

Drs. J. Tanzil & Associates

106/III/2017

EXECUTIVE *Newsletter*

Media Komunikasi, Edukasi dan Informasi untuk kalangan sendiri



**Era Persaingan Global Yang Mengikis
Konvensionalisme Bisnis Keluarga**

**Optimalisasi Peran Profesi Akuntan Dalam
Menghadapi Perubahan Dan Tantangan Masa Depan**

**MASA DEPAN AKUNTAN:
*AKANKAH TERGANTIKAN DENGAN TEKNOLOGI?***



Rinny Tirtajaya, S.E.

Associate Partner of Strategic Management
System Development Consulting Centre

Untuk keperluan konsultasi dan komunikasi silahkan
menghubungi di 031-567 1713 atau
email: rinny.ia@jtanzilco.com

ERA PERSAINGAN GLOBAL YANG MENGIKIS KONVENSIONALISME BISNIS KELUARGA



Sejak beberapa tahun belakangan Indonesia dihadapkan pada tantangan terbukanya pasar dunia, sehingga semakin dipermudahnya pasar dunia memasuki Indonesia, baik dari segi investasi, lapangan pekerjaan bagi para pekerja dan dari segi persaingan usaha.

Kondisi ini mengharuskan bisnis keluarga melakukan berbagai terobosan didalam pengaturan bisnisnya. Indonesia diproyeksikan akan mengalami kekurangan tenaga profesional pada tahun 2020, terutama pada level karyawan menengah dimana mencapai 50%. Sehingga kondisi ini menjadi dasar pemikiran kelanjutan bisnis keluarga, dimana jika bisnis keluarga tidak memiliki tawaran menarik untuk mempertahankan SDM, maka mereka akan kehilangan para pekerja

terbaiknya. Kita semua sadar sepenuhnya bahwa *talent* adalah kunci penggerak organisasi. Mereka yang mampu mengelola *talent*-nya sehingga memberikan nilai tambah, akan menjadi pemenang di masa depan.

Ada berbagai cara agar perusahaan keluarga mampu bertahan bila dikelola secara profesional. Merubah pengelolaan dari konvensional menjadi profesional dapat ditempuh melalui tahapan sistematis dan komitmen dari *business owner*.

Metode dalam melakukan pencatatan pembelian dan penjualan yang dulu hanya ada di buku, tentu harus berganti ke *file-file* di komputer. Buku – termasuk bonbon dan kuitansi – membutuhkan tempat penyimpanan yang “makan ruang”. Ingat, segala sesuatu di zaman digital ini mengarah pada penyimpanan sejumlah *big data*, namun dengan media (*devices*) yang makin mungil. Penyimpanan di *file* dalam bentuk PDF misalnya juga tidak memberikan peluang

bagi siapa pun untuk mengutak-atikinya. Berubahnya catatan pembelian dan penjualan harus diiringi pelaporan akuntansi standar yang kredibel.

Komputer membutuhkan ruang kerja yang apik dan berpendingin (AC). Bila usaha konvensional biasanya tidak rapi, ini saatnya pengaturannya diperbaiki. Mungkin juga sampai ke desain atau *layout* ruangan sudah perlu berubah. Selain untuk kenyamanan SDM, penting juga diperhatikan adalah kenyamanan pelanggan. Kita bisa melihat sekarang bahkan tempat cuci mobil pun sudah mulai berbenah. Mengetahui bila banyak pelanggan yang mencuci mobilnya bukan hanya pria tapi wanita juga, ruang-ruang tunggu di tempat-tempat pencucian mobil modern bukan lagi tempat kumuh. Namun AC, TV, koran dan majalah, serta minuman dalam kemasan pun disediakan.

Profesional bukan hanya diwujudkan dalam hal yang berhubungan dengan fisik

saja, namun juga perlu membangun *platform* sumber daya manusia yang mapan. Hal ini tidak dapat dilakukan seketika karena butuh waktu bertahun-tahun. Mencari sumber daya manusia yang terbaik adalah keharusan, karena itu, berinvestasi pada sumber daya manusia, adalah salah satu ciri profesionalisme.

Khususnya untuk perusahaan keluarga, dibutuhkan juga tata kelola keluarga yang lebih modern. Tata kelola keluarga akan memperjelas persoalan suksesi agar dimasa depan tidak terjadi perselisihan diantara anak-anak pendiri. Dengan cara demikian, bisnis keluarga dijamin akan menjadi lebih awet.

Tata kelola keluarga erat kaitannya dengan kompensasi yang harus mengkomodasi prinsip keadilan, baik menyangkut kompensasi bagi keluarga dan bukan keluarga maupun besar kecilnya nilai kompensasi itu sendiri. Prinsip keadilan juga harus diterapkan dalam distribusi pendapatan di antara anggota-anggota keluarga. Harus dilaksanakan bahwa keluarga yang bekerja di perusahaan adalah sebagai pegawai/karyawan, sehingga statusnya sama dengan pegawai lainnya. Hal ini akan menjadikan nilai tambah bagi bisnis keluarga tersebut dimata orang luar yang bukan anggota keluarga untuk menjadikan merek berkembang. Nilai lebih yang dimiliki anggota keluarga yang bekerja di bisnis keluarga terletak pada kepemilikan yang tertanam di modal yang dimiliki yang akan diperhitungkan dengan pembagian dividen.

Perbaiki struktur manajemen, terutama terkait dengan penempatan anggota keluarga dalam struktur organisasi beserta kompetensi yang diperlukannya. Yang tak kalah penting adalah kesepakatan atas tipe kepemimpinan manakah yang akan diterapkan berdasarkan kondisi yang ada. Apakah kepemimpinan ganda (*multiple leadership*) atau *one man show leadership*. Perlu diingat bersama terkait dengan kenyataan kompetensi yang ada, sehingga generasi pendiri tidak harus memaksakan mimpinya untuk tetap memberikan puncak kepemimpinan kepada generasi selanjutnya dikarenakan kompetensi yang belum "mumpuni". Terlalu memaksakan mimpi bisa menjadikan bisnis keluarga gagal dan kocar-kacir ditangan generasi penerus. Metode kepemimpinan *one man show* dan terkesan *bossy* tidak dapat dijalankan di perusahaan era saat ini karena pegawai yang dimiliki pun sudah beralih generasi, sehingga gaya demokratis lebih dapat diterima.

Di samping keluarga, eksistensi posisi perusahaan keluarga juga ditentukan oleh pelanggan, karyawan, dan komunitasnya di masyarakat. Era saat ini justru makin

memberikan tekanan bagaimana perusahaan keluarga bisa dikelola secara fair agar kompetitif tanpa melupakan aspek tanggung jawab kepada masyarakat. Untuk itu, karyawan profesional yang *qualified* di bidangnya direkrut untuk mempromosikan akuntabilitas dalam manajemen, membuat keputusan berdasarkan penilaian bisnis murni, dan memperluas jaringan. Dengan makin banyaknya porsi profesional dalam perusahaan keluarga, pihak keluarga dapat memusatkan energi pada pengawasan yang menjamin keberlangsungan usaha dengan melakukan pengembangan.

Sehingga kunci utama untuk dapat memoles bisnis keluarga menjadi profesional dan meninggalkan konvensionalisme adalah dengan tekad bahwa bisnis keluarga ini akan dibawa menjadi profesional dengan harapan akan kokoh bersaing di era sekarang dan yang akan datang. Bilamana tidak punya tekad dan keinginan yang benar-benar mendasar, maka perubahan secara berkesinambungan pasti tidak akan terjadi. Perubahan menjadi profesional tidak hanya dalam satu aspek saja namun merupakan suatu kesinambungan berbagai aspek seperti yang sudah dijelaskan di atas.

Sehingga bila satu hal dengan hal lain tidak mendukung maka keberhasilannya akan diragukan. Hal konkrit yang mudah untuk dipahami adalah bila para karyawan profesional sudah bergabung dan menduduki posisi yang cukup tinggi namun akan menjadikan kekosongan dalam diri karyawan tersebut bila putusan-putusan tetap diambil oleh anggota keluarga, terlebih lagi bila tidak ada kejelasan terkait dengan kompensasi. Hal ini sepele, namun hampir di 89% bisnis keluarga

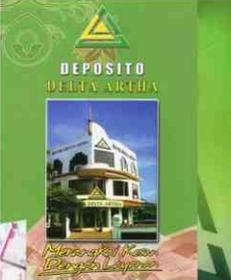
masih menjalankan dengan sistem demikian. Jika demikian, bagaimana bisa bersaing? **ENL**



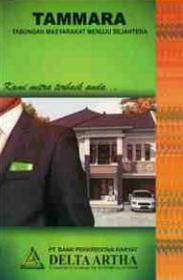


PT. BPR DELTA ARTHA

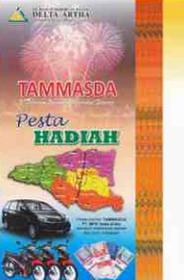
Merangkai Kesan Dengan Layanan



**DEPOSITO
DELTA VIRTUA**



TAMMARA



TAMMASDA



SIFAJAR

PRODUK

Kredit :

- Kredit Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
- Kredit Investasi
- Kredit Pegawai Negeri Sipil
- Kredit Pegawai Swasta
- Kredit Konsumsi Lainnya

Tabungan :

- Tammarra
- Tammasda
- Sifajar

Deposito Berjangka



Dapatkan kemudahan bertransaksi,
hadiah menarik,
dan keuntungan lainnya

KANTOR PUSAT :
Jl. Ahmad Yani No.18 Sidoarjo (RENOVASI)
Pelayanan Sementara di Jl. Raya Ponti Kav 18 Sidoarjo
Telp. (031) 8925400, fax. (031) 8955500

KANTOR CABANG :
Kompleks Ruko Graha Niaga Citra Blok 17-18, Jl. Raya Bibis Tambak Kemerahan, Kec. Krian, Sidoarjo
Telp. (031) 8984485, Fax. (031) 8978607

KANTOR KAS :
- Larangan : Pertokoan Pasar larangan BB-03 Jl. Sunandar Priyo Sudarmo, Candi Sidoarjo
Telp. (031) 8069695
- Sedati : Jl. Rajawali No.22-B Batro, Kec. Sedati, Sidoarjo
Telp. (031) 8913212





Dedik Irawan, S.E.

Consultant of Strategic Management
Accounting Consulting Centre

Untuk keperluan konsultasi dan komunikasi silahkan
menghubungi di 031-567 1713 atau
email: dedik.kmc@jtanzilco.com

Sering dengan perkembangan bisnis baik skala nasional dan internasional, terjadi perkembangan pada standar pelaporan keuangan beberapa tahun terakhir. Salah satu contoh yang terbaru adalah terbitnya Standar Akuntansi untuk Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (SAK-EMKM). Langkah perubahan standar pelaporan keuangan ini dilakukan untuk keseragaman bahasa dalam akuntansi dan pelaporan keuangan. Terciptanya harmonisasi standar akuntansi merupakan tujuan dan komitmen oleh para akuntan profesional.

Selain terbitnya SAK EMKM ini, ada pula standar akuntansi konvergensi IFRS yang secara berkala mengalami perubahan mengikuti harmonisasi perubahan standar akuntansi internasional dan penyesuaian terhadap kondisi lingkungan bisnis yang ada di Indonesia. Dengan adanya standar akuntansi global ini yang memungkinkan adanya keterbandingan dan pertukaran informasi yang lebih luas, dapat dikatakan pertukaran informasi secara universal. Adopsi standar internasional ini diharapkan akan mampu mengurangi hambatan-hambatan investasi atau mengurangi ketidakpahaman investor asing terhadap laporan keuangan di Indonesia serta akan meningkatkan transparansi perusahaan yang awalnya dipahami secara nasional, kini laporan lebih dapat dipahami oleh calon investor asing.

Standar yang secara berkala mengalami perubahan ini harus direspon positif oleh para akuntan, guna menjadi akuntan profesional maka kemampuan dari akuntan harus selalu ditingkatkan. Para akuntan harus melakukan pembelajaran secara terus menerus untuk memahami dan mampu menerapkan standar-standar yang ada, hal ini dapat dilakukan secara otodidak, kelompok diskusi dan juga tergabung dalam ikatan akuntan nasional yang tersedia.

Disamping pembelajaran yang dilakukan secara berkala, harus juga dibuktikan dengan adanya peningkatan sertifikasi profesional dari para akuntan. Sertifikasi profesional merupakan suatu bentuk pengakuan atas keprofesionalan seseorang dalam bidang akuntansi ini. Dalam pasar tenaga ahli, para akuntan yang tersertifikasi akan mempunyai nilai jual tersendiri. Sertifikasi menjadi pembeda tingkat kualitas dan keahlian dari para akuntan dibandingkan akuntan lainnya. Hal ini akan menjadikan para manajemen perusahaan para investor, dan pengguna laporan keuangan lebih yakin atas jasa yang disediakan oleh para akuntan profesional yang telah tersertifikasi.

SERTIFIKASI PROFESI, PELUANG PROFESI AKUNTAN MASA DEPAN

Ada banyak jenis sertifikat profesional yang sekarang tersedia di lembaga-lembaga penyedia sertifikasi profesional, baik itu yang bersifat lokal maupun internasional. Jika sertifikasi dari lembaga tingkat nasional, maka hanya akan dipercaya oleh pengguna jasa tingkat nasional. Sedangkan jika sertifikasi dilakukan pada lembaga internasional, maka dimanapun akuntan ini berada di seluruh dunia akan mengakui sertifikasi yang telah ia dapatkan. Setiap sertifikasi yang dikeluarkan oleh lembaga sertifikasi profesi, akan disandingkan gelar profesional pada pemegang sertifikasi tersebut.

Ada beberapa sertifikasi profesi yang ada dan dikenal luas oleh para akuntan, yaitu:

1. *Certified Public Accountant (CPA)*

Lembaga yang mengeluarkan sertifikat ini adalah Institute Akuntan Publik Indonesia (IAPI). Sertifikasi ini dapat dimiliki oleh seorang yang telah lulus Ujian Sertifikasi Akuntan Publik (USAP). Penyandang gelar sertifikasi ini juga dapat membuka Kantor Akuntan Publik sendiri setelah memenuhi syarat yang ditentukan. Sertifikasi CPA ini biasanya hanya berlaku di suatu negara saja karena mengacu pada undang-undang pada negaranya masing-masing.

2. *Certified Internal Auditors (CIA)*

Sertifikat CIA dikeluarkan oleh *The Institute of Internal Auditor (IIA)* yang berpusat di Florida USA. IIA adalah lembaga profesi yang memiliki keanggotaan di seluruh dunia, *Chapter* (Cabang IIA) tersebar dan terstruktur vertikal di seluruh dunia. Oleh karena itu, sertifikasi yang dikeluarkannya berlaku di seluruh dunia. Selain CIA, IIA juga mengeluarkan sertifikat lainnya seperti *Certified Control Self-Assessment (CCSA)* dan *Certified Government Audit Professional (CGAP)*.

3. *Certified Management Accountants (CMA)*

Bagi para Akuntan Manajemen, sertifikat ini sangat dikenal luas karena kapabilitasnya yang memiliki pemahaman menyeluruh terhadap akuntansi manajemen perusahaan. Gelar CMA yang banyak dimiliki profesional akuntan manajemen di Indonesia adalah CMA yang dikeluarkan oleh *The Institute for Certified Management Accountants (ICMA) Australia Chapter*.

4. *Chartered Management Accountants (CMA)*

Sertifikat *Chartered Management Accountants* ini dikeluarkan oleh *Chartered Institute of Management Accountants (CIMA)* yang berbasis di Inggris. Untuk saat ini, jumlah penyandang gelar CMA yang dikeluarkan ICMA masih mendominasi di Indonesia dibandingkan dengan CMA yang dikeluarkan oleh CIMA yang diberbasis di Inggris.

5. *Certified Professional Management Accountants (CPMA)*

Sertifikat CPMA ini merupakan sertifikasi yang hampir sama dengan CMA yang dikeluarkan oleh CIMA dan ICMA, hanya saja CPMA berlaku secara lokal karena dikeluarkan oleh Institut Akuntan Manajemen Indonesia (IAMI). Biasanya dalam setahun IAMI mengadakan dua kali tes, yaitu diadakan pada bulan April dan Nopember.

6. *Chartered Financial Analyst (CFA)*

Chartered Financial Analyst adalah sertifikat profesional yang sangat bergengsi dalam lingkungan analisis keuangan dan investasi. Sertifikat ini dikeluarkan oleh CFA Institute yang mana seorang akuntan harus lulus 3 tahap ujian dan memiliki pengalaman minimum empat tahun dalam pengambilan keputusan keuangan dan investasi.

7. *Chartered Global Management Accountant (CGMA)*

Sertifikat ini dikeluarkan oleh *The Chartered Institute of Management Accountant* bekerjasama dengan Institute Amerika dari CPA (AICPA). Sertifikasi CGMA berlaku di seluruh dunia. CGMA ini adalah standar kualitas global yang akan mengangkat profesi akuntansi manajemen.

8. *Financial Risk Manager (FRM)*

Permasalahan keuangan dan operasional yang terjadi belakangan

ini disebabkan karena rentannya manajemen risiko perusahaan. Oleh karena itulah, manajemen risiko perusahaan perlu ditingkatkan, termasuk didalamnya pembekalan pemahaman risiko kepada para profesional manajemen risiko. Sertifikat Financial Risk Manager (FRM) dikeluarkan oleh *Global Association of Risk Professionals (GARP)*.

Jika dilihat dari uraian diatas semua sertifikasi mensyaratkan gelar sarjana, kelulusan ujian dan pengalaman kerja untuk mendapatkan sertifikasi tersebut. Hal ini serasa seimbang antara teori, pengalaman dan pengakuan profesi secara nasional dan internasional. Bila keseimbangan ini dapat tercapai, maka akan banyak peluang yang akan terbuka lebar bagi para akuntan profesional dan juga bagi kantor-kantor akuntan. Karena kepemilikan tenaga ahli yang tersertifikasi akan menjadikan kantor akuntan mampu bersaing secara global dan akan lebih mampu menjaga kualitas dari jasa yang disediakan.

Selain keuntungan tersebut, hal lain yang menjadi nilai tambah dari sertifikasi akuntan profesional adalah tingkat kualitas dan keahlian. Kualitas dan keahlian dari para akuntan yang tersertifikasi terbukti sudah terstandar dan diakui dibandingkan akuntan lain. Sehingga kualitas dari laporan yang dihasilkan oleh akuntan profesional lebih dapat dipercaya dan dapat meyakinkan manajemen perusahaan, investor, dan pengguna Laporan Keuangan. **ENI**



PT. HARINDRA SURYA SEMPURNA
INTEGRATED LOGISTICS PARTNER



Sofyan Hadi, S.E., BKP

Consultant of PT Global Pratama Taxindo

Untuk keperluan konsultasi dan komunikasi silahkan menghubungi di 031-567 1713 atau email: sofyan.gpt@jtanzilco.com

PEMOTONGAN/PEMUNGUTAN PPH ATAS BONUS/INSENTIF DARI HASIL SUATU TARGET/PRESTASI KONTRAK JUAL-BELI

PERTANYAAN:

Salam Sejahtera Redaksi ENL,

Perkenalkan saya Rina, bekerja sebagai *Accounting staff* salah satu perusahaan distributor kebutuhan rumah tangga di Yogyakarta. Pelanggan kami umumnya perusahaan retail, sehingga karena sifatnya *business to business* kami membuat aturan baku dengan memberikan bonus/insentif bagi seluruh pelanggan jika memenuhi target pembelian. Tentu saja atas pencapaian tersebut akan ada pemotongan pajak sesuai dengan ketentuan yang berlaku dan hal ini telah kami sepakati bersama. Saya memiliki kasus, ada salah satu pelanggan kami telah mencapai target atas pembeliannya dan perusahaan kami pun memberikan bonus berupa uang. Sesuai dengan kesepakatan maka atas bonus/insentif berupa uang tersebut maka kami potong pajak yaitu PPh pasal 23 sebesar 15% dari nilai insentifnya. Sebagai info tambahan pelanggan yang membeli di perusahaan kami bervariasi ada Wajib Pajak Orang Pribadi dan juga Badan Usaha. Selama ini perusahaan kami melakukan pemotongan pajak penghasilan secara langsung atas Bonus/Insentif sebesar 15% yang termasuk dalam obyek PPh 23 kepada pembeli orang pribadi yang pembeliannya telah mencapai target, tetapi saya menerima keluhan dari pelanggan karena ternyata menurut mereka pajaknya nilainya terlalu besar. Mohon pencerahannya atas masalah ini apakah atas potongan yang saya berlakukan sudah benar atau salah, atau jika belum seperti apa perlakuan yang harus kami berikan mengingat kami ingin hubungan bisnis tetap berjalan dengan baik dan jangka panjang.

JAWABAN:

Terima kasih atas perhatiannya kepada kami, menanggapi pertanyaan dari Ibu Rina, dapat kami jelaskan bahwa menurut peraturan **Pajak PER 11/PJ/2015 tentang PENGENAAN PAJAK PENGHASILAN ATAS HADIAH DAN PENGHARGAAN** disebutkan:

1. Pasal 1 angka 3, Hadiah sehubungan dengan kegiatan adalah hadiah dengan nama dan dalam bentuk apapun yang diberikan sehubungan dengan kegiatan yang dilakukan oleh penerima hadiah
2. Pasal 1 angka 4, Penghargaan adalah imbalan yang diberikan sehubungan dengan prestasi dalam kegiatan tertentu.
3. Pasal 3 Ayat 2, atas hadiah sehubungan kegiatan dan penghargaan dikenakan Pajak Penghasilan dengan ketentuan sebagai berikut:

a. Dalam hal penerima penghasilan adalah orang pribadi Wajib Pajak dalam negeri, dikenakan pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 21 sebesar tarif Pasal 17 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 dari jumlah penghasilan bruto;

b. Dalam hal penerima penghasilan adalah Wajib Pajak luar negeri selain Bentuk Usaha Tetap, dikenakan pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 26 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 sebesar 20% (dua puluh persen) dari jumlah bruto dengan memperhatikan ketentuan dalam Persetujuan Penghindaran Pajak Berganda yang berlaku;

c. Dalam hal penerima penghasilan adalah Wajib Pajak badan termasuk Bentuk Usaha Tetap, dikenakan pemotongan Pajak Penghasilan berdasarkan Pasal 23 ayat (1) huruf a angka 4) Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008, sebesar 15% (lima belas persen) dari jumlah penghasilan bruto.

Berdasarkan penjelasan diatas bahwa pemotongan/pemungutan PPh atas Penjualan yang diberikan setelah pelanggan mencapai suatu target/prestasi/insentif/kontingensi lainnya sesuai dengan kontrak/ketentuan jual-beli merupakan pemberian bonus/insentif/hadiah/penghargaan/imbalance sejenisnya dengan nama dan dalam bentuk apapun yang diberikan sehubungan dengan pekerjaan, jasa dan kegiatan yang dilakukan oleh pihak penerima (pelanggan) adalah benar pihak penjual harus memotong PPh atas transaksi tersebut, tetapi potongan penjualan tersebut tidak dapat dicantumkan dalam Faktur Pajak sebagai pengurang harga jual.

Perlakuan perpajakan atas potongan dari insentif/bonus pembelian tersebut adalah merupakan obyek PPh Pasal 21 (tarif pasal 17 UU PPh) jika diterima oleh WP Dalam Negeri Orang Pribadi, atau objek PPh Pasal 23 (tarif 15%) jika diterima oleh WP Dalam Negeri Badan termasuk Bentuk Usaha Tetap (BUT), atau obyek PPh Pasal 26 jika diterima oleh WP Luar Negeri selain BUT. Jadi berdasarkan kasus Ibu diatas pemotongan Pajak yang sudah Ibu lakukan masih belum sesuai dengan ketentuan Pajak yang ada sehingga akibatnya potongan Pajak menjadi lebih besar. Dimana seharusnya Ibu cukup memotong PPh 21 sesuai dengan ketentuan tariff pasal 17 UU PPh. Demikian informasi yang dapat kami berikan, semoga bermanfaat. **ENL**