



---

**ANALISIS PEGENDALIAN INTERNAL BEBAN SEWA  
PADA PT YIHA GARUDA PERKASA**

**Muhammad Fauzi<sup>1</sup>, Dicky Aliansyah<sup>2</sup>**  
**Universitas Pamulang**

**Abstract**

*It aims to test the influence of internal control, individual morality, and an operational burden on possible accounting cheating. The study used a qualitative approach based on historical activity. As for the method used in research is a descriptive analysis. This descriptive method aims to explain or illustrate their historic nature, and it also focuses on the problems encountered during research. The results of this study suggest that internal control greatly affected the maintenance of the rental burden when events held in the high-powered pt yiha garuda. Based on this, it may be suggested that company management should focus on internal controls to maximize the realization of the cost of rent and minimize accounting cheating during the activity.*

*Keywords: Internal controls, operational loads, accounting cheating*

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh pengendalian internal, moralitas individu, dan beban operasional terhadap kemungkinan adanya kecurangan akuntansi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif berdasarkan kegiatan yang terjadi saat penelitian (historical). Adapun metode yang digunakan dalam penelitian adalah analisis deskriptif. Metode deskriptif ini bertujuan untuk menjelaskan atau menggambarkan sifat historis, metode ini juga fokusnya pada permasalahan-permasalahan yang ditemui pada saat penelitian. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pengendalian internal sangat berpengaruh terhadap kelangsungan beban sewa saat event yang diselenggarakan pada PT YIHA GARUDA PERKASA. Berdasarkan hal ini, dapat diberikan saran bahwa manajemen perusahaan sebaiknya memfokuskan diri pada sistem pengendalian internal untuk memaksimalkan realisasi beban sewa dan meminimalisir terjadinya kecurangan akuntansi selama kegiatan berlangsung.

Kata Kunci : Pengendalian Internal, Beban Operasional, Kecurangan Akuntansi



## PENDAHULUAN

Suatu perusahaan didalam melakukan aktivitasnya mempunyai tujuan dan sasaran yang ingin dicapai. Secara umum dapat dikatakan bahwa tujuan suatu perusahaan adalah memperoleh atau menghasilkan laba, baik itu perusahaan yang bergerak dibidang jasa, industri maupun perbankan. (Lubis, 2009)

Membahas tentang kegiatan perusahaan, Kegiatan perusahaan terjadi sesuai dengan role bussiness yang di jalannya. Jenis perusahaan yang banyak diketahui masyarakat adalah perusahaan manufaktur, perdagangan dan jasa. Perusahaan jasa di era sekarang ini semakin banyak dikarenakan bervariasi dan banyaknya keinginan dari masyarakat luas.

Perusahaan jasa adalah perusahaan yang kegiatan utamanya memproduksi produk tak berwujud dengan tujuan mencari laba. Kata kunci dalam pengertian ini adalah produk tidak berwujud. Namun, perlu digarisbawahi bahwa dalam memproduksi produk yang ditawarnya, perusahaan jasa biasanya menggunakan faktor-faktor produksi berwujud. (Drs. Alam S., 2007)

Berkembangnya suatu perusahaan sangat ditentukan oleh laba atau pendapatan, sehingga perusahaan tersebut dalam usaha untuk memperoleh laba pasti akan mengeluarkan beban-beban yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan tersebut. (Lubis, 2009).

Jika pendapatan yang dihasilkan lebih besar dari biaya yang telah dikeluarkan, maka dapat dikatakan perusahaan tersebut memperoleh laba. Namun apabila pendapatan yang dihasilkan lebih kecil dari biaya yang telah dikeluarkan, maka perusahaan tersebut mengalami kerugian. Kesimpulannya adalah apabilapendapatan yang diakui tidak sama dengan yang seharusnya, berarti pendapatan yang diukur bisa salah dan mengakibatkan informasi yang disajikan dalam laporan laba rugi tidak tepat sehingga menyebabkan kesalahan dalam pengambilan keputusan oleh pihak manajemen perusahaan. (Maheswari, 2018)

Pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan tidak hanya dari penjualan suatu produk melainkan ada beberapa yang berasal dari kegiatan lain perusahaan atau biasa kita sebut dengan pendapatan lain lain. Pendapatan lain lain bisa dijadikan sumber pendapatan lainnya untuk menambah keuntungan perusahaan.

Berbicara mengenai kegiatan perusahaan, Agar perusahaan tetap dapat eksis, maka diperlukan berbagai cara dan usaha, seperti manajemen yang baik yang didukung oleh sumber daya yang berkualitas, disamping itu diperlukan juga kebijaksanaan dan strategi yang dapat diandalkan dalam berbagai bidang perusahaan. banyak hal yang dapat dilakukan perusahaan dalam usahanya mencapai target perusahaan. (Irawan, 2009)

Masalah masalah yang dihadapi perusahaan seringkali menjadi penghambat dalam menjalankan kegiatan usahanya. Diperlukan langkah yang tepat dalam menghadapi masalah tersebut dengan mengedepankan langkah langkah sistematis dan terstruktur yang nanti nya dapat menyelesaikan masalah



tersebut dengan mudah. Langkah langkah sistematis tersebut dapat berupa perencanaan, pelaksanaan, dan tindak langsung yang baik, dari langkah-langkah sistematis tersebut jika dilakukan dengan baik maka permasalahan tersebut dapat teratasi.

Untuk meningkatkan laba atau keuntungan, dibutuhkan pengorbanan-pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan. pengorbanan dapat berupa riset untuk mengoptimalkan produk yang hendak dipromosikan maupun uang yang dikeluarkan untuk mempromosikan produk tersebut, atau biasa disebut Beban Promosi.

Promosi pada Hakekatnya merupakan kegiatan yang bertujuan untuk mempengaruhi konsumen agar konsumen mengenal produk yang akan ditawarkan oleh perusahaan, kemudian konsumen menjadi senang dan membeli produk tersebut. (Gitosudarmo, 1994)

Strategi promosi merupakan kegiatan bauran pemasaran yang terakhir. Dalam menghadapi persaingan perusahaan memerlukan strategi promosi untuk dapat memperkenalkan produknya dan menarik perhatian konsumen. Promosi sangat penting untuk keberhasilan pemasaran. (Yulitasari, 2014)

Dengan sangat dibutuhkannya promosi bagi suatu perusahaan, perlu alat atau media promosi untuk membantu dalam menjalankan kegiatan promosinya. Sesuatu yang menarik pasti akan memberikan kesan bagi konsumen hal ini menjadi ajang adu kreatif dalam setiap perusahaan guna mengoptimalkan Promosi yang dilakukan masing masing perusahaan.

Kegiatan promosi, bagi banyak perusahaan, merupakan kegiatan investasi yang sangat kritis melalui kegiatan pemasaran. Tanpa promosi maka konsumen akan sulit untuk mengetahui produk yang dijual oleh perusahaan. Strategi pelaksanaan promosi merupakan langkah-langkah yang secara berurutan dari awal sampai akhir dalam proses mempromosikan suatu produk, yaitu melalui periklanan yang kemudian diikuti dengan kegiatan promosi lainnya, diantaranya personal selling, promosi penjualan, dan publisitas. (Rungkuti, 2009)

PT Yiha Garuda Perkasa Sebagai perusahaan yang bergerak di bidang penyedia acara atau yang biasa disebut Event Organizer (EO). Pekerjaan utama yang dilakukan adalah mengelola dan membuat acara sesuai dengan keinginan client untuk memastikan acara yang di buat lancar dan tidak ada masalah, menurut EO Adalah usaha di bidang jasa yang secara sah ditunjuk oleh klien, guna mengorganisasikan seluruh rangkaian acara mulai dari perencanaan, persiapan, eksekusi hingga evaluasi, dalam rangka membantu mewujudkan tujuan yang diharapkan klien dengan membuat acara. (MEGANANDA, 2009)

Menjadi perusahaan penyelenggara acara, dibutuhkan kreatifitas yang tinggi dalam mengolah keinginan klien di setiap eventnya. Klien membutuhkan ide kreatif dalam mensukseskan acaranya. Ide Kreatif terkadang memerlukan Media untuk membantu dalam memenuhi keinginan klien. Dan permainan menjadi pilihan yang tepat untuk media Promosi suatu perusahaan.



Pemanfaatan event yang digunakan sebagai alat promosi perusahaan seringkali dinilai lebih efektif daripada pengalokasian uang untuk beriklan di media massa. Dibandingkan dengan alat komunikasi pemasaran yang lain, event yang melibatkan targeted audience merupakan alat publikasi yang ampuh bagi perusahaan. Selain itu, event juga dapat mendorong penyebaran aktivitas word of mouth tentang brand karena didalamnya melibatkan emosi audience. (Andrina, 2011)

Permainan atau games dapat menjadi alat bantu promosi untuk meningkatkan penjualan perusahaan. Permainan menjadi daya tarik orang-orang untuk melihat suatu brand atau merk yang ingin dipromosikan. Permainan yang membutuhkan banyak suara pun sangat efektif dalam kegiatan promosi perusahaan.

Suara dari keriuhan penonton lainnya saat melihat permainan sedang dijalankan dapat menjadi daya tarik bagi orang-orang lainnya. Melalui ini perusahaan dapat memasukan unsur promosi dalam permainan yang dijalankan. Sehingga pesan yang ingin disampaikan dapat disalurkan melalui media permainan ini.

Dari hal-hal kreatif melalui permainan membuat PT Yiha Garuda Perkasa atau Yiha Games mengoptimalkan peluang. Dari kebutuhan atas pentingnya kreatifitas untuk menjalankan promosi perusahaan, Yiha Games berupaya untuk menghadirkan ide-ide kreatif guna mensukseskan acara yang diharapkan oleh setiap kliennya.

Peluang dalam menyewakan Permainan sebagai media promosi ini menjadi sumber Pendapatan Utama yaitu Pendapatan Sewa Games yang mana sangat membantu untuk meningkatkan laba perusahaan nantinya. Pendapatan sewa Games sama seperti Pendapatan Sewa lainnya yaitu memberikan jasa sewa suatu barang kepada perusahaan lain untuk mendapatkan Keuntungan.

Oleh karena itu setelah membahas masalah-masalah yang sering terjadi, Melalui Latar Belakang Masalah yang di sebutkan diatas, maka Penulis menetapkan topik “ Analisis Pendapatan Sewa Games di PT Yiha Garuda Perkasa “ .

## TINJAUAN PUSTAKA

### Pengertian Pendapatan

Kebutuhan dan keinginan tidak terbatas jumlahnya, hanya saja kebutuhan dan keinginan tersebut dibatasi dengan jumlah pendapatan yang diterima oleh seseorang. Pendapatan yang diterima oleh masyarakat tentu berbeda antar satu dengan yang lainnya, hal ini disebabkan berbedanya jenis pekerjaan yang dilakukannya. Perbedaan pekerjaan tersebut dilatarbelakangi oleh tingkat pendidikan, skill dan pengalaman dalam bekerja. Indikator tingkat kesejahteraan dalam masyarakat dapat diukur dengan pendapatan yang diterimanya. Peningkatan taraf hidup masyarakat dapat digambarkan dari kenaikan hasil real income perkapita, sedangkan taraf hidup tercermin dalam tingkat dan pola konsumsi yang meliputi



unsur pangan, pemukiman, kesehatan, dan pendidikan untuk mempertahankan derajat manusia secara wajar. (Pertiwi, 2015)

Pendapatan merupakan suatu hasil yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja. Jenis masyarakat bermacam ragam, seperti bertani, nelayan, beternak, buruh, serta berdagang dan juga bekerja pada sektor pemerintah dan swasta. (Nazir, 2010)

Pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktifitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. (Ikatan Akuntan Indonesia, 2010)

## **Pengertian Sewa**

Sewa menyewa adalah suatu perjanjian atau kesepakatan di mana penyewa harus membayarkan atau memberikan atau manfaat dari benda atau barang yang dimiliki oleh pemilik barang yang dipinjamkan. Hukum dari sewa menyewa adalah mubah atau diperbolehkan. Contoh sewa menyewa dalam kehidupan sehari-hari misalnya seperti kontrak mengontrak gedung kantor, sewa lahan tanah untuk pertanian, menyewa kendaraan, dan lain-lain. Dalam sewa menyewa harus ada barang disewakan, penyewa, pemberi sewa, imbalan dan kesepakatan antara pemilik barang dan yang menyewa barang. Penyewa dalam mengembalikan barang atau asset yang disewa harus mengembalikan barang secara utuh seperti pertama kali dipinjam tanpa berkurang maupun bertambah, kecuali ada kesepakatan lain yang disepakati saat sebelum barang berpindah tangan. (Safitri, 2012)

## **Pengertian Pendapatan Sewa**

Dari pengertian diatas mengenai pendapatan dan sewa, pendapatan sewa adalah suatu hasil atau penerimaan yang didapatkan dari kegiatan ekonomi berupa penggunaan aset atau barang sesuai dengan kesepakatan yang dibuat dan tanpa mengalihkan kepemilikan atas aset tersebut.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Penelitian kali ini membahas tentang pengendalian internal terhadap beban operasional event. Kali ini penulis ingin menjelaskan dan mendeskripsikan tentang pengendalian internal dan beban operasional event. Melalui tujuan ini maka pada penelitian kali ini jenis penelitian kualitatif digunakan. Sesuai dengan pengertiannya, Penelitian kualitatif adalah penelitian yang temuan-temuannya tidak diperoleh melalui prosedur statistik atau bentuk hitungan lainnya dan bertujuan mengungkapkan gejala secara holistik-kontekstual melalui pengumpulan data dari latar alami dengan memanfaatkan diri peneliti sebagai instrumen kunci. (Sugiarto, 2015)



Penulis memilih penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dikarenakan Metode kualitatif sangat cocok mengembangkan teori, khususnya teori yang dibangun berdasarkan data yang diperoleh dari lapangan.

## **Waktu dan Tempat penelitian**

Penulis melakukan Tempat penelitian di PT Yiha Garuda Perkasa pada saat magang, Penulis melakukan Magang di PT Yiha Garuda Perkasa dari tanggal 1 Oktober 2018 s.d 31 Oktober 2018.

## **Metode Pengumpulan Data**

Penulis melakukan penelitian ini dengan menggunakan teknik observasi langsung ke perusahaan melalui program magang yang dilakukan penulis. Dalam melakukan Observasi langsung penulis mendapatkan beberapa catatan yang penulis dapat dalam melakukan penelitian di perusahaan tersebut. Beberapa data penulis dapatkan diantaranya Invoice, Rekap Penjualan, Penawaran, PO Client.

## **Metode Analisis Data**

Jenis penelitian ini dilakukan dengan metode kuantitatif, karna Menurut Bogdan dan Taylor (1975) yang dikutip oleh Moleong (2007:4) mengemukakan bahwa metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.

Penulis ingin mendeskripsikan suatu prosedur dalam penelitian ini maka dari itu metode ini menggunakan jenis penelitian kualitatif yang cukup mendeskripsikan di dalam melakukan penelitian.

## **HASIL**

Pengendalian internal pada PT Yiha Garuda Perkasa sudah sesuai dengan tujuan pada saat penyelenggaraan event, hanya saja ada hal yang janggal saat pelaksanaan sehingga dicurigai kalau ditemukan kecurangan akuntansi pada penyaliran beban sewa.

## **PEMBAHASAN**

Beban sewa untuk keperluan penyelenggaraan event “Game Online” peneliti mencurigai adanya keurangan akuntansi, yaitu dana yang akan disalurkan tidak terealisasi dengan maksimal. Pembuatan pengendalian internal dirasa sudah sesuai dengan kebutuhan event, hanya saja ada yang janggal pada saat event berlangsung, yaitu tidak sesuai dengan pengendalian internal yang sudah dibuat.

## **KESIMPULAN**

Adapun kesimpulan yang dapat peneliti sampaikan berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, yaitu pembuatan pengendalian internal sudah sesuai dengan kebutuhan event “Game Online”. Dicurigai kalau beban sewa tidak terealisasi secara maksimal



## SARAN

Peneliti dapat memberikan saran berdasarkan kesimpulan di atas bahwa, pada pengendalian yang sudah dibuat sesuai kebutuhan event harus di perhatikan kembali dalam pengawasan pada saat pelaksanaan kegiatan, terutama padasaat penyaluran dana beban sewa agar terealisasi dengan maksimal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andrina, L. (2011). Analisis Strategi Public Relations Event Organizer PT. Brajamas Jaya Perkasa dalam Meningkatkan Brand Awareness melalui Event Hari Ulang Tahun Waterboom Lippo Cikarang Periode 23 Maret 2012. *Skripsi*, 1.
- Arifin, J. (2009). *Akuntansi Pajak*. Jakarta: PT Elex media komputindo kelompok gramedia.
- Azizah, A. (2015). Sistem Pengendalian Internal Pengeluaran Kas di PT Puninar Jaya Surabaya. *Tugas Akhir*.
- Budiarto, E. (2001). *BIOSTATISTIKA*. Jakarta: Buku kedokteran EGC.
- Drs. Alam S., M. (2007). *Ekonomi untuk SMA dan MA*. Jakarta: Erlangga.
- Ekawati, M. (2017). PENGARUH PENGENDALIAN BIAYA OPERASIONAL TERHADAP LABA BERSIH DI WEDDING EVENT ORGANIZER PD. CITRA MANDIRI PERIODE 2015 -2016. *SKRIPSI*, 1.
- Fuad, M., H, C., Nurlela, Sugiarto, & Paulus, Y. (2006). Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Gitosudarmo, I. (1994). *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: BPFE.
- Hall, J. A. (2004). *Accounting Information System*. Singapore: South-Western Thomson.
- Hengki Irawan Setia Budi, S. (2011). *Bijak Mengelola Piutang*. Jakarta: PT Elex media komputindo kelompok Gramedia.
- Hery, S. M. (2014). *Controllershship : Knowledge and Management Approach* . Jakarta: Grasindo.
- Hery, S. M. (2014). *Pengendalian Akuntansi dan Manajemen*. Jakarta: Kencana.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2007). Pengakuan Beban. Dalam *Standar Akuntansi Keuangan per 1 September 2007* (hal. 17). Jakarta: Salemba Empat.
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2010). PSAK. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan*, 23.
- Ikatan Akuntansi Indonesia. (2002). *Standar Akuntansi Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Irawan, A. O. (2009). Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan. *SKRIPSI*, 1.
- L.M. SAMRYN, S. M. (2012). *Akuntansi Manajemen Informasi Biaya untuk mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi*. JAKARTA: KENCANA.
- Lubis, U. I. (2009). Penetapan Pendapatan dan Beban pada PT Bank Sumut Kantor Pusat Medan. *SKRIPSI*, 1.



- Maheswari, A. Y. (2018). Perlakuan Akuntansi atas Pendapatan Jasa Berdasarkan PSAK No. 23 Tahun 2015 Pada PT Surveyor Indonesia (Persero) Cabang Surabaya. *Tugas Akhir, 2*.
- MEGANANDA, Y. (2009). *EO : 7 Langkah Jitu Membangun Bisnis Event Organizer*. Jakarta: BIP.
- Nazir. (2010). Analisis Determinan Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Aceh Utara. *Tesis, 17*.
- Pertiwi, P. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Tenaga Kerja di Daerah Istimewa Yogyakarta. *SKRIPSI, 21*.
- Rungkuti, F. (2009). *Mengukur Efektivitas Program Promosi & Analisis Kasus Menggunakan SPSS*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Safitri, A. R. (2012). ANALISIS PULANG POKOK TERHADAP PENDAPATAN SEWA ANGKUTAN BATU BARA DALAM KAITANNYA DENGAN PERENCANAAN LABA PADA PT "XYZ" MAKASSAR. *Skripsi, 11*.
- Shatu, Y. P. (2016). *Kuasai Detail Akuntansi Perkantoran*. Jakarta: PUSTAKA ILMU SEMESTA.
- Sugiarto, E. (2015). *Menyusun Proposal Penelitian Kualitatif: Skripsi dan Thesis*. Yogyakarta: Suaka Media.
- Sugiono, A. (2006). Jakarta: Grasindo.
- Sugiono, A. (2006). Jakarta: Grasindo.
- Yulitasari, D. (2014). Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Yamaha Sudirman Motor Temanggung. *Tugas Akhir, 2*.