

**PENGARUH PENGGUNAAN STRATEGI AUDITOR  
BERBASIS RESIPROKALITAS DALAM NEGOSIASI  
ANTARA AUDITOR DENGAN KLIEN  
(SEBUAH EKSPERIMEN)**



**SKRIPSI**

**oleh :**

**Nama : Rizka Indriyani S**

**No. Mahasiswa : 08312227**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
YOGYAKARTA  
2013**

**PENGARUH PENGGUNAAN STRATEGI AUDITOR  
BERBASIS RESIPROKALITAS DALAM NEGOSIASI  
ANTARA AUDITOR DENGAN KLIEN  
(SEBUAH EKSPERIMEN)**

**SKRIPSI**

**Disusun dan diajukan untuk memenuhi sebagai salah satu syarat untuk  
mencapai derajat Sarjana Strata-1 Program Studi Akuntansi  
pada Fakultas Ekonomi UII**

**oleh :**

**Nama : Rizka Indriyani S**

**No. Mahasiswa : 08312227**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA  
YOGYAKARTA**

**2013**

#### **PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME**

“Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman atau sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku”.

Yogyakarta, 7 Juni 2013

Penulis



Rizka Indriyani S

iii

**PENGARUH PENGGUNAAN STRATEGI AUDITOR  
BERBASIS RESIPROKALITAS DALAM NEGOSIASI  
ANTARA AUDITOR DENGAN KLIEN  
(SEBUAH EKSPERIMEN)**

**Hasil Penelitian**

**diajukan oleh:**

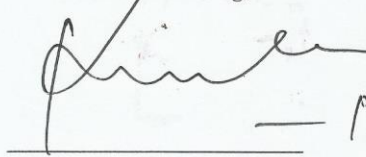
**Nama : Rizka Indriyani S**

**No. Mahasiswa : 08312227**

**Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing**

**Pada Tanggal 7 Juni 2013**

**Dosen Pembimbing,**



**Dr.H. Kumala Hadi , M.si.,Ak**

ACC  
Cintia  
Dr. yjika

**BERITA ACARA UJIAN SKRIPSI**

**SKRIPSI BERJUDUL**

Pengaruh Penggunaan Strategi Auditor Berbasis Resi Prokalitas Dalam  
Negosiasi Antara Auditor Dengan Klien

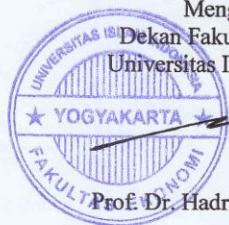
Disusun Oleh: **RIZKA INDRIYANI SULISTIAWATI**  
Nomor Mahasiswa: 08312227

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan **LULUS**  
Pada tanggal : 16 Juli 2013

Penguji/Pemb. Skripsi : Dr. Kumala Hadi, M.Si, Ak, CPA

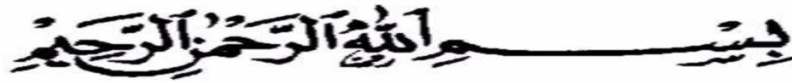
Penguji : Rifqi Muhammad, SE, M.Sc, SAS

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Islam Indonesia



Prof. Dr. Hadri Kusuma, MBA

## KATA PENGANTAR



**Assalamu'alaikum Wr. Wb.**

Alhamdulillah Rabbil'alam, dan segala puji syukur senantiasa penulis panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan inayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“PENGARUH PENGGUNAAN STRATEGI AUDITOR BERBASIS RESIPROKALITAS DALAM NEGOSIASI ANTARA AUDITOR DENGAN KLIEN”** ini dengan lancar.

Penelitian ini merupakan tugas akhir yang penulis susun untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar kesarjanaan dalam bidang Ekonomi Strata 1 pada Jurusan Akuntansi Universitas Islam Indonesia.

Penulis menyadari bahwa selesainya penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, maka dalam kesempatan ini peneliti mengucapkan terima kasih kepada :

1. **Allah SWT** yang telah memberikan karunia dan hidayahNya, akal pikiran, kekuatan, dan atas segala kemudahanNya.
2. **Nabi Muhammad Saw** yang telah membimbing manusia keluar dari kejahiliyahan.

3. **Bapak Prof. Dr. Hadri Kusuma, MBA** selaku Dekan beserta staf Dosen yang telah banyak memberikan kesempatan belajar secara maksimal pada mahasiswa Universitas Islam Indonesia.
4. **Dra. Isti Rahayu, M.Si** selaku Kepala Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
5. **Dr. H. Kumala Hadi, M.Si. Ak** selaku Dosen Pembimbing Skripsi, yang telah memberikan banyak pengarahan kepada penulis dalam proses penyelesaian skripsi ini.
6. Ayahku **Ariyantono** dan ibu **Nuniek E Setyowati** tercinta yang telah memberikan kasih sayang, nasihat, cinta dan kesabaran serta doa yang tidak pernah putus.
7. Dosen-Dosen Fakultas Ekonomi UII yang telah memberikan ilmu dan nasehat serta masukan yang berarti, sehingga penulis bisa menjadi seperti sekarang.
8. Staf dan Karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
9. Orang paling spesial **Aditya Candra Saputra** yang selalu memotivasi, memberi dukungan, memberi cinta dan kasih sayang dari awal hingga terselesaikannya skripsi ini.
10. Sahabatku tersayang **Nino, Aisha, dan Elma** yang selalu memberikan dukungan, bantuan, canda tawa, saran, serta doa dari awal hingga terselesaikannya skripsi ini. Thank's for all.
11. My Friends **Feny & Dhiyah** yang telah membantu dalam penelitian skripsi ini.

12. My little sister & brother **Dwika, Dwiki, dan Rafi** yang membuat hidupku penuh warna, canda, dan tawa.
13. Mahasiswa Lab. Pengauditan yang diampu oleh Bapak Sigit Handoyo serta mahasiswa Pengauditan yang diampu oleh Bapak Ichwan.
14. Semua pihak yang telah membantu penulis semasa kuliah dan saat menulis skripsi ini.

Penulis juga menyadari bahwa sebagai manusia yang tidak luput dari kekurangan dan kesalahan, maka saran dan kritik demi perbaikan skripsi ini akan diterima dengan senang hati.

Demikian skripsi ini, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan membantu kemajuan ilmu pengetahuan. Bimbingan dan pengarahan dari semua pihak sangat Penyusun harapkan demi tercapainya tulisan yang lebih baik.

**Wassalamualaikum Wr.WB**

Yogyakarta, 7 Juni 2013

Penyusun,

( Rizka Indriyani S )

## DAFTAR ISI

|                                           | Hal  |
|-------------------------------------------|------|
| Halaman Sampul.....                       | i    |
| Halaman Judul.....                        | ii   |
| Halaman Pernyataan Bebas Plagiarisme..... | iii  |
| Halaman Pengesahan .....                  | iv   |
| Kata Pengantar .....                      | v    |
| Daftar Isi.....                           | viii |
| Daftar Tabel.....                         | xii  |
| Daftar Gambar.....                        | Xiii |
| Daftar Lampiran .....                     | Xiv  |
| Abstrak.....                              | Xv   |
| <br>                                      |      |
| BAB I PENDAHULUAN.....                    | 1    |
| 1.1. Latar Belakang.....                  | 1    |
| 1.2. Rumusan Masalah .....                | 8    |
| 1.3. Tujuan Penelitian .....              | 9    |
| 1.4. Manfaat Penelitian .....             | 9    |
| 1.5. Sistematika Pembahasan.....          | 11   |

|                                                        |    |
|--------------------------------------------------------|----|
| BAB II KAJIAN PUSTAKA .....                            | 13 |
| 2.1.Landasan Teori .....                               | 13 |
| 2.1.1. Menerima & Mempertahankan Klien.....            | 13 |
| 2.1.2. Negosiasi Auditor dengan Klien.....             | 14 |
| 2.1.3. The Rule of Reciprocation.....                  | 16 |
| 2.1.4. Materialitas pada Tingkat Laporan Keuangan..... | 19 |
| 2.1.5. Current Regulatory Environment.....             | 23 |
| 2.2. Penelitian Terdahulu .....                        | 25 |
| 2.3. Pengembangan Hipotesis .....                      | 27 |
| 2.4. Model Penelitian .....                            | 32 |
| BAB III METODE PENELITIAN .....                        | 33 |
| 3.1. Desain Eksperimental.....                         | 33 |
| 3.2. Subjek Eksperimental .....                        | 37 |
| 3.3. Definisi dan Pengukuran Variabel Penelitian.....  | 39 |
| 3.4. Proses Desain Instrument Eksperimen.....          | 40 |
| 3.4.1. Kasus Eksperimen .....                          | 40 |
| 3.4.2. Manipulasi .....                                | 41 |
| 3.4.3. Pengecekan Manipulasi .....                     | 44 |
| 3.4.4. Prosedur Eksperimen.....                        | 45 |
| 3.5. Teknik Analisis.....                              | 49 |

|                                               |        |
|-----------------------------------------------|--------|
| BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN .....          | 51     |
| 4.1. Hasil Pengumpulan Data.....              | 51     |
| 4.2. Analisis Deskriptif Responden.....       | 52     |
| 4.2.1. Jenis Kelamin.....                     | 52     |
| 4.2.2. Usia.....                              | 52     |
| 4.2.3. Pengalaman Menghadapi Kasus Audit..... | 53     |
| 4.3. Uji Validitas & Reliabilitas .....       | 54     |
| 4.3.1. Uji Validitas.....                     | 54     |
| 4.3.1. Uji Reliabilitas.....                  | 56     |
| 4.4. Analisis Statistik Deskriptif .....      | 56     |
| 4.5. Hasil Pengujian Hipotesis.....           | 60     |
| 4.8.1. Hipotesis 1.....                       | 60     |
| 4.8.2. Hipotesis 2.....                       | 62     |
| <br>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....          | <br>66 |
| 5.1. Kesimpulan.....                          | 66     |
| 5.2. Keterbatasan dan Saran.....              | 67     |
| 5.3. Saran.....                               | 67     |
| DAFTAR PUSTAKA.....                           | 68     |
| LAMPIRAN.....                                 | 73     |

## DAFTAR TABEL

|                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------|----|
| 3.2. Rancangan Analisis (Audit Adjustment).....                               | 34 |
| 3.3. Rancangan Analisis (Kepuasan & Retensi Klien).....                       | 35 |
| 4.1. Data Kuesioner yang Disebar.....                                         | 51 |
| 4.2. Data Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....                           | 52 |
| 4.3. Presentase Responden Berdasarkan Usia... ..                              | 53 |
| 4.4. Klasifikasi Responden Berdasarkan Kasus Audit .....                      | 53 |
| 4.5. Hasil Uji Validitas Responden Konsesi.....                               | 54 |
| 4.6. Hasil Uji Validitas Responden Non-Konsesi .....                          | 55 |
| 4.6. Hasil Uji Reliabilitas.....                                              | 56 |
| 4.7. Hasil Analisis Deskriptif Variabel Penelitian Responden Konsesi.....     | 57 |
| 4.8. Hasil Analisis Deskriptif Variabel Penelitian Responden Non-Konsesi..... | 58 |
| 4.9. Hasil Uji ANOVA H1.....                                                  | 61 |
| 4.10. Hasil Uji ANOVA H2a.....                                                | 63 |
| 4.11. Hasil Uji ANOVA H2b.....                                                | 64 |

## DAFTAR GAMBAR

| Gambar                             | Hal |
|------------------------------------|-----|
| 2.4 Kerangka Model Pemikiran ..... | 32  |
| 3.4 Proses Eksperimen .....        | 47  |

## **DAFTAR LAMPIRAN**

|                                                           |    |
|-----------------------------------------------------------|----|
| Lampiran 1 Instrumen Penelitian Kelompok Konsesi.....     | 72 |
| Lampiran 2 Instrumen Penelitian Kelompok Non Konsesi..... | 83 |
| Lampiran 3 Rekapitulasi data .....                        | 91 |
| Lampiran 4 Hasil Olah Data.....                           | 97 |

## **Abstrak**

Auditor menghadapi tugas-tugas yang menantang dalam membuktikan bahwa laporan keuangan bebas dari salah saji material sekaligus membina hubungan kerja fungsional dengan klien. Laporan keuangan dapat dianggap sebagai bagian produk dari negosiasi antara auditor dan manajemen klien (Antle dan Nalebuff 1991), strategi negosiasi yang digunakan oleh auditor dapat berguna secara efektif untuk memenuhi kedua tugas ini. Untuk menyelidiki pengaruh strategi auditor pada keputusan audit penyesuaian yang diusulkan dalam posting Sarbanes-Oxley, peneliti melakukan percobaan yang meneliti dari sisi klien mengenai negosiasi yang dilakukan auditor. Peneliti menyelidiki strategi "konsesi" yang mengacu pada aturan sosial dari reciprocation, yang membuat penghapusan perbedaan audit yang tidak penting secara transparan.

Secara khusus, dengan pendekatan konsesi, auditor menarik perhatian klien seluruhnya kepada perbedaan audit (baik yang signifikan dan tidak penting) yang ditemukan selama audit dan, selanjutnya, menghapuskan item yang tidak penting. Sebaliknya, strategi "non-konsesi" dari item yang tidak penting (di mana auditor mengungkapkan kepada klien hanya perbedaan audit yang signifikan yang diberi tahu kepada klien) membuat klien menyadari bahwa ada perbedaan item yang tidak penting yang akan diabaikan. Hasil dari percobaan pertama menunjukkan bahwa, dibandingkan dengan pendekatan non-konsesi, peserta yang mewakili manajemen klien (controller / CFO) lebih bersedia untuk memasukkan penyesuaian penurunan pendapatan yang signifikan saat berhubungan dengan pendekatan konsesi dalam negosiasi pada konten terakhir dari laporan keuangan yang diaudit. Pendekatan konsesi juga menghasilkan kepuasan klien yang lebih besar dan retensi. Sesuai dengan penemuan ini, hasil dari percobaan kedua menunjukkan bahwa auditor juga melihat bahwa mengubah pendekatan mereka terhadap pengungkapan yang lebih besar dapat menghapuskan perbedaan hasil audit untuk item-item yang tidak penting dan dapat meningkatkan kepuasan klien dan retensi.

**Kata Kunci : Audit Adjustment, Negosiasi, Kepuasan Klien, Retensi Klien, Perbedaan audit, Resiprokalitas.**

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. LATAR BELAKANG MASALAH**

Akuntan publik merupakan profesi yang lahir dan besar dari tuntutan publik akan adanya mekanisme komunikasi independen antara entitas ekonomi dengan para stakeholders. Pada masa sekarang ini, profesi akuntan banyak diminati dengan berbagai alasan seperti akuntan memiliki gaji yang cukup besar dan banyak perusahaan yang membutuhkan jasa akuntan. Dalam melakukan pekerjaannya auditor memerlukan strategi dengan kliennya sebelum melakukan proses audit. Strategi ini berfungsi untuk menyeimbangkan keinginan klien dengan tujuan auditor dan mencari chemistry agar dalam melakukan pekerjaannya auditor bisa melakukan dengan baik tanpa melanggar standar audit yang berlaku.

Penelitian ini adalah replikasi dari penelitian sebelumnya (Maria, Christopher, dan Richard) dengan judul “ The Effect of Auditors’ Use of Reciprocity-Based Strategy on Auditor-Client Negotiation” dengan perbedaan tempat pengambilan data. Penelitian ini menguji mengenai strategi apa yang digunakan oleh auditor selama masa audit dan usulan auditor kepada klien untuk membuat penyesuaian terhadap laporan keuangan yang nantinya dapat

mempengaruhi klien dalam membuat penyesuaian terhadap item-item yang memiliki pengaruh signifikan dalam laporan keuangan sehingga dapat menyebabkan penurunan laba perusahaan, serta dampaknya terhadap kepuasan klien dan retensi atau kemampuan auditor dalam mempertahankan loyalitas klien. Antle dan Nalebuff (1991) mencatat bahwa isi yang terkandung dalam laporan keuangan merupakan hasil dari negosiasi antara auditor dan kliennya yang nantinya hasil dari negosiasi ini akan berpengaruh terhadap pengungkapan akuntansi. Sebagai informasi tambahan selain auditor memberikan usulan kepada klien untuk membuat penyesuaian, proses negosiasi sangat berpengaruh penting terhadap hubungan auditor dengan klien (Gibbins et al. 2001). Dengan demikian, pada saat ada temuan audit yang berbeda dengan catatan laporan keuangan klien maka proses penyelesaiannya akan berpengaruh terhadap kepuasan klien dan retensi klien, maupun terhadap laporan keuangan yang dihasilkan.

Laporan keuangan merupakan alat utama suatu badan usaha sebagai alat untuk mengkomunikasikan informasi keuangan kepada pihak luar. Menurut Tunggal (2000) laporan keuangan adalah pertanggungjawaban pimpinan suatu perusahaan kepada pemegang saham atau kepada masyarakat umum tentang pengelolaan yang dilaksanakan olehnya dalam suatu masa tertentu, biasanya satu tahun. Dalam hal ini, manajemen mempunyai kepentingan besar atas keberhasilan perusahaan dan kinerja yang baik sebagai tanggungjawabnya kepada para pengguna laporan keuangan. Informasi keuangan yang salah, memiliki potensi

untuk menimbulkan konflik antara pihak manajemen perusahaan dan pihak pengguna laporan keuangan. Oleh sebab itu dibutuhkan auditor independen untuk menilai kewajaran suatu laporan keuangan dan meningkatkan kualitas dari laporan keuangan yang dilaporkan oleh manajemen. Sehingga akuntan publik (auditor independen) memiliki peran penting sebagai pihak yang memeriksa dan memberikan pendapat profesional atas informasi yang dibuat oleh manajemen perusahaan.

Pada dasarnya, pihak audit (audit partner) akan berelasi dengan pihak CFO atau manajemen dari perusahaan yang diaudit. Auditor dan manajemen, sering dihadapkan pada permasalahan yang sulit dan dituntut untuk menyelesaikan isu-isu akuntansi yang kompleks di mana setiap auditor dan manajemen perusahaan memiliki pandangan yang berbeda-beda mengenai isu akuntansi (Brown Liburd et al, 2011). Dalam auditing, para akuntan publik sering dihadapkan dengan dilema etis yang terjadi saat auditor menghadapi situasi konflik audit. Situasi konflik audit terjadi ketika auditor dan manajemen tidak sepakat dengan beberapa aspek kinerja fungsi attestasi (Herawati dan Atmini, 2010). Sehingga timbullah negosiasi antara kedua belah pihak dikarenakan akuntansi yang kompleks. Laporan keuangan diakui merupakan hasil dari negosiasi atau proses keputusan antara auditor dan manajemen (Leavitt 1998; Wright dan Wright 1997; Antle dan Nalebuff 1991; dan DeAngelo 1981) dalam Brown Liburd et al (2011). Oleh sebab itu, penelitian yang meneliti tentang negosiasi antara auditor-klien mulai

bermunculan contohnya penelitian Gibbins et al (2001); Bame-Aldred dan Kida (2007) dan penelitian yang meneliti tentang potensi untuk meningkatkan hasil dari negosiasi seperti penelitian Trotman et al (2005); Sanchez et al (2007); Hatfield et al (2008). Walaupun begitu, masih sedikit pengetahuan mengenai pengaruh faktor di dalam perilaku negosiasi auditor (Brown Liburd, 2011).

Auditor berada didalam keadaan yang unik dimana mereka memiliki tanggung jawab kepada pengguna laporan keuangan untuk dapat digunakan dalam pengambilan keputusan sehingga auditor wajib untuk menjaga dan menjamin sikap independen dalam laporan keuangan sementara auditor juga berusaha untuk menjaga hubungan baik dengan manajemen perusahaan yang disini berperan dan bertanggung jawab mengenai penyusunan laporan keuangan. Meskipun auditor dan klien manajer memiliki motif yang berbeda (misalnya, auditor biasanya konservatif sehubungan dengan laba yang dilaporkan, sedangkan manajemen pada umumnya akan memilih untuk tidak membuat penyesuaian terhadap item yang dapat menurunkan/mengurangi laba) akan tetapi hubungan ini cukup bermanfaat bagi kinerja audit (Shaub 2004). Selain itu, kompensasi auditor tergantung pada kemampuan mereka untuk dapat mempertahankan kliennya, kinerja mereka yang harus sesuai dengan Sarbanes-Oxley Act of 2002, dan meningkatkan tingkat pelayanan (dan penagihan) untuk klien mereka. Meskipun Sarbanes Oxley telah mengatur secara signifikan untuk meningkatkan peran

komite audit, akan tetapi manajemen klien tetap paling berpengaruh mengenai isu-isu seperti kemampuan retensi auditor dan kompensasinya (KPMG 2004).

Peraturan saat ini dipengaruhi oleh kejadian terbaru yaitu mengenai kegagalan audit (*audit failure*) yang mengakibatkan situasi yang menuntut auditor untuk melakukan pengawasan lebih besar terhadap laporan keuangan. Dengan demikian, keseimbangan antara keinginan auditor untuk membangun hubungan baik dengan klien dan kewajiban auditor kepada pemegang saham serta pemerintah menjadi semakin sulit untuk dipertahankan.

Ada kemungkinan bagi auditor untuk bisa mencapai kedua tujuan tersebut yaitu melalui pendekatan negosiasi mereka terhadap klien. Sebuah pendekatan strategis yang dilakukan oleh auditor ini memiliki potensi untuk meningkatkan kualitas audit dengan cara auditor memberikan suasana negosiasi yang lebih kolaboratif, sehingga mengurangi tekanan untuk dapat menerima dan mengerti posisi klien dan karena itu dapat mengurangi resitensi klien untuk posisi auditor. Anggaplah, misalnya, bahwa tim audit menyingkap sejumlah item yang berbeda dari catatan laporan keuangan perusahaan (yaitu, adanya potensi untuk perusahaan membuat penyesuaian) selama proses itu, beberapa item diantaranya berpengaruh signifikan (misalnya, jelas berpengaruh material atau berpotensi material) dan ada beberapa item yang dianggap kecil atau tidak penting dalam laporan keuangan (yaitu, tidak berpengaruh terhadap pengambilan keputusan oleh

pengguna laporan keuangan dan dapat dihilangkan/dikesampingkan dalam lingkup materialitas auditor dan posting threshold). Untuk dapat memberikan pendapat wajar tanpa pengecualian maka auditor menentukan bahwa klien harus memposting dan mengirimkan hasilnya kepada auditor untuk hal-hal yang berbeda dengan laporan audit dan berdampak signifikan terhadap laporan keuangan. Auditor bisa memilih untuk memberikan semua temuan yang berbeda dengan laporan keuangan klien yang berpengaruh signifikan terhadap laporan keuangan lalu dibukukan dan menghapus atau mengesampingkan item yang tidak penting dan tidak berpengaruh terhadap laporan keuangan tanpa pernah diberitahukan kepada klien (selanjutnya disebut sebagai pendekatan “non konsesi”). Atau, auditor bisa mengungkapkan kepada klien semua temuan hasil audit yang berbeda dengan catatan laporan keuangan klien (baik yang tidak penting maupun yang memiliki pengaruh yang signifikan) dan kemudian mengesampingkan item-item yang tidak penting tersebut. Dengan mengesampingkan item-item yang tidak penting dan ditampilkan kepada klien secara penuh (memberikan proses yang lebih transparan), auditor dapat memberikan lingkungan yang kolaboratif dalam pembuatan penyesuaian. Selain itu, pendekatan ini dapat bermanfaat untuk meningkatkan hubungan baik dengan klien dan meningkatkan kemungkinan retensi klien. Pendekatan “konsesi” ini mengacu pada aturan social yaitu Resiprosasi/timbal balik (misalnya, Pruitt dan Carnevale 1993; Cialdini 2001).

Untuk meneliti efek dari strategi auditor pada saat penyesuaian audit yang diusulkan dalam Sarbanes Oxley, peneliti melakukan percobaan yang meneliti dari sisi klien pada saat auditor melakukan negosiasi. Kami meneliti efek dari pendekatan konsesi, dimana auditor mengesampingkan item-item yang tidak penting dan hal tersebut dibuat transparan ke klien, dibandingkan dengan strategi dimana menurut pandangan klien tidak ada perbedaan hasil audit yang dikesampingkan oleh auditor (pendekatan non-konsesi).

Hasil percobaan 1 menunjukkan bahwa peserta yang mewakili manajemen klien (controller dan CFO) lebih bersedia untuk membuat penyesuaian apabila ditemukan item-item yang dapat menyebabkan menurunnya laba perusahaan apabila auditor menggunakan pendekatan konsesi dalam negosiasi akhir dari laporan keuangan yang diaudit. Manajer klien juga lebih puas dan cenderung lebih memilih untuk tetap menjadi klien dari perusahaan audit ketika auditor menggunakan pendekatan konsesi, dibandingkan dengan pendekatan non konsesi. Selain itu, kami menemukan efek yang sama dalam hal tinggi rendahnya tingkat konsesi.

Melalui percobaan 2, kami meneliti sisi lain dari negosiasi dengan menggunakan tabel untuk dapat menjelajahi bagaimana auditor memilih pendekatan mana yang akan digunakan dan pengaruhnya terhadap kepuasan klien juga retensi klien. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar peserta auditor percaya bahwa ada situasi dimana auditor dapat menerima berbagai hal yang berpengaruh untuk mengubah pendekatan mereka untuk dapat

menyelesaikan apabila ada temuan-temuan audit yang berbeda dengan catatan laporan keuangan klien. Serupa dengan hasil yang diperoleh pada percobaan dengan manajemen klien (percobaan 1), dengan mengubah pendekatan mereka menuju pengungkapan yang lebih besar yaitu dengan mengesampingkan perbedaan hasil audit yang tidak penting atau tidak berpengaruh terhadap laporan keuangan (yaitu, pengamatan konsesi), auditor merasa bahwa mereka dapat meningkatkan kepuasan klien dan retensi. Mengingat akan pentingnya proses negosiasi auditor dengan klien maka dengan ini peneliti ingin mengembangkan penelitian terdahulu dengan judul “ Pengaruh Penggunaan Strategi Auditor Berbasis Resiprokalitas Dalam Negosiasi Antara Auditor Dengan Klien “.

## **1.2. RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang penelitian, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- a. Apa pengaruh dari pendekatan negosiasi dengan kemauan klien dalam membuat audit adjustment?
- b. Apa pengaruh dari pendekatan negosiasi dengan retensi dan kepuasan klien?

### **1.3. TUJUAN PENELITIAN**

Berdasarkan perumusan masalah yang dikemukakan di atas, maka tujuan penulisan skripsi ini adalah untuk mengetahui pengaruh dari penggunaan strategi auditor berbasis resiprokalitas dalam negosiasi terhadap klien auditor.

### **1.4. MANFAAT PENELITIAN**

Dalam penelitian ini penulis berharap agar hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

#### **1. Bagi Peneliti**

Untuk menerapkan ilmu yang diperoleh dibangku kuliah dan mempraktekkannya sesuai dengan kondisi yang ada.

#### **2. Bagi Akademisi**

Diharapkan akan memberi kontribusi terhadap literatur bidang auditing, khususnya mengenai pengaruh pandangan atasan terhadap auditor berkaitan dengan pertimbangan audit .

### 3. Bagi Fakultas

Sebagai sarana untuk mengembangkan ilmu pengetahuan serta untuk mengevaluasi sejauh mana sistem pendidikan telah dijalankan sesuai dengan kebutuhan dan kondisi.

### 4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai tambahan informasi dan masukan untuk membantu memberikan gambaran yang lebih jelas bagi para peneliti yang ingin melakukan penelitian mengenai pertimbangan audit secara umum.

## **1.5. SISTEMATIKA PENULISAN**

Untuk memperoleh gambaran yang utuh mengenai penulisan skripsi ini, maka dalam penulisannya akan dibagi menjadi lima bab, dengan rincian sebagai berikut:

### **Bab I : PENDAHULUAN**

Bab ini terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

### **Bab II : KAJIAN PUSTAKA**

Pada bab ini menjelaskan tentang teori-teori yang digunakan sebagai dasar dalam pemecahan masalah yang dihadapi yaitu negosiasi auditor dengan klien, the rule of reciprocity, current regulatory environment, hubungan antar variabel, serta dipaparkan perumusan hipotesa yang didasarkan pada teori dan tinjauan penelitian terdahulu.

### **Bab III : METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini terdiri dari populasi, sampel penelitian, metode pengambilan sampel, metode pengumpulan data, operasional variabel, dan metode analisis data.

#### **Bab IV : ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini menjelaskan tentang hasil analisis yang diperoleh secara rinci disertai dengan langkah-langkah analisis data yang dilakukan.

#### **Bab V: PENUTUP**

Pada bab ini menjelaskan tentang penutup yang terdiri dari simpulan, keterbatasan, dan implikasi bagi penelitian selanjutnya.

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1. Landasan Teori**

##### **2.1.1. Menerima dan Mempertahankan Klien**

Dalam profesi akuntansi akuntan publik, terdapat persaingan yang ketat antar kantor akuntan untuk mendapatkan klien. Klien tersebut termasuk klien yang meminta audit untuk pertama kali dan klien yang meminta pergantian auditor. Penggantian auditor dapat diakibatkan oleh berbagai faktor termasuk (1) merger antara perusahaan yang memiliki auditor independen yang berbeda, (2) kebutuhan akan jasa profesional yang lebih luas, (3) ketidakpuasan dengan kantor akuntan tertentu, (4) keinginan untuk mengurangi biaya audit, (5) merger antara kantor CPA.

Seorang auditor tidak diwajibkan untuk melaksanakan audit laporan keuangan untuk setiap entitas yang memintanya. Dalam menerima suatu perikatan, seorang auditor memiliki tanggung jawab profesional terhadap masyarakat, klien, dan anggota profesi akuntan publik lainnya. Auditor harus menjaga kepercayaan masyarakat terhadap profesi akuntan dengan mempertahankan independensi, integritas, dan objektivitas. Kepentingan klien harus dipenuhi dengan kompetensi dan perhatian profesional. Dan kepada

anggota profesi lainnya, auditor memiliki suatu tanggung jawab untuk meningkatkan reputasi profesi dan kemampuannya untuk melayani masyarakat. Pentingnya keputusan ini direfleksikan dengan memasukkan keputusan untuk menerima dan mempertahankan klien sebagai salah satu elemen pengendalian mutu bagi kantor akuntan publik. Langkah – langkah dalam penerimaan suatu perikatan audit adalah (1) mengevaluasi integritas manajemen, (2) mengidentifikasi kondisi khusus dan resiko yang tidak biasa, (3) menilai kompetensi untuk melaksanakan audit, (4) mengevaluasi independensi, (5) keputusan untuk menerima atau menolak perikatan, (6) membuat surat perikatan.

#### **2.1.2. Negosiasi Auditor Dengan Klien**

Meskipun surat representasi manajemen menegaskan mengenai tanggung jawab manajemen dalam hal laporan keuangan, akan tetapi laporan keuangan itu sendiri dapat diartikan sebagai upaya bersama dari kedua pihak yaitu manajemen dan auditor (Antle dan Nalebuff 1991). Antle dan Nalebuff (1991) menunjukkan bahwa laporan keuangan yang dihasilkan tergantung pada strategi negosiasi yang digunakan oleh auditor. Penelitian sebelumnya banyak yang memfokuskan mengenai usulan disposisi penyesuaian audit dan lebih memperhatikan karakteristik/tipenya, dan ditemukan bahwa penyesuaian lebih mungkin untuk dihapuskan pada saat: item-item yang berbeda tidak

material, dapat meningkatkan pendapatan, kemampuan klien kecil, komite audit tidak efektif, bimbingan otoritatif kurang, resiko penghapusan rendah (misalnya, Wright and Wright 1997, Braun 2001, Nelson et al. 2002, Ng dan Tan 2003).

Penelitian juga mulai mengeksplorasi mengenai kemampuan interaksi auditor dengan kliennya. Sebagai contoh, studi terbaru menemukan bahwa: auditor mengalami keraguan untuk menggunakan pendekatan negosiasi yang dapat mengakibatkan inflasi nilai dolar dari penyesuaian yang diajukan, apabila auditor dengan pengalaman negosiasi rendah maka pasti akan menuruti hal tersebut dan resiko keterlibatannya akan semakin tinggi (misalnya, Goodwin 2002, Ng dan Tan 2003; Bame-Aldred dan Kida 2005; Brown dan Johnstone 2005; Gibbins et al. 2005; Wang dan Tuttle 2005). Gibbins et al. (2001) secara eksplisit mempertimbangkan proses negosiasi dan memberikan buktinya survey mengenai pengalaman praktek negosiasi auditor. Hasil dari survey mereka adalah bahwa 67% dari mitra yang disurvei melakukan praktek negosiasi dengan lebih dari setengah klien mereka, dan mitra audit lainnya menegosiasikan dengan setidaknya beberapa dari klien mereka. Selain itu, para mitra audit meyakini bahwa negosiasi merupakan bagian penting dari pekerjaan dan juga tanggung jawab mereka dan merupakan bagian dari layanan yang mereka berikan kepada klien (Gibbins et al. 2001). Gibbins et al. (2001) juga mengungkapkan bahwa auditor dan klien

mereka cenderung untuk melakukan pertemuan di suatu tempat yang telah disetujui bersama dan ada kemungkinan bahwa beberapa klien mungkin mengharapkan auditor untuk melakukan pendekatan konsesi terhadap mereka dan auditor juga telah melakukan persiapan dalam melakukan negosiasi.

Penelitian terbaru mulai menguji mengenai strategi apa yang potensial dan bisa digunakan oleh auditor selama proses negosiasi. Misalnya, menurut Trotman et al. (2005) yang meneliti mengenai dampak metode intervensi auditor pada saat negosiasi dengan klien. Dimana auditor melakukan *mock negotiation* dimana mereka mencoba untuk bertindak sebagai klien, atau auditor mempertimbangkan klien sebelum dilakukan negosiasi, hal tersebut dapat meningkatkan pemahaman mereka tentang posisi klien mereka dan hasilnya akan dapat meningkatkan kualitas dari hasil negosiasi. Artinya, auditor yang secara eksplisit mempertimbangkan posisi dan kekhawatiran manajemen klien dapat mengakibatkan write-downs klien lebih besar dan meningkatkan kepuasan dengan hasil yang lebih baik, dibandingkan ketika auditor tidak terlibat dalam metode intervensi (Trotman et al. 2005).

### ***2.1.3. The Rule of Reciprocation***

Aturan balasan (*the rule of reciprocation*) telah ada dan menyebar dalam semua kalangan masyarakat (Gouldner 1960; Cialdini 2001). Prinsip dasar dari aturan masyarakat adalah apabila seseorang memberikan dukungan

penuh dan juga segala jenis hadiah kepada orang lain, maka orang yang diberi tersebut “wajib” untuk membalas. Aturan balasan menciptakan lingkungan, dalam konteks negosiasi, yang mengharuskan untuk saling konsesi. Negosiator yang efektif sering mengandalkan hubungan timbal balik untuk menciptakan kepatuhan social dari rekan-rekan mereka dengan menawarkan tawaran awal yang lebih besar dari tujuan akhir mereka (Cialdini 2001). Dengan membuat konsesi pada awal pengajuan (mungkin merupakan penawaran kembali) , negosiator dapat mengharapkan konsesi dari rekannya. Studi eksperimental yang biasanya meneliti mengenai negosiasi menyimpulkan bahwa akan lebih efektif untuk terbuka dengan permintaan awal yang lebih tinggi dan kemudian membuat konsesi daripada terbuka dengan tawaran ditingkat mana seseorang berharap untuk mempertahankan (misalnya, Chertkoff dan Conley 1967, Komorita dan Brenner 1968, Hinton et al.1974). Komorita dan Brenner (1968) membandingkan strategi dimana negosiator menawarkan tawaran awal yang membuat seseorang berharap untuk mempertahankan dengan strategi dimana negosiator membuat tawaran awal yang lebih tinggi yang nantinya diikuti oleh konsesi secara bertahap. Mereka menunjukkan bahwa strategi membuat konsesi mencapai hasil yang lebih tinggi daripada strategi berpegang teguh pada tawaran awal.

Demikian pula dengan Chertkoff dan Baird (1971) mengemukakan bahwa seorang negosiator yang tuntutan awalnya lebih besar, maka tingkat

kepatuhan lawan akan semakin tinggi dan konsesi yang dilakukan lawan akan semakin besar. Selanjutnya, penelitian menemukan bahwa konsesi yang relative kecil dapat mengakibatkan hubungan timbale balik relative besar dan mereka yang merasakan dampak dari strategi ini tidak merasa dimanipulasi dan lebih puas dengan hasilnya dibandingkan ketika tidak menggunakan strategi ini (Benton et al 1972; Cialdini dan Askan 1976; Miller et al 1976). Baru-baru ini penelitian telah menyelidiki penggunaan tuntutan awal yang meningkat dalam konteks audit. Ng dan Tan (2003) dan Bame-Aldred dan Kida (2005) mengemukakan bahwa auditor tidak strategis dengan menginflasi nilai dolar untuk mengajukan penyesuaian tanpa mengurangi kualitas dari laporan keuangan. Ng dan Tan (2003) menyarankan kepada lingkungan kelembagaan audit untuk dapat mencegah strategi seperti ini. Artinya, apabila auditor mempertimbangkan inflasi nilai dolar ke dalam laporan penyesuaian yang diusulkan maka akan terlihat tidak pantas dan tidak profesional. Atau, jika akurasi sangat penting, auditor dapat menggunakan pendekatan yang signifikan (tapi akurat berkaitan dengan jumlah dolar) terhadap penyesuaian hal tersebut berfungsi sebagai konsesi awal untuk klien. Studi kami melengkapi penelitian sebelumnya dengan memeriksa pendekatan konsesi semacam ini.

#### **2.1.4. Materialitas pada Tingkat Laporan Keuangan**

Auditor menggunakan dua cara dalam menerapkan materialitas. Pertama, auditor menggunakan materialitas dalam perencanaan audit dan kedua, pada saat mengevaluasi bukti audit dalam pelaksanaan audit. Pada saat merencanakan audit, auditor perlu membuat estimasi materialitas karena terdapat hubungan yang terbalik antara jumlah dalam laporan keuangan yang dipandang material oleh auditor dengan jumlah pekerjaan audit yang diperlukan untuk menyatakan kewajaran laporan keuangan. Sebagai contoh, jika auditor memandang Rp 10 juta adalah material untuk laporan keuangan, maka auditor harus mengkonsumsi waktu dan usaha untuk mengumpulkan bukti audit mengenai akun-akun secara individual. Jika batas materialitas diturunkan menjadi 4 juta, auditor harus menambah waktu dan usaha yang diperlukan untuk mengumpulkan bukti audit. Alasan yang mendasari adalah lebih sulit mencari kekeliruan kecil daripada mencari kekeliruan besar.

Oleh karena itu, auditor harus mempertimbangkan dengan baik penafsiran materialitas pada tahap perencanaan audit. Jika auditor menentukan jumlah rupiah materialitas terlalu rendah, auditor akan mengkonsumsi waktu dan usaha yang sebenarnya tidak diperlukan. Sebaliknya, jika auditor menentukan jumlah rupiah materialitas terlalu tinggi, auditor akan mengabaikan salah saji yang signifikan sehingga ia memberikan pendapat

wajar tanpa pengecualian untuk laporan keuangan yang sebenarnya berisi salah saji material.

Laporan keuangan mengandung salah saji material jika laporan tersebut berisi kekeliruan atau kecurangan yang dampaknya, secara individual atau secara gabungan, sedemikian signifikan sehingga mencegah penyajian secara wajar laporan keuangan tersebut sesuai dengan prinsip akuntansi berterima umum. Dalam keadaan ini, salah saji dapat terjadi sebagai akibat penerapan secara keliru prinsip akuntansi berterima umum di Indonesia, penyimpangan dari fakta, atau penghilangan informasi yang diperlukan.

Dalam perencanaan audit, auditor harus menyadari bahwa terdapat lebih dari satu tingkat materialitas yang berkaitan dengan laporan keuangan. Kenyataannya, setiap laporan keuangan dapat memiliki lebih dari satu tingkat materialitas. Untuk laporan laba-rugi, materialitas dapat dihubungkan dengan total pendapatan, laba bersih usaha, laba bersih sebelum pajak, atau laba bersih setelah pajak. Untuk neraca, materialitas dapat didasarkan pada total aktiva, aktiva lancar, modal kerja, atau modal saham.

Untuk tujuan perencanaan audit, auditor harus menggunakan tingkat salah saji gabungan yang terkecil dianggap material terhadap salah satu laporan keuangan. Dasar pengambilan keputusan ini semestinya digunakan karena (1) laporan keuangan adalah saling berhubungan satu dengan yang

lainnya, (2) banyak prosedur audit berkaitan dengan lebih dari satu laporan keuangan. Sebagai contoh, prosedur audit untuk menentukan apakah penjualan kredit pada akhir tahun dicatat dalam periode akuntansi semestinya memberikan bukti tentang baik piutang usaha (neraca) dan pendapatan penjualan (laporan laba-rugi).

Pertimbangan awal auditor tentang materialitas seringkali dibuat enam sampai dengan Sembilan bulan sebelum tanggal neraca. Oleh karena itu, pertimbangan tersebut dapat didasarkan atas data laporan keuangan yang dibuat tahunan. Sebagai alternatif, pertimbangan tersebut dapat didasarkan atas hasil keuangan satu tahun atau lebih yang telah lalu, yang disesuaikan dengan perubahan terkini, seperti keadaan ekonomi umum dan *tren* industri.

Sampai dengan saat ini, tidak terdapat panduan resmi yang diterbitkan oleh Ikatan Akuntansi Indonesia tentang ukuran kuantitatif materialitas. Berikut ini diberikan contoh beberapa panduan kuantitatif yang digunakan dalam praktik:

- a. Laporan keuangan dipandang mengandung salah saji material jika terdapat salah saji 5% sampai 10% dari laba sebelum pajak.
- b. Laporan keuangan dipandang mengandung salah saji material jika terdapat salah saji  $\frac{1}{2}\%$  sampai 1 % dari total aktiva.

c. Laporan keuangan dipandang mengandung salah saji material jika terdapat salah saji 1% dari pasiva.

d. Laporan keuangan dipandang mengandung salah saji material jika terdapat salah saji  $\frac{1}{2}\%$  sampai 1% dari pendapatan bruto.

Pada saat auditor mempertimbangkan keputusan mengenai pendapat yang akan dinyatakan dalam laporan audit, material atau tidaknya informasi mempengaruhi jenis pendapat yang akan diberikan oleh auditor. Informasi yang tidak material atau tidak penting biasanya diabaikan oleh auditor dan dianggap tidak pernah ada. Namun jika informasi tersebut melampaui batas materialitas (*materiality*), pendapat auditor akan terpengaruh. Tingkat materialitas dibagi menjadi tiga: (1) tidak material, (2) material, dan (3) sangat material. Pada tingkat tidak material, keputusan yang dibuat oleh pengambil keputusan tidak terpengaruh oleh informasi yang bersangkutan. Oleh karena itu, pada tingkat tidak material, auditor dapat memberikan pendapat wajar tanpa pengecualian. Pada tingkat material, keputusan yang dibuat oleh pengambil keputusan kemungkinan dipengaruhi oleh informasi yang bersangkutan, namun laporan keuangan secara keseluruhan menyajikan secara wajar posisi keuangan dan hasil usaha entitas. Oleh karena itu, pada tingkat material, auditor memberikan pendapat wajar dengan pengecualian. Pada tingkat sangat material, hampir semua keputusan yang didasarkan atas laporan keuangan auditan kemungkinan akan terpengaruh secara signifikan. Oleh

karena itu, pada tingkat sangat material, auditor menyatakan tidak memberikan pendapat atau memberikan pendapat tidak wajar.

#### **2.1.5. Current Regulatory Environment**

Peraturan yang baru saja diajukan, seperti *Statement on Auditing Standards* (SAS) No. 89 (AICPA 1999) dan *Sarbanes Oxley Act of 2002*, menyatakan tentang tanggung jawab auditor mengenai salah saji yang ditemukan selama audit. Aspek kunci dari perubahan ini berkaitan mengenai apakah item tersebut dianggap tidak penting bagi pengguna laporan keuangan. *Public Company Accounting Oversight Board* (PCAOB) Standar Auditing No.2 (2004, paragraph 91) menyatakan “ *a misstatement is inconsequential if a reasonable person would conclude, after considering the possibility of further undetected misstatements, that the misstatement, either individually or when aggregated with other misstatements, would clearly be immaterial to the financial statements*”. Nine national and international firms, di dalam *A framework for Evaluating Process/Transaction-Level Exceptions and Deficiencies* (BDO Seidmen et al. 2004), menyebutkan bahwa jumlah item yang tidak penting atau tidak berpengaruh kurang dari 20% dari laporan keuangan tahunan atau interim materialitas secara keseluruhan (dengan asumsi tidak ada factor materi kualitatif) dan hasil diskusi dari mitra

perusahaan Big 4 menyebutkan bahwa posisi profesi yang pendapatan sebelum pajaknya lebih dari 1% maka akan dianggap penting. Sehubungan dengan materialitas, Standar auditing yang berlaku umum saat ini tidak memberikan bimbingan kuantitatif. SAS No 47 (AICPA 1983) menyatakan bahwa “pertimbangan materialitas auditor merupakan masalah pertimbangan profesional”. Straf Akuntansi Buletin No. 99 (SEC 1999) menyarankan auditor untuk mempertimbangkan factor kualitatif dalam penilaian materialitas (misalnya, penyembunyian transaksi yang melanggar hukum), serta factor kualitatif. Klien harus memposting semua penyesuaian sebagai bahan pertimbangan audit sebelum pendapat wajar tanpa pengecualian dapat dikeluarkan. Namun auditor dapat berkompromi dengan klien mengenai penyesuaian immaterial, yang memungkinkan auditor untuk mengesampingkan penyesuaian tertentu yang diyakini tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kewajaran penyajian laporan keuangan (Arens et al. 2005). Selanjutnya, catatan kaki 6 sampai SAS No 89 (AICPA 1999) menyatakan bahwa “auditor dapat menunjukkan jumlah salah saji yang tidak perlu diakumulasikan. Demikian pula, ringkasan koreksi salah saji harus disertakan atau dilampirkan pada surat representasi tanpa perlu menyertakan salah saji tersebut”. Oleh karena itu, ketika auditor mendeteksi salah saji dibawah ambang batas yang ditentukan sendiri, auditor memiliki pilihan untuk langsung mengesampingkan penyesuaiannya di kertas kerja atau

menunjukkannya terlebih dahulu kepada manajemen agar menjadi perhatian manajemen.

## **2.2. Tinjauan Penelitian Terdahulu**

Berikut ini merupakan tinjauan penelitian terdahulu yang menjadi acuan dalam penelitian ini:

### **2.2.1. Antle dan Nalebuff (1991)**

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Antle dan Nalebuff (1991) mencatat bahwa isi yang terkandung dalam laporan keuangan merupakan hasil dari negosiasi antara auditor dan kliennya yang nantinya hasil dari negosiasi ini akan berpengaruh terhadap pengungkapan akuntansi.

### **2.2.1. Pruitt dan Carnevale 1993; Cialdini 2001**

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Pruitt dan Carnevale 1993; Cialdini 2001 menyebutkan bahwa dengan mengesampingkan item-item yang tidak penting dan ditampilkan kepada klien secara penuh (memberikan proses yang lebih transparan), auditor dapat memberikan lingkungan yang kolaboratif

dalam pembuatan penyesuaian. Selain itu, pendekatan ini dapat bermanfaat untuk meningkatkan hubungan baik dengan klien dan meningkatkan kemungkinan retensi klien. Pendekatan “konsesi” ini mengacu pada aturan social yaitu Resiprosasi/timbal balik.

#### **2.2.2. Wright and Wright 1997, Braun 2001, Nelson et al. 2002, Ng dan Tan 2003**

Dalam penelitian ini memfokuskan mengenai usulan disposisi penyesuaian audit dan lebih memperhatikan karakteristik/tipe nya, dan ditemukan bahwa penyesuaian lebih mungkin untuk dihapuskan pada saat: item-item yang berbeda tidak material, dapat meningkatkan pendapatan, kemampuan klien kecil, komite audit tidak efektif, bimbingan otoritatif kurang, resiko penghapusan rendah.

#### **2.2.3. Goodwin 2002, Ng dan Tan 2003; Bame-Aldred dan Kida 2005; Brown dan Johnstone 2005; Gibbins et al. 2005; Wang dan Tuttle 2005.**

Auditor mengalami keraguan untuk menggunakan pendekatan negosiasi yang dapat mengakibatkan inflasi nilai dolar dari penyesuaian yang diajukan, apabila auditor dengan pengalaman negosiasi rendah maka pasti akan menuruti hal tersebut dan resiko keterlibatannya akan semakin tinggi.

## **2.3. Pengembangan Hipotesis**

### **Alternatif Strategi Negosiasi Auditor**

#### **2.3.1. Posting Penyesuaian Audit**

Berdasarkan diskusi dengan auditor, peneliti mengidentifikasi ada dua pendekatan negosiasi yang tersedia saat ini mengenai resolusi perbedaan temuan audit dengan catatan keuangan manajemen klien. Pertama, auditor hanya dapat transparan kepada klien mengenai temuan-temuan yang dapat mempengaruhi menurunnya laba secara signifikan apabila klien meminta, kemudian auditor tetap mengusulkan kepada klien untuk membuat penyesuaian sebelum auditor memberikan pendapat wajar tanpa pengecualian, yang kita sebut sebagai pendekatan "non-konsesi". Sedangkan alternatif lain adalah pendekatan yang melibatkan pengungkapan yang jauh lebih besar dari temuan audit kepada klien, yang kita sebut sebagai pendekatan "konsesi". Dengan pendekatan konsesi auditor akan memberikan kepada klien semua perbedaan yang ditemukan selama proses audit (baik yang memiliki pengaruh signifikan maupun yang tidak penting atau yang tidak memiliki pengaruh terhadap laporan keuangan). Kemudian auditor akan mengabaikan item yang tidak penting yang tidak akan berpengaruh terhadap laporan keuangan secara materiil. Pendekatan konsesi ini (yaitu, terbuka dalam mengesampingkan penyesuaian tertentu)

menggunakan aturan balasan untuk mempromosikan kerjasama dari klien sehubungan dengan posting item yang signifikan. Penting untuk dicatat bahwa, baik dalam kasus, hasil akhirnya adalah sama. Auditor akan membebaskan item yang tidak penting atau yang tidak berpengaruh terhadap laporan keuangan secara materiil saja (karena berada di bawah ambang batas auditor postingan). Diskusi di atas menunjukkan dua keuntungan potensial untuk menggabungkan pendekatan konsesi dalam negosiasi audit. Pertama, aturan balasan menunjukkan bahwa membuat konsesi (item tidak penting) transparan meningkatkan kesediaan klien untuk membalas dan mengakui (yaitu, pos) penyesuaian yang signifikan. Kedua, Putnam (1990) menegaskan bahwa peningkatan pengungkapan (seperti mengungkapkan perbedaan audit yang tidak penting yang akan dikesampingkan) adalah komponen integratif (atau kolaboratif) negosiasi. Lingkungan kolaborasi negosiasi cenderung menghasilkan hasil negosiasi lebih positif (Putnam 1990; Trotman et al. 2005). Dengan demikian, peneliti berharap bahwa penggunaan pendekatan konsesi akan meningkatkan kemauan klien untuk mengirim penyesuaian untuk item-item yang dapat menyebabkan penurunan laba secara signifikan, dibandingkan dengan pendekatan non-konsesi (di mana tidak ada perbedaan audit yang dibebaskan dalam pandangan klien).

Berdasarkan uraian diatas maka dapat diajukan hipotesis sebagai berikut:

**H<sub>1</sub>** : manajer klien yang diberi tahu mengenai item-item yang berbeda dengan catatan perusahaan dan terdapat beberapa item yang tidak penting yang akan diabaikan oleh auditor, akan lebih bersedia untuk membuat penyesuaian atas item-item yang memiliki pengaruh signifikan terhadap penurunan pendapatan daripada manajer klien yang tidak diberi tahu.

### **2.3.2. Kepuasan Klien dan Retensi**

Auditor bertanggung jawab untuk memastikan bahwa laporan keuangan bebas dari salah saji material, sementara pada saat yang bersamaan auditor harus menjaga hubungan fungsional dengan klien mereka. Dalam survei kepala pejabat keuangan, perkembangan yang baik "bekerja dengan chemistry" dengan auditor disebut sebagai faktor penting untuk kepuasan klien (Akuntansi Hari 1994; 1996). Penelitian ini telah menghubungkan antara kualitas hubungan kerja auditor dan klien dengan auditor turnover, klien akan memilih berdasarkan referensi perusahaan audit yang mana yang lebih "cocok" dan yang memiliki "chemistry" dengan manajemen klien (Eichenseher dan Shields 1983, McConnell 1984, Fleming 1996, Byrnes 1999, Pandit 1999, Basioudis dan Steele 2000; Hughes 2000). Namun, dalam lingkungan audit saat ini, auditor menghadapi peningkatan ekspektasi sehubungan dengan tanggung jawab mereka mengenai laporan keuangan klien mereka. Pendekatan auditor untuk negosiasi dapat membantu mereka dalam mencapai kedua tujuan tersebut. Bahkan, Benton et al. (1972) dan Schindler (1998) menunjukkan bahwa "efek

samping" yang positif dari negosiator membuat konsesi pada posisi awal yang tinggi, melampaui hasil yang dinegosiasikan, membuat mitra negosiasi mereka lebih puas dengan proses tersebut. Ketika auditor menggunakan pendekatan berbasis timbal balik di mana perbedaan audit yang tidak penting dan eksplisit akan dikesampingkan (yaitu, pendekatan konsesi), klien dapat melihat auditor berperan kolaboratif daripada peran yang berlawanan, sehingga dengan negosiasi akan membuat peningkatan kepuasan klien (Rubin dan Brown 1975; Raiffa 1982, O'Connor dan Carnevale 1992). Mengingat bahwa Gibbins et al. (2003) melaporkan bahwa klien umumnya melihat negosiasi dengan auditor sebagai kompetitif (permusuhan), maka mempromosikan lingkungan kolaboratif mungkin sangat penting dalam konteks negosiasi. Sebuah komponen kunci dianggap kerjasama / kolaborasi dalam pengungkapan informasi (Putnam 1990). Pengungkapan ini sangat membantu ketika auditor menunjukkan bahwa auditor memahami titik pandang klien (misalnya, klien kemungkinan akan memilih untuk tidak memposting penyesuaian item-item yang dapat menurunkan pendapatan). Termasuk hanya perbedaan audit yang signifikan dan mendesak yang akan diposting (yaitu pendekatan no-konsesi) pada akhirnya dapat berakibat dalam laporan keuangan secara material sama seperti pendekatan konsesi (misalnya, auditor dapat mengancam tidak memberikan pendapat wajar tanpa pengecualian). Namun, pendekatan no-konsesi mungkin tampak lebih seperti permusuhan, sehingga kepuasan klien menurun dan potensi kehilangan klien akan meningkat. Diskusi di atas menunjukkan bahwa,

dibandingkan dengan pendekatan no-konsesi, pendekatan konsesi ini akan membantu dinamika interpersonal antara auditor dan manajemen klien, dan pada akhirnya, meningkatkan kepuasan klien dan kemungkinan retensi.

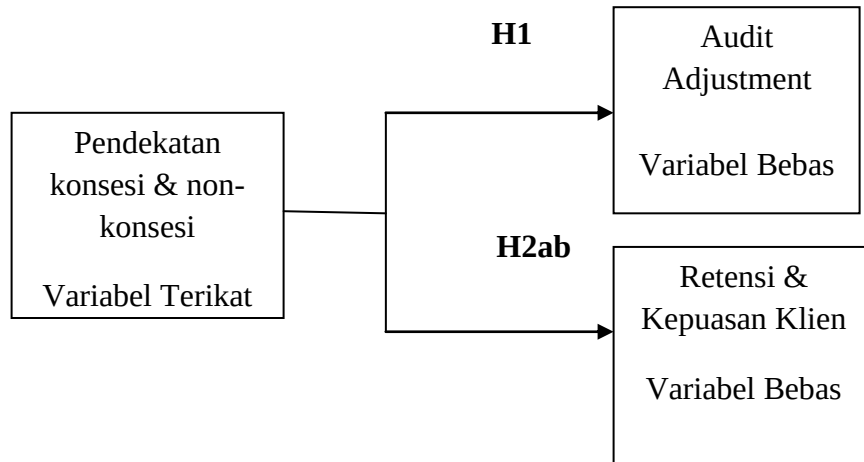
Berdasarkan uraian diatas maka dapat diajukan hipotesis sebagai berikut:

**H<sub>2a</sub>** : manajer klien yang diberi tahu mengenai item-item apa saja yang berbeda dari catatan audit dan ada beberapa item yang tidak penting yang akan diabaikan oleh auditor akan lebih puas dengan auditor daripada manajer klien yang tidak diberi tahu.

**H<sub>2b</sub>** manajer klien yang diberi tahu mengenai item-item yang berbeda dengan catatan perusahaan dan terdapat beberapa item yang tidak penting yang akan diabaikan oleh auditor, akan lebih mungkin untuk mendukung mempertahankan penggunaan jasa dari auditor tersebut daripada manajer klien yang tidak diberi tahu.

## 2.4. Model Penelitian

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut :



Keterangan:

1. Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi variabel terikat, dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas adalah audit adjustment, dan kepuasan & retensi klien.
2. Variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas, dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah pendekatan konsesi dan non-konsesi.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

Bab ini menyajikan desain eksperimental, subjek eksperimental, definisi operasional dan pengukuran, proses desain instrument dan teknik analisis yang digunakan untuk pengujian hipotesis.

#### **3.1. Desain Eksperimental**

Penelitian ini menggunakan metoda eksperimen untuk menguji hubungan kausalitas antara pembuatan jurnal adjustment, retensi & kepuasan klien, metode negosiasi auditor berbasis resiprokalitas dalam upaya menjawab permasalahan penelitian. Penelitian ini menggunakan manipulasi berupa penggunaan strategi auditor berbasis resiprokalitas dalam negosiasi antara auditor dengan klien.

Penelitian ini juga termasuk dalam eksperimen laboratorium. Dalam pengujian dengan eksperimen laboratorium, manipulasi dan kontrol merupakan cara terbaik karena efek kausalitas dapat diuji (Sekaran dan Bougie, 2010). Cara pengendalian variabel pengganggu adalah menyelenggarakan eksperimen pada satu waktu dalam satu sesi kelas laboratorium audit, sehingga manipulasi dapat diberikan dalam kendali

peneliti. Pengkalsifikasian subjek dalam grup eksperimen dilakukan secara random sehingga kondisi subjek pada masing-masing grup adalah ekuivalen.

Eksperimen secara menyeluruh dapat digambarkan dalam rancangan analisis faktorial 1x2 yang digambarkan dalam tabel 3.2 dan 3.3 berikut ini.

**Tabel 3.2 Rancangan Analisis Faktorial 1x2 (audit adjustment)**

|                                       |                                                                                       |              |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| <b>Audit</b><br><br><b>Adjustment</b> | <b>Pendekatan Konsesi</b><br><br>Auditor yang terbuka dengan manajer klien.           | <b>KEL 1</b> |
|                                       | <b>Pendekatan Non-Konsesi</b><br><br>Auditor yang tidak terbuka dengan manajer klien. | <b>KEL 2</b> |

**Tabel 3.3 Rancangan Analisis Faktorial 1x2 (kepuasan dan retensi klien)**

|                                             |                                                                                       |              |
|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| <b>Kepuasan<br/>&amp; Retensi<br/>Klien</b> | <b>Pendekatan Konsesi</b><br><br>Auditor yang terbuka dengan manajer klien.           | <b>KEL 1</b> |
|                                             | <b>Pendekatan Non-Konsesi</b><br><br>Auditor yang tidak terbuka dengan manajer klien. | <b>KEL 2</b> |

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode riset eksperimen laboratorium. Tujuannya adalah untuk lebih memperjelas arah hubungan dari model keputusan negosiasi auditor. Pengujian dengan metode eksperimen untuk menguji strategi yang digunakan auditor dalam negosiasi auditor memiliki beberapa kelebihan antara lain, peneliti dapat melakukan manipulasi terhadap variabel bebas sehingga memungkinkan adanya perubahan pada variabel terikat benar-benar merupakan fungsi adanya peningkatan perlakuan (*treatment*) manipulasi. Selain itu dengan metode eksperimen, variabel-variabel yang dapat menimbulkan bias terhadap hasil dapat terkontrol sehingga lebih efektif dibandingkan dengan desain riset lainnya. Keuntungan lainnya adalah kemampuan replikasi yang tinggi dengan

setting partisipan, waktu dan situasi yang berbeda, selain itu juga desain eksperimen memberikan kemudahan bagi S1 untuk mendapatkan partisipan.

Desain riset eksperimen memiliki keunggulan dalam validitas internal. Untuk itu riset ini telah melakukan upaya untuk meningkatkan kualitas validitas internal yaitu dengan cara mengidentifikasi ancaman dan sumber ancaman terhadap validitas internal. Upaya tersebut antara lain untuk mencegah terjadinya efek histori sehingga pada setiap pelaksanaan eksperimen diupayakan kondisi dan situasi pelaksanaan eksperimen tetap sama.

Efek instrumentasi yang mungkin muncul dapat diantisipasi dengan menggunakan alat ukur yang setara pada pengujian awal dan pengujian akhir. Alat ukur dalam hal ini yaitu kesanggupan klien dalam membuat audit adjustment dan kepuasan serta retensi klien. Mortalitas pada subjek eksperimental dapat dicegah dengan memberikan materi eksperimen pada grup eksperimen dengan jumlah halaman dan durasi yang sama sehingga subjek menyelesaikan kasus eksperimen secara bersamaan. Durasi penyelesaian kasus eksperimen diatur dalam waktu kurang lebih 30 menit sehingga subjek tidak mengalami kelelahan maupun bosan dalam mengerjakan. Pengendalian ini sekaligus dapat mencegah efek histori dan efek maturasi pada subjek.

Efek regresi dapat ditanggulangi dengan randomisasi pada saat membentuk grup eksperimen sehingga karakteristik subjek pada grup eksperimen ekuivalen. Randomisasi dilakukan pada saat membagikan materi eksperimen pada tiap subjek yang dilakukan secara acak tanpa melihat skor pemahaman akuntansi dan audit yang mungkin berbeda pada tiap subjek.

Efek seleksi yang dicurigai dapat mengganggu eksperimen dapat dicegah sehingga efek variabel independen sebagai manipulasi dapat terdeteksi dengan jelas dengan cara pemadanan (*matching*). Dalam penelitian ini tidak menggunakan pemadanan untuk mengontrol variabel pengganggu karena tidak dimungkinkan dalam memberikan manipulasi dengan menyesuaikan kondisi subjek misalnya berdasarkan tingkat pengalaman. Kondisi yang mungkin terjadi adalah adanya efek permintaan yaitu subjek akan bertindak seperti yang diharapkan peneliti dan bukan karena efek manipulasi.

### **3.2. Subjek Eksperimental**

Subjek eksperimental adalah auditor independen dan manager klien (controller dan CFO) yang di *surrogate* dengan mahasiswa S1 Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi UII yang telah mengambil mata kuliah pengauditan. Tujuan memilih mereka menjadi *surrogate* yaitu didasarkan pada asumsi bahwa mahasiswa tersebut telah memahami teori audit secara keseluruhan mulai dari perencanaan audit hingga pekerjaan lapangan selesai dan membuat laporan audit. Dan dengan asumsi bahwa partisipan ini telah

memahami masalah-masalah akuntansi dikarenakan jika mahasiswa tersebut telah lulus matakuliah audit maka mahasiswa ini juga telah mengambil matakuliah Akuntansi Pengantar (AP), Akuntansi Keuangan Menengah (AKM), dan Akuntansi Keuangan Lanjutan (AKL), sehingga partisipan telah mengenal masalah-masalah akuntansi dengan baik dan memiliki pengetahuan yang cukup mengenai akuntansi.

Prosedur untuk mengatasi pengaruh karakteristik demografi subjek yaitu pengaruh perbedaan jenis kelamin, usia, dan pengalaman menghadapi kasus audit dilakukan dengan teknik analisis ANOVA satu arah. Upaya meningkatkan validitas internal yang lain adalah dengan melakukan pengukuran tingkat pemahaman dasar akuntansi dan audit dengan 5 pertanyaan pilihan ganda yang masing-masing diberi skor 1. Dengan demikian, homogenitas subjek antarsel atau antar grup manipulasi dapat diidentifikasi dan meningkatkan presisi hasil penelitian. Pertimbangan professional yang ditentukan subjek hanya dipengaruhi oleh manipulasi dan bukan dipengaruhi oleh perbedaan karakteristik demografi subjek.

Subjek dikelompokkan dalam 2 kelompok. Desain randomisasi adalah dengan *completely randomized design* yaitu desain randomisasi secara lengkap dengan membagikan kasus eksperimen kepada subjek secara acak. Dengan demikian, setiap subjek mendapatkan kesempatan yang sama untuk menjadi grup konsesi maupun grup non-konsesi.

### 3.3 Definisi Operasional Variabel dan Pengukuran

Variabel dalam eksperimen ini terdiri dari variable bebas dan variable terikat. Variable bebas atau variable yang dimanipulasi adalah audit adjustment dan retense & kepuasan klien. Variable terikat adalah pendekatan konsesi dan non-konsesi. Definisi operasional variable dan pengukuran dalam riset ini adalah:

1. Negosiasi auditor yaitu, proses yang melibatkan negosiasi antara auditor dan klien untuk memberikan solusi atas penemuan salah saji material dalam laporan keuangan sehingga auditor dapat menetapkan strategi yang digunakan untuk negosiasi tersebut.
2. Pendekatan konsesi dan Non-konsesi adalah pendekatan yang dilakukan oleh auditor kepada klien saat negosiasi
3. *Audit Adjustment* adalah penyesuaian audit yang dilakukan oleh manager klien untuk perbedaan temuan-temuan audit yang berpengaruh signifikan.
4. Kepuasan kilen dan retensi adalah tinggi rendahnya kepuasan klien atas pekerjaan yang dilakukan auditor dan kemauan klien untuk mempertahankan menggunakan jasa auditor tersebut.

### **3.4 Proses Desain Instrument Eksperimen**

Instrument eksperimen meliputi materi kasus dan daftar pertanyaan untuk demografi subjek, pengecekan manipulasi dan pengukuran variable dependen. Keseluruhan instrument, pengukuran dan pertanyaan yang digunakan dalam riset ini melalui proses wawancara dan diskusi perorangan. Wawancara dan diskusi perorangan dilakukan dengan dosen akuntansi audit dan praktisi akuntan public.

Pengujian awal dilakukan pada mahasiswa untuk memastikan bahwa instrument valid. Pengujian awal yang pertama untuk menguji latar belakang perusahaan yang bertujuan untuk memberikan impresi positif tentang kondisi klien. Pengujian awal berikutnya adalah untuk menguji pemahaman yang dilakukan dengan memberikan pertanyaan dasar. Tahap berikutnya, adalah menguji kasus yang memerlukan jurnal adjustment.

#### **3.4.1 Kasus Eksperimen**

Kondisi klien dalam instrument penelitian ini adalah sebagai perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang jual beli barang electronic yang disesuaikan dengan kondisi di Indonesia. Perusahaan diberi nama PT Reksa Jaya, Tbk. Visualisasi PT Reksa Jaya dalam bentuk ulasan singkat yang ada dalam instrument. Dalam kasus ini, PT Reksa Jaya melakukan negosiasi dengan auditor mengenai penyelesaian akhir.

Dalam kasus ini, auditor akan menerapkan pendekatan yang berbeda dalam melakukan negosiasi terhadap temuan-temuan audit atas laporan keuangan klien. Informasi auditor tersebut akan digunakan sebagai dasar bagi subjek untuk mendapatkan gambaran kinerja auditor.

### **3.4.2 Manipulasi**

Manipulasi pertama adalah tindakan yang diberikan kepada subjek berupa pemberian informasi mengenai transaksi yang signifikan dan transaksi yang tidak signifikan terhadap laporan keuangan klien dengan metode konsesi. Manipulasi kedua adalah metode strategi auditor non konsesi yaitu tidak memberikan informasi mengenai transaksi yang tidak signifikan. Materi yang diberikan merupakan informasi dari auditor mengenai temuan yang berbeda dari catatan perusahaan. Manipulasi tersebut disediakan dalam instrument penelitian.

Manipulasi metode konsesi diawali dengan memberikan informasi mengenai semua temuan auditor baik yang signifikan maupun yang tidak. Manipulasi metode konsesi akan diuji dengan kesediaan klien untuk memposting jurnal adjustment serta kepuasan dan retensi klien yang akan diberikan dalam bentuk 3 pertanyaan.

Manipulasi metode non-konsesi dibuat sama dengan manipulasi metode konsesi dengan perbedaan ada pada informasi yang dihasilkan auditor.

Di dalam metode non-konsesi auditor bersikap tertutup dan memaksa sehingga cenderung kurang kolaboratif.

Controller dan CFO manajemen klien adalah orang yang sering berinteraksi dengan auditor eksternal untuk menyelesaikan perbedaan audit dan, Oleh karena itu, menjadi peserta dalam penelitian kami. Hal ini konsisten dengan penelitian akademis sebelumnya dan praktisi menyelidiki kepuasan klien dan klien persepsi tim audit / perusahaan (misalnya, Akuntansi Hari 1992; 1994; 1996, Behn et al. 1997, 1999; Gibbins et al. 2003). Seratus dua puluh empat controller dan CFO (selanjutnya manajer klien) berpartisipasi dalam study. Peserta memiliki pengalaman yang signifikan dalam menyelesaikan dan mengusulkan penyesuaian audit dengan auditor (rata-rata lebih dari enam tahun pengalaman). Peserta secara acak ditugaskan untuk salah satu dari tiga kelompok perlakuan yang sedang dibahas.

Dalam segala kondisi, permintaan akhir auditor adalah bahwa hanya dua item yang signifikan yang akan diposting. Peserta mencatat kesediaan mereka untuk mengirim penyesuaian pada lima poin skala, di mana 1 = "sangat tidak mau" dan 5 = "sangat bersedia."

Peserta mencatat kepuasan mereka dengan auditor, sehubungan dengan disposisi dari penyesuaian audit, pada skala lima poin (di mana 1 = "sangat puas" dan 5 = "sangat tidak puas"), dan kemungkinan mereka

mempertahankan auditor pada sepuluh -point skala (di mana 1 = "sangat tidak mungkin" dan 10 = "sangat mungkin").

Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa negosiasi posisi awal yang lebih tinggi menyebabkan konsesi yang lebih tinggi dari lawan (Chertkoff dan Baird 1971). Namun, tingkat konsesi tampaknya tidak sama pentingnya dari tingkat konsesi timbal balik yang dibuat oleh lawan (misalnya, Liebert et al 1968,. Pruitt dan Drews 1969;. Benton et al 1972). Dengan demikian, tidak jelas apakah, dalam konteks negosiasi penyesuaian audit yang diusulkan, jumlah item dibebaskan (dari mana klien dibuat sadar oleh auditor) akan mempengaruhi kesediaan klien manajer 'untuk mengirim item yang tersisa. Ini mungkin bahwa semakin besar jumlah diungkapkan (dan kemudian dibebaskan) dari item-item berbeda yang tidak penting, klien lebih kooperatif dalam pandangan auditor. Hal ini, pada akhirnya, dapat menyebabkan kepuasan klien meningkat dan kemungkinan mempertahankan perusahaan audit.

Walaupun dalam penelitian sebelumnya menggunakan manipulasi yang sama dalam audit adjustment dan penggunaan strategi auditor dalam pendekatan konsesi dan non konsesi, tetapi penelitian ini dilakukan di Indonesia yang berbeda dengan penelitian sebelumnya. Karena berbeda budaya dan pengetahuan maka manipulasi harus dilakukan pengujian ulang. Untuk menguji kesuksesan dari manipulasi tersebut, peneliti memberikan

*manipulation checks* dari masing-masing manipulasi variabel audit adjustment dan penggunaan strategi auditor dalam pendekatan konsesi dan non konsesi.

### **3.4.3 Pengecekan Manipulasi**

Pengecekan manipulasi dilakukan secara bertahap pada setiap manipulasi yang diberikan. Tujuan pengecekan manipulasi adalah untuk memberikan keyakinan bahwa manipulasi yang diberikan kepada subjek dapat dipahami dan dirasakan seperti yang menjadi tujuan eksperimen dan membantu meningkatkan validitas internal (Neuman, 2011). Pengecekan manipulasi pertama adalah pertanyaan pemahaman mengenai jurnal adjustment yang terdiri dari 3 pertanyaan. Apabila dua dari tiga pertanyaan dapat dijawab dengan tepat, maka subjek lolos pengecekan manipulasi. Subjek yang tidak lolos pengecekan manipulasi tidak digunakan dalam pengolahan data.

Pengecekan manipulasi kedua adalah pemberian manipulasi dalam mengukur retensi dan kepuasan klien yang terdiri dari tiga pertanyaan. Apabila dua dari tiga pertanyaan dapat dijawab dengan tepat, maka subjek lolos pengecekan manipulasi. Subjek yang tidak lolos pengecekan manipulasi tidak digunakan dalam pengolahan data. Lembar pengecekan manipulasi dalam modul eksperimen disajikan dalam lembaran kertas dan subjek dalam mengerjakan sesuai dengan petunjuk eksperimenter. Pengendalian subjek

ketika mengerjakan lembar demi lembar manipulasi maupun pengecekan manipulasi menjadi bagian penting dalam proses eksperimen. Subjek tidak diperkenankan membuka halaman sebelumnya maupun membuka halaman berikutnya tanpa arahan dari eksperimenter. Hal ini digunakan sebagai pengelolaan subjek dalam mengerjakan eksperimen sehingga baik grup eksperimen maupun grup control dapat menyelesaikan modul dalam durasi yang sama.

#### **3.4.4 Prosedur Eksperimen**

Eksperimen menggunakan kertas dan pena (*paper and pen test*) yaitu eksperimen dengan menggunakan instrument berupa seperangkat kuesioner yang dijawab secara manual (tertulis) pada kelas laboratorium audit. Subjek berperan sebagai manajer pada perusahaan PT Reksa Jaya yang sedang melakukan negosiasi akhir dengan auditornya.

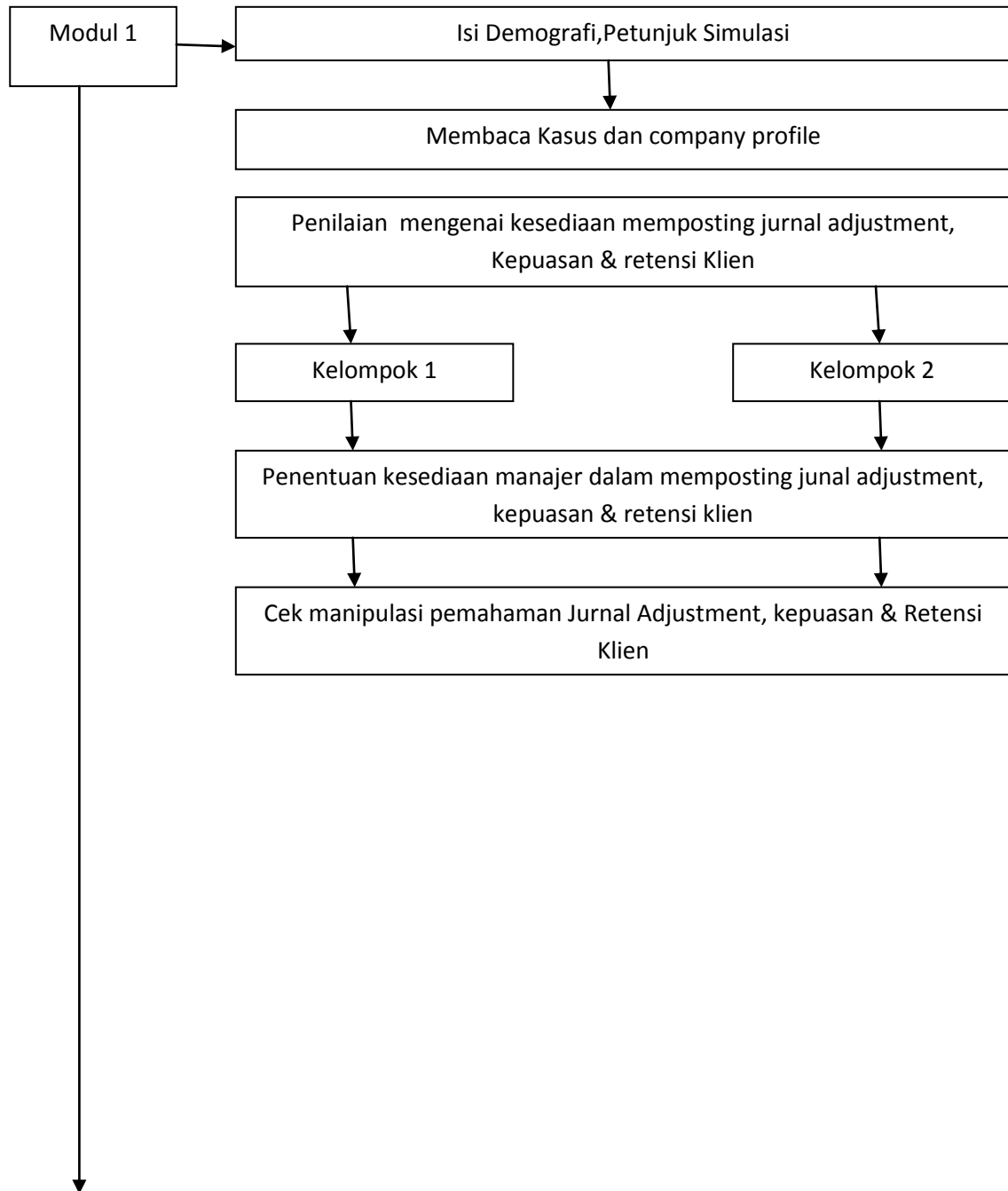
Proses eksperimen dalam riset ini dilakukan dengan melibatkan peneliti dan partisipan. Eksperimen dilaksanakan di dalam kelas. Berikut ini adalah langkah-langkah yang harus dilakukan oleh partisipan dalam proses eksperimen:

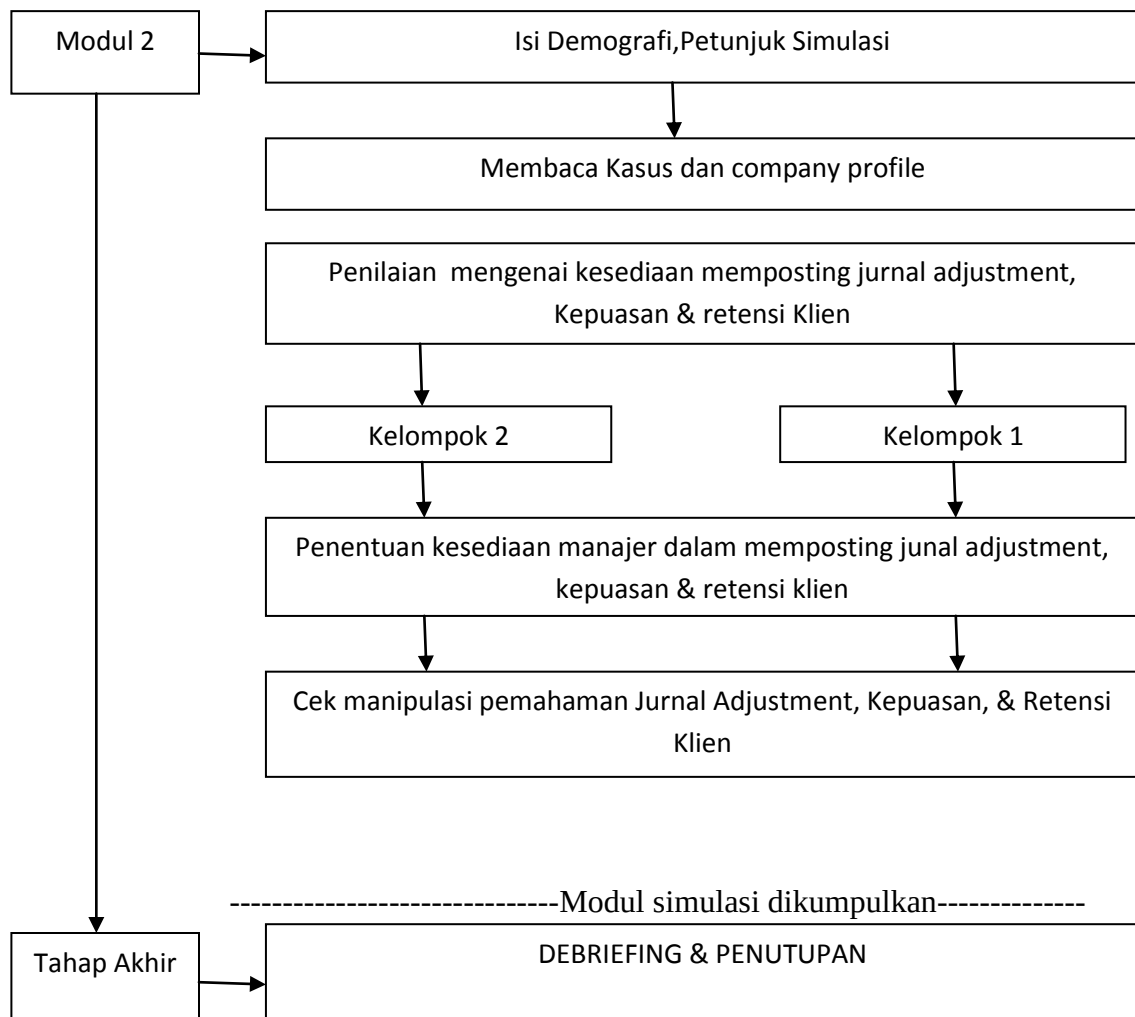
1. Subjek memasuki ruangan dan menandatangani pernyataan persetujuan mengikuti eksperimen ini.
2. Subjek diminta untuk membaca prosedur dan pendahuluan kasus.

3. Pada tahap berikutnya, subjek diberikan informasi berkaitan dengan tugas utama eksperimen. Peneliti akan memberikan instruksi untuk membaca dengan teliti kasus audit yang dihadapi. Setiap partisipan bertindak sebagai manajer klien yang ada dalam kasus. Partisipan selanjutnya diminta mengisi pertimbangan mereka terhadap kasus yang telah diberikan.
4. Langkah terakhir dalam eksperimen adalah tahap debriefing yaitu subjek diberikan penjelasan simulasi audit yang bermanfaat bagi praktisi. Penutupan diakhiri dengan pembagian souvenir. Tujuan debriefing adalah untuk mengembalikan situasi dan emosi subjek seperti semula sebelum mendapatkan manipulasi.

Proses eksperimen yang dapat digambarkan pada tampilan 3.4

### Tampilan 3.4 Proses Eksperimen





### 3.5 Teknik Analisis

Pada tahap awal disajikan statistik diskriptif dari karakteristik demografi subjek yang terdiri jenis kelamin, usia, dan pengalaman menghadapi kasus audit. Eksperimen dengan individu sebagai subjek, kemungkinan terdapat perbedaan yang besar dalam respon tiap orang atas manipulasi yang sama. Variabilitas antar individu menjadi bagian dari *experimental error* dalam beberapa kasus, sehingga secara signifikan meningkatkan *error mean square*. Hal tersebut mengakibatkan sulit mendeteksi perbedaan manipulasi secara nyata antar subjek (Montgomery, 2003:624). Upaya untuk mengatasi hal tersebut, pada tahap pertama dilakukan uji perbedaan karakteristik individual pada masing-masing subjek untuk mengetahui ekuivalensi antar grup dengan ANOVA satu arah.

Untuk menguji apakah ada pengaruh antara pendekatan konsesi dan pendekatan no-konsesi menggunakan ANOVA satu arah. Hasil dikatakan efektif apabila nilai signifikansi pada hasil pengujian ANOVA satu arah lebih dari 0,05. Pendeteksian mengenai efek pendekatan konsesi dan non- konsesi terhadap kesediaan klien dalam membuat audit adjustment dinilai dengan skala 1 (sangat tidak mau) sampai 5 (sangat bersedia). Pertanyaan berikutnya adalah kepuasan klien yang dinilai dengan skala 1 (sangat tidak puas) sampai 5 (sangat puas) dan pertanyaan terakhir adalah retensi klien yang dinilai dengan skala 1 (sangat tidak mungkin) sampai 5 (sangat mungkin).

Pengujian Hipotesis 1 dilakukan dengan menentukan nilai kesanggupan klien untuk membuat audit adjustment melalui pertanyaan dalam instrument penelitian. Pengujian digunakan untuk menguji perbedaan pendapat manajer klien dalam pendekatan konsesi dengan manajer klien manajer klien dengan pendekatan no-konsesi yang diuji dengan kesanggupan klien dalam membuat audit adjustment. Secara teoritis, auditor yang menggunakan metode konsesi akan lebih menyanggupi dalam memposting jurnal adjustment daripada audito yang menggunakan metode no-konsesi. Hipotesis pertama didukung apabila nilai signifikansi pengujian kurang dari 0,05.

Hipotesis 2a dan 2b untuk menentukan apakah ada perbedaan pendapat manajer klien dalam pendekatan konsesi dan non-konsesi mengenai tingkat kepuasan terhadap kinerja auditor. Pengujian hipotesis dengan membandingkan antara pendekatan konsesi dan non-konsesi menggunakan ANOVA satu arah. Hipotesis 2a dan 2b didukung apabila nilai signifikansi pengujian kurang dari 0,05.

## **BAB IV**

### **ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Hasil Pengumpulan Data**

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Kuesioner disebar secara langsung ke calon responden. Kuesioner yang disebar secara langsung berupa selebaran kertas yang berisi item-item pertanyaan yang akan diajukan kepada responden mengenai penelitian yang akan dilakukan, kemudian disebar di kampus Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia. Total kuesioner yang disebar sebanyak 120 lembar dan dibagi menjadi dua kelompok yaitu kelompok konsensi dan non konsensi. Dari 120 yang disebarkan, seluruh kuesioner kembali dan dapat digunakan untuk analisis. Keterangan lebih lengkap mengenai pengumpulan kuesioner dapat dilihat pada tabel 4.1.

**Tabel 4.1.**  
**Data kuesioner yang disebar**

| <b>Keterangan</b>                  | <b>Konsesi</b> | <b>Non Konsesi</b> | <b>%</b> |
|------------------------------------|----------------|--------------------|----------|
| Kuesioner disebar secara langsung  | 60             | 60                 | 100%     |
| Kuesioner yang diisi tidak lengkap | -              | -                  | -        |
| Kuesioner yang digunakan           | 60             | 60                 | 100%     |

**Sumber : data diolah**

## 4.2 Deskripsi Responden

### 4.2.1 Jenis Kelamin

Berdasarkan jenis kelamin responden terdiri dari 2 kategori, yaitu pria dan perempuan. Hasil karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 4.2 di bawah ini.

**Tabel 4.2**  
**Jenis Kelamin Responden**

| Jenis Kelamin | Jumlah  |             |       | Persentase |
|---------------|---------|-------------|-------|------------|
|               | Konsesi | Non Konsesi | TOTAL |            |
| Perempuan     | 34      | 33          | 67    | 55,83%     |
| Laki-Laki     | 26      | 27          | 53    | 44,17%     |
| Jumlah        | 60      | 60          | 120   | 100 %      |

**Sumber : Data Diolah, 2013**

Dari tabel diatas dapat diketahui jumlah responden yang memberikan pendapat berdasarkan jenis kelamin yang terbanyak adalah perempuan yaitu sebanyak 67 orang atau 55,83 %, sedangkan responden perempuan sebanyak 67 orang atau 44,17%.

### 4.2.2 Usia

Berdasarkan usia responden terdiri dari 3 kategori, yaitu 18-21 tahun, 22-24 tahun dan > 24 tahun. Hasil karakteristik responden berdasarkan usia adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.3**  
**Usia Responden**

| Usia        | Jumlah  |             |       | Persentase |
|-------------|---------|-------------|-------|------------|
|             | Konsesi | Non Konsesi | TOTAL |            |
| 18-20 tahun | 11      | 15          | 26    | 21.67%     |
| 21-23 tahun | 40      | 52          | 92    | 76.67%     |
| >23 tahun   | 1       | 1           | 2     | 1.67%      |
| Jumlah      | 60      | 60          | 120   | 100 %      |

**Sumber : Data Diolah, 2013**

Dari tabel diatas dapat diketahui jumlah responden yang memberikan pendapat berdasarkan usia yang terbanyak adalah usia 18-20 tahun yaitu sebanyak 26 orang atau 21,67 %, sedangkan responden yang memberikan pendapat dengan usia di antara 18-20 tahun sebanyak 26 orang atau 21,67%, dan responden dengan usia di atas 23 tahun sebesar 2 responden atau 1,67%.

#### **4.2.3 Pengalaman Menghadapi Kasus Audit**

Hasil analisis karakteristik responden terhadap pengalaman mereka menghadapi kasus audit dapat dilihat pada tabel 4.4.

**Tabel 4.4**  
**Pengalaman Menghadapi Kasus Audit**

| Pengalaman | Jumlah  |             |       | Persentase |
|------------|---------|-------------|-------|------------|
|            | Konsesi | Non Konsesi | TOTAL |            |
| Ya         | 15      | 20          | 35    | 29.17%     |
| Tidak      | 45      | 40          | 95    | 79.17%     |
| Jumlah     | 60      | 60          | 120   | 100 %      |

**Sumber : Data Diolah, 2013**

Dari tabel diatas dapat diketahui jumlah responden yang pernah menghadapi kasus audit sebanyak 35 orang atau 29,17 %, sedangkan

responden yang belum pernah menghadapi kasus audit sebanyak 95 orang atau 79,17%.

### 4.3 Uji Validitas dan Reliabilitas

#### 4.3.1 Uji Validitas

Uji validitas yang digunakan adalah dengan menghitung korelasi antara score masing-masing butir pertanyaan dengan total score setiap konstruksya. Pengujian ini menggunakan metode *Pearson Correlation*. Tabel berikut menyajikan hasil uji validitas untuk responden dalam keadaan konsensi.

**Tabel 4.5**  
**Hasil Uji Validitas Responden Konsesi**

| Item Pernyataan | Pearsons's Correlations | Signifikansi | Keterangan |
|-----------------|-------------------------|--------------|------------|
| Audit Adjusment |                         |              |            |
| Butir 1         | 0,737                   | 0.000        | Valid      |
| Butir 2         | 0,698                   | 0.000        | Valid      |
| Butir 3         | 0,803                   | 0.000        | Valid      |
| Retensi         |                         |              |            |
| Butir 1         | 0,788                   | 0.000        | Valid      |
| Butir 2         | 0,690                   | 0.000        | Valid      |
| Butir 3         | 0,812                   | 0.000        | Valid      |
| Kepuasan        |                         |              |            |
| Butir 1         | 0,764                   | 0.000        | Valid      |
| Butir 2         | 0,735                   | 0.000        | Valid      |
| Butir 3         | 0,851                   | 0.000        | Valid      |

**Sumber : Data Diolah**

Sedangkan hasil analisis uji validitas untuk hasil jawaban responden dalam keadaan non konsensasi adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.6**  
**Hasil Uji Validitas Non Konsesi**

| Item Pernyataan | Pearsons's Correlations | Signifikansi | Keterangan |
|-----------------|-------------------------|--------------|------------|
| Audit Adjusment |                         |              |            |
| Butir 1         | 0,773                   | 0.000        | Valid      |
| Butir 2         | 0,691                   | 0.000        | Valid      |
| Butir 3         | 0,774                   | 0.000        | Valid      |
| Retensi         |                         |              |            |
| Butir 1         | 0,820                   | 0.000        | Valid      |
| Butir 2         | 0,769                   | 0.000        | Valid      |
| Butir 3         | 0,806                   | 0.000        | Valid      |
| Kepuasan        |                         |              |            |
| Butir 1         | 0,774                   | 0.000        | Valid      |
| Butir 2         | 0,772                   | 0.000        | Valid      |
| Butir 3         | 0,771                   | 0.000        | Valid      |

**Sumber : Data Diolah**

Dengan melihat tabel di atas, dapat diketahui besarnya koefisien korelasi dan signifikansi dari seluruh butir pernyataan variabel-variabel penelitian. Dari hasil perhitungan koefisien korelasi seluruh butir pernyataan variabel penelitian mempunyai nilai signifikansi kurang dari 0,05, yang artinya seluruh butir pernyataan dan pertanyaan pada variabel penelitian dinyatakan valid, sehingga seluruh butir pernyataan yang terdapat pada kuesioner dapat dinyatakan layak sebagai instrumen untuk mengukur data penelitian.

#### 4.3.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas ini menggunakan reliabilitas konsistensi internal yaitu teknik *cronbach Alpha* ( $\alpha$ ). Apabila nilai *cronbach alpha* dari hasil pengujian > 0,6 maka dapat dikatakan bahwa konstruk atau variabel itu adalah reliabel. Hasil analisis uji reliabilitas adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.7**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

| Variabel         | Konsesi | Non Konsesi | Keterangan |
|------------------|---------|-------------|------------|
| Audit adjustment | 0,605   | 0,603       | Reliabel   |
| Retensi          | 0,646   | 0,713       | Reliabel   |
| Kepuasan         | 0,689   | 0,623       | Reliabel   |

**Sumber : data diolah**

Dari hasil uji reliabilitas diperoleh seluruh variabel penelitian ini dapat dinyatakan sangat reliabel karena koefisien alpha lebih besar dari 0,6, maka dapat disimpulkan bahwa butir-butir pernyataan dan pertanyaan dapat digunakan sebagai instrumen untuk penelitian selanjutnya.

#### 4.4 Analisis Statistik Deskriptif

Analisis ini menggunakan nilai minimum, maksimum, rata-rata (mean), dan standar deviasi atas jawaban responden dari tiap-tiap variabel. Hasil analisis deskriptif variabel penelitian responden dalam keadaan konsesi adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.9**  
**Analisis Deskriptif Variabel Penelitian Responden Konsesi**

| Descriptive Statistics |    |         |         |        |                |
|------------------------|----|---------|---------|--------|----------------|
|                        | N  | Minimum | Maximum | Mean   | Std. Deviation |
| Audit Adjustment       | 60 | 3.00    | 5.00    | 4.1056 | .56745         |
| Restenti               | 60 | 3.00    | 5.00    | 3.9556 | .64795         |
| Kepuasan               | 60 | 3.00    | 5.00    | 4.1056 | .66523         |
| Valid N (listwise)     | 60 |         |         |        |                |

**Sumber : Data Output SPSS**

Dari hasil analisis data di atas, maka dapat disimpulkan deskripsi masing-masing variabel adalah sebagai berikut :

1. Variabel audit adjustment memiliki nilai minimum sebesar 3 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian terendah jawaban atas audit adjustment adalah sebesar 3. Nilai maksimumnya sebesar 5 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian paling atas jawaban atas audit adjustment adalah sebesar 5. Nilai rata-rata variabel audit adjustment adalah sebesar 4,1056 artinya bahwa dari seluruh responden yang memberikan jawaban atas audit adjustment, rata-rata responden memberikan penilaian sebesar 4,1056. Sedangkan standar deviasi sebesar 0,56745 memiliki arti bahwa ukuran penyebaran data dari variabel audit adjustment adalah sebesar 0,56745 dari 60 responden.
2. Variabel retensi memiliki nilai minimum sebesar 3 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian terendah jawaban atas restenti adalah sebesar 3. Nilai maksimumnya sebesar 5 yang berarti bahwa dari seluruh

responden yang memberikan penilaian paling atas jawaban atas restenti adalah sebesar 5. Nilai rata-rata variabel restenti adalah sebesar 3,9556 artinya bahwa dari seluruh responden yang memberikan jawaban atas restenti, rata-rata responden memberikan penilaian sebesar 3,9556. Sedangkan standar deviasi sebesar 0,64795 memiliki arti bahwa ukuran penyebaran data dari variabel restenti adalah sebesar 0,64795 dari 60 responden.

3. Variabel kepuasan memiliki nilai minimum sebesar 3 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian terendah jawaban atas kepuasan adalah sebesar 3. Nilai maksimumnya sebesar 5 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian paling atas jawaban atas kepuasan adalah sebesar 5. Nilai rata-rata variabel kepuasan adalah sebesar 4,1056 artinya bahwa dari seluruh responden yang memberikan jawaban atas kepuasan, rata-rata responden memberikan penilaian sebesar 4,1056. Sedangkan standar deviasi sebesar 0,66523 memiliki arti bahwa ukuran penyebaran data dari variabel restenti adalah sebesar 0,66523 dari 60 responden.

Hasil analisis deskriptif variabel penelitian responden dalam keadaan non konsesi adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.8**  
**Analisis Deskriptif Variabel Penelitian Responden Non Konsesi**

| Descriptive Statistics |    |         |         |        |                |
|------------------------|----|---------|---------|--------|----------------|
|                        | N  | Minimum | Maximum | Mean   | Std. Deviation |
| Audit Adjustment       | 60 | 2.00    | 5.00    | 3.7222 | .66714         |
| Restenti               | 60 | 1.00    | 5.00    | 3.7000 | .75089         |
| Kepuasan               | 60 | 1.67    | 5.00    | 3.8389 | .67646         |
| Valid N (listwise)     | 60 |         |         |        |                |

**Sumber : Data Output SPSS**

Dari hasil analisis data di atas, maka dapat disimpulkan deskripsi masing-masing variabel adalah sebagai berikut :

1. Variabel audit adjustment memiliki nilai minimum sebesar 2 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian terendah jawaban atas audit adjustment adalah sebesar 2. Nilai maksimumnya sebesar 5 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian paling atas jawaban atas audit adjustment adalah sebesar 5. Nilai rata-rata variabel audit adjustment adalah sebesar 3,7222 artinya bahwa dari seluruh responden yang memberikan jawaban atas audit adjustment, rata-rata responden memberikan penilaian sebesar 3,7222. Sedangkan standar deviasi sebesar 0,66714 memiliki arti bahwa ukuran penyebaran data dari variabel audit adjustment adalah sebesar 0,66714 dari 60 responden.

2. Variabel retensi memiliki nilai minimum sebesar 1 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian terendah jawaban atas restenti adalah sebesar 1. Nilai maksimumnya sebesar 5 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian paling atas jawaban atas restenti adalah sebesar 5. Nilai rata-rata variabel restenti adalah sebesar 3,7 artinya bahwa dari seluruh responden yang memberikan jawaban atas restenti, rata-rata responden memberikan penilaian sebesar 3,7. Sedangkan standar deviasi sebesar 0,75089 memiliki arti bahwa ukuran penyebaran data dari variabel restenti adalah sebesar 0,75089 dari 60 responden.
3. Variabel kepuasan memiliki nilai minimum sebesar 1,67 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian terendah jawaban atas kepuasan adalah sebesar 1,67. Nilai maksimumnya sebesar 5 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian paling atas jawaban atas kepuasan adalah sebesar 5. Nilai rata-rata variabel kepuasan adalah sebesar 3,8389 artinya bahwa dari seluruh responden yang memberikan jawaban atas kepuasan, rata-rata responden memberikan penilaian sebesar 3,8389. Sedangkan standar deviasi sebesar 0,67646 memiliki arti bahwa ukuran penyebaran data dari variabel restenti adalah sebesar 0, 67646 dari 60 responden.

#### **4.5 Uji Hipotesis**

Hasil pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan alat uji one way anova. Hasil pengujian hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

#### 4.5.1 Hasil Uji Hipotesis Pertama

Pengujian hipotesis pertama dalam penelitian ini digunakan untuk menguji perbedaan pendapat manajer klien kondisi konsesi dan manajer klien dengan kondisi non konsesi mengenai audit adjustment. Hasil pengujian hipotesis pertama dapat dilihat pada tabel 4.10.

**Tabel 4.9**  
**Hasil Pengujian Hipotesis Pertama**

**ANOVA**

Audit Adjustment

|                | Sum of Squares | df  | Mean Square | F      | Sig. |
|----------------|----------------|-----|-------------|--------|------|
| Between Groups | 4.408          | 1   | 4.408       | 11.494 | .001 |
| Within Groups  | 45.257         | 118 | .384        |        |      |
| Total          | 49.666         | 119 |             |        |      |

**Sumber : Data Diolah, 2013**

Dari hasil analisis data diatas dihasilkan nilai signifikansi sebesar 0,001. Pada tingkat signifikansi 5% nilai tersebut signifikan karena nilainya  $0,001 < 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa manajer klien yang diberi tahu mengenai item-item yang berbeda dengan catatan perusahaan & terdapat beberapa item yang tidak penting yang akan diabaikan oleh auditor, akan lebih bersedia untuk membuat penyesuaian atas item-item yang memiliki pengaruh signifikan terhadap penurunan pendapatan daripada manajer klien yang tidak diberi tahu mengenai

temuan audit yang item-itemnya akan diabaikan oleh auditor sehingga hipotesis pertama penelitian ini diterima.

Hasil ini dapat menunjukkan dua keuntungan potensial untuk menggabungkan pendekatan konsesi dalam negosiasi audit. Pertama, aturan balasan menunjukkan bahwa membuat konsesi (item tidak penting) transparan meningkatkan kesediaan klien untuk membalas dan mengakui (yaitu, pos) penyesuaian yang signifikan. Kedua, Putnam (1990) menegaskan bahwa peningkatan pengungkapan (seperti mengungkapkan perbedaan audit yang tidak penting yang akan dikesampingkan) adalah komponen integratif (atau kolaboratif) negosiasi. Lingkungan kolaborasi negosiasi cenderung menghasilkan hasil negosiasi lebih positif (Putnam 1990; Trotman et al. 2005). Dengan demikian, peneliti berharap bahwa penggunaan pendekatan konsesi akan meningkatkan kemauan klien untuk mengirim penyesuaian untuk item-item yang dapat menyebabkan penurunan laba secara signifikan, dibandingkan dengan pendekatan non-konsesi (di mana tidak ada perbedaan audit yang dibebaskan dalam pandangan klien).

#### **4.5.2 Hasil Uji Hipotesis Kedua**

Pengujian hipotesis kedua (H2a) dalam penelitian ini digunakan untuk menguji perbedaan pendapat manajer klien kondisi konsesi dan manajer klien dengan kondisi non konsesi mengenai kepuasan. Hasil pengujian hipotesis kedua (H2a) dapat dilihat pada tabel 4.11.

**Tabel 4.10**  
**Hasil Pengujian Hipotesis Kedua (H2a)**

**ANOVA**

Kepuasan

|                | Sum of Squares | df  | Mean Square | F     | Sig. |
|----------------|----------------|-----|-------------|-------|------|
| Between Groups | 2.905          | 1   | 2.905       | 6.248 | .014 |
| Within Groups  | 54.863         | 118 | .465        |       |      |
| Total          | 57.768         | 119 |             |       |      |

**Sumber : Data Diolah, 2013**

Dari hasil analisis data diatas dihasilkan nilai signifikansi sebesar 0,014. Pada tingkat signifikansi 5% nilai tersebut signifikan karena nilainya  $0,014 < 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa manajer klien yang diberi tahu mengenai item-item yang berbeda dengan catatan perusahaan & terdapat beberapa item yang tidak penting yang akan diabaikan oleh auditor, akan lebih puas dengan kinerja auditor tersebut daripada manajer klien yang tidak diberi tahu mengenai temuan audit yang item-itemnya akan diabaikan oleh auditor sehingga H2a diterima.

Sedangkan pengujian hipotesis (H2b) dapat dilihat pada tabel 4.12 di bawah ini.

**Tabel 4.11**  
**Hasil Pengujian Hipotesis Kedua (H2b)**

**ANOVA**

Restenti

|                | Sum of Squares | df  | Mean Square | F     | Sig. |
|----------------|----------------|-----|-------------|-------|------|
| Between Groups | 2.504          | 1   | 2.504       | 4.561 | .035 |
| Within Groups  | 64.770         | 118 | .549        |       |      |
| Total          | 67.274         | 119 |             |       |      |

**Sumber : Data Diolah, 2013**

Dari hasil analisis data diatas dihasilkan nilai signifikansi sebesar 0,035. Pada tingkat signifikansi 5% nilai tersebut signifikan karena nilainya  $0,035 < 0,05$  sehingga dapat disimpulkan bahwa manajer klien yang diberi tahu mengenai item-item apa saja yang berbeda dari catatan audit & ada beberapa item yang tidak penting yang akan diabaikan oleh auditor akan lebih mungkin untuk mendukung mempertahankan penggunaan jasa pada perusahaan audit tersebut daripada manajer klien yang tidak diberi tahu mengenai temuan audit yang nantinya ada item-item yang akan diabaikan oleh auditor sehingga H2b diterima.

Kualitas hubungan kerja auditor dan klien dengan auditor turnover, klien akan memilih berdasarkan referensi perusahaan audit yang mana yang lebih "cocok" dan yang memiliki "chemistry" dengan manajemen klien

(Eichenseher dan Shields 1983, McConnell 1984, Fleming 1996, Byrnes 1999, Pandit 1999, Basioudis dan Steele 2000; Hughes 2000). Namun, dalam lingkungan audit saat ini, auditor menghadapi peningkatan ekspektasi sehubungan dengan tanggung jawab mereka mengenai laporan keuangan klien mereka. Pendekatan auditor untuk negosiasi dapat membantu mereka dalam mencapai kedua tujuan tersebut. Bahkan, Benton et al. (1972) dan Schindler (1998) menunjukkan bahwa "efek samping" yang positif dari negosiator membuat konsesi pada posisi awal yang tinggi, melampaui hasil yang dinegosiasikan, membuat mitra negosiasi mereka lebih puas dengan proses tersebut. Ketika auditor menggunakan pendekatan berbasis timbal balik di mana perbedaan audit yang tidak penting dan eksplisit akan dikesampingkan (yaitu, pendekatan konsesi), klien dapat melihat auditor berperan kolaboratif daripada peran yang berlawanan, sehingga dengan negosiasi akan membuat peningkatan kepuasan klien (Rubin dan Brown 1975; Raiffa 1982, O'Connor dan Carnevale 1992). Mengingat bahwa Gibbins et al. (2003) melaporkan bahwa klien umumnya melihat negosiasi dengan auditor sebagai kompetitif (permusuhan), maka mempromosikan lingkungan kolaboratif mungkin sangat penting dalam konteks negosiasi. Sebuah komponen kunci dianggap kerjasama / kolaborasi dalam pengungkapan informasi (Putnam 1990). Pengungkapan ini sangat membantu ketika auditor menunjukkan bahwa auditor memahami titik pandang klien (misalnya, klien kemungkinan akan memilih untuk tidak memposting penyesuaian item-item yang dapat

menurunkan pendapatan). Termasuk hanya perbedaan audit yang signifikan dan mendesak yang akan diposting (yaitu pendekatan no-konsesi) pada akhirnya dapat berakibat dalam laporan keuangan secara material sama seperti pendekatan konsesi (misalnya, auditor dapat mengancam tidak memberikan pendapat wajar tanpa pengecualian). Namun, pendekatan no-konsesi mungkin tampak lebih seperti permusuhan, sehingga kepuasan klien menurun dan potensi kehilangan klien akan meningkat. Diskusi di atas menunjukkan bahwa, dibandingkan dengan pendekatan no-konsesi, pendekatan konsesi ini akan membantu dinamika interpersonal antara auditor dan manajemen klien, dan pada akhirnya, meningkatkan kepuasan klien dan kemungkinan retensi.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan uraian di atas, maka kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dari hasil pengujian hipotesis H1 dapat disimpulkan bahwa manajer klien yang diberi tahu mengenai item-item apa saja yang berbeda dari catatan audit & ada beberapa item yang tidak penting yang akan diabaikan oleh auditor akan lebih bersedia untuk membuat penyesuaian untuk item-item yang memiliki pengaruh signifikan terhadap penurunan pendapatan daripada manajer klien yang tidak diberi tahu mengenai temuan audit yang nantinya ada item-item yang akan diabaikan oleh auditor.
2. Dari hasil pengujian hipotesis H2a dapat disimpulkan bahwa manajer klien yang diberi tahu mengenai item-item apa saja yang berbeda dari catatan audit & ada beberapa item yang tidak penting yang akan diabaikan oleh auditor akan lebih puas dengan auditor daripada manajer klien yang tidak diberi tahu mengenai temuan audit yang nantinya ada item-item yang akan diabaikan.
3. Dari hasil pengujian hipotesis H2b dapat disimpulkan bahwa manajer klien yang diberi tahu mengenai item-item apa saja yang berbeda dari catatan audit & ada beberapa item yang tidak penting yang akan diabaikan oleh auditor akan lebih mungkin untuk mendukung mempertahankan penggunaan jasa pada

perusahaan audit tersebut daripada manajer klien yang tidak diberi tahu mengenai temuan audit yang nantinya ada item-item yang akan diabaikan oleh auditor.

## **5.2 Keterbatasan Penelitian**

Keterbatasan penelitian ini adalah sebagai berikut

1. Penelitian ini hanya difokuskan pada responden mahasiswa UII.
2. Penelitian ini hanya memfokuskan pada kondisi konsesi dan non konsesi .

## **5.3 Saran**

Berdasarkan keterbatasan penelitian maka dapat diberikan saran bagi penelitian selanjutnya, yaitu:

1. Penelitian selanjutnya dapat meneliti dengan judul yang sama, tetapi dengan responden yang berbeda agar mendapatkan hasil yang lebih luas dan lebih baik seperti manajer klien yang menggunakan jasa auditor publik
2. Penelitian selanjutnya dapat menggunakan kondisi audit yang lain seperti low condition, high condition, dan normal condition.

## DAFTAR PUSTAKA

- Accounting Today*. 1992. 5 top firms accept CAP awards. (November 9): 30.
- \_\_\_\_\_. 1994. Andersen tops CFO ratings. (March 14): 5.
- \_\_\_\_\_. 1996. Ernst captures crown in client satisfaction survey. (April 8-21): 3, 38.
- American Institute of Certified Public Accountants (AICPA). 1983. *Audit Risk and Materiality in Conducting an Audit*. Statement on Auditing Standards No. 47. New York, NY: AICPA.
- \_\_\_\_\_. 1999. *Audit Adjustments*. Statement on Auditing Standards No. 89. New York, NY: AICPA.
- Antle, R., and B. Nalebuff. 1991. Conservatism and auditor-client negotiations. *Journal of Accounting Research* 29:31-54.
- Arens, A., R. J. Elder and M. S. Beasley. 2005. *Auditing and Assurance Services: An Integrated Approach (Tenth Edition)*. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
- Bame-Aldred, C.W. and T. Kida 2005. A comparison of auditor and client negotiation decisions. Working paper, Washington State University.
- Basioudis, I. And A. Steele. 2000. The alumni effect. *Accountancy* July. Vol. 126, Iss. 1283:132.
- BDO Seidman LLP, Crowe Chizek and Company LLC, Deloitte & Touche LLP, Ernst & Young LLP, Grant Thornton LLP, Harbinger PLC, KPMG LLP, McGladrey & Pullen LLP, and PricewaterhouseCoopers LLP. 2004. *A framework for evaluating process/transaction level exceptions and deficiencies*. Version 1, October 28, 2004.
- Behn, B., J. Carcello, D. Hermanson, and R. Hermanson. 1997. The determinants of audit client satisfaction among clients of big 6 firms. *Accounting Horizons* 11(1): 7-24.
- \_\_\_\_\_. 1999. Client satisfaction and big 6 audit fees. *Contemporary Accounting Research* 16(4): 587-608.
- Ben-Yoav, O. and D.G. Pruitt. 1984. Resistance to yielding and the expectation of cooperative future interaction in negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 34:323-35.
- Benton, A.A., H.H. Kelley, and B. Liebling. 1972. Effects of extremity of offers and concession rate on the outcomes of bargaining. *Journal of Personality & Social Psychology* 25: 219-226.

Boynton C William, Johnson N Raymond, Kell G Walter. 2002. *Modern Auditing*. Edisi ke-7. Terjemahan Yati Sumiharti. Erlangga. Jakarta

Braun, K. 2001. The disposition of audit-detected misstatements: An examination of risk and reward factors and aggregation effects. *Contemporary Accounting Research* 18(1):71-99. 31

Brown, H.L. and K. Johnstone. 2005. Effects of engagement risk and auditor negotiation experience on the process and outcomes of client-auditor negotiations. Working Paper, Boston College.

Byrnes, N. 1999. Auditors and clients: Too close for comfort. *Business Week* 3617/92: 92.

Chertkoff, J.M. and S.L. Baird. 1971. Applicability of the big lie technique and the last clear change doctrine to bargaining. *Journal of Personality and Social Psychology* 20, 298-303.

Chertkoff, J. M. and M. Conley. 1967. Opening offer and frequency of concession as bargaining strategies. *Journal of Personality and Social Psychology* 7: 181-185.

Cialdini, R. B. 2001. *Influence*. Third Edition. New York, NY: HarperCollins College Publishers.

Cialdini, R.B., and K. Ascani. 1976. Test of a concession procedure for inducing verbal, behavioral, and further compliance with a request to give blood. *Journal of Applied Psychology* 61:295-300.

Eichenseher, J. and D. Shields. 1983. The correlates of cpa-firm change for publicly held corporations. *Auditing: A Journal of Practice and Theory* (Spring): 23-37.

Fleming, P. 1996. Industry insight into the auditor change process. *Journal of Accountancy* 1996 181/6: 76.

Gibbins, M., S. McCracken, and S. Salterio. 2003. Auditor-client management negotiation concerning client's financial reporting: Evidence from the client's side. Working paper, University of Alberta.

Gibbins, M., S. McCracken, and S. Salterio. 2005. The auditor-client relationship in financial reporting negotiation: Focusing on the dyad. Working paper, University of Alberta.

- Gibbins, M., S. Salterio and A. Webb. 2001. Evidence about auditor-client management negotiation concerning client's financial reporting. *Journal of Accounting Research* 39(3): 535-563.
- Goodwin, J. 2002. Auditors' conflict management styles: An exploratory study. *Abacus* 38(3): 378-405.
- Gouldner, A.W. 1960. The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25:161-178.
- Graham, J.R. and C.R. Harvey. 2001. The theory and practice of corporate finance: Evidence from the field. *Journal of Financial Economics* 60:198-243.32
- Hinton, B. L., W.C. Hammer, and M.F. Polen. 1974. The influence of reward magnitude, opening bid and concession rate on profit earned in a managerial negotiation game *Behavioral Science* 19: 197-203.
- Hughes, R. 2000. Walking the audit tightrope. *Accountancy* 125/1282: 80.
- Kelley, H.H. 1966. A classroom study of the dilemmas in interpersonal negotiations. In K. Archibald (ed.), *Strategic Interaction and Conflict: Original Papers and Discussion*. Berkeley, CA: Institute of International Studies.
- Kelly, H.H., L.L. Beckman and C.S. Fisher. 1967. Negotiating the division of reward under incomplete information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3:361-98.
- Komorita, S.S. and A.R. Brenner. 1968. Bargaining and concession making under bilateralmonopoly. *Journal of Personality and Social Psychology* 9: 15-20.
- KPMG 2004. Oversight of auditors: Audit committee roundtable highlights. *Audit Committee Insights* (Spring).
- Kreutzfeldt, R., and W. Wallace. 1986. Error characteristics in audit populations: Their profile and relationship to environmental factors. *Auditing: A Journal of Practice and Theory* (Fall ): 20-43.
- Liebert, R., W. Smith, J. Hill, and M. Keiffer. 1968. The effects of information and magnitude of initial offer on interpersonal negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology* 4:431-441.
- McConnell, D. 1984. Auditor changes and related disagreements. *Auditing: A Journal of Practice and Theory* (Spring): 166-168.

- Miller, R.L., C. Seligman, N.T. Clark, and M. Bush. 1976. Perceptual contrast versus reciprocal concession as mediators of induced compliance. *Canadian Journal of Behavioral Science*, 8:401-409.
- Mulyadi. 2002. *Auditing*. Salemba Empat. Jakarta
- Nelson, M.W., J.A. Elliott, and R.L. Tarpley. 2002. Evidence from auditors about managers' and auditors' earnings-management decisions. *The Accounting Review* (Supplement):175-202.
- Ng, T. and H. Tan. 2003. Effects of authoritative guidance availability and audit committee effectiveness on auditors' judgments in an auditor-client negotiation context. *The Accounting Review* 78 (July):801-818
- O'Connor, K.M. and P.J. Carnevale. 1992. Strategic misrepresentation in bilateral negotiation. presented at the fifth annual meeting of the International Association of Conflict Management, Minneapolis, MN.
- Pandit, G. 1999. Clients' perceptions of their incumbent auditors and their loyalty to the audit firms: An empirical study. *The Mid-Atlantic Journal of Business* 35/4:171-188.33
- Pruitt, D., and P. Carnevale. 1993. *Negotiation in Social Conflict*. Pacific Grove, CA: Books/Cole Publishing.
- Pruitt, D.G. and J.L. Drews. 1969. The effect of time pressure, time elapsed, and the opponent's concession rate on behavior in negotiation. *Journal of Experimental Social Psychology* 5:43-60.
- Public Company Accounting Oversight Board. 2004. *An audit of internal control over financial reporting performed in conjunction with an audit of financial statements*. Audit Standard No. 2, PCAOB Release No. 2004-001 March 9, 2004.
- Putnam, L. L. 1990. Reframing integrative and distributive bargaining: A process perspective. *Research on Negotiation in Organizations* 2: 3-30.
- Raiffa, H. 1982. *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University Press.
- Rubin, J. and B. Brown. 1975. *The Social Psychology of Bargaining and Negotiation*. New York, NY: Academic Press.

Securities and Exchange Commission (SEC). 1999. *SEC Staff Accounting Bulletin: No. 99- Materiality*. SEC 17 CFR Part 211 [Release No. SAB 99].

Schindler, R.M. 1998. Consequences of perceiving oneself as responsible for obtaining a discount. *Journal of Consumer Psychology*, 7:371-392

Shaub, M.K. 2004. Trust as a threat to independence: Emotional trust, auditor-client interdependence, and their impact on professional skepticism. *Research on Professional Responsibility and Ethics in Accounting*, 9: 169-188.

Thompson, L. 1990. Negotiation behavior and outcomes: Empirical evidence and theoretical issues. *Psychological Bulletin* 108: 515-532.

Trotman K., A.Wright, and S.Wright. 2005. Auditor negotiations: An examination of the efficacy of intervention methods. *The Accounting Review* 80 (1):349-367.

Wang, K.J. and B.M. Tuttle. 2005. The impact of term limits on auditor-client negotiations. Working Paper, University of Mississippi.

Wright, A., and R. Ashton. 1989. Identifying audit adjustments with attention-directing procedures. *The Accounting Review* 64 (4): 710-728.

Wright, A., and S. Wright. 1997. An examination of factors affecting the decision to waive audit adjustments. *Journal of Accounting, Auditing and Finance* (Winter) 12:15-36.

## LAMPIRAN 1. INSTRUMEN PENELITIAN

### MODUL 1

#### Identitas Peserta

Nama Lengkap:

NIM:

Isilah data berikut ini dan beri tanda silang (X) pada pilihan sesuai:

1. Jenis Kelamin ☐ Pria ☐ Wanita
2. Usia ..... tahun
3. Pengalaman menghadapi kasus audit ☐ Pernah  
☐ Tidak Pernah

## PEMAHAMAN DASAR AKUNTANSI & AUDIT

Saudara dimohon menjawab pertanyaan di bawah ini dengan **memberi tanda silang (X)** pada jawaban yang menurut Saudara tepat

1. Siapa yang bertanggung jawab menyusun laporan keuangan?
  - a. Manajemen
  - b. Auditor
  - c. Staf
2. Pendapatan dan beban masuk ke dalam laporan?
  - a. Neraca
  - b. Laporan Laba Rugi
  - c. Arus Kas
3. Untuk melihat harta serta ekuitas perusahaan dan biasanya sebagai pertimbangan dalam investasi adalah:
  - a. Neraca
  - b. Laporan Laba Rugi
  - c. Arus Kas
4. Dalam bersaing dengan industry lain yang dilakukan oleh manajer adalah:
  - a. Bersaing harga tanpa mempertimbangkan kualitas
  - b. Diferensiasi produk dengan pertimbangan harga dan kualitas

- c. Bersaing kualitas tanpa mempertimbangkan harga

## PENGANTAR SIMULASI

### PERAN SAUDARA

Saudara berperan sebagai manajer PT Reksa Jaya

- saudara diminta menjawab pertanyaan berdasarkan informasi yang ada dan buka berdasarkan spekulasi.
- Mohon membuka halaman modul sesuai instruksi dari peneliti
- Mohon tidak bekerja sama dengan peserta lain selama simulasi berlangsung
- Saudara tidak diperkenankan mengganti jawaban yang sudah dituangkan sebelumnya
- Tidak ada jawaban yang benar atau salah dalam kasus ini, tetapi Saudara diharapkan menjawab dengan logika berpikir dan hati-hati
- Identitas yang Saudara berikan akan dirahasiakan.

## **KASUS**

PT Reksa Jaya, Tbk adalah perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang jual beli barang elektronik. Anda, adalah seorang manajer dari PT Reksa Jaya yang sedang melakukan negosiasi dengan auditor mengenai usulan pembuatan penyesuaian untuk item-item yang berpengaruh secara material atau memiliki salah saji material di laporan keuangan. Auditor telah melakukan proses pemeriksaan yang terdiri dari empat proses, yaitu : (1) Perencanaan dan perancangan pendekatan audit, (2) Pengujian atas Pengendalian dan Pengujian Transaksi, (3) Pelaksanaan Prosedur Analitis dan Pengujian Terinci atas Saldo, dan (4) Penyelesaian audit. Auditor akan memberikan penjelasan secara singkat mengenai akun-akun ataupun item temuan yang berpengaruh signifikan terhadap laporan keuangan klien. Anda melakukan penilaian mengenai item-item tersebut. Item yang signifikan adalah item yang memiliki salah saji material dan berpengaruh terhadap laporan laba rugi perusahaan Anda, sedangkan item yang tidak signifikan adalah item-item yang masih bisa ditoleransi dan bisa dihapuskan sehingga auditor tetap bisa memberikan pendapat wajar tanpa pengecualian untuk laporan audit Anda. Auditor memberikan daftar temuan yang tim dapatkan saat proses audit berlangsung kepada Anda. Item-item yang diungkapkan oleh auditor adalah sebagai berikut.

| Daftar A                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Daftar B                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1. PT Reksa Jaya mencatat saldo piutang Toko Resmi sebesar Rp 131.850.000 setelah dikonfirmasi ternyata menurut Toko Resmi hanya memiliki utang sebesar Rp111.600.000 karena Toko Resmi telah membayar melalui transfer ke Bank Mandiri sebesar Rp 189.000.000. Setelah auditor mengecek transaksi tersebut ternyata kesalahan ada pada PT Reksa Jaya.</p> | <p>1. PT Reksa Jaya mencatat saldo piutang Toko Surya sebesar Rp 248.362.875 setelah dikonfirmasi ternyata menurut Toko Surya hanya memiliki utang sebesar Rp 93.362.875 karena telah membayar melalui Bilyet Giro sebesar Rp 150.000.000. setelah auditor melakukan konfirmasi ke bank ternyata BG tersebut bar dicairkan tanggal 2 januari 2013 sehingga laporan keuangan PT Reksa Jaya dianggap benar.</p> |
| <p>2. Pada tanggal 1 Desember 2010, perusahaan membeli 1 mesin fotokopi Canon seharga Rp 15.000.000 secara tunai dan perusahaan belum mencatat pembelian tersebut sehingga belum mencatat penyusutan tahun berjalan. Masa manfaat selama 5 tahun dengan penghitungan metode garis lurus.</p>                                                                  | <p>2.Perusahaan membeli peralatan kantor seharga Rp236.725 dan dicatat sebesar Rp 236.700</p> <p>3.Perusahaan mencatat persediaan barang dagang sebesar Rp 30.000.000 setelah dihitung secara fisik ternyata ada Rp 35.000.000 setelah ditelusuri ternyata catatan perusahaan benar karena barang</p>                                                                                                         |

|  |                                                                    |
|--|--------------------------------------------------------------------|
|  | yang Rp 5.000.000 merupakan barang konsinyasi atau barang titipan. |
|--|--------------------------------------------------------------------|

### **MANIPULASI CEK PEMAHAMAN KASUS**

1. Menurut Anda daftar A berpengaruh secara material atau tidak ke dalam laporan keuangan Anda?
  - a. Berpengaruh
  - b. Tidak berpengaruh
2. Menurut Anda daftar mana yang memerlukan jurnal penyesuaian?
  - a. Daftar A
  - b. Daftar B
3. Menurut Anda apakah auditor dalam kasus diatas terbuka dalam menginformasikan seluruh temuannya?
  - a. Terbuka
  - b. Tertutup

Setelah auditor memberikan daftar temuan tersebut, auditor mengusulkan Anda sebagai manajer untuk memposting jurnal penyesuaian sebagai jurnal koreksi agar laporan keuangan tersebut valid dan auditor dapat memberikan pendapat wajar tanpa pengecualian. Auditor juga telah membuatkan daftar penyesuaian untuk Anda agar Anda bisa mempostingnya ke dalam laporan keuangan dan sebagai gantinya maka auditor akan menghapus item-item yang tidak signifikan atau tidak berpengaruh secara material. Daftar jurnal penyesuaian yang harus dibuat.

| Daftar A             |               |
|----------------------|---------------|
| 1. Jurnal Adjustment |               |
| Bank Mandiri         | Rp 20.250.000 |
| Piutang Dagang       | Rp 20.250.000 |
| 2. Jurnal Adjustment |               |
| Perlengkapan         | Rp 15.000.000 |
| Kas                  | Rp 15.000.000 |
| Jurnal Depresiasi    |               |
| Beban Depresiasi     | Rp 250.000    |
| Akumulasi Depresiasi | Rp 250.000    |

## CEK MANIPULASI AUDIT ADJUSTMENT

Setelah mengamati kasus diatas saudara diminta untuk menjawab pertanyaan di bawah ini dengan memberi tanda silang (X) pada jawaban yang menurut saudara tepat.

Dalam menjawab pertanyaan ini, saudara tidak diperkenankan membuka halaman sebelumnya.

1. Apakah pembuatan jurnal adjustment itu berpengaruh terhadap laporan keuangan yang dihasilkan?
  - a. Sangat berpengaruh
  - b. Tidak berpengaruh
  - c. Bisa berpengaruh bisa juga tidak
2. Apa pengertian jurnal adjustment?
  - a. jurnal yang dibuat pada awal periode sebagai kebalikan dari sebagian jurnal penyesuaian pada akhir periode sebelumnya
  - b. jurnal yang dibuat untuk menyesuaikan saldo rekening ke saldo yang sebenarnya
  - c. jurnal yang dibuat untuk menutup akun nominal
3. Apa fungsi dari jurnal adjustment?
  - a. untuk menutup akun nominal
  - b. untuk membalik jurnal
  - c. untuk koreksi kesalahan dan mencatat penyusutan

Berdasarkan keterangan diatas Anda sebagai manajer diminta untuk memberi tanda silang pada pernyataan berikut:

1. Apakah anda bersedia apabila auditor meminta Anda untuk membuat adjustment untuk item yang signifikan?  
Sangat tidak mau      1      2      3      4      5      Sangat Bersedia
  
2. Apakah anda akan memposting jurnal adjustment tersebut sebagai bukti koreksi terhadap laporan keuangan yang anda buat?  
Sangat tidak mau      1      2      3      4      5      Sangat Bersedia
  
3. Apakah Anda tidak mau memposting jurnal adjustment karena akan memakan biaya dan waktu?  
Sangat tidak mau      1      2      3      4      5      Sangat Bersedia

## CEK MANIPULASI RETENSI & KEPUASAN

Dalam menjawab pertanyaan ini, saudara tidak diperkenankan membuka halaman sebelumnya.

1. Bagaimana pendapat Anda menilai bahwa auditor terbuka kepada Anda sebagai klien?
  - a. Auditor tidak memberikan temuannya dan langsung pemberian pendapat
  - b. auditor cukup memberikan yang signifikan saja dan memperbaikinya
  - c. Dengan bersikap kolaboratif dan memberitahukan semua temuannya baik yang signifikan maupun tidak
2. Hal apa yang membuat Anda sebagai manajer mau mempertahankan jasa auditor yang anda pakai?
  - a. Auditor harus memiliki sikap kolaboratif dan terbuka
  - b. Auditor harus bekerja cepat dengan hasil yang apa adanya
  - c. Auditor harus tidak perlu terbuka yang penting hasilnya maksimal
3. Bagaimana Anda mengungkapkan bahwa Anda puas terhadap kinerja auditor?
  - a. Akan tetap mempertahankan jasa auditor
  - b. Menambah fee yang telah disepakati
  - c. Memberikan pujian secara langsung

Silahkan mengisi beberapa pertanyaan dibawah ini dengan memberikan tanda silang (X) pada jawaban yang menurut Anda tepat.

1. Apakah menurut Anda auditor sangat terbuka kepada Anda sehingga Anda merasa puas terhadap kinerja Auditor?  
Sangat tidak puas      1      2      3      4      5      Sangat Puas
2. Dengan auditor melaporkan semua hasilnya kepada Anda apakah Anda akan merasa puas terhadap hasil kerja auditor?  
Sangat tidak puas      1      2      3      4      5      Sangat Puas
3. Apakah Anda merasa tidak perlu untuk melihat hasil tersebut karena menurut anda yang terpenting adalah untuk item yang signifikan saja sehingga Anda tidak puas dengan Auditor?  
Sangat tidak puas      1      2      3      4      5      Sangat Puas
4. Dengan pendekatan audit yang dilakukan oleh auditor, apakah Anda akan mempertahankan auditor tersebut untuk mengaudit laporan keuangan Anda?  
Sangat tidak mungkin      1      2      3      4      5      Sangat mungkin
5. Apakah Anda lebih memilih mencoba menggunakan jasa auditor lain untuk mengaudit laporan keuangan Anda tahun depan?  
Sangat tidak mungkin      1      2      3      4      5      Sangat mungkin
6. Dengan sikap kolaboratif auditor apakah anda akan menggunakan jasa auditor yang sama dan memberikan kepercayaan lebih?

|                      |   |   |   |   |   |        |
|----------------------|---|---|---|---|---|--------|
| Sangat tidak mungkin | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Sangat |
| mungkin              |   |   |   |   |   |        |

## LAMPIRAN 2. INSTRUMEN PENELITIAN

### MODUL 2

#### Identitas Peserta

Nama Lengkap:

NIM:

Isilah data berikut ini dan beri tanda silang (X) pada pilihan sesuai:

1. Jenis Kelamin ☐ Pria ☐ Wanita
2. Usia ..... tahun
3. Pengalaman menghadapi kasus audit ☐ Pernah  
☐ Tidak Pernah

## PEMAHAMAN DASAR AKUNTANSI & AUDIT

Saudara dimohon menjawab pertanyaan di bawah ini dengan **memberi tanda silang (X)** pada jawaban yang menurut Saudara tepat

1. Siapa yang bertanggung jawab menyusun laporan keuangan?
  - a. Manajemen
  - b. Auditor
  - c. Staf
2. Pendapatan dan beban masuk ke dalam laporan?
  - d. Neraca
  - e. Laporan Laba Rugi
  - f. Arus Kas
3. Untuk melihat harta serta ekuitas perusahaan dan biasanya sebagai pertimbangan dalam investasi adalah:
  - a. Neraca
  - b. Laporan Laba Rugi
  - c. Arus Kas
4. Dalam bersaing dengan industry lain yang dilakukan oleh manajer adalah:
  - a. Bersaing harga tanpa mempertimbangkan kualitas
  - b. Diferensiasi produk dengan pertimbangan harga dan kualitas
  - c. Bersaing kualitas tanpa mempertimbangkan harga

## PENGANTAR SIMULASI

### PERAN SAUDARA

Saudara berperan sebagai manajer PT Reksa Jaya

- saudara diminta menjawab pertanyaan berdasarkan informasi yang ada dan buka berdasarkan spekulasi.
- Mohon membuka halaman modul sesuai instruksi dari peneliti
- Mohon tidak bekerja sama dengan peserta lain selama simulasi berlangsung
- Saudara tidak diperkenankan mengganti jawaban yang sudah dituangkan sebelumnya
- Tidak ada jawaban yang benar atau salah dalam kasus ini, tetapi Saudara diharapkan menjawab dengan logika berpikir dan hati-hati
- Identitas yang Saudara berikan akan dirahasiakan.

## KASUS

PT Reksa Jaya, Tbk adalah perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang jual beli barang elektronik. Anda, adalah seorang manajer dari PT Reksa Jaya yang sedang melakukan negosiasi dengan auditor mengenai usulan pembuatan penyesuaian untuk item-item yang berpengaruh secara material atau memiliki salah saji material di laporan keuangan. Auditor telah melakukan proses pemeriksaan yang terdiri dari empat proses, yaitu : (1) Perencanaan dan perancangan pendekatan audit, (2) Pengujian atas Pengendalian dan Pengujian Transaksi, (3) Pelaksanaan Prosedur Analitis dan Pengujian Terinci atas Saldo, dan (4) Penyelesaian audit. Auditor akan memberikan penjelasan secara singkat mengenai akun-akun ataupun item temuan yang berpengaruh signifikan terhadap laporan keuangan klien. Anda melakukan penilaian mengenai item-item tersebut. Item yang signifikan adalah item yang memiliki salah saji material dan berpengaruh terhadap laporan laba rugi perusahaan Anda, sedangkan item yang tidak signifikan adalah item-item yang masih bisa ditoleransi dan bisa dihapuskan sehingga auditor tetap bisa memberikan pendapat wajar tanpa pengecualian untuk laporan audit Anda. Auditor hanya mengungkapkan 2 temuan kepada Anda yaitu item yang memiliki pengaruh material ke dalam laporan keuangan. Dan Anda diharuskan untuk membuat jurnal penyesuaian untuk item tersebut dan apabila tidak maka auditor tidak akan memberikan pendapat wajar tanpa pengecualian. Item temuan tersebut adalah.

1. Setelah auditor melakukan perhitungan kas kecil dan kas besar ditemukan informasi Bukti Kas Kecil (BKKcl) yang belum di-reinburse. Transaksi tersebut termasuk beban perjalanan dinas dan akomodasi sejumlah Rp 101.250.
2. Ada kerugian investasi sebesar Rp 75.000.000 dan klien belum melakukan pencatatan apapun.

Untuk item yang tidak signifikan langsung dihapus oleh auditor dan tidak diberitahukan kepada Anda.

## CEK MANIPULASI AUDIT ADJUSTMENT

Setelah mengamati kasus diatas saudara diminta untuk menjawab pertanyaan di bawah ini dengan memberi tanda silang (X) pada jawaban yang menurut saudara tepat.

Dalam menjawab pertanyaan ini, saudara tidak diperkenankan membuka halaman sebelumnya.

1. Apakah pembuatan jurnal adjustment itu berpengaruh terhadap laporan keuangan yang dihasilkan?
  - a. Sangat berpengaruh
  - b. Tidak berpengaruh
  - c. Bisa berpengaruh bisa juga tidak
2. Apa pengertian jurnal adjustment?
  - a. jurnal yang dibuat pada awal periode sebagai kebalikan dari sebagian jurnal penyesuaian pada akhir periode sebelumnya
  - b. jurnal yang dibuat untuk menyesuaikan saldo rekening ke saldo yang sebenarnya
  - c. jurnal yang dibuat untuk menutup akun nominal
3. Apa fungsi dari jurnal adjustment?
  - a. untuk menutup akun nominal
  - b. untuk membalik jurnal
  - c. untuk koreksi kesalahan dan mencatat penyusutan

Berdasarkan keterangan diatas Anda sebagai manajer diminta untuk memberi tanda silang pada pernyataan berikut:

1. Apakah anda bersedia apabila auditor meminta Anda untuk membuat adjustment untuk item yang signifikan?

Sangat tidak mau      1      2      3      4      5      Sangat Bersedia

2. Apakah anda akan memposting jurnal adjustment tersebut sebagai bukti koreksi terhadap laporan keuangan yang anda buat?

Sangat tidak mau      1      2      3      4      5      Sangat Bersedia

3. Apakah Anda tidak mau memposting jurnal adjustment karena akan memakan biaya dan waktu?

Sangat tidak mau      1      2      3      4      5      Sangat Bersedia

## CEK MANIPULASI RETENSI & KEPUASAN

Dalam menjawab pertanyaan ini, saudara tidak diperkenankan membuka halaman sebelumnya.

1. Bagaimana pendapat Anda menilai bahwa auditor terbuka kepada Anda sebagai klien?
  - a. Auditor tidak memberikan temuannya dan langsung pemberian pendapat
  - b. auditor cukup memberikan yang signifikan saja dan memperbaikinya
  - c. Dengan bersikap kolaboratif dan memberitahukan semua temuannya baik yang signifikan maupun tidak
2. Hal apa yang membuat Anda sebagai manajer mau mempertahankan jasa auditor yang anda pakai?
  - a. Auditor harus memiliki sikap kolaboratif dan terbuka
  - b. Auditor harus bekerja cepat dengan hasil yang apa adanya
  - c. Auditor harus tidak perlu terbuka yang penting hasilnya maksimal
3. Bagaimana Anda mengungkapkan bahwa Anda puas terhadap kinerja auditor?
  - a. Akan tetap mempertahankan jasa auditor
  - b. Menambah fee yang telah disepakati
  - c. Memberikan pujian secara langsung

Silahkan mengisi beberapa pertanyaan dibawah ini dengan memberikan tanda silang (X) pada jawaban yang menurut Anda tepat.

1. Apakah menurut Anda auditor terbuka kepada Anda sehingga Anda merasa puas terhadap kinerja Auditor?

Sangat tidak puas      1      2      3      4      5      Sangat Puas

2. Apakah anda merasa puas dengan pekerjaan auditor walaupun ada item yang tidak disampaikan?

Sangat tidak puas      1      2      3      4      5      Sangat Puas

3. Apakah Anda merasa tidak perlu untuk melihat hasil tersebut karena menurut anda yang terpenting adalah untuk item yang signifikan saja sehingga Anda puas dengan Auditor?

Sangat tidak puas      1      2      3      4      5      Sangat Puas

4. Dengan pendekatan audit yang dilakukan oleh auditor, apakah Anda akan mempertahankan auditor tersebut untuk mengaudit laporan keuangan Anda?

Sangat tidak mungkin      1      2      3      4      5      Sangat mungkin

5. Apakah Anda lebih memilih mencoba menggunakan jasa auditor lain untuk mengaudit laporan keuangan Anda tahun depan?

Sangat tidak mungkin      1      2      3      4      5      Sangat mungkin

6. Dengan sikap tidak kolaboratif auditor apakah anda akan menggunakan jasa auditor yang sama dan memberikan kepercayaan lebih?

|                      |   |   |   |   |   |        |
|----------------------|---|---|---|---|---|--------|
| Sangat tidak mungkin | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | Sangat |
| mungkin              |   |   |   |   |   |        |

### LAMPIRAN 3

#### Pendekatan Konsesi & Non konsesi terhadap kesediaan memposting Audit Adjustment

| Res. | Konsensi |   |   |      | Non Konsesi |   |   |      |
|------|----------|---|---|------|-------------|---|---|------|
|      | 1        | 2 | 3 | Mean | 1           | 2 | 3 | Mean |
| 1    | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 3           | 3 | 3 | 3.00 |
| 2    | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 4           | 4 | 3 | 3.67 |
| 3    | 5        | 4 | 3 | 4.00 | 2           | 3 | 2 | 2.33 |
| 4    | 3        | 3 | 3 | 3.00 | 4           | 3 | 5 | 4.00 |
| 5    | 4        | 4 | 3 | 3.67 | 3           | 3 | 5 | 3.67 |
| 6    | 5        | 3 | 5 | 4.33 | 3           | 3 | 3 | 3.00 |
| 7    | 4        | 3 | 5 | 4.00 | 2           | 3 | 2 | 2.33 |
| 8    | 3        | 3 | 5 | 3.67 | 2           | 3 | 5 | 3.33 |
| 9    | 3        | 3 | 3 | 3.00 | 3           | 3 | 5 | 3.67 |
| 10   | 3        | 3 | 4 | 3.33 | 3           | 3 | 3 | 3.00 |
| 11   | 4        | 4 | 4 | 4.00 | 3           | 3 | 4 | 3.33 |
| 12   | 4        | 4 | 5 | 4.33 | 4           | 4 | 4 | 4.00 |
| 13   | 3        | 4 | 3 | 3.33 | 4           | 4 | 5 | 4.33 |
| 14   | 3        | 5 | 5 | 4.33 | 3           | 4 | 3 | 3.33 |
| 15   | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 3           | 5 | 5 | 4.33 |
| 16   | 5        | 4 | 4 | 4.33 | 2           | 2 | 3 | 2.33 |
| 17   | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 5           | 4 | 4 | 4.33 |
| 18   | 4        | 4 | 5 | 4.33 | 5           | 5 | 5 | 5.00 |
| 19   | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 4           | 4 | 5 | 4.33 |
| 20   | 3        | 4 | 3 | 3.33 | 5           | 5 | 5 | 5.00 |
| 21   | 3        | 3 | 3 | 3.00 | 3           | 4 | 3 | 3.33 |
| 22   | 3        | 4 | 3 | 3.33 | 3           | 3 | 3 | 3.00 |
| 23   | 4        | 3 | 3 | 3.33 | 3           | 4 | 3 | 3.33 |
| 24   | 5        | 3 | 3 | 3.67 | 4           | 3 | 3 | 3.33 |
| 25   | 4        | 4 | 4 | 4.00 | 5           | 3 | 3 | 3.67 |
| 26   | 5        | 4 | 4 | 4.33 | 4           | 4 | 4 | 4.00 |
| 27   | 5        | 3 | 5 | 4.33 | 5           | 4 | 4 | 4.33 |
| 28   | 4        | 4 | 4 | 4.00 | 5           | 3 | 5 | 4.33 |
| 29   | 3        | 3 | 3 | 3.00 | 4           | 4 | 4 | 4.00 |
| 30   | 3        | 5 | 3 | 3.67 | 3           | 3 | 3 | 3.00 |
| 31   | 4        | 3 | 4 | 3.67 | 3           | 5 | 3 | 3.67 |
| 32   | 4        | 5 | 5 | 4.67 | 4           | 3 | 4 | 3.67 |
| 33   | 4        | 3 | 2 | 3.00 | 4           | 5 | 5 | 4.67 |

|    |   |   |   |      |   |   |   |      |
|----|---|---|---|------|---|---|---|------|
| 34 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 4 | 3 | 2 | 3.00 |
| 35 | 4 | 4 | 3 | 3.67 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 36 | 5 | 3 | 5 | 4.33 | 4 | 4 | 3 | 3.67 |
| 37 | 5 | 3 | 5 | 4.33 | 5 | 3 | 5 | 4.33 |
| 38 | 5 | 4 | 5 | 4.67 | 5 | 3 | 5 | 4.33 |
| 39 | 5 | 4 | 4 | 4.33 | 5 | 4 | 5 | 4.67 |
| 40 | 4 | 5 | 4 | 4.33 | 4 | 3 | 3 | 3.33 |
| 41 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 5 | 3 | 3 | 3.67 |
| 42 | 4 | 4 | 5 | 4.33 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 43 | 5 | 4 | 4 | 4.33 | 5 | 4 | 4 | 4.33 |
| 44 | 4 | 5 | 5 | 4.67 | 5 | 3 | 5 | 4.33 |
| 45 | 4 | 4 | 5 | 4.33 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 46 | 5 | 4 | 4 | 4.33 | 3 | 3 | 3 | 3.00 |
| 47 | 5 | 5 | 5 | 5.00 | 3 | 5 | 3 | 3.67 |
| 48 | 4 | 4 | 5 | 4.33 | 4 | 3 | 4 | 3.67 |
| 49 | 5 | 5 | 5 | 5.00 | 4 | 5 | 5 | 4.67 |
| 50 | 4 | 4 | 5 | 4.33 | 4 | 3 | 2 | 3.00 |
| 51 | 5 | 5 | 4 | 4.67 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 52 | 3 | 4 | 4 | 3.67 | 4 | 4 | 3 | 3.67 |
| 53 | 4 | 5 | 5 | 4.67 | 1 | 2 | 3 | 2.00 |
| 54 | 5 | 5 | 4 | 4.67 | 5 | 5 | 3 | 4.33 |
| 55 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 4 | 3 | 4 | 3.67 |
| 56 | 5 | 4 | 4 | 4.33 | 4 | 5 | 5 | 4.67 |
| 57 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 4 | 3 | 2 | 3.00 |
| 58 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 59 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 4 | 4 | 3 | 3.67 |
| 60 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |

**Pendekatan Konsesi & Non Konsesi terhadap Retensi Klien**

| Res. | Konsensi |   |   |      | Non Konsesi |   |   |      |
|------|----------|---|---|------|-------------|---|---|------|
|      | 1        | 2 | 3 | Mean | 1           | 2 | 3 | Mean |
| 1    | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 1           | 1 | 1 | 1.00 |
| 2    | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 3           | 3 | 3 | 3.00 |
| 3    | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 4           | 4 | 3 | 3.67 |
| 4    | 5        | 4 | 3 | 4.00 | 2           | 3 | 2 | 2.33 |
| 5    | 3        | 3 | 3 | 3.00 | 4           | 3 | 5 | 4.00 |
| 6    | 4        | 4 | 3 | 3.67 | 3           | 3 | 5 | 3.67 |
| 7    | 5        | 3 | 5 | 4.33 | 3           | 3 | 3 | 3.00 |
| 8    | 4        | 3 | 5 | 4.00 | 2           | 3 | 2 | 2.33 |
| 9    | 3        | 3 | 5 | 3.67 | 2           | 3 | 5 | 3.33 |
| 10   | 3        | 3 | 3 | 3.00 | 3           | 3 | 5 | 3.67 |
| 11   | 3        | 3 | 4 | 3.33 | 3           | 3 | 3 | 3.00 |
| 12   | 4        | 4 | 4 | 4.00 | 3           | 3 | 4 | 3.33 |
| 13   | 4        | 4 | 5 | 4.33 | 4           | 4 | 4 | 4.00 |
| 14   | 3        | 4 | 3 | 3.33 | 4           | 4 | 5 | 4.33 |
| 15   | 3        | 5 | 5 | 4.33 | 3           | 4 | 3 | 3.33 |
| 16   | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 3           | 5 | 5 | 4.33 |
| 17   | 5        | 4 | 4 | 4.33 | 2           | 2 | 3 | 2.33 |
| 18   | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 5           | 4 | 4 | 4.33 |
| 19   | 4        | 4 | 5 | 4.33 | 5           | 5 | 5 | 5.00 |
| 20   | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 4           | 4 | 5 | 4.33 |
| 21   | 3        | 4 | 3 | 3.33 | 5           | 5 | 5 | 5.00 |
| 22   | 3        | 3 | 3 | 3.00 | 3           | 4 | 3 | 3.33 |
| 23   | 3        | 4 | 3 | 3.33 | 3           | 3 | 3 | 3.00 |
| 24   | 4        | 3 | 3 | 3.33 | 3           | 4 | 3 | 3.33 |
| 25   | 5        | 3 | 3 | 3.67 | 4           | 3 | 3 | 3.33 |
| 26   | 4        | 4 | 4 | 4.00 | 5           | 3 | 3 | 3.67 |
| 27   | 5        | 4 | 4 | 4.33 | 4           | 4 | 4 | 4.00 |
| 28   | 5        | 3 | 5 | 4.33 | 5           | 4 | 4 | 4.33 |
| 29   | 4        | 4 | 4 | 4.00 | 5           | 3 | 5 | 4.33 |
| 30   | 3        | 3 | 3 | 3.00 | 4           | 4 | 4 | 4.00 |
| 31   | 3        | 5 | 3 | 3.67 | 3           | 3 | 3 | 3.00 |
| 32   | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 3           | 5 | 3 | 3.67 |
| 33   | 5        | 4 | 3 | 4.00 | 4           | 3 | 4 | 3.67 |
| 34   | 3        | 3 | 3 | 3.00 | 4           | 5 | 5 | 4.67 |

|    |   |   |   |      |   |   |   |      |
|----|---|---|---|------|---|---|---|------|
| 35 | 4 | 4 | 3 | 3.67 | 4 | 3 | 2 | 3.00 |
| 36 | 5 | 3 | 5 | 4.33 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 37 | 4 | 3 | 5 | 4.00 | 4 | 4 | 3 | 3.67 |
| 38 | 3 | 3 | 5 | 3.67 | 5 | 3 | 5 | 4.33 |
| 39 | 3 | 3 | 3 | 3.00 | 5 | 3 | 5 | 4.33 |
| 40 | 3 | 3 | 4 | 3.33 | 5 | 4 | 5 | 4.67 |
| 41 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 4 | 3 | 3 | 3.33 |
| 42 | 4 | 4 | 5 | 4.33 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 43 | 3 | 4 | 3 | 3.33 | 5 | 4 | 4 | 4.33 |
| 44 | 3 | 5 | 5 | 4.33 | 5 | 3 | 5 | 4.33 |
| 45 | 5 | 5 | 5 | 5.00 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 46 | 5 | 4 | 4 | 4.33 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 47 | 5 | 5 | 5 | 5.00 | 4 | 4 | 3 | 3.67 |
| 48 | 4 | 4 | 5 | 4.33 | 1 | 2 | 3 | 2.00 |
| 49 | 5 | 5 | 5 | 5.00 | 5 | 5 | 3 | 4.33 |
| 50 | 3 | 4 | 3 | 3.33 | 4 | 3 | 4 | 3.67 |
| 51 | 3 | 3 | 3 | 3.00 | 4 | 5 | 5 | 4.67 |
| 52 | 3 | 4 | 3 | 3.33 | 4 | 3 | 2 | 3.00 |
| 53 | 4 | 3 | 3 | 3.33 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 54 | 5 | 3 | 3 | 3.67 | 4 | 4 | 3 | 3.67 |
| 55 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 56 | 5 | 4 | 4 | 4.33 | 4 | 5 | 5 | 4.67 |
| 57 | 5 | 3 | 5 | 4.33 | 4 | 3 | 2 | 3.00 |
| 58 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 59 | 3 | 3 | 3 | 3.00 | 4 | 4 | 3 | 3.67 |
| 60 | 3 | 5 | 3 | 3.67 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |

**Pendekatan Konsesi & Non Konsesi dengan kepuasan klien**

| Res. | Konsensi |   |   |      | Non Konsesi |   |   |      |
|------|----------|---|---|------|-------------|---|---|------|
|      | 1        | 2 | 3 | Mean | 1           | 2 | 3 | Mean |
| 1    | 3        | 3 | 3 | 3.00 | 1           | 1 | 3 | 1.67 |
| 2    | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 5           | 5 | 5 | 5.00 |
| 3    | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 4           | 4 | 4 | 4.00 |
| 4    | 5        | 4 | 3 | 4.00 | 3           | 5 | 3 | 3.67 |
| 5    | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 4           | 4 | 4 | 4.00 |
| 6    | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 4           | 3 | 4 | 3.67 |
| 7    | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 4           | 5 | 5 | 4.67 |
| 8    | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 4           | 3 | 2 | 3.00 |
| 9    | 5        | 4 | 3 | 4.00 | 4           | 4 | 4 | 4.00 |
| 10   | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 4           | 4 | 4 | 4.00 |
| 11   | 4        | 4 | 3 | 3.67 | 3           | 3 | 3 | 3.00 |
| 12   | 5        | 3 | 5 | 4.33 | 3           | 5 | 3 | 3.67 |
| 13   | 4        | 3 | 5 | 4.00 | 4           | 3 | 4 | 3.67 |
| 14   | 3        | 3 | 5 | 3.67 | 4           | 5 | 5 | 4.67 |
| 15   | 3        | 3 | 3 | 3.00 | 4           | 3 | 2 | 3.00 |
| 16   | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 4           | 4 | 4 | 4.00 |
| 17   | 4        | 4 | 4 | 4.00 | 4           | 4 | 3 | 3.67 |
| 18   | 4        | 4 | 5 | 4.33 | 5           | 3 | 5 | 4.33 |
| 19   | 3        | 4 | 3 | 3.33 | 5           | 3 | 5 | 4.33 |
| 20   | 3        | 5 | 5 | 4.33 | 5           | 4 | 5 | 4.67 |
| 21   | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 4           | 3 | 3 | 3.33 |
| 22   | 5        | 4 | 4 | 4.33 | 4           | 4 | 4 | 4.00 |
| 23   | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 5           | 4 | 4 | 4.33 |
| 24   | 4        | 4 | 5 | 4.33 | 5           | 3 | 5 | 4.33 |
| 25   | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 4           | 4 | 4 | 4.00 |
| 26   | 4        | 4 | 4 | 4.00 | 4           | 4 | 4 | 4.00 |
| 27   | 4        | 5 | 5 | 4.67 | 4           | 4 | 3 | 3.67 |
| 28   | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 1           | 2 | 3 | 2.00 |
| 29   | 5        | 5 | 5 | 5.00 | 5           | 5 | 3 | 4.33 |
| 30   | 5        | 3 | 3 | 3.67 | 4           | 3 | 4 | 3.67 |
| 31   | 4        | 4 | 4 | 4.00 | 4           | 5 | 5 | 4.67 |
| 32   | 5        | 4 | 4 | 4.33 | 4           | 3 | 2 | 3.00 |
| 33   | 5        | 3 | 5 | 4.33 | 3           | 5 | 3 | 3.67 |
| 34   | 4        | 4 | 4 | 4.00 | 4           | 3 | 4 | 3.67 |

|    |   |   |   |      |   |   |   |      |
|----|---|---|---|------|---|---|---|------|
| 35 | 3 | 3 | 3 | 3.00 | 4 | 5 | 5 | 4.67 |
| 36 | 3 | 5 | 3 | 3.67 | 4 | 3 | 2 | 3.00 |
| 37 | 5 | 5 | 5 | 5.00 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 38 | 5 | 4 | 3 | 4.00 | 4 | 4 | 3 | 3.67 |
| 39 | 3 | 3 | 3 | 3.00 | 5 | 3 | 5 | 4.33 |
| 40 | 3 | 4 | 3 | 3.33 | 5 | 3 | 5 | 4.33 |
| 41 | 4 | 3 | 3 | 3.33 | 5 | 4 | 5 | 4.67 |
| 42 | 5 | 3 | 3 | 3.67 | 4 | 3 | 3 | 3.33 |
| 43 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 44 | 5 | 4 | 4 | 4.33 | 5 | 4 | 4 | 4.33 |
| 45 | 5 | 3 | 5 | 4.33 | 5 | 3 | 5 | 4.33 |
| 46 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 47 | 3 | 3 | 3 | 3.00 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 48 | 3 | 5 | 3 | 3.67 | 4 | 4 | 3 | 3.67 |
| 49 | 5 | 5 | 5 | 5.00 | 1 | 2 | 3 | 2.00 |
| 50 | 5 | 4 | 3 | 4.00 | 5 | 5 | 3 | 4.33 |
| 51 | 3 | 3 | 3 | 3.00 | 4 | 3 | 4 | 3.67 |
| 52 | 3 | 4 | 3 | 3.33 | 4 | 5 | 5 | 4.67 |
| 53 | 4 | 3 | 3 | 3.33 | 4 | 3 | 2 | 3.00 |
| 54 | 5 | 3 | 3 | 3.67 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 55 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 4 | 4 | 3 | 3.67 |
| 56 | 5 | 4 | 4 | 4.33 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 57 | 5 | 3 | 5 | 4.33 | 4 | 5 | 5 | 4.67 |
| 58 | 4 | 4 | 4 | 4.00 | 4 | 3 | 2 | 3.00 |
| 59 | 3 | 3 | 3 | 3.00 | 4 | 4 | 4 | 4.00 |
| 60 | 3 | 5 | 3 | 3.67 | 4 | 4 | 3 | 3.67 |

## LAMPIRAN 4

### HASIL OLAH DATA

#### UJI VALIDITAS KONSESI

#### AUDIT ADJUSMENT

**Correlations**

|        |                     | Item 1 | Item 2 | Item 3 | Total  |
|--------|---------------------|--------|--------|--------|--------|
| Item 1 | Pearson Correlation | 1      | .257*  | .405** | .737** |
|        | Sig. (2-tailed)     |        | .048   | .001   | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Item 2 | Pearson Correlation | .257*  | 1      | .348** | .698** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .048   |        | .006   | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Item 3 | Pearson Correlation | .405** | .348** | 1      | .803** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .001   | .006   |        | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Total  | Pearson Correlation | .737** | .698** | .803** | 1      |
|        | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   | .000   |        |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

#### RESTENSI

### Correlations

|        |                     | Item 1 | Item 2 | Item 3 | Total  |
|--------|---------------------|--------|--------|--------|--------|
| Item 1 | Pearson Correlation | 1      | .306*  | .479** | .788** |
|        | Sig. (2-tailed)     |        | .017   | .000   | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Item 2 | Pearson Correlation | .306*  | 1      | .342** | .690** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .017   |        | .008   | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Item 3 | Pearson Correlation | .479** | .342** | 1      | .812** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .000   | .008   |        | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Total  | Pearson Correlation | .788** | .690** | .812** | 1      |
|        | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   | .000   |        |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### KEPUASAN

### Correlations

|        |                     | Item 1 | Item 2 | Item 3 | Total  |
|--------|---------------------|--------|--------|--------|--------|
| Item 1 | Pearson Correlation | 1      | .291*  | .506** | .764** |
|        | Sig. (2-tailed)     |        | .024   | .000   | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Item 2 | Pearson Correlation | .291*  | 1      | .467** | .735** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .024   |        | .000   | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Item 3 | Pearson Correlation | .506** | .467** | 1      | .851** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   |        | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Total  | Pearson Correlation | .764** | .735** | .851** | 1      |
|        | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   | .000   |        |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

### HASIL UJI VALIDITAS NON KONSESI

## AUDIT ADJUSMENT

### Correlations

|        |                     | Item 1 | Item 2 | Item 3 | Total  |
|--------|---------------------|--------|--------|--------|--------|
| Item 1 | Pearson Correlation | 1      | .335** | .375** | .773** |
|        | Sig. (2-tailed)     |        | .009   | .003   | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Item 2 | Pearson Correlation | .335** | 1      | .303*  | .691** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .009   |        | .019   | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Item 3 | Pearson Correlation | .375** | .303*  | 1      | .774** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .003   | .019   |        | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Total  | Pearson Correlation | .773** | .691** | .774** | 1      |
|        | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   | .000   |        |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## RESTENSI

### Correlations

|        |                     | Item 1 | Item 2 | Item 3 | Total  |
|--------|---------------------|--------|--------|--------|--------|
| Item 1 | Pearson Correlation | 1      | .493** | .462** | .820** |
|        | Sig. (2-tailed)     |        | .000   | .000   | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Item 2 | Pearson Correlation | .493** | 1      | .419** | .769** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .000   |        | .001   | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Item 3 | Pearson Correlation | .462** | .419** | 1      | .806** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .000   | .001   |        | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Total  | Pearson Correlation | .820** | .769** | .806** | 1      |
|        | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   | .000   |        |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## KEPUASAN

### Correlations

|        |                     | Item 1 | Item 2 | Item 3 | Total  |
|--------|---------------------|--------|--------|--------|--------|
| Item 1 | Pearson Correlation | 1      | .359** | .415** | .774** |
|        | Sig. (2-tailed)     |        | .005   | .001   | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Item 2 | Pearson Correlation | .359** | 1      | .297*  | .722** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .005   |        | .021   | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Item 3 | Pearson Correlation | .415** | .297*  | 1      | .771** |
|        | Sig. (2-tailed)     | .001   | .021   |        | .000   |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |
| Total  | Pearson Correlation | .774** | .722** | .771** | 1      |
|        | Sig. (2-tailed)     | .000   | .000   | .000   |        |
|        | N                   | 60     | 60     | 60     | 60     |

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## UJI RELIABILITAS KONSESI

## AUDIT ADJUSTMENT

### Reliability Statistics

|                  |            |
|------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .605             | 3          |

## RESTENSI

**Reliability Statistics**

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .646             | 3          |

KEPUASAN

**Reliability Statistics**

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .689             | 3          |

NON KONSESI

AUDIT ADJUSTMENT

**Reliability Statistics**

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .603             | 3          |

RESTENSI

**Reliability Statistics**

| Cronbach's Alpha | N of Items |
|------------------|------------|
| .713             | 3          |

KEPUASAN

### Reliability Statistics

|                  |            |
|------------------|------------|
| Cronbach's Alpha | N of Items |
| .623             | 3          |

### STATISTIK DESKRIPTIF KONSESI

#### Descriptive Statistics

|                    | N  | Minimum | Maximum | Mean   | Std. Deviation |
|--------------------|----|---------|---------|--------|----------------|
| Audit Adjustment   | 60 | 3.00    | 5.00    | 4.1056 | .56745         |
| Restenti           | 60 | 3.00    | 5.00    | 3.9556 | .64795         |
| Kepuasan           | 60 | 3.00    | 5.00    | 4.1056 | .66523         |
| Valid N (listwise) | 60 |         |         |        |                |

### STATISTIK DESKRIPTIF NON KONSESI

#### Descriptive Statistics

|                    | N  | Minimum | Maximum | Mean   | Std. Deviation |
|--------------------|----|---------|---------|--------|----------------|
| Audit Adjustment   | 60 | 2.00    | 5.00    | 3.7222 | .66714         |
| Restenti           | 60 | 1.00    | 5.00    | 3.7000 | .75089         |
| Kepuasan           | 60 | 1.67    | 5.00    | 3.8389 | .67646         |
| Valid N (listwise) | 60 |         |         |        |                |

### HASIL UJI ANOVA

**ANOVA**

|                  |                | Sum of Squares | df  | Mean Square | F      | Sig. |
|------------------|----------------|----------------|-----|-------------|--------|------|
| Audit Adjustment | Between Groups | 4.408          | 1   | 4.408       | 11.494 | .001 |
|                  | Within Groups  | 45.257         | 118 | .384        |        |      |
|                  | Total          | 49.666         | 119 |             |        |      |
| Kepuasan         | Between Groups | 2.905          | 1   | 2.905       | 6.248  | .014 |
|                  | Within Groups  | 54.863         | 118 | .465        |        |      |
|                  | Total          | 57.768         | 119 |             |        |      |
| Restenti         | Between Groups | 2.504          | 1   | 2.504       | 4.561  | .035 |
|                  | Within Groups  | 64.770         | 118 | .549        |        |      |
|                  | Total          | 67.274         | 119 |             |        |      |