

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **IV.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, diperoleh kesimpulan bahwa KAP Darsono & Budi Cahyo Santoso sudah berada pada posisi yang tepat dengan mngedepankan visi dan misi karena sesuai dengan peran Akuntan Publik sebagai satu-satunya profesi yang ditunjuk oleh undang-undang untuk memberikan jasa asurans atas Laporan Keuangan yang dihasilkan suatu entitas, serta membantu dalam meningkatkan transparansi dan mutu informasi dalam bidang keuangan.

Pada penelitian ini diperoleh beberapa kesimpulan atas analisis yang dilakukan dengan menggunakan pendekatan analisis lingkungan internal dan eksternal KAP. Adapun kesimpulan dari analisis tersebut adalah sebagai berikut.

1. Dari analisis matriks *IFE* dan *EFE* diketahui bahwa KAP Darsono & Budi Cahyo Santoso mempunyai kekuatan internal dan peluang eksternal yang baik, akan tetapi masih memiliki kelemahan internal dan ancaman eksternal yang perlu diantisipasi. Kekuatan utama adalah AP dan KAP memiliki ijin yang diterbitkan oleh Kementerian Keuangan, serta terdaftar pada Bank Indoneia (BI), Lembaga Otorita Jasa Keuangan (OJK) untuk bidang Perbankan, Pasar Modal, Industri Keuangan Non Bank (IKNB) dan Syariah, serta Badan Pemeriksa Keuangan (BPK) RI, sehingga memberikan peluang luas bagi KAP untuk melayani jasa asurans dan non asurans baik pada klien existing maupun klien baru lainnya.

Adapun kelemahan utama adalah pada ketersediaan dan kemampuan personal yang ada sebagai dampak dari turnover karyawan yang tinggi dan kurangnya pelatihan dan pengalaman audit bagi karyawan baru, serta ancaman dicabutnya ijin AP dan KAP karena tidak mampu menjaga kualitas jasa asuransi yang diberikan karena ketiadaan atau lemahnya Kertas Kerja Pemeriksaan (KKP) sebagai sarana evaluasi pekerjaan asuransi.

2. Dari hasil analisis *SWOT* diperoleh hasil bahwa posisi KAP Darsono & Budi Cahyo Santoso berada pada kuadran I dengan pilihan strategi agresif, antara lain strategi penetrasi pasar, strategi pengembangan pasar, strategi pengembangan produk dan strategi inovasi.
3. Dari analisis matriks *TOWS* dapat dipilih beberapa strategi terkait Strategi *S-O* (Maxi - Maxi) ada 2 (dua) strategi, Strategi *S - W* (Mini - Maxi) ada 5 (lima) strategi, Strategi *S - T* (Maxi - Mini) ada 1 (satu) strategi dan Strategi *W - T* (Mini - Mini) ada 2 strategi, yang selanjutnya dapat diringkas ke dalam 4 (empat) strategi pengembangan.
4. Dari matriks *QSPM* dengan penilaian Skor Daya Tarik Total atau *Total Attractiveness Score - TAS* dapat dilihat bahwa strategi inovatif memiliki jumlah paling tinggi dibandingkan ke tiga alternatif strategi lainnya, yaitu dengan nilai *TAS* sebesar 357,67.

## IV.2 Keterbatasan Penelitian

Karena keterbatasan waktu, penelitian ini memiliki keterbatasan dalam pelaksanaannya, yaitu:

1. Proses pengumpulan informasi dilakukan dengan membagikan kuesioner berupa pertanyaan terbuka, terkait dengan isu strategis atas apa yang dipandang menjadi permasalahan bagi responden, dan pertanyaan tertutup berupa permintaan tanggapan atas daftar factor-faktor kunci internal dan eksternal KAP yang sudah disiapkan sebelumnya,
2. Pada penelitian ini tidak dilakukan penggalian informasi dari pihak luar KAP, seperti dari klien atau pengguna jasa, tetapi seluruhnya dari pimpinan dan karyawan KAP,
3. Dalam pemberian Skor Daya Tarik (*Attractiveness Score*) dilakukan sepenuhnya oleh peneliti selaku pimpinan KAP, sehingga subyektivitas dalam penilaian tetap ada.

### IV.3 Saran

Dari kesimpulan di atas maka dapat diberikan saran dan masukan kepada pimpinan KAP Darsono & Budi Cahyo Santoso untuk:

1. Memperkuat profesionalitas personal KAP, baik melalui pelatihan *in house* maupun melalui pelatihan yang diselenggarakan oleh asosiasi profesi seperti IAPI, IAI dan IKPI, serta melalui lembaga otoritas yang berwenang seperti Bank Indonesia, Otoritas Jasa Keuangan dan Badan Pemeriksa Keuangan RI, dan Lembaga Pendidikan dan pelatihan lainnya yang menunjang tugas personal KAP,
2. Menjalankan strategi inovasi untuk penguatan KAP dan personal KAP, seperti:
  - a. Digitaliasi Kertas Kerja Pemeriksaan (KAP),
  - b. Pengembangan situs Web sebagai sarana pengenalan KAP dan perluasan pasar,
  - c. Pelatihan secara *on line* bagi klien dan personal KAP, dan
  - d. digitalisasi program dan prosedur audit dengan dukungan perpustakaan digital yang akan memperlancar pekerjaan para auditor,

Diharapkan akan dapat mendorong perluasan jasa layanan asurans dan non asurans, baik untuk klien yang ada di Jawa Tengah dan DIY sebagai basis klien terbesar selama ini, maupun klien di daerah lainnya di Indonesia.

3. Mempersiapkan dan mendorong personal KAP untuk mengurus izin Akuntan Publik sehingga dapat mengatasi kewajiban rotasi AP dan memungkinkan perluasan basis klien.
4. Memberikan fasilitas dan sistem remunerasi yang memadai bagi personal KAP untuk menjamin masa depan mereka dan anggota keluarga mereka,
5. Menyediakan fasilitas sarana dan prasarana pendukung agar dapat memudahkan para auditor dalam pelaksanaan pekerjaan mereka, baik di kantor maupun di lapangan.

