

ABSTRAK

Laporan keuangan perusahaan yang diterbitkan oleh manajemen sebagai pertanggungjawaban kepada pihak eksternal tidak dapat memberikan informasi secara jelas dan akurat mengenai profitabilitas masing-masing produk yang dijual oleh perusahaan. Hal itu disebabkan karena informasi yang terdapat dalam laporan keuangan tersebut bersifat umum. Manajemen sebagai pihak yang mengelola perusahaan membutuhkan informasi yang lebih terperinci mengenai biaya-biaya dan penjualan masing-masing produk untuk pengambilan keputusan. Semua informasi yang dibutuhkan oleh manajemen tersebut dapat dihasilkan oleh akuntansi manajemen. Salah satunya adalah dengan menerapkan pelaporan segmen. Laporan laba rugi segmen merupakan salah satu unsur dari pelaporan segmen tersebut.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kualitatif yang dilakukan pada PT. ALAM INDOMEGA di Surabaya. Pada tahun 2006, PT. ALAM INDOMEGA memproduksi 2 rokok kretek tangan yaitu SKT AA-05 dan SKT STG 97-10B serta 2 rokok kretek mesin yaitu SKM FK-12 dan SKM FM-12. Selama ini PT. ALAM INDOMEGA tidak pernah menyusun laporan laba rugi segmen atas keempat produk yang dijualnya. Sebelum tahun 2006, perusahaan pernah menghentikan penjualan suatu produk hanya karena tingkat penjualan produk tersebut paling rendah diantara produk yang lain. Keputusan seperti itu belum tentu tepat. Penelitian ini membahas bagaimana proses penyusunan laporan laba rugi segmen tingkat produk untuk periode tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2006 dengan perhitungan biaya variabel. Setelah laporan laba rugi segmen selesai disusun maka selanjutnya akan dianalisis bagaimana perhitungan *degree of operating leverage* tiap produk dapat memberikan informasi yang berharga bagi manajemen. Selain itu, akan dianalisis pula mengenai strategi apa yang diterapkan oleh PT. ALAM INDOMEGA untuk menyikapi persaingan antar perusahaan rokok agar dapat meningkatkan penjualan.

Dari hasil analisis diperoleh kesimpulan bahwa laporan laba rugi segmen produk yang disusun dengan perhitungan biaya variabel menghasilkan informasi yang lebih rinci mengenai laba yang dihasilkan oleh masing-masing produk. Produk SKT AA-05 memiliki profitabilitas tertinggi dan produk SKT STG 97-10B memiliki profitabilitas terendah. Analisis *degree of operating leverage* memberikan informasi kepada manajemen bahwa produk SKT AA-05 memiliki tingkat sensitifitas yang paling tinggi sehingga sedikit saja terjadi perubahan volume penjualan maka akan terjadi perubahan laba yang lebih besar. Selain itu, dapat disimpulkan pula bahwa PT. ALAM INDOMEGA melakukan strategi pengembangan produk sehingga pada tahun 2007 perusahaan ini berhasil meningkatkan penjualan sebesar 14,46%.

Kata kunci : Laporan laba rugi segmen produk, perhitungan biaya variabel, *degree of operating leverage*, strategi pengembangan produk.