



**IKATAN AKUNTAN INDONESIA**  
*The Indonesian Institute of Accountants*  
Kompartemen Kantor Jasa Akuntan



- ★ Sharing Idea...
- ★ ★ Sharing Strategi...
- ★ ★ ★ Sharing Success...

Oleh Akuntan Profesional  
yang telah berjalan  
Kantor Jasa Akuntan- nya

fppt.com

**Strategi KJA Based on  
Success Story**



## Mengapa keluar SPM

- Dalam ISQC 1 tidak memuat panduan perikatan dan kertas kerja
- Sehingga panduan kompartemen diterbitkan
- Selama panduan tsb tidak menyalahi panduan yang lebih tinggi dengan tambahan
- AUP dan kompilasi tidak ada pengecualian, mengadopsi IFAC
- Kompartemen memodifikasi AUP yang dikeluarkan IFAC



## Sistem pengendalian mutu

- Perlunya SOP dalam SPM
- Data yang diberikan KJA adalah benar adanya dan perlunya ttd manajemen diatas materai



★ Sharing Idea...  
★★ Sharing Strategi...  
★★★ Sharing Success...

## Bagaimana memperkenalkan Kantor Jasa Akuntan...?

- Manpower KJA terdiri dari Akuntan Profesional
- Tersertifikasi Oleh Asosiasi Karena Kompetensi
- Memiliki Pengalaman & Pemahaman Profesional Sebagai Akuntan
- Memiliki Kemampuan Implementasi Jasa Akuntan Non Assurance.

**Setelah memperkenalkan diri....Lanjutkan dengan...**

★ Sharing Idea...  
★★ Sharing Strategi...  
★★★ Sharing Success...

## Diskusi ... Ber-orientasilah Pada kebutuhan Bisnis klien

- Jadilah Pendengar yang baik...
- Berkomentirlah pada isu yang anda sangat kuasai
- Tangkap permasalahan inti klien
- Tarik kesimpulan dengan topik relevan
- Jika hal itu berkaitan diluar kompetensi anda, jangan dipaksakan
- *do not monkey see, monkey do*



- ★ Sharing Idea...
- ★★ Sharing Strategi...
- ★★★ Sharing Success...

## Tawarkan Solusi...

### Opsi .... Accounting, If any...

- Kemukakan Isu Transparan
- Dampak Jika tidak transparan
- Sampaikan Kemungkinan Distorsi dalam informasi yang disajikan oleh Manajemen
- Sampaikan bagaimana dampak mengelolah informasi yang tidak utuh

### Opsi.... Management, if any...

- Jika itu korelasinya dengan manajemen maka sumber informasi yang dibutuhkan manajemen tetap bersumber pada Laporan Keuangan Klien, olah opportunity ini.
- Lihat dan baca titik lemah ada pada internal klien atau eksternal klien..?
- Jika pada internal klien, maka langkah utama yang paling efektif benahi sistem internal klien.



- ★ Sharing Idea...
- ★★ Sharing Strategi...
- ★★★ Sharing Success...

# CELAH JASA AKUNTANSI UNTUK KJA

**Bookeeping**

**Supervisi Laporan Keuangan**

**Bookeeping – Pada Kerja Sama Operasional**

**Supervisi – Pada Kerja Sama Operasional**



- ★ Sharing Idea...
- ★★ Sharing Strategi...
- ★★★ Sharing Success...

# CELAH JASA MANAJEMEN UNTUK KJA

Tawarkan untuk pendampingan manajemen

Manajemen dengan fungsi Planning & Monitoring

Manajemen dengan fungsi Implementing & Evaluasi

Manajemen .....Bangun sistem Informasi Manajemen





THEY'RE AN **ASSET**



THAT NEVER

**DEPRECIATES**

WITH TIME



Sharing Ide oleh Pak Dr. Ivan Ciputra

## MANFAAT DARI KANTOR JASA AKUNTAN

1. DENGAN MENGGUNAKAN KANTOR JASA AKUNTAN AKAN TERJADI PENGHEMATAN BIAYA KARYAWAN DIVISI KEUANGAN DAN AKUNTANSI SEKITAR 70 (TUJUH PULUH) PERSEN)
2. KUALITAS LAPORAN KEUANGAN KANTOR JASA AKUNTANSI ADALAH BERSTANDAR INTERNATIONAL KARENA MEMBER DARI IFAC
3. TERJADI PENGHEMATAN BIAYA SEWA GEDUNG, LISTRIK, AIR, TELEPON, BENSIN, BIAYA PENYUSUTAN KENDARAAN DAN BIAYA LEMBUR KARYAWAN DIVISI KEUANGAN DAN AKUNTANSI
4. TERJADI PENGHEMATAN PADA BIAYA RECRUITMENT, BIAYA TRAINING , BIAYA PESANGON KARYAWAN DIVISI KEUANGAN DAN AKUNTANSI.
5. ANTI KOLUSI DAN KORUPSI DENGAN KARYAWAN DIVISI LAINNYA SEHINGGA MEMPERKUAT SISTEM PENGENDALIAN INTERN YANG ADA DIPERUSAHAAN
6. TANGGUNG JAWAB KANTOR JASA AKUNTAN ADALAH SESUAI DENGAN PERIODE DALAM PERIKATAN KONTRAK DENGAN KANTOR JASA AKUNTAN, JIKA MEMAKAI KARYAWAN MAKA KETIKA KARYAWAN TERSEBUT BERHENTI MAKA SUDAH TIDAK ADA TANGGUNG JAWAB LAGI DARI KARYAWAN YANG BERSANGKUTAN BAHKAN JIKA DITERUSKAN OLEH KARYAWAN BARU HARUS MENYESUAIKAN DENGAN SISTEM KOMPUTER YANG ADA.
7. PERUSAHAAN TIDAK PERLU Mencari KARYAWAN YANG CUKUP KOMPETEN UNTUK MEMIMPIN DIVISI KEUANGAN DAN AKUNTANSI CUKUP DIBERIKAN KEPADA KANTOR JASA AKUNTAN KARENA PIMPINAN KJA DAN STAFF KJA T E R J A M I N KOMPETENSINYA KARENA MEMILIKI SERTIFIKAT KOMPETENSI CHARTERED ACCOUNTANT DAN ATAU ACA ( ASSOCIATED CHARTERED ACCOUNTANT)



Sharing Ide oleh Pak Dr. Ivan Ciputra

## **PELUANG JASA LAINNYA PADA KJA ADALAH**

- 1. SPECIAL INVESTIGATION**
- 2. INTERNAL AUDIT ( OUT SOURCING)**
- 3. AGREED UPON PROCEDURE**
- 4. ACCOUNTING SERVICES**
- 5. ACCOUNTING INFORMATION SYSTEM AND PROCEDURES**
- 6. TAX COMPLIANCE AND TAX AUDIT**
- 7. RISK MANAGEMENT**
- 8. TAX PLANNING**
- 9. TAX RESTITUTION**
- 10. TAX ADMINISTRATION**
- 11. FINANCIAL MANAGEMENT AND CAPITAL RESTRUCTURING**
- 12. FEASIBILITY STUDY AND LOAN PROPORSAL SERVICES**
- 13. PROJECT ARRANGEMENT AND ADVISORY**
- 14. BUSINESS PARTNERING, ADVISORY AND AGENCY SERVICES**
- 15. DUE DILLIGENCE AND BUSINESS VALUATION SERVICESS**
- 16. ACQUISITION AND LIQUIDATION**
- 17. CORPORATE RISK MANAGEMENT CONTROL**
- 18. CORPORATE PLANNING AND STRATEGIC MANAGEMENT**
- 19. BANKING CONSULTATION**



Sharing Strategi oleh Pak Sudarmana

## Dimulai dari Hal Yang Paling Sederhana

**Mulai dengan hal sederhana, membidik segmen UKMK dan bagaimana KJA bisa menciptakan branding untuk potensi pasar yang cukup besar dengan terbitnya SAK EMKM dan mulai berlaku 1 Januari 2018?**



Sharing Strategi oleh Pak Sudarmana

## STRATEGI

- Profesional dan pengalaman memadai terkait dengan jasa-jasa KJA
- Berikan pemahaman pentingnya Laporan Keuangan kepada entitas
- Dalam merintis membangun bisnis KJA Jangan melihat besarnya Profesional Fee yang akan kita terima, berikan manfaat, nilai tambah dan solusi atas jasa yang akan kita berikan kepada klien.
- Membangun Jaringan sesuai target pasar



Sharing Ide oleh Pak Yudhika Elrifi

## HOW TO GET & MAINTAIN OUR CLIENT

1. PERBANYAK RELASI (KOMUNITAS OLAHRAGA, JARINGAN ALUMNI, ASOSIASI PROFESI, ASOSIASI PENGUSAHA, DLL.)
2. HILANGKAN MENTAL BLOCK SEBAGAI ENTREPRENEUR/INTRAPRENEUR (MALU, GENGSI, RENDAH DIRI, DLL.)
3. JAGA KEPERCAYAAN KLIEN (EXCELENT SERVICES, PROBLEM SOLVER)
4. TINGKATKAN KOMPETENSI & PROFESIONALISME (CONTINOUS LEARNING, SKILL & EXPERIENCE)
5. JAGA INTEGRITAS DIRI (JUJUR, BERKOMITMEN)
6. BERAWAL DARI UMKM KARENA DI MASING-MASING DAERAH JUMLAHNYA SANGAT BANYAK (USAHA BATIK, SPBU, LPG 3KG, PERHOTELAN, KOPERASI, DLL.)
7. LEBIH EFEKTIF MASUK DARI ISU-ISU PERPAJAKAN (WAJIB, DIBATASI WAKTU & ADA SANKSI)



Sharing Ide oleh Pak Yudhika Elrifi

# KEUNGGULAN DAN TANTANGAN MEMILIKI KLIEN UMKM

1. JUMLAH UMKM YANG BANYAK & TERSEBAR DI SEMUA DAERAH
2. RISIKO PEKERJAAN YANG LEBIH KECIL
3. FEE JASA KONSULTAN DIBAYAR PER BULAN DAN BERKESINAMBUNGAN
4. TINGKAT KESULITAN YANG RELATIF LEBIH KECIL
5. FLEKSIBILITAS DALAM MANAJEMEN WAKTU DAN SDM



Sharing Strategi oleh Ibu Maria Lislie

## “MINDSET”: APA YANG PERLU DIPERHATIKAN?

- Identifikasi **kompetensi unggulan** dan **nilai ('value')** yang ditawarkan
- **Mendengarkan** dan identifikasi **APA SEBENARNYA** yang dibutuhkan (calon) klien
  - **mereka belum tentu paham** apa yang sungguh dibutuhkan





Sharing Strategi oleh Ibu Maria Lislie

## “MINDSET”: APA YANG PERLU DIPERHATIKAN?

- Posisikan KJA sebagai ‘**PARTNER**’ bagi klien  
→ **membantu** dengan tulus dan gembira dengan keberhasilan klien
- **Berpikir** positif – **bicara** positif – **bahasa** tubuh positif
- **Kelola** ekspektasi klien
- **Hasil Kerja sesuai / melebihi** ekspektasi klien



Sharing Strategi oleh Dony Ardiansyah

## KEYAKINAN DALAM MEMBANGUN KJA

- Harus Percaya diri bahwa dengan menjalankan bisnis KJA kita bisa maju dan sukses.
- Ide kreativitas dari kita harus jalan dan selalu mencari apa yang menjadi kebutuhan Klien. Misal KJA mampu Membuat Laporan LKPM ke BKPM untuk Perusahaan PMA dan mampu membuat laporan realisasi impor pada Perusahaan yang memiliki ijin impor.
- Selalu percaya diri saat bertemu dengan calon klien dan yakinkan bahwa KJA mampu menghasilkan output laporan keuangan setara dengan konsultan lain, Contoh : ~~KKP~~, KAP
- Selalu membangun jaringan dengan teman lama, relasi kerja terdahulu dan mampu membuat suatu keyakinan bahwa KJA mempunyai kualitas yang sama dengan KAP atau KKP karena sama-sama memiliki ijin usaha dari kementrian keuangan.



Sharing Strategi oleh Dony Ardiansyah

## KEKUATAN INFAQ DAN SEDEKAH

- Buata teman KJA yang Muslim Khususnya jika setiap fee yang kita dapatkan dari klien mampu kita sisihkan 2,5% disamping fee kita yang sudah dipotong oleh Pajak 2%, Niscaya fee yang sudah kita sisihan akan bertambah terus tanpa disangka2 seperti yang dijelaskan dalam Al-qur'an surat (at'talaq; ayat 3) yang penting selalu konsisten. Dan Insya Allah saya mencoba menerapkan itu dari awal berdirinya KJA. Terima kasih.....

(Mudah-mudahan kita semua bisa sukses dalam membangun KJA) Aminnnnnn

KJA Ardiansyah Fam Bersatu