

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

4.1 Sejarah New Puas Motor Semarang

New Puas Motor Semarang pertama kali berdiri pada tahun 1997 yang didirikan oleh Bapak Sujadi Lukito yang Berada di Jalan Raya Sriwijaya. Pada awalnya, *showroom* ini bergerak di bidang penjualan suku cadang serta service motor dan mobil yang mempunyai 6 pegawai. Kemudian pada tahun 2000, berubah nama menjadi New Puas Motor Semarang. Dalam kurun waktu tiga tahun (1997-2000), terjadi banyak perubahan di New Puas Motor Semarang sendiri sebagai *showroom* yang terus bertumbuh dengan pesat sejalan dengan kemajuan jaman. Dalam menghadapi tantangan jaman yang semakin sengit, *showroom* ini perlu untuk mengembangkan usahanya dalam rangka penguatan skala bisnisnya. Maka pada tahun 2000, salah satu yang difokuskan dan diunggulkan adalah usaha jual beli mobil bekas berkualitas serta rental mobil.

Pada mulanya *showroom* ini menggunakan bagian *marketing* yang bertugas sebagai makelar atau sebagai sarana pemasaran jual beli, makelar yang mendapat info penjualan mobil bekas langsung memberikan info kepada pemilik *showroom*, info yang diberitahukan meliputi *merk*, tahun pembuatan, warna, tipe mobil, kondisi fisik kendaraan, dan harga kendaraan. Apabila harga kendaraan masuk atau sesuai dengan pasarannya, maka pemilik akan langsung pergi ke tempat si penjual kendaraan untuk melihat kendaraan yang akan dijual secara langsung. Apabila semua sudah cocok,

pemilik akan melakukan transaksi pembayaran dan transaksi serah terima berkas kendaraan. Mobil yang baru dibeli kemudian di bawa ke *showroom* untuk di cek fisik ulang sebelum siap untuk di jual. Untuk aktifitas penjualannya, ada dua cara pembayaran yaitu secara *cash* dan kredit. Pertama-tama seorang pelanggan yang datang ke *showroom* akan melihat-lihat kendaraan yang ada, apabila ada kendaraan yang cocok sesuai dengan yang di cari oleh pelanggan, maka pelanggan akan langsung melakukan negosiasi harga kendaraan dengan pihak *marketing showroom*. Apabila harga sudah cocok, bagi pelanggan yang akan melakukan pembelian secara tunai bisa langsung menyelesaikan transaksi pembayaran kendaraan dan serah terima kendaraan. Tetapi apabila pelanggan ingin melakukan pembelian secara kredit, maka ada beberapa syarat dan proses yang harus di lalui. Proses kredit rata-rata diperlukan 1-2 hari. Pertama-tama pihak pelanggan harus memberikan data-data yang dibutuhkan oleh pihak *leasing*. Setelah data-data lengkap, maka pihak *leasing* akan melakukan *survey*, lalu setelah melakukan *survey* apabila persyaratan kreditnya di setujui oleh *leasing*, maka *leasing* akan mencetak PO dan surat kontrak kredit kendaraan yang harus di tanda tangani oleh pelanggan. Setelah itu pelanggan melakukan pembayaran DP kepada pihak *leasing*, kemudian pelanggan bisa langsung melakukan transaksi serah terima berkas dan kendaraan di *showroom*. Lain dengan pembelian secara tunai, pelanggan mendapat surat-surat kendaraan dengan lengkap seperti menerima STNK, kwitansi serah terima kendaraan, dan BPKB yang akan diserahkan kepada pelanggan setelah proses pembayaran kendaraan lunas.

Hal ini dilakukan karena operasional bisnis New Puas Motor Semarang memang lebih difokuskan pada bidang pelayanan dan jasa. Awal mula berdiri *showroom* ini yaitu banyaknya pengangguran yang terjadi di sekitar lingkungan sang pendiri. Oleh karena itu New Puas Motor Semarang ingin membuat lapangan kerja bagi para pengangguran di sekitar lingkungan. Adapun tenaga kerja yang disediakan untuk seluruh posisi kerja yang dibutuhkan yaitu tenaga kerja pendukung kegiatan kantor, tenaga kerja pendukung umum yaitu sebagai *sales promotion*, tenaga kerja pendukung otomotif serta *cleaning service*. New Puas Motor Semarang sendiri bergerak dengan bisnis utama adalah sebagai berikut:

1. Jual-beli

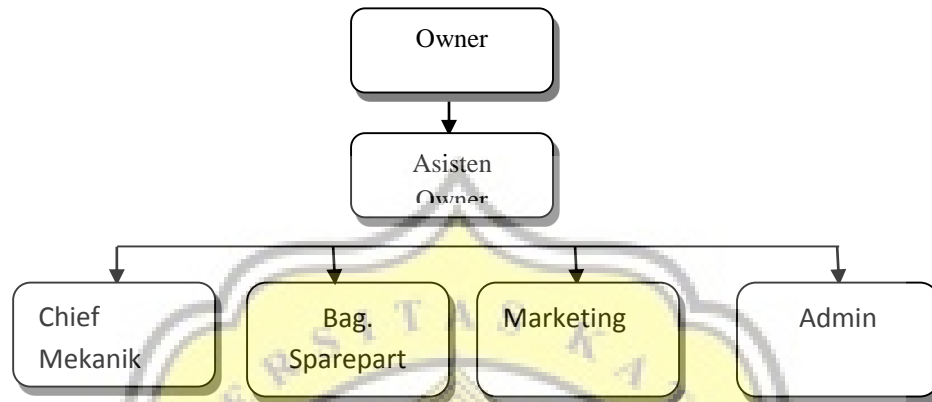
Dalam operasionalnya, New Puas Motor Semarang khusus bergerak dibidang jual dan beli mobil bekas dengan kualitas yang telah sesuai dengan standar di perusahaan New Puas Motor Semarang.

2. Tukar-tambah

Kelebihan New Puas Motor Semarang adalah menerima tukar tambah dengan mobil dari produksi tahun 90-an hingga sekarang. Karena pada umumnya, *showroom* mobil bekas lainnya tidak menyediakan layanan tersebut, terlebih untuk mobil-mobil produksi dibawah tahun 2000.

4.2 Struktur Organisasi Perusahaan

Berikut ini adalah struktur organisasi New Puas Motor:



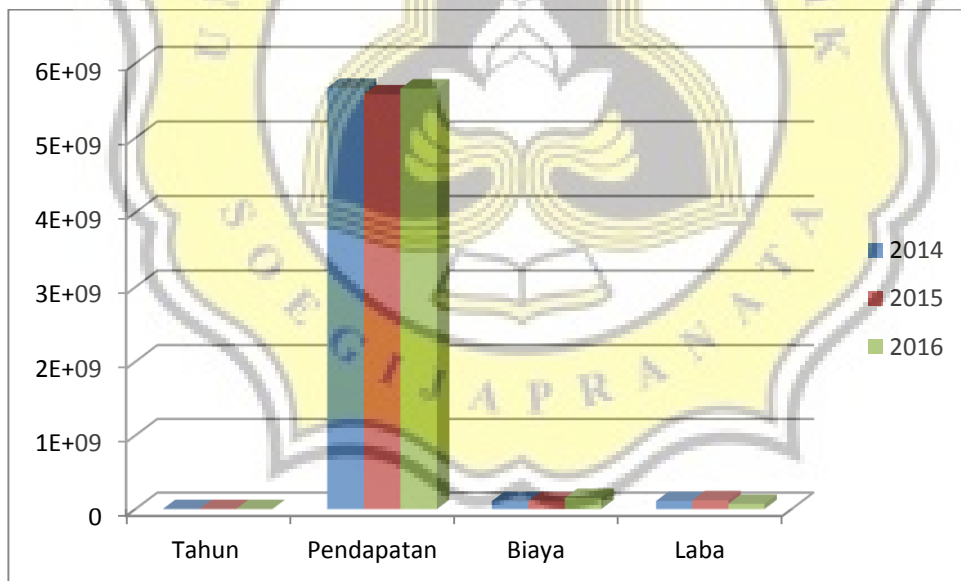
Sumber : New Puas Motor, 2017

4.3 Perhitungan Harga Pokok Mobil Menggunakan Metode Tradisional

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh peneliti di New Puas Motor Semarang, diperoleh keterangan bahwa dalam menentukan harga pokok mobil, showroom tersebut masih menggunakan metode akuntansi biaya tradisional atau konvensional yang hanya mempertimbangkan biaya yang bersifat tidak langsung. Perhitungan harga pokok mobil New Puas Motor Semarang adalah dengan cara mengidentifikasi biaya sumber daya dan aktivitas, membebankan biaya sumber daya pada aktivitas, membebankan biaya aktivitas pada produk atau jasa, menentukan tarif per unit *cost driver* (*cost pool rate*) dengan membagi biaya aktivitas dengan *cost driver*, dan terakhir membebankan biaya ke produk dan jasa dengan menggunakan tarif *cost driver* dan ukuran aktivitas dengan mengalikasikan tarif per unit *cost driver* dengan *cost driver* yang dipilih.

Perhitungan harga pokok mobil pada New Puas Motor dilakukan untuk setiap bagian atau unit yang menghasilkan jasa. Biaya-biaya yang diperhitungkan sebagai harga pokok Mobil merupakan biaya-biaya yang terjadi pada bagian atau unit penghasil jasa maupun biaya hasil alokasi dari bagian atau unit yang bersifat umum. Biaya-biaya dari bagian atau unit yang sifatnya umum ini proses pembebanannya dilakukan dengan cara alokasi. Besarnya alokasi biaya-biaya tersebut berdasarkan kontribusi pendapatan masing-masing unit mobil terhadap pendapatan total mobil. Jenis-jenis Mobil pada New Puas Motor , antara lain :

Tabel 2
Pendapatan, Biaya dan laba New Puas Motor tahun 2014-2016



Sumber :

New Puas Motor, 2017

Untuk jumlah Mobil tersedia untuk dijual selama tahun 2015-2016 pada New Puas Motor dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3
Jumlah Mobil Terjual

Bulan	Jumlah Mobil (unit)
Januari	10
Februari	6
Maret	11
April	10
Mei	6
Juni	9
Juli	6
Agustus	11
September	9
Oktober	8
November	10
Desember	14

Berdasarkan tabel diatas perhitungan dari proses pembebanan biaya dan penentuan harga jual untuk masing-masing jenis mobil pada New Puas Motor dapat dijelaskan melalui perhitungan sebagai berikut :

- a. Mobil tersedia dan Mobil terjual selama tahun 2016.

Tabel 4
Tingkat Mobil tersedia dan Mobil terjual (dlm unit)

Bulan	Mobil yang dibeli (1)	Mobil terjual (2)
Januari	6	10
Februari	16	6
Maret	6	11
April	9	10
Mei	7	6
Juni	11	9
Juli	8	6
Agustus	12	11
September	11	9
Oktober	12	8

November	6	10
Desember	9	14
Jumlah	113	110

- b. Penjualan dan pendapatan jasa jual mobil dari masing-masing mobil selama tahun 2016.

Tabel 5
Tingkat Mobil tersedia dan Mobil terjual

Bulan	Mobil Tersedia	Mobil Terjual	Pendapatan
Januari	6	10	Rp 721,000.00
Februari	16	6	Rp 820,000.00
Maret	6	11	Rp1,090,000.00
April	9	10	Rp 1,022,000.00
Mei	7	6	Rp 552,000.00
Juni	11	9	Rp 1,045,000.00
Juli	8	6	Rp 611,000.00
Agustus	12	11	Rp 1,244,000.00
September	11	9	Rp 1,091,000.00
Oktober	12	8	Rp 747,000.00
November	6	10	Rp 1,106,000.00
Desember	9	14	Rp 1,549,000.00
Jumlah	112	110	Rp 11,598,000.00

Sumber : New Puas Motor

- c. Persentase pendapatan dari masing-masing jenis Mobil terhadap pendapatan dari penjualan jenis Mobil secara keseluruhan selama tahun 2016.

Tabel 6
Persentase pendapatan dari masing-masing jenis Mobil

Bulan	Pendapatan	Total	% pendapatan
Januari	Rp 721,000.00	11.598.000.000	6.22
Februari	Rp 820,000.00		7.07
Maret	Rp1,090,000.00		9.40
April	Rp 1,022,000.00		8.81
Mei	Rp 552,000.00		4.76
Juni	Rp 1,045,000.00		9.01
Juli	Rp 611,000.00		5.27
Agustus	Rp 1,244,000.00		10.73
September	Rp 1,091,000.00		9.41
Oktober	Rp 747,000.00		6.44
November	Rp 1,106,000.00		9.54
Desember	Rp 1,549,000.00		13.36

Sumber : New Puas Motor

Dari hasil perhitungan diperoleh persentase alokasi pendapatan pada setiap jenis Mobil terhadap pendapatan penjualan Mobil secara keseluruhan. Hasil perhitungan tersebut dalam analisa selanjutnya akan digunakan sebagai dasar untuk mengalokasikan pengeluaran biaya-biaya dengan dasar alokasi pendapatan.

Alokasi berdasarkan pendapatan adalah biaya yang didasarkan pada besarnya persentase terhadap jenis Mobil tertentu terhadap total pendapatan suatu jenis mobil. Jadi, setiap jenis Mobil akan menanggung beban biaya aktivitas jasa (harga pokok

kamar) sebesar nilai persentase pendapatan yang diperoleh Mobil itu sendiri terhadap perolehan pendapatan jasa Mobil secara keseluruhan.

4. Perhitungan Harga Pokok Mobil Dengan Metode *Activity Based Costing System*

Aktivitas-aktivitas Berlevel Unit

Aktivitas berlevel unit (*unit-level activities*) adalah aktivitas yang dikerjakan setiap kali satu unit produk diproduksi, besar kecilnya aktivitas ini dipengaruhi oleh jumlah unit produk yang diproduksi. Sebagai contoh tenaga langsung, dan jam listrik (*energi*) digunakan setiap saat satu unit produk dihasilkan.

1) Aktivitas-aktivitas Berlevel Batch

Aktivitas-aktivitas berlevel batch adalah aktivitas yang dikerjakan setiap kali suatu batch produk diproduksi, besar kecilnya aktivitas ini dipengaruhi oleh jumlah batch produk yang diproduksi. Contoh aktivitas yang termasuk dalam kelompok ini adalah aktivitas setup, aktivitas penjadwalan produksi, aktivitas pengelolaan bahan (*gerakan bahan dan order pembelian*), aktivitas inspeksi.

2) Aktivitas-aktivitas Berlevel Produk

Aktivitas-aktivitas berlevel produk adalah aktivitas yang dikerjakan untuk mendukung berbagai produk yang diproduksi oleh perusahaan. Aktivitas ini mengkonsumsi masukan untuk mengembangkan produk atau memungkinkan produk diproduksi dan dijual. Contoh aktivitas yang termasuk dalam kelompok ini adalah aktivitas penelitian dan pengembangan produk, perekayasaan proses, spesifikasi produk, perubahan perekayasaan, dan peningkatan produk.

3) **Aktivitas Berlevel Fasilitas**

Aktivitas berlevel fasilitas adalah meliputi aktivitas untuk menopang proses pemanufakturan secara umum yang diperlukan untuk menyediakan fasilitas atau kapasitas pabrik untuk memproduksi produk namun banyak sedikitnya aktivitas ini tidak berhubungan dengan volume atau bauran produk yang diproduksi. Contoh aktivitas ini mencakup misalnya : manajemen pabrik, pemeliharaan bangunan, keamanan, pertamanan, penerangan pabrik, kebersihan, pajak bumi dan bangunan (PBB), serta depresiasi pabrik.

4) **Cost Pool**

Cost Pool adalah kelompok biaya yang disebabkan oleh aktivitas yang bersama dengan satu dasar pembebanan (cost driver). Cost pool berguna untuk menentukan cost pool rate yang merupakan tarif biaya overhead pabrik per unit cost driver yang dihitung untuk setiap kelompok aktivitas. Tarif kelompok dihitung dengan rumus total biaya overhead untuk kelompok aktivitas tertentu dibagi dasar pengukuran aktivitas kelompok tersebut.

5) **Cost Driver**

Cost driver atau pemicu biaya digunakan untuk membebankan biaya aktivitas kepada output yang secara struktural berbeda dengan yang digunakan dalam sistem biaya konvensional. Atau faktor-faktor penyebab yang menjelaskan konsumsi overhead. Cost driver merupakan dasar yang digunakan untuk membebankan biaya yang terkumpul pada cost pool kepada produk

1. Tahap-tahap pembebanan biaya overhead pabrik pada ABC System adalah :
 - a) Biaya overhead pabrik dibebankan pada aktivitas-aktivitas yang sesuai.

- b) Biaya-biaya aktivitas tersebut dikelompokkan dalam beberapa *cost pool* yang homogen.
- c) Menentukan tarif untuk masing-masing kelompok (*cost pool*). Tarif dihitung dengan cara membagi jumlah semua biaya didalam *cost pool* dengan suatu ukuran aktivitas yang dilakukan. Tarif pool ini juga berarti biaya per unit pemacu biaya (*cost driver*).

2. Tahap II

Biaya-biaya aktivitas dibebankan ke produk berdasarkan konsumsi atau permintaan aktivitas oleh masing-masing produk. Jadi pada tahap ini biaya-biaya tiap pool aktivitas ditelusuri ke produk dengan menggunakan tarif pool dan ukuran besarnya sumber daya yang dikonsumsi oleh tiap produk. Ukuran besarnya sumber daya tersebut adalah penyederhanaan dari kuantitas pemacu biaya dikonsumsi oleh tiap produk. Pada tahap pertama, aktivitas diidentifikasi, biaya-biaya dibebankan kepada aktivitas, aktivitas yang berkaitan digabungkan menjadi satu kelompok, kelompok biaya sejenis dibentuk, dan tarif kelompok dihitung. Pada tahap kedua, setiap permintaan produk untuk sumber daya kelompok diukur dan biaya-biaya dibebankan kepada produk dengan menggunakan permintaan ini dan tarif kelompok yang mewakili. Namun, untuk menghindari kerancuan pada konsep dasar sebaiknya menghindari setiap pembahasan detail dari beberapa langkah prosedur tahap pertama. Konsep ABC System, bahwa biaya produk ditimbulkan oleh aktivitas, baik aktivitas yang berkaitan dengan volume produk maupun aktivitas yang tidak berkaitan dengan

volume produk. BOP merupakan biaya yang akan diatribusikan kepada produk berdasarkan pemicu biaya (*cost drivers*), bukan berdasarkan volume produk.

3. Mengidentifikasi biaya dan aktivitas yang terjadi.

Mengidentifikasi biaya-biaya yang termasuk dalam biaya langsung atau *direct cost* dan biaya tidak langsung atau *indirect cost*. Kemudian biaya-biaya yang termasuk dalam biaya langsung dialokasikan ke tiap jenis Mobil mulai daribulan Januari – Desember 2016. Biaya langsung terjadi pada departemen Mobil sedangkan biaya tidak langsung terjadi pada departemen lain.

Aktivitas yang ada pada New Puas Motor adalah Keadministrasian, penggunaan listrik, pemakaian air, kebersihan. Berikut perincian biaya langsung yang dialokasikan ke tiap jenis Mobil New Puas Motor .

4. Mengidentifikasi aktivitas biaya tidak langsung dan level aktivitasnya.

Tabel 7
Identifikasi dan Pengelompokan Aktivitas New Puas Motor

No.	Aktivitas	Kelompok Aktivitas
1	Penggunaan listrik, air, dan telepon	Fasilitas
2	Gaji karyawan	Jumlah jam kerja
3	Cat	Fasilitas
4	Oli	Fasilitas
5	Salon	Fasilitas
6	Pengiriman mobil	Fasilitas
7	Pemeliharaan gedung	Fasilitas
8	Pemeliharaan peralatan	Fasilitas
9	ATK	Fasilitas

Sumber : Data yang diolah

5. Mengidentifikasi *cost driver*.

- a. Aktivitas listrik untuk dasar pengalokasian berdasarkan jumlah Mobil terjual, maka *cost driver* yang tepat adalah jumlah Mobil terjual.
- b. Aktivitas cat untuk dasar pengalokasian dapat berdasarkan jumlah Mobil tersedia dan jumlah Mobil terjual. Maka *cost driver* yang tepat adalah jumlah Mobil tersedia.
- c. Aktivitas penggajian untuk dasar pengalokasian berdasarkan jumlah jam kerja, maka *cost driver* yang tepat adalah jumlah jam kerja.

Tabel 8
Cost Pool dan Cost Driver

<i>Cost Pool</i>	<i>Cost Driver</i>
<i>Unit Level Activity</i>	
Poll I	
Aktifitas Listrik, Air, dan Telepon	Jumlah Mobil terjual
<i>Facility Level Activity</i>	
Poll II	
Aktivitas Cat	Luas bidang yang di cat
Aktifitas Oli	Cc liter per mobil
Aktifitas Salon	Luas mobil yang disalon
Aktifitas pengiriman mobil	
Poll III	
Pemeliharaan gedung	Jumlah Mobil terjual
Pemeliharaan peralatan	Jumlah Mobil terjual
ATK	Jumlah Mobil terjual
Poll IV	
Aktifitas Penggajian Karyawan	

6. Membebankan biaya overhead

Biaya overhead dibebankan ke berbagai aktivitas dan dikelompokkan ke beberapa *cost pool* yang homogen. Untuk biaya yang berasal dari departemen Mobil langsung dibebankan 100 % ke mobil, tetapi untuk biaya yang berasal dari

departemen penunjang departemen Mobil hanya dibebankan 65 % dan sisanya 35 % dibebankan ke aktivitas di luar aktivitas yang berhubungan dengan harga pokok Mobil.

Tabel 9
Pengalokasian Data Cost Driver

No	Cost Driver	Jumlah
1	Alokasi Jumlah Mobil terjual	
	Januari	10
	Februari	6
	Maret	11
	April	10
	Mei	6
	Juni	9
	Juli	6
	Agustus	11
	September	9
	Oktober	8
	November	10
	Desember	14
	Total	110
2	Alokasi Jumlah Cat	
	Januari	3
	Februari	7
	Maret	4
	April	5
	Mei	3
	Juni	6
	Juli	4
	Agustus	8
	September	8
	Oktober	5
	November	4

	Desember	7
	Total	64
3	Alokasi Jumlah Oli	
	Januari	5
	Februari	4
	Maret	5
	April	4
	Mei	4
	Juni	5
	Juli	6
	Agustus	5
	September	4
	Oktober	4
	November	2
	Desember	3
	Total	51
4	Alokasi Salon	
	Januari	10
	Februari	8
	Maret	9
	April	11
	Mei	10
	Juni	9
	Juli	10
	Agustus	11
	September	11
	Oktober	10
	November	9
	Desember	11
	Total	119

Sumber : Data sekunder yang diolah, 2017

Adapun data diatas menunjukkan cost driver dari setiap produk sehingga hal ini memudahkan dalam pengalokasian biaya berdasarkan aktifitas.

Tabel 10

Penjualan Mobil Dalam 1 Tahun

No.	Jenis Mobil	Jumlah Mobil Terjual	Total Harga Jual
1	MPV	43	Rp 5.535.350.000
2	City Car	38	Rp 3.788.650.000
3	PU	32	Rp 2.027.250.000

Pada tabel 10 data yang disajikan berupa penjualan mobil bekas di PT. New Puas Motor dalam kurun waktu 1 tahun.

Tabel 11

Biaya Per Tahun

No.	Biaya	Total Biaya	Cost Driver	Jumlah Cost Driver			
				MPV	CC	PU	Total
1	Oli	Rp 18.600.000	Cc mobil/liter	41	84	72	197
2	Salon	Rp 49.600.000	Luas mobil disalon	315,9	201,3	248,6	765,8
3	Cat	Rp 83.000.000	Luas Bidang Di Cat	85	48	43	176
4	Biaya pengiriman	Rp 154.500.000	Pengiriman/mobil	39	35	29	103
5	Pemeliharaan gedung	Rp 30.000.000	Jumlah mobil tersedia/tahun				360
6	Pemeliharaan peralatan	Rp 6.000.000	Jumlah mobil tersedia/tahun				360
7	Atk	Rp 1.800.000	Jumlah mobil tersedia/tahun				360

Data pada tabel 11 berisikan tentang biaya-biaya yang digunakan untuk memperbaiki mobil dan juga indicator - indicator yang mempengaruhi seperti contoh pada biaya oli indicator yang mempengaruhi biaya oli adalah cc mobil per liter jadi semakin besar cc mobil maka semakin besar pula konsumsi olinya.

Tabel 12**Cost Pool**

Biaya	Total Biaya	Cost Driver		Rate
		Nama	Jumlah	
Oli	Rp 18.600.000	Cc mobil/liter	197	Rp 94.416
Salon	Rp 49.600.000	Luas mobil disalon	765,82	Rp 64.767
Cat	Rp 83.000.000	Luas Bidang Di Cat	176	Rp 471.591
Biaya pengiriman	Rp 154.500.000	Pengiriman/mobil	103	Rp 1.500.000
Administrasi dan Pemeliharaan	Rp 37.800.000	Jumlah mobil tersedia/tahun	360	Rp 105.000

Pada tabel diatas, menunjukan rata-rata pemakaian per biaya. Untuk memudahkan peneliti agar dapat membuat analisis pengalokasian biaya per unit mobil dengan baik dan benar.

Tabel 13**Alokasi**

Biaya	alokasi			Rate	alokasi harga per tahun			Total Biaya Per tahun
	MPV	CC	PU		MPV	CC	PU	
Oli	41	84	72	Rp 94.416	Rp 3.871.066	Rp 7.930.964	Rp 6.797.970	Rp 18.600.000
Salon	315,9	201,3	248,6	Rp 64.767	Rp 20.459.951	Rp 13.036.338	Rp 16.103.711	Rp 49.600.000
Cat	85	48	43	Rp 471.591	Rp 40.085.227	Rp 22.636.364	Rp 20.278.409	Rp 83.000.000
Biaya pengiriman	39	35	29	Rp 1.500.000	Rp 58.500.000	Rp 52.500.000	Rp 43.500.000	Rp 154.500.000
Admin dan Pemeliharaan		360		Rp 105.000	Rp 12.600.000	Rp 12.600.000	Rp 12.600.000	Rp 37.800.000
Total					Rp 135.516.245	Rp 108.703.666	Rp 99.280.090	Rp 343.500.000

Pengalokasian ini bertujuan agar peneliti dapat mengetahui alokasi pembebanan biaya pada tiap-tiap jenis mobil dan total biaya per tahunnya. Sehingga memudahkan peneliti untuk menganalisis HPPnya.

Tabel 14
HPP ABC

Jenis Mobil	Biaya/Jenis Mobil	Jumlah	BOP/Unit	Harga Beli/unit	HPP/unit
MPV	Rp 135.516.245	43	Rp 3.151.541	Rp 128.729.069	Rp 131.880.610
CC	Rp 108.703.666	38	Rp 2.860.623	Rp 105.247.368	Rp 108.107.991
PU	Rp 99.280.090	32	Rp 3.102.503	Rp 63.351.562	Rp 66.454.065

Pada tabel HPP ABC ini menunjukkan bagaimana peneliti menentukan HPP dengan Metode ABC yang dapat kita lihat bahwa untuk menentukan HPP/unit dengan cara menjumlahkan Harga Beli/unit dengan BOP/unitnya.

Tabel 15
Perbandingan HPP ABC dan HPP Lama

Jenis Mobil	HPP ABC	HPP lama
MPV	Rp 131.880.610	Rp 129.090.909
CC	Rp 108.107.991	Rp 105.454.545
PU	Rp 66.454.065	Rp 65.454.545

Pada Tabel 15, menunjukkan perbandingan antara HPP ABC dengan HPP lama perusahaan dan bisa kita lihat sendiri bahwa HPP dengan metode ABC lebih besar dibandingkan dengan HPP perusahaan yang lama. Sehingga seharusnya perusahaan memiliki biaya yang lebih besar daripada sebelumnya yang hanya memakai metode tradisional.

HPP lama diperoleh dari Harga jual = HPP + 10% x HPP

Tabel 16

HPP Lama

Jenis Mobil	HPP lama
MPV	Rp 142.000.000
CC	Rp 115.000.000
PU	Rp 72.000.000

4.3 Menentukan Harga Jual

Harga jual adalah sejumlah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang atau jasa ditambah dengan persentase laba yang diinginkan. Untuk mencapai laba yang diinginkan wirausaha dapat menarik minat konsumen dengan cara menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual. Adapun untuk menghitung atau menentukan harga jual produk di New Puas Motor Semarang adalah sebagai berikut :

$$HJ = HPP (HB + \text{Total Biaya}) + LYD$$

Biaya-biaya yang dikeluarkan meliputi : biaya salon, biaya oli, biaya cat, biaya listrik, air dan telepon, biaya perawatan gedung, pemeliharaan peralatan, ATK, biaya pengiriman. (Perhitungan terlampir)