitnya cukup tinggi. Meskipun demikian, segmen ini tidak harus langsung ditutup mengingat margin kontribusinya masih positif. Hanya saja penjualan harus ditingkatkan melalui teknik pemasaran yang efektif, dan beban per unit diturunkan terutama untuk beban –beban yang tidak penting, seperti pengerjaan ulang, sisa bahan yang tidak terpakai, dsb.