

PENGARUH TIPE KLIEN DAN TIPE KOMUNIKASI TERHADAP PENGUMPULAN BUKTI AUDIT (Studi Persepsi Auditor KAP di Jawa Tengah)

Nur Amalia Fitriani
Anis Chariri¹

Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro
Jl. Prof. Soedharto SH Tembalang, Semarang 50239, Phone: +622476486851

ABSTRACT

This research is replication of research by Bennett and Hatfield (2013) investigating the effect of the social mismatch between auditors and client on the collection of audit evidence. This research aims to examine the effect of client type and communication type on the collection of audit evidence. In addition, this research examines the effect of communication type as moderate between client type on the collection of audit evidence.

The population of the research is auditors that work at the firm in the province of Central Java. The sample of the research is junior auditors with sampling techniques using purposive sampling. Data were collected by questionnaire and analyzed by binary logistic regression.

The research findings that show client type and communication type negatively influenced the collection of audit evidence. In addition, communication type strengthened the effect of client type on the collection of audit evidence.

Keywords: client type, communication type, collection of audit evidence, auditor-client relationship

PENDAHULUAN

Informasi laporan keuangan merupakan informasi yang sangat penting karena sebagai dasar pengambilan keputusan oleh berbagai pihak, yaitu investor, karyawan, kreditor, pemasok, pemerintah, masyarakat dan lain-lain. Mengingat banyaknya pemakai laporan keuangan maka diperlukan jasa audit yang berkualitas dalam memberi opini atas laporan keuangan agar tidak menyesatkan para pemakainya. Untuk mendukung hal tersebut, auditor harus mengumpulkan berbagai bahan bukti yang memadai dan berkompeten (Firmansyah, 2011).

Bukti audit adalah segala informasi yang mendukung angka-angka atau informasi lain yang disajikan dalam laporan keuangan yang dapat digunakan oleh auditor sebagai dasar untuk menyatakan pendapatnya (Mulyadi, 2008). Bukti audit harus mendapat perhatian auditor sejak tahap perencanaan audit sampai dengan akhir proses audit. Mengingat luasnya bukti audit yang harus dikumpulkan oleh auditor, bukti audit memiliki implikasi langsung terhadap kertas kerja dan kualitas audit (Bennett dan Hatfield, 2013).

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh tipe klien dan tipe komunikasi terhadap pengumpulan bukti audit. Selain itu, penelitian ini juga menguji pengaruh tipe komunikasi sebagai pemoderat antara tipe klien terhadap pengumpulan bukti audit.

¹Corresponding author

KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

Penelitian ini memfokuskan bagaimana interaksi antara auditor junior dengan klien yang lebih berpengalaman dan berpengetahuan dibandingkan auditor tersebut. Bennett dan Hatfield (2013) menyatakan bahwa adanya perbedaan sosial dalam hal pengalaman dan pengetahuan antara auditor dan klien dapat menyebabkan auditor merasa terintimidasi karena berada di posisi yang tidak menguntungkan. Akibat hal tersebut, auditor terhambat interaksi dan perilakunya (Keltner, dkk, 2003).

Interaksi auditor dan klien dapat mempengaruhi keputusan auditor untuk mengumpulkan bukti audit. Jika auditor memutuskan untuk membatasi interaksi dengan klien maka auditor berpotensi mengurangi bukti audit yang dikumpulkan. Hal tersebut dapat berdampak pada kualitas audit dan kesimpulan audit (Bennett dan Hatfield, 2013).

Pengaruh Tipe Klien terhadap Pengumpulan Bukti Audit

Teori pertukaran sosial dari Thibaut dan Kelley (1959 dalam Yulaika, 2013) berpendapat bahwa hubungan manusia akan berlangsung baik jika semua pihak yang terlibat merasa diuntungkan, begitu juga sebaliknya. Salah satu pihak akan pergi atau mengakhiri hubungan tersebut bila merasa dirugikan. Schlenker (1980) menyatakan bahwa seseorang bertindak untuk memaksimalkan hasil yang diinginkan dan meminimalkan hasil yang tidak diinginkan. Respon umum untuk meminimalkan situasi yang tidak diinginkan adalah dengan menghindari atau mundur dari situasi yang berdampak negatif. Interaksi auditor dengan klien yang berpotensi menakutkan melalui ketidakcocokan sosial dapat menciptakan reaksi negatif seperti kecemasan. Reaksi tersebut dapat menyebabkan persepsi pengambilan keputusan untuk diperkecil (Frijda, 1987).

Hasil penelitian Bennett dan Hatfield (2013) menunjukkan bahwa auditor cenderung lebih sering meminta bukti tambahan kepada klien yang memiliki pengalaman dan pengetahuan akuntansi yang sama dengan auditor. Uraian di atas menjelaskan bahwa auditor akan lebih sering meminta bukti audit kepada klien yang memiliki pengalaman dan pengetahuan yang sama dengan auditor dan auditor akan mengurangi meminta bukti audit pada klien yang lebih berpengalaman dan lebih berpengetahuan dibanding dengan auditor sehingga dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H1: tipe klien berpengaruh negatif terhadap pengumpulan bukti audit

Pengaruh Tipe Komunikasi terhadap Pengumpulan Bukti Audit

Seiring berkembangnya teknologi, tatanan komunikasi telah berubah. Dari yang awalnya melalui komunikasi tatap muka sekarang menjadi komunikasi melalui media elektronik. Menurut penelitian di berbagai negara, generasi muda dan remaja tidak menyukai komunikasi tatap muka dan lebih memilih media elektronik. Bahkan komunikasi melalui telepon dianggap sudah primitif. Sebuah penelitian dari Twenge dan Campbell (2009) menemukan bahwa mahasiswa perguruan tinggi dilanda perasaan “narsis” di *social media*. Fakta tersebut sesuai dengan teori konstruksi sosial dari Berger dan Luckman (1966 dalam Sabirin, 2011) bahwa dalam pemilihan media komunikasi tidak dapat diprediksi dan dipertimbangkan secara rasional dan kondisi sosial, seperti globalisasi, akan mendorong seseorang memilih media elektronik dalam berkomunikasi sehingga perilaku ini memicu minat untuk lebih banyak berkomunikasi melalui media elektronik daripada tatap muka. Hal tersebut dapat berdampak pada komunikasi auditor dengan klien.

Hasil penelitian Bennett dan Hatfield (2013) menunjukkan bahwa peserta lebih sering meminta bukti tambahan kepada klien melalui email daripada interaksi tatap muka. Padahal menurut Kock (2005) komunikasi melalui media elektronik bisa meningkatkan kemungkinan salah tafsir pesan dan berisiko tinggi pada proses audit sehingga dari uraian di atas dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H2: tipe komunikasi berpengaruh negatif terhadap pengumpulan bukti audit

Pengaruh Tipe Komunikasi Sebagai Pemoderat Tipe Klien dan Pengumpulan Bukti Audit

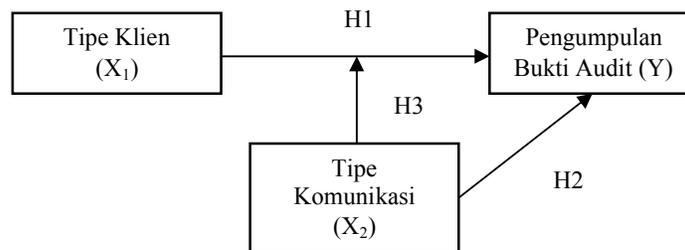
Teori pertukaran sosial dari Thibaut dan Kelley (1959 dalam Yulaika, 2013) menjelaskan bahwa pola perilaku dalam sebuah hubungan hanya akan berlangsung baik jika semua pihak yang terlibat merasa diuntungkan. Perilaku seseorang muncul karena adanya perhitungan yang menguntungkan bagi dirinya dan demikian pula sebaliknya jika merugikan maka perilaku tersebut tidak dimunculkan. Apabila salah satu pihak merasa tidak terjadi kecocokan dengan pihak yang lain maka pihak tersebut merasa dirugikan dan memilih untuk pergi atau mengakhiri hubungan tersebut. Berdasarkan teori pertukaran sosial, apabila auditor merasa tidak cocok dengan klien (dalam hal pengalaman dan pengetahuan), auditor memilih untuk menghindari dari klien karena merasa dalam posisi yang tidak menguntungkan.

Seorang auditor mestinya terbebas dari bias dalam memberikan penilaian. Tetapi akibat kompleksitas pekerjaan, keterbatasan kemampuan dan akses informasi, auditor dapat memilih dan mencari alternatif dalam mempercepat pengambilan keputusan. Hal ini sesuai dengan teori pengambilan keputusan. Brazel, dkk (2004) menemukan bahwa komunikasi melalui media elektronik memiliki dampak signifikan terhadap proses audit dimana auditor dapat mengurangi tekanan situasional atau akuntabilitas dengan berkomunikasi melalui media elektronik. Komunikasi elektronik dianggap lebih nyaman (Baltes, dkk, 2002).

Hasil penelitian Bennett dan Hatfield (2013) juga menunjukkan bahwa terdapat perbedaan pengumpulan bukti lebih besar antara email dan komunikasi tatap muka pada peserta yang berinteraksi dengan klien yang lebih berpengalaman dan lebih berpengetahuan dibanding auditor dimana sebagian besar auditor lebih memilih meminta bukti tambahan terhadap klien yang lebih berpengalaman dan berpengetahuan dibandingkan auditor melalui email. Jadi berdasarkan teori pertukaran sosial dan pengambilan keputusan, auditor akan cenderung menghindari dari klien karena adanya ketidakcocokan sosial dan dapat memilih berkomunikasi melalui media elektronik untuk menghindari interaksi langsung dengan klien dalam meminta bukti tambahan. Dari uraian tersebut dapat dirumuskan hipotesis sebagai berikut:

H3: tipe komunikasi memperkuat pengaruh tipe klien terhadap pengumpulan bukti audit

Gambar 1
Kerangka Konseptual



METODE PENELITIAN

Variabel Penelitian

Variabel tipe klien sebagai variabel independen (X_1) pada penelitian ini diukur dengan 1 item pertanyaan menggunakan variabel *dummy*. Nilai 1 diberikan jika menurut auditor, kebanyakan klien yang ditemui memiliki lebih banyak pengalaman dan pengetahuan dibanding auditor dan nilai 2 diberikan jika menurut auditor, kebanyakan klien yang ditemui memiliki pengalaman dan pengetahuan yang hampir sama dengan auditor. Penelitian ini tidak membedakan klien yang lebih berpengalaman atau tidak, melainkan mengasumsikan bagaimana persepsi auditor junior terhadap kliennya.

Variabel tipe komunikasi sebagai variabel independen (X_2) menggunakan 5 item pertanyaan dimana salah satu pertanyaan digunakan untuk mengukur variabel tipe komunikasi menggunakan variabel *dummy*. Nilai 1 untuk komunikasi langsung (tatap muka) dan nilai 2 untuk komunikasi tidak langsung (melalui media elektronik).

Variabel pengumpulan bukti audit sebagai variabel dependen (Y) diukur dengan 1 item pertanyaan menggunakan variabel *dummy*. Nilai 1 jika sering meminta bukti tambahan dan nilai 2 jika tidak sering meminta bukti tambahan. Bukti tambahan adalah bukti yang dapat diterima bila dapat menunjukkan bahwa bukti ini merupakan pencerminan yang layak atas bukti utama (Budiadnyani, 2013).

Pentuan Sampel

Populasi penelitian ini adalah auditor yang bekerja di KAP di provinsi Jawa Tengah. Teknik pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*. Sampel penelitian ini adalah auditor junior yang bekerja di KAP di provinsi Jawa Tengah dengan kriteria lama bekerja kurang dari 2 tahun.

Metode Analisis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan analisis multivariat dengan menggunakan regresi logistik ganda (*binary logistic regression*) sebagai berikut:

$$Y = \alpha + D_1X_1 + D_2X_2 + D_3(X_1 * X_2) + e$$

α	= konstanta
D_1, D_2, D_3	= koefisien regresi
X_1	= tipe klien
X_2	= tipe komunikasi
Y	= pengumpulan bukti audit
e	= kesalahan atau residu

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Sampel Penelitian

Dalam situs Institut Akuntan Publik Indonesia (IAPI), KAP yang berada di Jawa Tengah terdapat di kota Semarang, Solo dan Purwokerto. Penelitian dilakukan dengan menyebarkan kuesioner ke 23 KAP di Jawa Tengah. Namun hanya 15 KAP yang mau berpartisipasi dalam penelitian ini. Rincian mengenai penjelasan objek penelitian sebagai berikut:

Tabel 1
Jumlah KAP di Jawa Tengah

KAP	Jumlah	
Jumlah KAP di Jawa Tengah	Semarang	19
	Solo	3
	Purwokerto	1
Total	23	
Jumlah KAP di Jawa Tengah yang dijadikan objek penelitian	Semarang	13
	Solo	2
	Purwokerto	-
Total	15	

Sumber: Data primer yang diolah, tahun 2014

Tabel 1 dan 2 menunjukkan bahwa kuesioner disebarkan di 13 KAP di kota Semarang dan 2 KAP di kota Solo. Dari 76 kuesioner yang telah disebar, sebanyak 66 kuesioner yang kembali dan layak untuk diolah.

Tabel 2
Jumlah Kuesioner yang Kembali dan Layak Digunakan

KAP	Jumlah kuesioner yang disebar	Jumlah kuesioner yang kembali dan layak digunakan
Semarang:		
Achmad, Rasyid, Hisbullah & Jerry (CAB)	5	5
Bayudi Watu & Rekan (CAB)	5	5
Benny, Tony, Frans & Daniel (CAB)	5	5
Darsono & Budi Cahyo Santoso	5	2
Heliantono & Rekan (CAB)	5	3
I. Soetikno	5	4
Ngurah Arya & Rekan (CAB)	5	5
Riza, Adi, Syahril & Rekan (CAB)	5	5
Ruchendi, Mardjito dan Rushadi	5	1
Sugeng Pamudji	5	5
Tahrir Hidayat	5	5
Tarmizi Achmad	6	6
Yulianti	5	5
Solo:		
Payamta	5	5
Wartono	5	5
Total	76	66
Presentase	100%	87%

Sumber: Data primer yang diolah, tahun 2014

Persepsi Auditor Terhadap Klien

Survei persepsi auditor terhadap klien mengadopsi survei yang dilakukan pada penelitian Bennett dan Hatfield (2013) untuk menganalisis persepsi auditor junior terhadap klien-klien yang ditemui. Survei ini terdiri dari 9 item pertanyaan dengan pilihan jawaban ‘ya’ atau ‘tidak’.

Tabel 3
Persepsi Auditor Terhadap Klien

Persepsi auditor terhadap klien	Jumlah responden yang menjawab ‘ya’	Presentase
Mudah didekati	52	79%
Sabar	51	77%
Kesal atau terganggu terhadap auditor	14	21%
Mudah diajak bekerjasama	49	74%
Hormat	49	74%
Mengintimidasi	7	10%
Bersedia membantu	64	97%
Dapat dipercaya	63	95%
Menyenangkan	59	90%

Sumber: Data primer yang diolah, tahun 2014

Tabel 3 menunjukkan bahwa sebagian besar klien yang ditemui auditor bersedia membantu (97%) lalu diikuti dapat dipercaya (95%) dan menyenangkan (90%). Hanya sedikit klien yang merasa kesal (21%) dan bersikap mengintimidasi auditor (10%). Jadi para auditor junior tidak memiliki masalah dengan klien-klien yang ditemui.

Deskripsi Variabel

Pada penelitian ini, setiap variabel diukur dengan menggunakan variabel *dummy* yaitu nilai 1 dan 2. Berdasarkan tabel 4, nilai rata-rata variabel tipe klien adalah 1,44 (kurang dari 1,5) menunjukkan bahwa kebanyakan klien yang ditemui lebih berpengalaman dan berpengetahuan dibandingkan auditor. Variabel tipe komunikasi memiliki nilai rata-rata 1,24 (kurang dari angka 1,5) menunjukkan bahwa auditor cenderung berkomunikasi secara tatap muka dengan klien. Variabel pengumpulan bukti audit memiliki nilai rata-rata adalah 1,39 (kurang dari 1,5) menunjukkan bahwa auditor sering meminta bukti tambahan kepada klien.

Tabel 4
Statistika Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maksimum	Rata-rata	Standar deviasi
Tipe klien	66	1	2	1,44	0,500
Tipe komunikasi	66	1	2	1,24	0,432
Pengumpulan bukti audit	66	1	2	1,39	0,492

Sumber: Data primer yang diolah, tahun 2014

Pembahasan Hasil Penelitian

Variabel tipe komunikasi yang melalui uji kualitas data karena terdiri dari 5 pertanyaan, sedangkan variabel yang lain terdiri dari 1 pertanyaan. Tabel 5 menunjukkan bahwa hasil korelasi antara masing-masing pertanyaan terhadap total skor adalah signifikan, tidak ada yang melebihi 0,05. Jadi dapat dikatakan bahwa masing-masing pertanyaan adalah valid. Tabel 6 menunjukkan bahwa nilai *Cronbach's Alpha* lebih dari 0,70 yaitu 0,926. Dari nilai tersebut berarti variabel tipe komunikasi dapat dikatakan reliabel.

Tabel 5
Uji Validitas

Pertanyaan (Varibel: Tipe komunikasi)	1	2	3	4	5	Total	Keterangan
1		0,002	0,000	0,000	0,000	0,000	Valid
2	0,004		0,002	0,010	0,002	0,000	Valid
3	0,000	0,002		0,000	0,000	0,000	Valid
4	0,000	0,010	0,000		0,000	0,000	Valid
5	0,000	0,002	0,000	0,000		0,000	Valid
Total	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000		Valid

Sumber: Data primer yang diolah, tahun 2014

Tabel 6
Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	Keterangan
Tipe Komunikasi	0,926	Reliabel

Sumber: Data primer yang diolah, tahun 2014

Jika nilai statistika tes Hosmer-Lemeshow lebih dari 0,05 maka model mampu memprediksi nilai observasinya (Ghozali, 2011). Tabel 7 menunjukkan nilai statistika 1,000. Nilai tersebut jauh dari angka 0,05 berarti model dapat diterima karena cocok dengan data observasinya.

Tabel 7
Hosmer and Lemeshow Test

<i>Chi-square</i>	Sig.	Keterangan
0,000	1,000	Model mampu memprediksi nilai observasinya.

Sumber: Data primer yang diolah, tahun 2014

Apabila nilai $-2 \text{ Log likelihood (Block 0)}$ lebih besar daripada nilai $-2 \text{ Log likelihood (Block 1)}$ maka keseluruhan model menunjukkan model regresi yang baik (Ghozali, 2011). Nilai $-2 \text{ Log likelihood (Block 0)}$ adalah 88,503. Nilai tersebut lebih besar dari nilai $-2 \text{ Log likelihood (Block 1)}$ yaitu 30,885 maka model menunjukkan model yang baik.

Tabel 8
Hasil Perbandingan Nilai $-2 \text{ Log likelihood}$

$-2 \text{ Log likelihood}$		Keterangan
<i>Block 0 = Beginning Block</i>	<i>Block 1: Method = Enter</i>	
88,503	30,885	Model menunjukkan model yang baik.

Sumber: Data primer yang diolah, tahun 2014

Variabel tipe komunikasi selain sebagai variabel independen juga sebagai variabel moderat. Jenis moderator pada variabel tipe komunikasi disebut *quasi moderator* atau moderator semu. Untuk menganalisis apakah tipe komunikasi benar-benar sebagai *quasi moderator* perlu membandingkan 2 persamaan regresi yaitu:

$$Y = \alpha + D_1X_1 + D_2X_2 + e$$

$$Y = \alpha + D_1X_1 + D_2X_2 + D_3(X_1 * X_2) + e$$

Variabel tipe komunikasi merupakan *quasi moderator* jika hasil kedua persamaan berbeda atau $D_2 \neq D_3 \neq 0$. Hasil kedua persamaan regresi sebagai berikut:

Tabel 9
Sebelum Memasukkan Variabel Moderat

Variabel	Koefisien	Sig. ($\alpha = 5\%$)
Tipe klien (X_1)	-0,636	0,000
Tipe komunikasi (X_2)	-0,276	0,002
Variabel dependen: pengumpulan bukti audit		

Sumber: Data primer yang diolah, tahun 2014

Tabel 10
Setelah Memasukkan Variabel Moderat

Variabel	Koefisien	Sig. ($\alpha = 5\%$)
Tipe klien (X_1)	-1,651	0,000
Tipe komunikasi (X_2)	-1,425	0,000
Tipe klien * Tipe komunikasi ($X_1 * X_2$)	1,766	0,000
Variabel dependen: pengumpulan bukti audit		

Sumber: Data primer yang diolah, tahun 2014

Hasil ringkasan *output* regresi dalam bentuk standar sebagai berikut:

$$Y = -0,636 X_1 - 0,276 X_2$$

$$Y = -1,651 X_1 - 1,425 X_2 + 1,766 (X_1 * X_2)$$

Dengan membandingkan kedua regresi pada tabel 9 dan 10, diperoleh informasi bahwa $D_2 \neq 0$ dan $D_3 \neq 0$ maka variabel tipe komunikasi merupakan *quasi moderator* yang berarah positif.

Uji hipotesis terdiri dari uji koefisien determinan, uji F dan uji T. Hasil uji hipotesis sebagai berikut:

Tabel 11
Uji Hipotesis

Variabel	Koefisien	t-value	Sig. ($\alpha = 5\%$)	Keterangan
Tipe klien (X_1)	-1,651	-7,254	0,000	Hipotesis diterima
Tipe komunikasi (X_2)	-1,425	-5,599	0,000	Hipotesis diterima
Tipe klien*Tipe komunikasi (X_1*X_2)	1,766	4,715	0,000	Hipotesis diterima
Variabel dependen: pengumpulan bukti audit				
R	0,831			
R square	0,691			
Adj. R square	0,676			
F	46,135	Sig. 0,000	Semua variabel independen bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependen	

Sumber: Data primer yang diolah, tahun 2014

Tabel 11 menunjukkan bahwa nilai *adjusted R²* adalah sebesar 0,676. Dari ini nilai tersebut berarti 67,6% variabel pengumpulan bukti audit dijelaskan oleh variabel tipe klien, variabel tipe komunikasi dan variabel tipe klien*tipe komunikasi. Sisanya atau sekitar 32,4% disebabkan oleh faktor di luar model. Pada uji F, nilai F hitung sebesar 46,135 dengan probabilitas 0,000. Karena probabilitas jauh lebih kecil dari 0,05 maka dapat dikatakan bahwa variabel tipe klien, variabel tipe komunikasi dan variabel tipe klien*tipe komunikasi bersama-sama berpengaruh terhadap pengumpulan bukti audit. Pada uji T, hasil variabel tipe klien, variabel tipe komunikasi dan variabel tipe klien*tipe komunikasi adalah signifikan karena jauh di bawah 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel pengumpulan bukti audit dipengaruhi oleh variabel tipe klien, variabel tipe komunikasi dan variabel tipe klien*tipe komunikasi.

Pengujian hipotesis 1 (H1) menunjukkan bahwa tipe klien berpengaruh negatif secara signifikan terhadap pengumpulan bukti audit. Tabel 10 hasil pengujian tipe klien terhadap pengumpulan bukti audit didapat nilai signifikansi 0,000. Nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 dan arah koefisien adalah negatif. Jadi disimpulkan bahwa **hipotesis 1 diterima**. Hasil penelitian ini konsisten dengan teori pertukaran sosial yang menyatakan bahwa hubungan hanya akan berlangsung baik jika semua pihak yang terlibat merasa diuntungkan. Salah satu pihak akan mundur atau menghindar bila merasa dirugikan. Ketika auditor bertemu dengan klien yang lebih berpengalaman dan lebih berpengetahuan dibanding auditor maka auditor akan mengurangi meminta bukti tambahan kepada klien dan ketika auditor bertemu dengan klien yang memiliki pengalaman dan pengetahuan yang sama dengan auditor maka auditor akan sering meminta bukti tambahan kepada klien. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Bennett dan Hatfield (2013) yang menemukan bahwa peserta (auditor) akan mengurangi meminta bukti tambahan terhadap klien yang lebih berpengalaman dan lebih berpengetahuan dibanding auditor.

Pengujian hipotesis 2 (H2) menunjukkan bahwa tipe komunikasi berpengaruh negatif secara signifikan terhadap pengumpulan bukti audit. Tabel 10 hasil pengujian tipe komunikasi terhadap pengumpulan bukti audit didapat nilai signifikansi 0,000. Nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 dan arah koefisien adalah negatif. Jadi disimpulkan bahwa **hipotesis 2 diterima**. Hasil penelitian ini konsisten dengan teori konstruksi sosial yang menyatakan bahwa pemilihan media komunikasi tidak dapat diprediksi dan dipertimbangkan secara rasional dan kondisi sosial akan mendorong seseorang memilih media elektronik dalam berkomunikasi sehingga perilaku ini memicu minat untuk lebih banyak berkomunikasi melalui media elektronik daripada tatap muka. Semakin sering auditor berinteraksi melalui media elektronik dengan klien, maka auditor akan sering meminta bukti tambahan karena komunikasi melalui media elektronik dianggap lebih nyaman, begitu juga sebaliknya. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Bennett dan Hatfield (2013) yang

menemukan bahwa peserta (auditor) lebih sering meminta bukti tambahan melalui email daripada interaksi tatap muka.

Pengujian hipotesis 3 (H3) menunjukkan bahwa tipe komunikasi memperkuat secara signifikan pengaruh tipe klien terhadap pengumpulan bukti audit. Tabel 10 hasil pengujian tipe klien*tipe komunikasi terhadap pengumpulan bukti audit didapat nilai signifikansi 0,000. Nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 dan arah koefisien adalah positif. Jadi disimpulkan bahwa **hipotesis 3 diterima**. Hasil penelitian ini konsisten dengan teori pertukaran sosial dan teori pengambilan keputusan bahwa ketika auditor bertemu dengan klien yang lebih berpengalaman dan lebih berpengetahuan dibanding auditor maka auditor akan memilih untuk menghindari komunikasi tatap muka karena merasa di posisi yang kurang menguntungkan sehingga memilih berkomunikasi melalui media elektronik untuk lebih sering meminta bukti tambahan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Bennett dan Hatfield (2013) yang menemukan bahwa terdapat perbedaan pengumpulan bukti lebih besar antara email dan komunikasi tatap muka pada peserta yang berinteraksi dengan klien yang lebih berpengalaman dan lebih berpengetahuan dibanding peserta (auditor) dimana dimana sebagian besar auditor lebih memilih meminta bukti tambahan terhadap klien yang lebih berpengalaman dan berpengetahuan dibandingkan auditor melalui email.

KESIMPULAN DAN KETERBATASAN

Hasil penelitian menunjukkan tipe klien dan tipe komunikasi berpengaruh negatif secara signifikan terhadap pengumpulan bukti audit. Selain itu, tipe komunikasi memperkuat pengaruh tipe klien terhadap pengumpulan bukti audit.

Implikasi dari penelitian ini adalah sebagai acuan dan membuat pertimbangan KAP dalam mengelola ketidakcocokan sosial antara auditor dan klien dalam hal pengalaman dan pengetahuan. KAP bisa meneliti cara-cara yang berpotensi untuk mengurangi pengaruh dari ketidakcocokan tersebut.

Keterbatasan penelitian ini adalah KAP yang mau berpartisipasi hanya setengah dari total keseluruhan KAP di Jawa Tengah dan penelitian ini hanya meneliti apakah auditor meminta bukti tambahan kepada klien atau tidak, tidak meneliti seberapa sering auditor meminta bukti tambahan kepada klien. Saran untuk penelitian selanjutnya adalah responden yang didapat lebih banyak dan diharapkan meneliti seberapa sering auditor meminta bukti tambahan apakah jarang, kadang-kadang, teratur, sering atau hampir selalu untuk menganalisis apakah auditor mengurangi meminta bukti tambahan kepada klien yang lebih berpengalaman dan lebih berpengetahuan dibanding auditor.

REFERENSI

- Baltes, B. B., M. W. Dickson, M. P. Sherman, C. C. Bauer dan J. S. LaGanke. 2002. Computer-mediated communication and group decision making: A meta-analysis. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, Vol. 87, No. 1, h. 156-179.
- Brazel, J. F., C. P. Agoglia dan R. C. Hatfield. 2004. Electronic versus face-to-face review: The effects of alternative forms of review on auditors' performance. *The Accounting Review*, Vol. 79, No. 4, h. 949-966.
- Bennett, G. Bradley dan Richard C. Hatfield. 2013. The Effect of The Social Mismatch between Staff Auditor and Client Management on the Collection of Audit Evidence. *The Accounting Review*, Vol. 88, No. 1, h. 31-50.
- Budiadnyani, Putu. 2013. "Memahami Bukti Audit." Untaian Kata. <http://putubudiadnyani.blogspot.com/2013/05/memahami-bukti-audit.html>. Diakses pada tanggal 28 Oktober 2013.
- Firmansyah, Irman. 2011. "Pengaruh Pengalaman Auditor Terhadap Kualitas Bahan Bukti yang Dikumpulkan". *Skripsi Tidak Dipublikasikan*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Padjadjaran.

- Frijda, N. H. 1987. *The Emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ghozali, Imam. 2011. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19. 5 ed.* Semarang: Badan Penerbitan Universitas Diponegoro.
- Keltner, D., D. H. Gruenfeld, and C. Anderson. 2003. Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, Vol. 110, No. 2, h. 265–284.
- Kock, N. 2005. Media richness or media naturalness? The evolution of our biological communication apparatus and its influence on our behavior toward e-communication tools. *IEEE Transactions on Professional Communication*, Vol.48, No. 2, h. 117–130.
- Mulyadi. 2008. *Auditing*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sabirin, M. 2011. “Analisis Framing Tentang Pemberitaan Nurdin Halid Pada Koran Tempo Makassar”. *Skripsi Dipublikasikan*, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Hasanuddin.
- Schlenker, B. R. 1980. *Impression Management: The Self-Concept, Social Identity, and Interpersonal Relations*. Monterey: Brooks/Cole Publishing.
- Twenge, Jean M. dan W. Keith Campbell. 2009. *The Narcissism Epidemic: Living in the Age of Entitlement*. New York: Simon and Schuster.
- Yulaika, Irna. 2013. “Teori Pertukaran.” Dunia Ilmu. <http://resepsigo.blogspot.com/2013/04/toeri-pertukaran.html>. Diakses pada tanggal 28 Oktober 2013.