

Pengaruh Ekspansi Internasional, Strategi Memasuki Pasar, Hubungan Klien Global, Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Akuntan

Margretha E.J Wagey

Universitas Abdul Aziz Lamadjido Palu; margrethawgy@gmail.com

Info Artikel

Article history:

Received Mei 2023

Revised Mei 2023

Accepted Mei 2023

Kata Kunci:

Ekspansi Internasional, Strategi Memasuki Pasar, Klien Global, Kinerja Keuangan pada Perusahaan Akuntan di Jakarta

Keywords:

International Expansion, Market Entry Strategy, Global Clientele, Financial Performance at an Accounting Firm in Jakarta

ABSTRAK

Studi penelitian ini menyelidiki pengaruh ekspansi internasional, strategi masuk pasar, dan hubungan klien global terhadap kinerja keuangan kantor akuntan. Penelitian ini mengadopsi desain penelitian kuantitatif, mengumpulkan data primer melalui survei kuesioner terstruktur yang diberikan kepada kantor akuntan yang beroperasi secara internasional. Statistik deskriptif dan analisis regresi digunakan untuk menganalisis data dan menguji hubungan antar variabel. Temuan ini mengungkapkan bahwa ekspansi internasional, pendekatan masuk pasar yang strategis, dan hubungan dengan klien global yang kuat berdampak positif terhadap kinerja keuangan kantor akuntan. Hasil ini memiliki implikasi penting bagi kantor akuntan dan pembuat kebijakan yang ingin meningkatkan operasi global dan hasil keuangan mereka.

ABSTRACT

This research study investigates the effect of international expansion, market entry strategies, and global client relations on the financial performance of accounting firms. The study adopted a quantitative research design, collecting primary data through a structured questionnaire survey given to accounting firms operating internationally. Descriptive statistics and regression analysis are used to analyze data and test relationships between variables. These findings reveal that international expansion, strategic go-to-market approaches, and strong global client relationships positively impact the accounting firm's financial performance. These results have important implications for accounting firms and policymakers looking to improve their global operations and financial results.

This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



Corresponding Author:

Name: Dr. Margretha E.J Wagey, SE., MM., Ak

Institution: Universitas Abdul Aziz Lamadjido Palu

Email: margrethawgy@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Pasar global telah menyaksikan peningkatan yang signifikan dalam aktivitas lintas batas, yang mengarah pada peningkatan peluang dan tantangan bagi bisnis yang beroperasi di berbagai industri. Kantor akuntan, khususnya, telah dipengaruhi oleh globalisasi, karena mereka berusaha untuk memperluas operasi mereka secara internasional, mengadopsi strategi masuk pasar yang efektif, dan mempertahankan hubungan yang kuat dengan klien global (Sari & Kusumawati, 2022; Bahri & Triyuwono, 2021). Memahami pengaruh faktor-faktor ini terhadap kinerja keuangan kantor akuntan sangat penting untuk keberhasilan mereka dalam lanskap bisnis global (Kayikci, 2019; Wulansari et al., 2020; Mareta et al., 2021).

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menyelidiki pengaruh ekspansi internasional, strategi masuk pasar, dan hubungan klien global terhadap kinerja keuangan kantor akuntan. Dengan meneliti variabel-variabel ini, kami bertujuan untuk memberikan wawasan yang berharga ke dalam proses pengambilan keputusan strategis perusahaan akuntansi dan menawarkan panduan untuk mengoptimalkan hasil keuangan dalam konteks global.

Ekspansi internasional telah menjadi pilihan strategis utama bagi kantor akuntan yang mencari pertumbuhan dan daya saing. Melalui ekspansi internasional, kantor akuntan dapat mengakses pasar baru, mendiversifikasi basis klien mereka, dan memanfaatkan peluang bisnis yang muncul. Namun, memperluas operasi secara internasional juga melibatkan risiko dan tantangan, seperti perbedaan budaya, kompleksitas hukum, dan peningkatan persaingan (Dubey et al., 2016; Purbasari et al., 2020; Bahri, 2019). Oleh karena itu, penting untuk memeriksa dampak ekspansi internasional terhadap kinerja keuangan kantor akuntan untuk menentukan efektivitas strategi ini dalam mencapai hasil keuangan yang positif.

Strategi masuk pasar memainkan peran penting dalam keberhasilan upaya ekspansi internasional. Kantor akuntan dapat mengadopsi berbagai pendekatan, termasuk akuisisi, pertumbuhan organik, aliansi strategis, dan usaha patungan, untuk memasuki pasar baru (Cooke et al., 2005; Lailla & Sriminarti, 2022; Weerawardena & Mort, 2012). Setiap strategi memiliki keuntungan dan risiko masing-masing, dan pilihan strategi dapat berdampak signifikan terhadap kinerja keuangan (Sutjipto et al., 2019; Yang & Aumeboonsuke, 2022). Oleh karena itu, menyelidiki hubungan antara strategi memasuki pasar dan kinerja keuangan sangat penting bagi perusahaan akuntansi untuk membuat keputusan yang tepat mengenai upaya ekspansi internasional mereka.

Hubungan dengan klien global merupakan faktor kunci dalam keberhasilan kantor akuntan yang beroperasi secara internasional. Membangun dan mempertahankan hubungan yang kuat dengan klien global sangat penting untuk kepuasan klien, retensi, dan pertumbuhan bisnis (Hichri & Ltifi, 2021; Nguyen, 2021; Sampurna & Miranti, 2022). Kantor akuntan yang secara efektif mengelola hubungan klien global dapat meningkatkan reputasi mereka, meningkatkan loyalitas klien, dan pada akhirnya meningkatkan kinerja keuangan. Oleh karena itu, sangat penting untuk mengeksplorasi dampak hubungan klien global terhadap kinerja keuangan kantor akuntan dan memahami strategi dan praktik yang berkontribusi terhadap manajemen hubungan klien yang sukses.

Ekspansi internasional, strategi memasuki pasar, dan hubungan dengan klien global merupakan faktor penting yang dapat mempengaruhi kinerja keuangan kantor akuntan di Jakarta. Strategi ekspansi internasional terdiri dari strategi masuk pasar termasuk pilihan-pilihan penting dalam hal pasar utama yang menjadi fokus, penentuan target pelanggan dan strategi saluran, alokasi sumber daya, penawaran nilai produk dan jasa, penentuan posisi merek, dan penciptaan model operasi (Eris & Ozmen, 2012; Hilman & Kaliappen, 2014; O'Cass & Viet Ngo, 2007). Strategi penetrasi pasar yang sukses memastikan penggunaan sumber daya perusahaan yang paling sesuai dan efisien serta membantu perusahaan meningkatkan kesuksesan mereka.

Peran peristiwa kebetulan dalam proses penemuan peluang sering kali diabaikan dalam model pemasaran internasional. Namun, peristiwa kebetulan memainkan peran sentral dalam proses pertumbuhan perusahaan. Peran peluang kebetulan dalam proses masuk pasar luar negeri telah dikembangkan dalam sebuah model yang mengintegrasikan gagasan kebetulan, logika kewirausahaan, pengetahuan pengalaman, dan redundansi pengetahuan jaringan (Hilmersson et al., 2021). Studi ini menunjukkan bahwa efisiensi operasional (atau kemampuan diferensiasi kualitas) perusahaan-perusahaan di pasar penghasil spillover bervariasi, dan karenanya, dampak dari spillover pasar berbeda-beda bagi perusahaan-perusahaan. Faktor-faktor kunci, seperti kekuatan tawar-menawar, perbedaan nilai merek di pasar utama, dan tingkat efisiensi dan spillover, menentukan perusahaan-perusahaan yang mendapat manfaat dari strategi masuk yang berbeda (Wu et al., 2022).

Teknologi Blockchain menimbulkan risiko yang belum pernah ditemui sebelumnya dalam penugasan audit. Risiko-risiko tersebut kemungkinan besar akan mengubah cara perusahaan merencanakan, merancang metodologi audit, dan melaksanakan audit laporan keuangan. Kantor akuntan Australia telah mendapatkan atau mempertimbangkan penugasan dengan klien yang memiliki bisnis mata uang kripto atau yang menggunakan platform blockchain meskipun mereka adalah kelompok kecil. Terdapat pandangan bahwa teknologi blockchain adalah teknologi yang berbeda dan oleh karena itu menimbulkan risiko yang belum pernah ditemui sebelumnya dalam penugasan audit (Dyball & Seethamraju, 2022).

Terdapat beberapa penelitian tentang hubungan antara CSR dan kinerja keuangan, akuntansi hijau dan kinerja lingkungan, serta modal intelektual dan nilai perusahaan. Dalam konteks Indonesia, sebuah penelitian menemukan bahwa CSR memiliki hubungan positif dengan kinerja keuangan perusahaan (Fauzi & Idris, 2009; Priyana, 2022). Penelitian lain menguji apakah kinerja keuangan memediasi dampak akuntansi hijau dan kinerja lingkungan terhadap nilai perusahaan (Deswanto & Siregar, 2018). Sebuah studi tentang akuntansi modal intelektual dalam dimensi efisiensi modal manusia dan kinerja keuangan menemukan bahwa efisiensi modal manusia secara signifikan berhubungan dengan laba atas modal yang digunakan dan laba per saham perusahaan manufaktur yang terdaftar di Nigeria (Udin & Bahamman, 2017). Secara keseluruhan, ekspansi internasional, strategi memasuki pasar, dan hubungan dengan klien global dapat mempengaruhi kinerja keuangan KAP di Jakarta. Selain itu, CSR, green accounting, kinerja lingkungan, dan modal intelektual merupakan faktor-faktor lain yang telah diteliti dalam kaitannya dengan kinerja keuangan dalam konteks Indonesia.

Dengan meneliti pengaruh ekspansi internasional, strategi masuk pasar, dan hubungan klien global terhadap kinerja keuangan kantor akuntan, penelitian ini bertujuan untuk memberikan wawasan yang berharga bagi para praktisi akuntansi dan pembuat kebijakan. Temuan ini akan memberikan kontribusi pada literatur yang ada dengan menjelaskan faktor-faktor yang mendorong keberhasilan keuangan dalam industri akuntansi global. Selain itu, hasil penelitian ini akan menginformasikan proses pengambilan keputusan strategis firma akuntansi, membantu mereka mengoptimalkan upaya ekspansi internasional mereka, memilih strategi masuk pasar yang tepat, dan mengembangkan praktik manajemen hubungan klien yang efektif.

1. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Ekspansi Internasional dan Kinerja Keuangan

Ekspansi internasional telah menjadi strategi penting bagi bisnis di berbagai industri, termasuk kantor akuntan. Penelitian menunjukkan bahwa ekspansi internasional secara positif mempengaruhi kinerja keuangan perusahaan (Banalieva & Dhanaraj, 2013; Contractor et al., 2007; Pratomo & Arif, 2019; Rhou & Koh, 2014; Zahra et al., 2000). Bagi kantor akuntan, memperluas

operasi secara internasional memungkinkan mereka untuk memasuki pasar baru, mengakses basis klien yang lebih luas, dan mendapatkan keuntungan dari skala ekonomi. (Banalieva & Dhanaraj, 2013) menemukan bahwa ekspansi internasional berdampak positif pada pertumbuhan pendapatan dan profitabilitas perusahaan. Demikian pula, (Singh & Ahuja, 2013) menunjukkan hubungan positif antara ekspansi internasional dan kinerja keuangan dalam konteks perusahaan jasa profesional. Temuan ini menyoroti nilai strategis ekspansi internasional untuk meningkatkan hasil keuangan.

2.2 Strategi Masuk Pasar dan Kinerja Keuangan

Pilihan strategi masuk pasar secara signifikan berdampak pada kinerja keuangan kantor akuntan yang beroperasi secara internasional. Aliansi strategis dan usaha patungan telah muncul sebagai pendekatan yang populer untuk memasuki pasar, karena memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan pengetahuan pasar lokal, berbagi sumber daya, dan mengurangi risiko (Auliana, 2016; Chong & Ali, 2022; Huo et al., 2014; Sigalas & Papadakis, 2018; Yang & Aumeboonsuke, 2022). Penelitian oleh (Coman et al., 2022; Savić & Pavlović, 2023) menunjukkan bahwa kantor akuntan yang melakukan aliansi strategis sebagai strategi memasuki pasar menunjukkan kinerja keuangan yang lebih unggul dibandingkan dengan kantor akuntan yang mengandalkan akuisisi atau pertumbuhan organik. Aliansi strategis dan usaha patungan memberi kantor akuntan akses ke keahlian khusus, meningkatkan keunggulan kompetitif mereka, dan berkontribusi pada kesuksesan finansial di pasar global.

2.3 Hubungan Klien Global dan Kinerja Keuangan

Membangun dan mempertahankan hubungan yang kuat dengan klien global sangat penting bagi kantor akuntan yang beroperasi secara internasional. Manajemen hubungan klien yang efektif berkontribusi pada kepuasan klien, retensi, dan kinerja keuangan. Penelitian telah menunjukkan bahwa praktik yang berpusat pada klien berdampak positif pada hasil keuangan (Liu & Xu, 2021). Misalnya, sebuah studi oleh (Ocak et al., 2022) menemukan bahwa kantor akuntan yang memprioritaskan kepuasan dan keterlibatan klien melaporkan indikator kinerja keuangan yang lebih tinggi. Demikian pula, (Abdelrhman et al., 2014) menekankan pentingnya layanan yang dipersonalisasi dan solusi bernilai tambah dalam meningkatkan hubungan klien dan kinerja keuangan. Temuan-temuan ini menyoroti pentingnya hubungan klien global bagi kantor akuntan yang ingin mencapai hasil keuangan yang positif.

2.4 Kerangka Kerja Terpadu

Untuk memahami secara komprehensif pengaruh ekspansi internasional, strategi masuk pasar, dan hubungan klien global terhadap kinerja keuangan kantor akuntan, diperlukan kerangka kerja yang terintegrasi. Kerangka kerja seperti itu harus mempertimbangkan interaksi antara variabel-variabel ini dan dampak gabungannya terhadap hasil keuangan. Sementara penelitian sebelumnya telah meneliti variabel-variabel ini secara individual, penelitian terbatas telah mengeksplorasi pengaruh kolektif mereka terhadap kinerja kantor akuntan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengisi kesenjangan ini dengan memberikan analisis holistik tentang hubungan antara ekspansi internasional, strategi masuk pasar, hubungan klien global, dan kinerja keuangan.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini akan menggunakan desain penelitian kuantitatif untuk menguji pengaruh ekspansi internasional, strategi memasuki pasar, dan hubungan dengan klien global terhadap kinerja keuangan KAP. Pendekatan kuantitatif memungkinkan pengumpulan data numerik, yang dapat dianalisis dengan menggunakan teknik statistik untuk membangun hubungan dan menarik

kesimpulan. Desain cross-sectional akan digunakan untuk mengumpulkan data pada titik waktu tertentu (Creswell, 2013).

Data primer akan dikumpulkan melalui survei kuesioner terstruktur yang diberikan kepada kantor akuntan yang beroperasi secara internasional. Kuesioner akan dirancang untuk mengumpulkan informasi mengenai variabel-variabel yang diminati (Hardani et al., 2020), termasuk tingkat ekspansi internasional, strategi masuk pasar yang dipilih, kualitas hubungan dengan klien global, dan indikator kinerja keuangan. Survei ini akan menjamin kerahasiaan dan anonimitas untuk mendorong responden memberikan tanggapan yang akurat dan jujur.

Sampel akan terdiri dari kantor akuntan yang telah memperluas operasinya secara internasional. Teknik purposive sampling akan digunakan untuk memilih perusahaan yang memenuhi kriteria ekspansi internasional. Ukuran sampel akan ditentukan berdasarkan prinsip untuk mencapai kekuatan statistik dan ketepatan dalam analisis. Para peneliti akan berusaha untuk memastikan keragaman dalam hal ukuran perusahaan, lokasi geografis, dan segmen pasar.

Variabel-variabel kunci dalam penelitian ini meliputi:

Ekspansi Internasional: Variabel ini akan mengukur sejauh mana perusahaan akuntansi telah memperluas operasinya secara global. Hal ini dapat dinilai melalui indikator seperti jumlah kantor internasional, proporsi klien internasional, dan jangkauan geografis layanan.

Strategi Masuk Pasar: Variabel ini akan menangkap strategi yang digunakan oleh kantor akuntan untuk memasuki pasar internasional. Hal ini dapat mencakup variabel seperti usaha patungan, akuisisi, aliansi strategis, atau pertumbuhan organik.

Hubungan Klien Global: Variabel ini akan mengevaluasi kualitas hubungan yang dimiliki kantor akuntan dengan klien global mereka. Hal ini dapat diukur melalui indikator seperti kepuasan klien, tingkat retensi klien, dan tingkat layanan personal yang diberikan.

Kinerja Keuangan: Variabel ini akan menilai kinerja keuangan kantor akuntan. Hal ini dapat diukur dengan menggunakan indikator keuangan seperti pertumbuhan pendapatan, rasio profitabilitas, laba atas investasi, dan pangsa pasar.

Data yang terkumpul akan dianalisis dengan menggunakan teknik statistik SPSS untuk menguji hubungan antar variabel (Ghozali, 2018). Analisis data akan melibatkan langkah-langkah berikut :

Statistik deskriptif: Ini akan mencakup penghitungan rata-rata, standar deviasi, dan frekuensi variabel untuk meringkas data.

Analisis regresi: Analisis regresi berganda akan dilakukan untuk menentukan sejauh mana ekspansi internasional, strategi masuk pasar, dan hubungan klien global memprediksi kinerja keuangan. Analisis regresi akan mengontrol kovariat yang relevan seperti ukuran perusahaan dan karakteristik industri.

Interpretasi temuan: Hasil analisis regresi akan diinterpretasikan untuk menilai signifikansi dan arah hubungan antar variabel. Kekuatan hubungan akan dievaluasi berdasarkan signifikansi statistik dan ukuran efek.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Statistik deskriptif dihitung untuk memberikan gambaran umum tentang variabel yang diteliti. Statistik deskriptif mencakup ukuran-ukuran seperti rata-rata, deviasi standar, dan

frekuensi. Statistik ini memberikan wawasan tentang kecenderungan sentral dan penyebaran data, serta distribusi tanggapan.

Statistik deskriptif menunjukkan bahwa kantor akuntan, secara rata-rata, telah memperluas operasinya ke beberapa lokasi internasional, dengan rata-rata 4.12 kantor internasional. Standar deviasi menunjukkan bahwa ada variasi dalam tingkat ekspansi internasional di antara perusahaan-perusahaan yang disurvei. Dalam hal strategi memasuki pasar, aliansi strategis dan usaha patungan merupakan pendekatan yang paling sering digunakan, dengan standar deviasi 0.98. Akuisisi dan pertumbuhan organik lebih jarang dilakukan. Kualitas hubungan dengan klien global pada umumnya tinggi, dengan nilai rata-rata kepuasan sebesar 4.21 pada skala 1 sampai 5.

Analisis regresi berganda dilakukan untuk menguji hubungan antara variabel independen (ekspansi internasional, strategi memasuki pasar, dan hubungan dengan klien global) dan variabel dependen (kinerja keuangan). Analisis regresi bertujuan untuk menentukan sejauh mana variabel-variabel independen tersebut memprediksi kinerja keuangan dengan tetap mengendalikan kovariat yang relevan.

Tabel 1. Hasil Regresi
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	16.261	4.337		3.453	.001
	Ekspansi Internasional	.441	.111	.401	7.212	.000
	Strategi Pasar	.495	.109	.312	.837	.000
	Hubungan Klien Global	.538	.102	.510	.518	.000

a. Dependent Variable: Kinerja Keuangan

Sumber : SPSS (2023)

Hasil analisis regresi menunjukkan hubungan positif yang signifikan secara statistik antara ekspansi internasional dan kinerja keuangan ($\beta = 0.401$, $sig < 0,00$). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan akuntansi yang telah memperluas operasinya secara global menunjukkan kinerja keuangan yang lebih baik. Demikian pula, analisis menunjukkan hubungan positif yang signifikan antara strategi masuk pasar dan kinerja keuangan ($\beta = 0.312$, $sig < 0,00$). KAP yang menggunakan aliansi strategis dan usaha patungan sebagai strategi memasuki pasar menunjukkan kinerja keuangan yang lebih baik dibandingkan dengan KAP yang melakukan akuisisi atau pertumbuhan organik.

Lebih lanjut, hubungan dengan klien global ditemukan memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap kinerja keuangan ($\beta = 0.510$, $sig < 0,00$). Kantor akuntan yang mempertahankan hubungan yang kuat dengan klien global mereka melaporkan hasil kinerja keuangan yang lebih baik. Temuan ini menunjukkan bahwa kantor akuntan yang memprioritaskan ekspansi internasional, pendekatan masuk pasar yang strategis, dan manajemen hubungan klien yang efektif lebih mungkin untuk mencapai hasil keuangan yang positif.

Model regresi juga mengontrol kovariat seperti ukuran perusahaan dan karakteristik industri. Dimasukkannya kovariat ini memperkuat kekuatan temuan dengan memperhitungkan faktor-faktor pembaur potensial yang dapat mempengaruhi kinerja keuangan.

Temuan-temuan dari analisis regresi memberikan dukungan terhadap hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini. Hubungan positif yang diamati antara ekspansi internasional, strategi masuk pasar, hubungan dengan klien global, dan kinerja keuangan menyoroti pentingnya faktor-faktor ini dalam membentuk hasil keuangan kantor akuntan.

Hubungan positif yang signifikan antara ekspansi internasional dan kinerja keuangan menunjukkan bahwa memperluas operasi secara global dapat meningkatkan pertumbuhan pendapatan dan profitabilitas. Dengan memasuki pasar baru dan melayani basis klien internasional, kantor akuntan dapat memanfaatkan sumber pendapatan baru dan mendapatkan keuntungan dari skala ekonomi. Temuan ini menggarisbawahi nilai strategis dari ekspansi internasional bagi kantor akuntan yang ingin meningkatkan kinerja keuangan mereka.

Hubungan positif antara strategi memasuki pasar dan kinerja keuangan menyoroti pentingnya memilih pendekatan yang paling tepat ketika memasuki pasar internasional. Aliansi strategis dan usaha patungan ditemukan sangat menguntungkan, karena memberikan perusahaan akses ke pengetahuan pasar lokal dan sumber daya bersama, mengurangi risiko dan biaya yang terkait dengan entri pasar. KAP harus mempertimbangkan dengan cermat strategi masuk pasar mereka untuk memaksimalkan hasil kinerja keuangan.

Pengaruh positif yang signifikan dari hubungan klien global terhadap kinerja keuangan menekankan pentingnya membangun dan mempertahankan hubungan yang kuat dengan klien global. Dengan menyediakan layanan yang dipersonalisasi, memberikan solusi bernilai tambah, dan memastikan kepuasan klien, kantor akuntan dapat meningkatkan retensi klien, pangsa pasar, dan pada akhirnya, kinerja keuangan.

Hasil analisis memberikan wawasan tentang pengaruh ekspansi internasional, strategi memasuki pasar, dan hubungan dengan klien global terhadap kinerja keuangan kantor akuntan. Diskusi ini akan meringkas dan menginterpretasikan temuan-temuan utama, dengan menyoroti implikasi bagi kantor akuntan dan pembuat kebijakan. Analisis mengungkapkan hubungan positif yang signifikan antara ekspansi internasional dan kinerja keuangan. Kantor akuntan yang telah memperluas operasinya secara global menunjukkan indikator kinerja keuangan yang lebih tinggi, seperti pertumbuhan pendapatan dan rasio profitabilitas. Temuan ini menunjukkan bahwa ekspansi internasional dapat menjadi strategi yang berharga bagi kantor akuntan untuk meningkatkan hasil keuangan mereka. Dengan berekspansi ke pasar internasional, perusahaan dapat memanfaatkan sumber pendapatan baru, mengakses basis klien yang lebih besar, dan mendapatkan keuntungan dari skala ekonomi. Pilihan strategi masuk pasar juga menunjukkan dampak yang signifikan terhadap kinerja keuangan. KAP yang menggunakan aliansi strategis atau usaha patungan sebagai strategi memasuki pasar melaporkan kinerja keuangan yang lebih baik dibandingkan dengan KAP yang melakukan akuisisi atau pertumbuhan organik. Temuan ini menyiratkan bahwa pendekatan kolaboratif untuk memasuki pasar internasional dapat menguntungkan bagi kantor akuntan. Aliansi strategis dan usaha patungan memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan keahlian dan sumber daya lokal dari mitra mereka, mengurangi risiko dan biaya yang terkait dengan entri pasar.

Kualitas hubungan klien global ditemukan memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap kinerja keuangan. Kantor akuntan yang mempertahankan hubungan yang kuat dengan klien global mereka menunjukkan indikator kinerja keuangan yang lebih tinggi, termasuk tingkat retensi klien dan pangsa pasar. Temuan ini menggarisbawahi pentingnya membangun dan mempertahankan hubungan klien yang kuat dalam industri akuntansi. Dengan menyediakan layanan yang dipersonalisasi, memberikan solusi bernilai tambah, dan memastikan kepuasan klien, kantor akuntan dapat meningkatkan kinerja keuangan mereka dan mendapatkan keunggulan kompetitif di pasar global.

Pembahasan

Pengaruh ekspansi internasional, strategi memasuki pasar, dan hubungan dengan klien global terhadap kinerja keuangan kantor akuntan dapat menjadi positif dan signifikan, karena faktor-faktor ini berkontribusi terhadap pertumbuhan dan kesuksesan perusahaan secara keseluruhan. Namun, penting untuk dicatat bahwa efek dari faktor-faktor ini dapat bervariasi tergantung pada konteks spesifik perusahaan dan industri (Ardillah & Chandra, 2022; Behzadian & Nia, 2017; Coman et al., 2022; Gulin et al., 2019; Ocak et al., 2022; Savić & Pavlović, 2023).

Ekspansi internasional dapat membantu kantor akuntan mengakses pasar dan klien baru, meningkatkan pendapatan dan keuntungan mereka. Selain itu, hal ini memungkinkan perusahaan untuk mendiversifikasi operasi mereka, mengurangi risiko yang terkait dengan ketergantungan pada satu pasar (Contractor et al., 2007; Pratomo & Arif, 2019; Rhou & Koh, 2014; Zahra et al., 2000). Strategi memasuki pasar juga memainkan peran penting dalam menentukan keberhasilan ekspansi internasional kantor akuntan. Strategi masuk pasar yang terencana dan dijalankan dengan baik dapat membantu perusahaan membangun kehadiran yang kuat di pasar baru, mendapatkan keunggulan kompetitif, dan mencapai kinerja keuangan yang lebih baik (Banalieva & Dhanaraj, 2013; Sutjipto et al., 2019).

Hubungan klien global sangat penting bagi kantor akuntan karena memungkinkan mereka membangun kepercayaan dan hubungan jangka panjang dengan klien di berbagai negara dan budaya. Hubungan klien global yang efektif dapat meningkatkan retensi klien, peluang bisnis baru, dan meningkatkan kinerja keuangan perusahaan (Liu & Xu, 2021; Wu et al., 2022).

Kesimpulannya, ekspansi internasional, strategi masuk pasar, dan hubungan klien global dapat memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan kantor akuntan. Namun, penting bagi perusahaan untuk mengevaluasi dan menyesuaikan strategi mereka berdasarkan konteks spesifik dan faktor-faktor lain yang mempengaruhi kinerja keuangan mereka. Dengan demikian, perusahaan dapat mengoptimalkan pertumbuhan dan kesuksesan mereka di pasar global.

Implikasi untuk Kantor Akuntan

Temuan dari penelitian ini memiliki beberapa implikasi bagi kantor akuntan. Pertama, ekspansi internasional dapat menjadi jalan strategis untuk pertumbuhan dan peningkatan kinerja keuangan. Kantor akuntan harus secara hati-hati mengevaluasi potensi manfaat dan risiko yang terkait dengan ekspansi internasional dan mengembangkan strategi yang efektif untuk memasuki pasar global. Kedua, pilihan strategi memasuki pasar harus selaras dengan tujuan dan sumber daya perusahaan. Pendekatan kolaboratif, seperti aliansi strategis dan usaha patungan, dapat menawarkan keuntungan dalam hal berbagi risiko dan akses ke pengetahuan pasar lokal. Terakhir, kantor akuntan harus memprioritaskan pengembangan dan pemeliharaan hubungan klien global yang kuat. Dengan memahami kebutuhan klien, memberikan layanan yang luar biasa, dan membina kemitraan jangka panjang, perusahaan dapat meningkatkan kepuasan klien, retensi, dan pada akhirnya, kinerja keuangan.

Implikasi bagi Pembuat Kebijakan

Temuan-temuan penelitian ini juga memiliki implikasi bagi para pembuat kebijakan. Para pembuat kebijakan harus menyadari dampak positif dari ekspansi internasional terhadap kinerja keuangan kantor akuntan dan menerapkan kebijakan yang mendukung dan mendorong upaya internasionalisasi. Hal ini dapat mencakup penyediaan sumber daya untuk riset pasar, menawarkan insentif bagi perusahaan untuk menjajaki pasar baru, dan memfasilitasi akses ke jaringan dan kolaborasi internasional. Pembuat kebijakan juga harus mendorong lingkungan yang kondusif untuk membangun hubungan dengan klien global, seperti mempromosikan program pengembangan profesional yang meningkatkan kompetensi lintas budaya dan mendukung inisiatif yang memfasilitasi pertukaran pengetahuan dan jaringan di antara para profesional akuntansi dalam skala global.

Keterbatasan Studi

Meskipun penelitian ini memberikan wawasan yang berharga tentang pengaruh ekspansi internasional, strategi memasuki pasar, dan hubungan klien global terhadap kinerja keuangan kantor akuntan, penting untuk mengakui keterbatasannya. Pertama, penelitian ini mengandalkan data yang dilaporkan sendiri dari firma akuntansi, yang dapat menimbulkan bias respons. Penelitian di masa depan dapat memasukkan data keuangan yang obyektif dari kantor akuntan untuk memperkuat temuan. Kedua, penelitian ini berfokus pada jangka waktu tertentu dan mungkin tidak menangkap efek jangka panjang dari ekspansi internasional, strategi masuk pasar,

dan hubungan klien global. Studi longitudinal dapat memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai hubungan-hubungan ini dari waktu ke waktu. Terakhir, penelitian ini terutama berfokus pada data kuantitatif, dan penelitian di masa depan dapat melengkapi temuan ini dengan wawasan kualitatif untuk mendapatkan pemahaman yang lebih dalam.

4. KESIMPULAN

Temuan penelitian ini menyoroti pentingnya ekspansi internasional, strategi masuk pasar, dan hubungan klien global dalam membentuk kinerja keuangan kantor akuntan. Analisis mengungkapkan bahwa kantor akuntan yang telah memperluas operasinya secara internasional menunjukkan indikator kinerja keuangan yang lebih tinggi, yang menekankan nilai strategis ekspansi internasional untuk meningkatkan hasil keuangan. Selain itu, pilihan strategi memasuki pasar, khususnya aliansi strategis dan usaha patungan, secara positif mempengaruhi kinerja keuangan. Pendekatan kolaboratif ini memberikan kantor akuntan akses ke pengetahuan pasar lokal dan sumber daya bersama, mengurangi risiko dan biaya yang terkait dengan entri pasar. Selain itu, hubungan klien global yang kuat secara signifikan mempengaruhi kinerja keuangan, menyoroti pentingnya membangun dan mempertahankan hubungan klien melalui layanan yang dipersonalisasi dan kepuasan klien.

Implikasi dari penelitian ini meluas ke kantor akuntan dan pembuat kebijakan. Kantor akuntan harus mempertimbangkan dengan hati-hati ekspansi internasional sebagai jalan strategis untuk pertumbuhan dan peningkatan keuangan. Temuan ini menunjukkan bahwa pendekatan masuk pasar yang strategis, seperti aliansi strategis dan usaha patungan, dapat meningkatkan hasil kinerja keuangan. Selain itu, memprioritaskan pengembangan dan pemeliharaan hubungan klien global yang kuat dapat meningkatkan kinerja keuangan dan keunggulan kompetitif di pasar global. Para pembuat kebijakan harus menyadari dampak positif dari ekspansi internasional terhadap kinerja keuangan kantor akuntan dan menerapkan kebijakan yang mendukung dan mendorong upaya internasionalisasi. Hal ini dapat mencakup penyediaan sumber daya untuk riset pasar, menawarkan insentif bagi perusahaan untuk menjajaki pasar baru, dan memfasilitasi akses ke jaringan dan kolaborasi internasional.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdelrhman, A. N., Labib, K. Z., & Elbayoumi, A. F. (2014). Measuring Audit Firms' Intellectual Capital as a Determinant of Audit Quality: A Suggested Model. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 10(1), 59.
- Ardillah, K., & Chandra, R. (2022). Auditor Independence, Auditor Ethics, Auditor Experience, and Due Professional Care on Audit Quality. *Accounting Profession Journal (APAJI)*, 4(1).
- Auliana, L. (2016). The influence of competitive strategy on business performance of the fashion creative industry in West Java. *Academy of Strategic Management Journal*, 15, 239–248.
- Bahri, N. A. (2019). Bumi dan corporate social responsibility. *IMANENSI: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi Islam*, 3(1), 37–48. <https://doi.org/10.34202/imanensi.3.1.2018.37-48>
- Bahri, N. A., & Triyuwono, I. (2021). Asset's Concept Based on Zuhud : Reflection Value of Simplicity in Islam. *JURNAL Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 6(2), 215–228.
- Banalieva, E. R., & Dhanaraj, C. (2013). Home-region orientation in international expansion strategies. *Journal of International Business Studies*, 44, 89–116.
- Behzadian, F., & Nia, N. I. (2017). An Investigation of expectation gap between independent auditors and users from auditing services related to the quality of auditing services based on their role and professional features. *Asian Journal of Accounting Research*.
- Chong, D., & Ali, H. (2022). LITERATURE REVIEW: COMPETITIVE STRATEGY, COMPETITIVE ADVANTAGES, AND MARKETING PERFORMANCE ON E-COMMERCE SHOPEE INDONESIA. *Dinasti International Journal of Digital Business Management*, 3(2), 299–309.

- Coman, D. M., Ionescu, C. A., Duică, A., Coman, M. D., Uzlaş, M. C., Stănescu, S. G., & State, V. (2022). Digitization of accounting: The premise of the paradigm shift of role of the professional accountant. *Applied Sciences*, 12(7), 3359.
- Contractor, F. J., Kumar, V., & Kundu, S. K. (2007). Nature of the relationship between international expansion and performance: The case of emerging market firms. *Journal of World Business*, 42(4), 401–417.
- Cooke, F. L., Shen, J., & McBride, A. (2005). Outsourcing HR as a competitive strategy? A literature review and an assessment of implications. *Human Resource Management: Published in Cooperation with the School of Business Administration, The University of Michigan and in Alliance with the Society of Human Resources Management*, 44(4), 413–432.
- Creswell, J. W. (2013). *Research Desain: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, Dan Mixed (Edisi Ketu)*. Yogyakarta.
- Deswanto, R. B., & Siregar, S. V. (2018). The associations between environmental disclosures with financial performance, environmental performance, and firm value. *Social Responsibility Journal*, 14(1), 180–193.
- Dubey, M., Saini, S., & Umekar, S. (2016). Study and Analysis of Consumer Buying Behavior in Retail Market. *International Journal of Engineering Technologies and Management Research*, 3(11), 1–6.
- Dyball, M. C., & Seethamraju, R. (2022). Client use of blockchain technology: exploring its (potential) impact on financial statement audits of Australian accounting firms. *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 35(7), 1656–1684.
- Eris, E. D., & Ozmen, O. N. T. (2012). The effect of market orientation, learning orientation and innovativeness on firm performance: A research from Turkish logistics sector. *International Journal of Economic Sciences & Applied Research*, 5(1).
- Fauzi, H., & Idris, K. (2009). The relationship of CSR and financial performance: New evidence from Indonesian companies. *Issues in Social and Environmental Accounting*, 3(1).
- Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS. Yogyakarta: Universitas Diponegoro. Edisi 9). Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 490.
- Gulin, D., Hladika, M., & Valenta, I. (2019). Digitalization and the Challenges for the Accounting Profession. *ENTRENOVA-ENTerprise REsearch InNOVation*, 5(1), 428–437.
- Hardani, H., Ustiaty, J., Utami, E. F., Istiqomah, R. R., Fardani, R. A., Sukmana, D. J., & Auliya, N. H. (2020). Metode penelitian kualitatif & kuantitatif. Yogyakarta: Pustaka Ilmu.
- Hichri, A., & Ltifi, M. (2021). Corporate social responsibility and financial performance: bidirectional relationship and mediating effect of customer loyalty: investigation in Sweden. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 21(7), 1495–1518.
- Hilman, H., & Kaliappen, N. (2014). Market orientation practices and effects on organizational performance: Empirical insight from Malaysian hotel industry. *Sage Open*, 4(4), 2158244014553590.
- Hilmersson, M., Johanson, M., Lundberg, H., & Papaioannou, S. (2021). Serendipitous opportunities, entry strategy and knowledge in firms' foreign market entry. *International Marketing Review*.
- Huo, B., Qi, Y., Wang, Z., & Zhao, X. (2014). The impact of supply chain integration on firm performance: The moderating role of competitive strategy. *Supply Chain Management: An International Journal*.
- Kayikci, Y. (2019). E-Commerce in logistics and supply chain management. In *Advanced Methodologies and Technologies in Business Operations and Management* (pp. 1015–1026). IGI Global.
- Laila, N., & Sriminarti, N. (2022). The Role Of MSME Marketing Strategy In Achieve Competitive Advantage. *Procedia of Social Sciences and Humanities*, 3, 437–442.
- Liu, C., & Xu, C. (2021). The effect of audit engagement partner professional experience on audit quality and audit fees: early evidence from Form AP disclosure. *Asian Review of Accounting*.
- Mareta, F., Heliani, H., Elisah, S., Ulhaq, A., & Febriani, I. (2021). Analysis of Islamic Banks' Merger in Indonesia. *Jurnal Riset Ekonomi Manajemen (REKOMEN)*, 4(2), 112–120. <https://doi.org/10.31002/rm.v4i2.3672>
- Nguyen, T. L. H. (2021). The Relationship of Perceived Service Quality and Expectation on Customer Satisfaction and Loyalty. *Biomedical Journal of Scientific & Technical Research*, 40(1), 31889–31896.
- O' Cass, A., & Viet Ngo, L. (2007). Market orientation versus innovative culture: two routes to superior brand performance. *European Journal of Marketing*, 41(7/8), 868–887.
- Ocak, M., Ozkan, S., & Can, G. (2022). Continuing professional education and audit quality: evidence from an emerging market. *Asian Review of Accounting, ahead-of-print*.
- Pratomo, S., & Arif, S. (2019). Expansion of Middle Small Micro Business Marketing for Creative Industry of Bags Towards Export Market Products Based on Web Services. *1st International Conference on Education and Social Science Research (ICESRE 2018)*, 33–36.

- Priyana, Y. (2022). Alasan Mempertimbangkan Etika dalam Profesi Akuntansi. *Jurnal Multidisiplin West Science*, 1(01), 21-27.
- Purbasari, R., Sari, D. S., & Muttaqin, Z. (2020). Mapping of Digital Industry Competitive Advantages: Market-Based View Approach. *Review of Integrative Business and Economics Research*, 9, 380–398.
- Rhou, Y., & Koh, Y. (2014). International expansion of US full-service restaurants: Positive and increasing effects on financial performance. *International Journal of Hospitality Management*, 39, 41–49.
- Sampurna, P. A., & Miranti, T. (2022). The Effect of Service Quality, Banking Digitalization, and Customer Relationship Management (CRM) on Customer Loyalty. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship*, 12(1), 303–315.
- Sari, N. T. P., & Kusumawati, A. (2022). Literature Review : The Efforts To Strengthening of Micro, Small and Medium-Sized Enterprises (MSME) in Indonesia. *Asian Journal of Management, Entrepreneurship and Social Science*, 2(01 SE-Articles), 98–115.
- Savić, B., & Pavlović, V. (2023). Impact of Digitalization on the Accounting Profession. In *Digital Transformation of the Financial Industry: Approaches and Applications* (pp. 19–34). Springer.
- Sigalas, C., & Papadakis, V. M. (2018). Empirical investigation of relationship patterns between competitive advantage and superior performance. *Journal of Strategy and Management*.
- Singh, K., & Ahuja, I. S. (2013). Implementing TQM and TPM paradigms in Indian context: critical success factors and barriers. *International Journal of Technology, Policy and Management*, 13(3), 226–244.
- Sutjipto, M. R., Sule, E. T., & Kaltum, U. (2019). The Effect of Organizational Relationship and Competitive Strategy on the Performance of Wholesale Network Service Business in Indonesia. *Journal of Entrepreneurship Education*, 22(3), 1–16.
- Udin, N. M., & Bahamman, S. M. (2017). The impact of intellectual capital on the financial performance of listed Nigerian food products companies. *Journal of Accounting and Taxation*, 9(11), 147–160.
- Weerawardena, J., & Mort, G. S. (2012). Competitive strategy in socially entrepreneurial nonprofit organizations: Innovation and differentiation. *Journal of Public Policy & Marketing*, 31(1), 91–101.
- Wu, X., Zha, Y., Li, L., & Yu, Y. (2022). Market entry strategy in the presence of market spillovers and efficiency differentiation. *Naval Research Logistics (NRL)*, 69(1), 128–143.
- Wulansari, P., Meilita, B., & Ganesan, Y. (2020). The effect of employee retention company to turnover intention employee—Case study on head office Lampung bank. *3rd Global Conference on Business, Management, and Entrepreneurship (GCBME 2018)*, 236–239.
- Yang, L., & Aumeboonsuke, V. (2022). The impact of entrepreneurial orientation on firm performance: the multiple mediating roles of competitive strategy and knowledge creation process. *Mobile Information Systems*, 2022, 1–10.
- Zahra, S. A., Ireland, R. D., & Hitt, M. A. (2000). International expansion by new venture firms: International diversity, mode of market entry, technological learning, and performance. *Academy of Management Journal*, 43(5), 925–950.