

BAB IV

LAPORAN SEGMENTASI

❖ PELAPORAN YANG DISEGMEN

Untuk beroperasi secara efektif, manajer harus mempunyai informasi sebanyak-banyaknya yang melebihi dari informasi yang diberikan oleh laporan laba-rugi semata. Beberapa jenis produk dapat menguntungkan dan beberapa lainnya tidak dapat memberikan keuntungan, beberapa daerah penjualan mungkin mempunyai komposisi penjualan yang buruk atau mungkin mengabaikan kesempatan penjualan, atau beberapa divisi produksi mungkin tidak efektif menggunakan kapasitas dan sumber daya mereka. Untuk membuka masalah ini manajer membutuhkan laporan yang memfokuskan pada segmen perusahaan.

Segmen dapat didefinisikan sebagai setiap bagian aktivitas organisasi yang mengakibatkan manajer perlu mencari data biaya mengenai bagian atau aktivitas organisasi tersebut. Misalnya, segmen akan meliputi daerah penjualan, divisi produksi, departemen produksi dan jenis produk.

Laporan yang disegmen dapat disajikan untuk aktivitas pada berbagai tingkat yang berbeda pada organisasi dan dapat disajikan dalam bentuk yang berbeda.

❖ KONSEP ALOKASI DASAR

Laporan yang disegmen untuk kegiatan intern disajikan secara khusus dalam bentuk kontribusi. Pedoman penentuan harga pokok yang digunakan dalam penyajian laporan ini adalah sama seperti pedoman penentuan harga pokok yang digunakan dalam penyajian laporan jenis kontribusi pada umumnya, kecuali satu hal yang tidak sama yaitu terletak pada penanganan biaya tetap. Dimana biaya tetap dibagi ke dalam dua bagian pada laporan yang disegmen yaitu Direct Fixed Cost dan Common Fixed Cost.

Direct Fixed Cost yaitu biaya tetap yang dapat dikaitkan langsung pada segmen tertentu dan yang timbul karena adanya segmen. sedangkan Common Fixed Cost yaitu biaya tetap yang tidak dapat dikaitkan langsung pada setiap segmen tertentu, tetapi timbul karena aktivitas operasi keseluruhan.

Dua pedoman yang diikuti dalam membebankan biaya ke berbagai segmen organisasi menurut pendekatan kontribusi yaitu :

1. Mengikuti pola perilaku biaya (biaya variabel dan tetap)
2. Mengikuti apakah biaya dapat ditelusuri secara langsung ke segmen yang bersangkutan atau tidak.

Pelaporan yang disegmen memberi kemampuan perusahaan untuk melihat sendiri dari berbagai sudut pandang yang berbeda. berbeda cara untuk dapat menghasilkan data biaya dan profitabilitas meliputi :

1. Per devisi
2. Per lini Produk
3. Per daerah penjualan
4. Per daerah desa
5. Per operasi dalam dan luar negeri

CONTOH KASUS

LAPORAN SEGMENTASI

EXTRA Corporation menjual dua produk kalkulator yaitu karce dan casio di dua daerah penjualan, Depok dan Bekasi. Data biaya dan pendapatan masing-masing produk dan daerah penjualan adalah sebagai berikut :

1. Harga jual, biaya variabel dan kontribusi margin per saham:

| | Karce | Casio |
|--------------------------|-------------|-------------|
| Harga jual per satuan | Rp. 100.000 | Rp. 120.000 |
| Biaya variabel persatuan | Rp. 50.000 | Rp. 80.000 |
| Kontribusi margin | Rp. 50.000 | Rp. 40.000 |

- 2 Selama tahun 2006, Produk Karce terjual sebanyak 20.000 unit satuan dan Produk Casio sebanyak 25.500 unit satuan.

Di daerah penjualan Depok, jumlah produk karce terjual sebanyak 70% dari total penjualannya dan sisanya untuk daerah Bekasi. Sedangkan untuk Produk Casio di daerah Depok terjual sebanyak 75 % dari total penjualannya dan sisanya daerah Bekasi.

1. Biaya tetap yang terjadi selama tahun 2006

- ♦ Biaya tetap yang dibebankan berdasarkan tiap lini produk :

| | Karce | Casio |
|--------------------------|----------------|----------------|
| Biaya Produksi Tetap | Rp. 55.000.000 | Rp. 95.000.000 |
| Biaya Administrasi Tetap | Rp. 10.000.000 | Rp. 12.000.000 |

- ♦ Biaya tetap yang dibebankan berdasarkan daerah penjualan :

| | Depok | Bekasi |
|--------------------------|----------------|----------------|
| Biaya Penjualan Tetap | Rp. 45.000.000 | Rp. 30.000.000 |
| Biaya Administrasi Tetap | Rp. 16.000.000 | Rp. 11.000.000 |

Diminta :

1. Susunlah Laporan L/R (Income Statement) yang disegmen berdasarkan daerah penjualan (Teritorial Segmen)
2. Susunlah laporan L/R (Income Statement) yang disegmen berdasarkan lini produk (Produk Line

JAWABAN CONTOH KASUS

1. Berdasarkan Daerah Penjualan

| | Depok | Bekasi | Jumlah |
|-----------------------------|--------------------|-------------------|--------------------------|
| Penjualan | | | |
| -Kalkulator Karce | Rp. 1.400.000.000 | Rp. 600.000.000 | Rp.2.000.000.000 |
| -Kalkulator Casio | Rp. 2.295.000.000 | Rp. 765.000.000 | Rp.3.060.000.000 |
| <i>Total Penjualan</i> | Rp.3.695.000.000 | Rp.1.365.000.000 | Rp.6.060.000.000 |
| Biaya Variabel : | | | |
| -Kalkulator Karce | Rp. 700.000.000 | Rp 300.000.000 | Rp1.000.000.000 |
| -Kalkulator Casio | Rp. 1.530.000.000 | Rp. 510.000.000 | Rp.2.040.000.000 |
| <i>Total Biaya Variabel</i> | (Rp.2.230.000.000) | (Rp. 810.000.000) | (Rp.3.040.000.000) |
| Contribution Margin | Rp. 1.465.000.000 | Rp. 555.000.000 | Rp. 2.020.000.000 |
| Direct Fied Expenses : | | | |
| -Biaya Penjualan | (Rp. 45.000.000) | (Rp. 30.000.000) | (Rp. 75.000.000) |
| -Biaya Administrasi | (Rp. 16.000.000) | (Rp. 11.000.000) | (Rp. 27.000.000) |
| Territorial margin segmen | Rp. 1.404.000.000 | Rp. 514.000.000 | Rp. 1.918.000.000 |
| Common Fixed Expenses : | | | |
| -Biaya Produksi | | | (Rp. 150.000.000) |
| -Biaya Administrasi | | | (Rp. 22.000.000) |
| Penghasilan Netto | | | Rp. 1.746.000.000 |

2.Berdasarkan Lini Produk

| | Karce | Casio | Jumlah |
|---------------------------|---------------------|---------------------|--------------------------|
| Penjualan | Rp. 2.000.000.000 | Rp. 3.060.000.000 | Rp. 5.060.000.000 |
| Biaya Variabel | (Rp. 1.000.000.000) | (Rp. 2.040.000.000) | (Rp. 3.040.000.000) |
| Contribution Margin | Rp. 1.000.000.000 | Rp. 1.020.000.000 | Rp 2.020.000.000 |
| Direct Fixed Expenses: | | | |
| -Biaya Produksi | (Rp. 55.000.000) | (Rp. 95.000.000) | (Rp. 150.000.000) |
| -Biaya Administrasi | (Rp. 10.000.000) | (Rp. 12.000.000) | (Rp. 22.000.000) |
| Product Line Fixed Margin | Rp. 935.000.000 | Rp. 913.000.000 | Rp. 1.848.000.000 |
| Common Fixed Expenses : | | | |
| -Biaya Penjualan | | | (Rp. 75.000.000) |
| -Biaya Administrasi | | | (Rp. 27.000.000) |
| Penghasilan Netto | | | Rp. 1.746.000.000 |

KASUS

LAPORAN SEGMENTASI

Deenary Corporation menjual dua produk Monitor LCD yaitu Toshiba dan Samsung di dua daerah penjualan, Jakarta dan Bogor. Data biaya dan pendapatan masing-masing produk dan daerah penjualan adalah sebagai berikut :

2. Harga jual, biaya variabel dan kontribusi margin per saham:

| | Toshiba | Samsung |
|--------------------------|-------------|-------------|
| Harga jual per satuan | Rp. 150.000 | Rp. 160.000 |
| Biaya variabel persatuan | Rp. 40.000 | Rp. 48.000 |
| Kontribusi margin | Rp. 110.000 | Rp. 112.000 |

- 3 Selama tahun 2008, Produk Toshiba terjual sebanyak 30.000 unit satuan dan Produk Samsung sebanyak 32.500 unit satuan.

Di daerah penjualan Jakarta, jumlah produk Toshiba terjual sebanyak 65% dari total penjualannya dan sisanya untuk daerah Bogor. Sedangkan untuk Produk Samsung di daerah Jakarta terjual sebanyak 70 % dari total penjualannya dan sisanya daerah Bogor.

2. Biaya tetap yang terjadi selama tahun 2008

- ♦ Biaya tetap yang dibebankan berdasarkan tiap lini produk :

| | Toshiba | Samsung |
|--------------------------|----------------|-----------------|
| Biaya Produksi Tetap | Rp. 65.000.000 | Rp. 105.000.000 |
| Biaya Administrasi Tetap | Rp. 11.000.000 | Rp. 14.000.000 |

- ♦ Biaya tetap yang dibebankan berdasarkan daerah penjualan :

| | Toshiba | Bogor |
|--------------------------|----------------|----------------|
| Biaya Penjualan Tetap | Rp. 55.000.000 | Rp. 35.000.000 |
| Biaya Administrasi Tetap | Rp. 20.000.000 | Rp. 15.000.000 |

Diminta :

1. Susunlah Laporan L/R (Income Statement) yang disegmen berdasarkan daerah penjualan (Teritorial Segmen)
2. Susunlah laporan L/R (Income Statement) yang disegmen berdasarkan lini produk (Produk Line)

JAWABAN KASUS

Form1

1. Berdasarkan daerah penjualan

| | Jakarta | Bogor | Jumlah |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Penjualan | | | |
| - Toshiba | 2.925.000.000 | 1.575.000.000 | 4.500.000.000 |
| - Samsung | 3.640.000.000 | 1.560.000.000 | 5.200.000.000 |
| Total Penjualan | 6.565.000.000 | 3.135.000.000 | 9.700.000.000 |
| Biaya Variabel : | | | |
| - Toshiba | 780.000.000 | 420.000.000 | 1.200.000.000 |
| - Samsung | 1.092.000.000 | 468.000.000 | 1.560.000.000 |
| Total Biaya Variabel | 1.872.000.000 | 888.000.000 | 2.760.000.000 |
| Contribution Margin | 4.693.000.000 | 2.247.000.000 | 6.940.000.000 |
| Direct Fixed Expenses : | | | |
| - Biaya Penjualan | 55.000.000 | 35.000.000 | 90.000.000 |
| - Biaya Administrasi | 20.000.000 | 15.000.000 | 35.000.000 |
| Territorial Margin Segmen | 4.618.000.000 | 2.197.000.000 | 6.815.000.000 |
| Common Fixed Expenses : | | | |
| - Biaya Produksi | | | 170.000.000 |
| - Biaya Administrasi | | | 25.000.000 |
| Penghasilan Netto | | | 6.620.000.000 |

Next >>

Form2

2. Berdasarkan Lini Produk

| | Toshiba | Samsung | Jumlah |
|---------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Penjualan | 4.500.000.000 | 5.200.000.000 | 9.700.000.000 |
| Biaya Variabel | 1.200.000.000 | 1.560.000.000 | 2.760.000.000 |
| Contribution Margin | 3.300.000.000 | 3.640.000.000 | 6.940.000.000 |
| Direct Fixed Expenses : | | | |
| - Biaya Produksi | 65.000.000 | 105.000.000 | 170.000.000 |
| - Biaya Administrasi | 11.000.000 | 14.000.000 | 25.000.000 |
| Product Line Fixed Margin | 3.224.000.000 | 3.521.000.000 | 6.745.000.000 |
| Common Fixed Expenses : | | | |
| - Biaya Penjualan | | | 90.000.000 |
| - Biaya Administrasi | | | 35.000.000 |
| Penghasilan Netto | | | 6.620.000.000 |

<< Back

End

