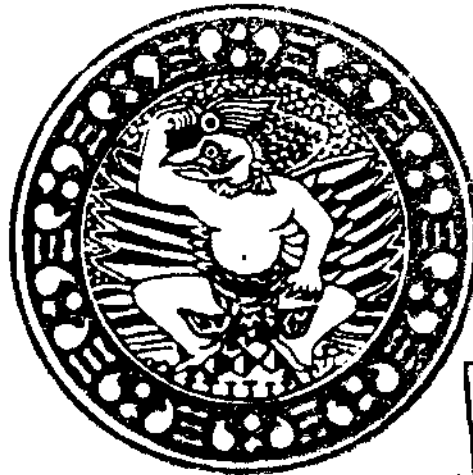


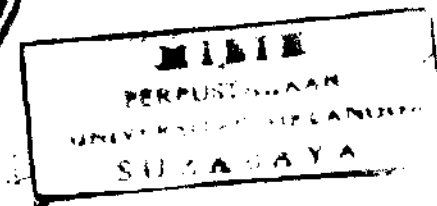
PENERAPAN LAPORAN PER SEGMENT SEBAGAI ALAT  
BANTU INFORMASI PRESTASI SEGMENT DAN SUB SEGMENT  
PRODUK : STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN  
PERTAMBANGAN MINYAK & GAS BUMI NEGARA U. PPDN-V  
S U R A B A Y A

**SKRIPSI**

DIAJUKAN UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN PERSYARATAN  
DALAM MEMPEROLEH GELAR SARJANA EKONOMI  
JURUSAN AKUNTANSI



KK  
A.11/99  
Har  
p



Diajukan oleh :  
**BASUKI HARIADI**  
No. Pokok : 049113722

KEPADA  
FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS AIRLANGGA  
S U R A B A Y A  
1998

**SKRIPSI**

**PENERAPAN LAPORAN PER SEGMENT SEBAGAI ALAT  
BANTU INFORMASI PRESTASI SEGMENT DAN SUB SEGMENT  
PRODUK: STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN  
PERTAMBANGAN MINYAK & GAS BUMI NEGARA U. PPDN-V**

**DIAJUKAN OLEH:**

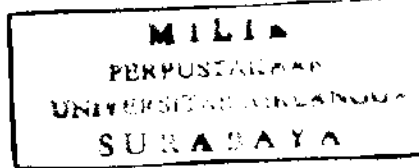
**BASUKI HARIADI**

**No. Pokok : 049113722**

KK  
A. 11/99  
Har  
P

**TELAH DISETUJUI DAN DITERIMA DENGAN BAIK OLEH**

**DOSEN PEMBIMBING,**



**Dra. HAMIDAH, Msi., Ak.**

**TANGGAL** 17 Des 98

**KETUA PROGRAM STUDI,**

**Drs. WIDI HIDAYAT, Msi., Ak.**

**TANGGAL** 28 Des '98

## ABSTRAKSI

Laporan rugi laba yang disajikan perusahaan menunjukkan kinerja perusahaan secara keseluruhan selama satu periode. Laporan ini tidak dapat menunjukkan kinerja masing-masing bagian atau divisi atau produk untuk perusahaan. Untuk dapat melihat kinerja masing-masing bagian atau divisi atau produk dapat menggunakan laporan per segmen atau *segmented reporting*. Laporan rugi-laba persegmen dapat memberikan informasi kepada manajemen seawal mungkin mengenai kontribusi laba masing-masing segmen terhadap laba perusahaan secara keseluruhan. Perlu diadakan suatu pengembangan laporan rugi-laba sebelumnya yang hanya menunjukkan laba perusahaan secara keseluruhan menjadi suatu laporan per segmen yang disusun dengan menggunakan metode *variable costing*, agar nantinya pihak manajemen dapat menjalankan fungsinya secara efektif dan efisien.

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan tambang, minyak dan gas bumi negara dimaksudkan untuk mengetahui prestasi kinerja segmen serta sub-segmen dari beberapa produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Dengan demikian masalah yang timbul adalah bagaimana manfaat penerapan laporan laporan per segmen produk sebagai alat bantu dalam menilai kinerja tiap produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

Untuk pemecahan masalahnya dilakukan pemisahan perlakuan biaya overhead tetap; biaya ini dikeluarkan dari harga pokok penjualan dan diperlakukan sebagai biaya periodik. Kemudian untuk biaya tetap dibagi menjadi dua kategori, yaitu : biaya tetap langsung (*direct fixed costs*) : biaya tetap yang dapat dilacak langsung pada segmen dan biaya tetap bersama (*common fixed costs*) : biaya tetap yang tidak dapat dilacak secara langsung pada segmen.

Perolehan margin kontribusi dipengaruhi nilai penjualan, besar harga pokok penjualan variabel dan biaya variabel lain suatu segmen. Harga pokok penjualan variabel dipengaruhi selisih jual-beli dan penerimaan kembali dari mesin-mesin atau alat produksi dari masing-masing pabrik. Sedangkan pengaruh biaya penjualan variabel lain berupa hadiah atau bonus tidak mengakibatkan suatu perbedaan dalam perolehan margin karena nilainya sudah ditentukan oleh manajemen.

Segmen margin menunjukkan margin yang tersedia setelah segmen menutup seluruh *direct cost*-nya sendiri yang dapat digunakan untuk menutup seluruh *indirect costs* organisasi dan selanjutnya untuk menghasilkan laba atau keuntungan. Segmen margin dipandang sebagai ukuran terbaik profitabilitas jangka panjang segmen sebab dalam menghitung segmen margin hanya digunakan biaya langsung dapat ditelusuri ke segmen.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa setelah laporan rugi-laba perusahaan dihitung dengan laporan per segmen dengan metode *variable costing* dihasilkan data untuk tahun 1997 dan 1998 adalah : margin kontribusi terbesar pada jenis produk pelumas Rp. 118.523.799.800,- dan Rp. 100.874.596.200,- dengan rasio penjualan tertinggi selama 2 tahun 61% dan 37%. Rasio margin kontribusi untuk jenis produk plastik sebesar 206% dan

116%, hal ini bukan berarti kemungkinan untuk memperoleh laba lebih besar tetapi sebaliknya mengalami kerugian yang cukup besar. Margin segmen tertinggi pada tahun 1997 diperoleh pada produk pelumas dan LPG dengan rasio terhadap penjualan sebesar 60% dan 44% sedangkan untuk tahun 1998 diperoleh pada produk aspal dan pelumas dengan rasio penjualan 68% dan 27%.

Setelah dilakukan perhitungan laporan rui-laba dengan per segmen maka dapat diketahui bahwa terjadi suatu penurunan profitabilitas yang dialami oleh produk LPG, Boto! LPG, Pelumas dan Aspal dan adanya kerugian yang sangat besar yang dialami oleh produk plastik.