

Pengaruh Tipe Klien dan Tipe Komunikasi Terhadap Pengumpulan Bukti Audit

Dina Hidayat^{1*}, Gebby Chyntia Utami¹

INFO ARTIKEL

Penulis:

¹Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Riau, Pekanbaru, Indonesia

*E-mail: dinahidayat@eco.uir.ac.id

Untuk mengutip artikel ini:

H. Dina & U. G. Chyntia 2017, 'Pengaruh tipe klien dan tipe komunikasi terhadap pengumpulan bukti audit', Jurnal Ekonomi KIAT, vol. 29, no. 1, hal. 21-28.

Akses online:

<https://journal.uir.ac.id/index.php/kiat>

E-mail:

kiat@journal.uir.ac.id

Di bawah lisensi:

Creative Commons Attribute-ShareAlike 4.0 International Licence

ABSTRAK

Penelitian ini mereplikasi penelitian yang pernah dilakukan Bennet dan Hatfield (2013) mengenai pengaruh ketidakcocokan sosial antara auditor dan klien dalam pengumpulan bukti audit. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh tipe klien dan tipe komunikasi terhadap pengumpulan bukti audit. Populasi penelitian ini adalah auditor yang bekerja di Kantor Akuntan Publik di kota Pekanbaru. Sampel dari penelitian ini adalah auditor di Kantor Akuntan Publik di kota Pekanbaru dengan teknik pengambilan sampel melalui *purposive sampling*. Data dikumpulkan melalui kuesioner dan dianalisis dengan menggunakan regresi logistik biner. Hasil penelitian ini menunjukkan tipe klien berpengaruh negatif secara signifikan terhadap pengumpulan bukti audit dan tipe komunikasi berpengaruh positif secara signifikan terhadap pengumpulan bukti audit.

Katakunci: Tipe Klien, Tipe Komunikasi, Pengumpulan Bukti Audit, Hubungan Auditor-Klien

1. Pendahuluan

Fenomena yang diangkat pada penelitian ini adalah keputusan dalam mengumpulkan bukti audit. Penelitian ini mereplikasi penelitian Bennett dan Hatfield (2013) mengenai adanya perbedaan sosial antara auditor dan klien dalam hal pengalaman dan pengetahuan dimana klien cenderung lebih berpengalaman dan lebih berpengetahuan sehingga dapat menciptakan suasana intimidasi bagi auditor. Akibat hal tersebut, auditor terhambat interaksi dan perilakunya (Keltner, dkk, 2003). Interaksi auditor dan klien dapat mempengaruhi keputusan auditor untuk mengumpulkan bukti audit. Jika auditor memutuskan untuk membatasi interaksi dengan klien maka auditor berpotensi mengurangi bukti audit yang dikumpulkan. Hal tersebut dapat berdampak pada kualitas audit dan kesimpulan audit (Bennett dan Hatfield, 2013). Penelitian ini masih jarang diteliti dan akan diterapkan di Indonesia.

Penelitian ini akan meneliti pengaruh tipe klien dan tipe komunikasi terhadap pengumpulan bukti audit. Sampel penelitian ini adalah auditor di KAP (Kantor Akuntan Publik) di Pekanbaru. Hasil penelitian ini diharapkan mampu menunjukkan pengaruh yang dapat memberikan umpan balik bagi auditor agar dapat menghasilkan bukti audit yang

berkompeten yang mencerminkan tingkat audit yang berkualitas tinggi.

2. Telaah Teoritis

2.1. Teori perilaku organisasi (*organizational behavior*)

Audit pada saat ini telah menjadi bagian penting dalam dunia akuntansi. Selain pemahaman umum atas pentingnya fungsi audit, peningkatan atas keberadaan auditor dan lembaganya juga menambah pemahaman umum terhadap audit lebih lanjut lagi, tuntutan-tuntutan hukum yang biasanya dihadapi oleh auditor dan kerugian-kerugian keuangan yang terkait dengan tuntutan tersebut memunculkan berbagai dimensi keperilakuan pada diri auditor, khususnya aspek-aspek yang terkait dengan proses pengambilan keputusan dan aktivitas-aktivitas auditor dalam mempertimbangkan sesuatu sebelum mengambil keputusan. Terdapat banyak hal yang dapat dipertimbangkan sebagai data pendukung dalam pengambilan keputusan yang mengarah pada aspek keperilakuan auditor. (Arfan Ikhsan Lubis, 2009)

2.2. Teori pengambilan keputusan

Terry (2006) mendefinisikan pengambilan keputusan sebagai pemilihan yang didasarkan kriteria tertentu atas dua atau lebih alternatif yang mungkin. Koontz dan O'Donnel (1997) dalam Siregar, (2013) mendefinisikan pengambilan keputusan adalah

pemilihan di antara alternatif mengenai suatu cara bertindak yang merupakan inti dari perencanaan. Menurut Haiman (1970) dalam Siregar, (2013), inti dari semua perencanaan adalah pengambilan keputusan, suatu pemilihan cara bertindak. Sedangkan Stoner (2003) menyatakan pengambilan keputusan adalah proses yang digunakan untuk memilih suatu tindakan sebagai cara pemecahan masalah.

Terdapat lima dasar dalam pengambilan keputusan menurut Terry (2006), yaitu:

- 1) Intuisi
- 2) Pengalaman
- 3) Wewenang
- 4) Fakta
- 5) Rasional

Jadi teori pengambilan keputusan adalah teori yang menjelaskan upaya dan usaha untuk menyelesaikan masalah dengan memilih alternatif solusi yang ada.

2.3. Profesi akuntan publik

Profesi akuntan publik adalah memberikan jasa pemeriksaan laporan keuangan yang disusun oleh pihak manajemen. Di Indonesia, profesi akuntan publik telah diakui secara resmi oleh pemerintah sejak dikeluarkannya Undang-Undang No. 34 Tahun 1954, tentang pemakaian gelar Akuntan.

Aktivitas auditor dan akuntan lainnya disebut sebagai suatu “profesi” karena memiliki lima prinsip karakteristik suatu profesi yaitu bahwa pengetahuan khusus tersebut diperoleh melalui pendidikan formal, memiliki standar kualifikasi profesi, status profesinya diakui oleh masyarakat, memiliki kode etik dalam berhubungan dengan kliennya, sesama akuntan dan masyarakat, serta ada organisasi nasional yang ditujukan untuk meningkatkan tanggung jawab sosialnya. Organisasi akuntan di Indonesia adalah Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) yang didirikan pada tanggal 23 Desember 1957, (Kasidi: 2007). Ikatan Akuntan Indonesia memiliki beberapa kompartemen, termasuk Akuntan Publik. Kompartemen merupakan bagian organisasi IAI yang dibentuk berdasarkan bidang kerja IAI untuk meningkatkan profesionalisme.

2.4. Teori konstruksi sosial

Para penganut teori konstruksi sosial berasumsi bahwa dalam pemilihan media komunikasi tidak dapat diprediksi dan dipertimbangkan secara rasional serta fitur teknologi dan faktor sosial terjalin dan saling mempengaruhi bagaimana komunikasi digunakan. Jadi teori konstruksi sosial menjelaskan bahwa kondisi individu dan kondisi sosial akan mengkonstruksi alasan dan dorongan dalam memilih media komunikasi (Browning dkk, 2008).

2.5. Tipe klien

Klien audit dapat dibedakan berdasarkan jenis dan sudut pandang. Irine (2011) membedakan klien menjadi dua, yaitu:

- 1) Klien yang sama sekali belum pernah diaudit.

- 2) Klien pindahan dari KAP lain.

Berry (2012) mengidentifikasi empat tipe klien audit berdasarkan kepribadian, yaitu:

1) *Detached*

Klien memiliki beberapa karyawan yang tidak dapat berkomunikasi secara keseluruhan. Sebagai contoh, klien memiliki semua karyawan dalam satu bangunan, kecuali bagian CEO yang berada di kantor yang terpisah beberapa kilometer tapi masih dalam satu kota.

2) *Combative*

Klien cenderung tidak nyaman dengan kehadiran auditor dan membuat kesenjangan dalam berkomunikasi serta mempersulit proses audit. Sifat combative digunakan sebagai pertahanan klien yang biasanya disebabkan oleh perasaan ketakutan.

3) *The magician*

Klien dapat menghilangkan dokumen dan orang sehingga dianggap berbahaya karena sering melakukan hal-hal yang bersifat fiktif.

4) *Competent, confident and comfortable*

Kebanyakan klien audit berkompeten. Aspek nyaman dan percaya diri klien didasarkan pada cara dan proses audit. Semakin nyaman klien, semakin mudah proses audit.

Berdasarkan status sosial, Bennett dan Hatfield (2013) membagi tipe klien menjadi dua menurut sudut pandang auditor, yaitu:

- 1) Klien yang lebih tua, lebih berpengalaman dan lebih berpengetahuan dibanding auditor.
- 2) Klien memiliki usia, pengalaman dan pengetahuan yang hampir sama dengan auditor.

2.6. Tipe komunikasi

Istilah komunikasi berasal dari bahasa Inggris yaitu communication. Secara etimologis atau bahasa latin komunikasi adalah communicates yang bersumber pada kata communis. Dalam kata communis ini memiliki makna ‘berbagi’ atau ‘menjadi milik bersama’ yaitu suatu usaha yang memiliki tujuan untuk kebersamaan atau kesamaan makna.

Komunikasi terbagi menjadi beberapa tipe, yaitu (Icha, 2009):

- 1) Berdasarkan bentuknya: komunikasi verbal dan nonverbal.
- 2) Berdasarkan penerapannya: komunikasi formal dan informal.
- 3) Berdasarkan arahnya: komunikasi vertikal, horizontal dan diagonal.
- 4) Berdasarkan prosesnya: komunikasi langsung dan tidak langsung.

Penelitian ini menggunakan tipe komunikasi berdasarkan pada prosesnya, yaitu komunikasi langsung dan komunikasi tidak langsung. Penelitian yang dilakukan Brazel dkk (2004) dan Bennett dan Hatfield (2013) menunjukkan bahwa komunikasi langsung dan komunikasi tidak langsung dapat berdampak terhadap proses audit.

2.7. Pengumpulan bukti audit

Dalam ISO 19011: 2011, bukti audit termasuk catatan pernyataan faktual dan informasi lainnya yang berhubungan dengan kriteria audit yang digunakan. Kriteria audit meliputi kebijakan, prosedur dan pernyataan. Bukti audit bisa berupa kualitatif dan kuantitatif. Bukti audit dapat dibedakan menjadi beberapa tingkatan bukti, yaitu (Budiadnyani, 2013):

- 1) Bukti utama (*primary evidence*) yaitu bukti yang dapat menghasilkan kepastian yang paling kuat atas fakta.
- 2) Bukti tambahan (*secondary evidence*) yaitu bukti yang dapat diterima apabila bukti utama ternyata hilang atau rusak dan dapat pula diterima bila dapat menunjukkan bahwa bukti ini merupakan pencerminan yang layak atas bukti utama.
- 3) Bukti langsung (*direct evidence*) yaitu bukti yang menunjukkan fakta tanpa kesimpulan ataupun anggapan. Bukti ini cenderung untuk menunjukkan fakta atau materi yang dipersoalkan tanpa melibatkan bukti lain. Suatu bukti dapat dikatakan sebagai bukti langsung bila dikuatkan oleh pihak-pihak yang mempunyai pengetahuan nyata mengenai persoalan yang bersangkutan dengan menyaksikan sendiri.
- 4) Bukti tidak langsung (*circumstantial evidence*) yaitu bukti yang cenderung untuk menetapkan suatu fakta dengan pembuktian fakta lain yang setaraf dengan fakta utama.
- 5) Bukti pendukung (*corroborative evidence*) yaitu merupakan bukti tambahan dari suatu karakter yang berbeda tetapi digunakan untuk tujuan yang sama.

2.8. Teori efek ketidakcocokan sosial antara staf audit dan klien dalam pengumpulan bukti audit

Bennett dan Hatfield (2013) menyatakan bahwa adanya perbedaan sosial dalam hal pengalaman dan pengetahuan antara auditor dan klien dapat menyebabkan auditor merasa terintimidasi karena berada di posisi yang tidak menguntungkan. Akibat hal tersebut, auditor terhambat interaksi dan perilakunya (Keltner dkk, 2003).

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

Hasil penelitian Bennett dan Hatfield (2013) menunjukkan bahwa peserta lebih sering meminta bukti audit kepada klien melalui *e-mail* daripada interaksi tatap muka. Padahal menurut Kock (2005) komunikasi melalui media elektronik bisa meningkatkan kemungkinan salah tafsir pesan dan berisiko tinggi pada proses audit.

2.9. Teori pengaruh tipe klien dan tipe komunikasi dalam pengumpulan bukti audit

Hasil penelitian Bennett dan Hatfield (2013) juga menunjukkan bahwa tipe klien berpengaruh langsung dengan kemauan staf audit untuk meminta bukti audit. Jika manajemen klien yang dihadapi oleh staf audit adalah sosok yang berusia lebih matang dan lebih berpengalaman di bidang audit diprediksi akan menurunkan kemauan staf audit dalam mengumpulkan bukti audit. Hal ini diakibatkan oleh perbedaan sosial berupa perbedaan usia serta pengalaman dalam bidang audit antara manajemen klien dan staf audit.

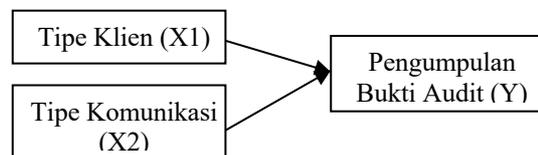
Sedangkan metode komunikasi melalui email diprediksi dapat meningkatkan kemauan staf audit dalam mengumpulkan bukti audit. Email memberikan beberapa kemudahan dalam proses pengumpulan bukti audit, diantaranya adalah penghematan waktu karena staf audit juga tidak mengalami intimidasi oleh klien atas perbedaan pengalaman dan usia.

Perbedaan model komunikasi yang diberikan diperkirakan akan lebih berpengaruh pada staf audit yang berhadapan dengan klien yang lebih berpengalaman dan berusia lebih matang dari staf audit. Perbedaan angka pemilihan model komunikasi melalui email dengan pertemuan langsung akan lebih terlihat pada kelompok ini jika dibandingkan dengan staf audit yang berhadapan dengan klien yang berusia sebaya dan berpengalaman sebanding dengan staf audit.

Perbedaan model komunikasi yang dipilih antara pertemuan langsung dengan *e-mail* pada staf audit yang berhadapan dengan klien junior diprediksi akan menghasilkan angka yang tidak terpaut jauh jika dibandingkan dengan kelompok staf audit yang berhadapan dengan klien berusia senior.

3. Model penelitian

Untuk memudahkan analisis dan menguji hipotesis, maka dapat digambarkan dalam suatu bagan yang disajikan pada gambar 1 sebagai berikut:



Gambar 1. Model Penelitian

3.1. Hipotesis

- H1: Diduga tipe klien berpengaruh negatif terhadap pengumpulan bukti audit.
H2: Diduga tipe komunikasi berpengaruh negatif terhadap pengumpulan bukti audit.

4. Metode Penelitian

4.1. Populasi dan sampel

Populasi penelitian adalah staf audit Kantor Akuntan Publik di Pekanbaru, sedangkan sampel penelitian

adalah 40 orang staf audit yang bekerja pada Kantor Akuntan Publik di Pekanbaru. Pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*. Pengambilan jumlah sampel sebanyak 40 orang penulis lakukan setelah mendapat persetujuan langsung dari masing-masing pihak Kantor Akuntan Publik di Pekanbaru.

4.2. Definisi Operasional Variabel

1) Tipe klien sebagai variabel independen (X1)

Dalam ISO 19011 2011, klien audit adalah orang atau organisasi yang meminta jasa audit. Pengukuran variabel tipe klien dengan 10 item pertanyaan dengan variabel *dummy*, yaitu:

- a. Nilai 0 diberikan jika menurut auditor, kebanyakan klien yang ditemui memiliki lebih banyak pengalaman dan pengetahuan dibanding auditor.
- b. Nilai 1 diberikan jika menurut auditor, kebanyakan klien yang ditemui memiliki pengalaman dan pengetahuan yang hampir sama dengan auditor.

Penelitian ini tidak membedakan klien yang lebih berpengalaman atau tidak, melainkan mengasumsikan bagaimana persepsi auditor terhadap kliennya.

2) Tipe komunikasi sebagai variabel independen (X2)

Menurut Hovland (1953 dalam Emilia, dkk, 2006), komunikasi adalah proses yang memungkinkan seseorang (komunikator) menyampaikan rangsangan (biasanya lambang-lambang verbal) untuk mengubah perilaku orang lain (komunikan). Variabel tipe komunikasi menggunakan 5 item pertanyaan yang dimodifikasi dari Johlke dan Duhan (2011). Lima pertanyaan berisi mengenai frekuensi komunikasi, tipe komunikasi yang digunakan, kualitas komunikasi dan kepuasan dalam berkomunikasi dengan klien. Dari 5 item pertanyaan, salah satu pertanyaan digunakan untuk mengukur variabel tipe komunikasi dengan variabel *dummy* yaitu:

- a. Nilai 0 untuk komunikasi langsung (tatap muka).
- b. Nilai 1 untuk komunikasi tidak langsung (melalui media elektronik).

3) Pengumpulan bukti audit sebagai variabel dependen (Y)

Mulyadi (2008) mendefinisikan bukti audit adalah segala informasi yang mendukung angka-angka atau informasi lain yang disajikan dalam laporan keuangan yang dapat digunakan oleh auditor sebagai dasar untuk menyatakan pendapatnya. Pengukuran variabel pengumpulan bukti audit dengan 1 item pertanyaan dengan variabel *dummy*, yaitu:

- a. Nilai 0 jika sering meminta bukti audit tambahan.
- b. Nilai 1 jika tidak sering meminta bukti audit tambahan.

Bukti tambahan adalah bukti yang dapat diterima bila dapat menunjukkan bahwa bukti ini merupakan pencerminan yang layak atas bukti utama.

4.3. Metode analisis data

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

$$\ln \frac{p}{1-p} = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$$

Keterangan:

$p/(1-p)$ = Pengumpulan bukti audit

β_0 = Konstanta

β_1, β_2 = Koefisien regresi

X_1 = Tipe klien

X_2 = Tipe komunikasi

4.3.1. Statistik deskriptif

Menurut Ghazali (2011), statistik deskriptif memberikan gambaran atau deskripsi suatu data dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, varian, nilai maksimum, nilai minimum, dan sebagainya. Dengan statistik deskriptif, kumpulan data yang diperoleh akan tersaji dengan ringkas dan rapi serta dapat memberikan informasi inti dari kumpulan data yang ada. Statistik deskriptif yang digunakan dalam penelitian ini adalah distribusi frekuensi karena data penelitian berupa data nominal dan ordinal.

4.3.2. Uji kualitas data

1) Uji validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur valid atau tidaknya suatu kuesioner. Uji validitas menunjukkan ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsinya. Suatu kuesioner dikatakan valid jika korelasi bivariate antar pertanyaan pada kuesioner memberi nilai $< 0,05$ (Ghozali 2011).

2) Uji reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur apakah jawaban responden terhadap kuesioner adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Jika jawaban responden acak atau tidak konsisten maka kuesioner tersebut dapat dikatakan tidak reliabel. Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberi nilai *Cronbach Alpha* $> 0,70$ (Ghozali 2011).

4.3.3. Analisis regresi logistik biner

Analisis regresi logistik biner digunakan untuk menganalisis probabilitas terjadinya variabel dependen (pengumpulan bukti audit) dapat diprediksi dengan variabel independennya (tipe klien dan tipe komunikasi). Regresi logistik biner digunakan untuk variabel independen dan dependen yang berskala nominal dengan dua kategori. Dalam regresi logistik biner, tidak memerlukan uji normalitas dan uji asumsi klasik pada variabelnya (Ghozali, 2011).

4.3.4. Uji koefisien determinasi

Uji koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar persentase pengaruh variabel independen (tipe klien dan tipe komunikasi) terhadap variabel dependen (pengumpulan bukti audit). Nilai koefisien determinasi atau R² menunjukkan persentase tingkat kebenaran suatu prediksi dari pengujian regresi yang dilakukan. Nilai R² adalah antara nol dan satu (Ghozali, 2011).

4.3.5. Uji hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan untuk membuktikan signifikansi perumusan hipotesis 1 (H1) dan hipotesis 2 (H2). Pengujian dilakukan dengan mengacu pada tabel perhitungan uji statistik T atau uji T. Hal ini diukur dengan nilai signifikansi, dimana nilai signifikansi dalam penelitian ini adalah 0,05 atau 5%.

4.3.6. Uji statistik t

Uji statistik t atau uji t menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen (tipe klien dan tipe komunikasi) secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen (pengumpulan bukti audit). Kriteria uji t adalah sebagai berikut taraf signifikan (α) < 0,05 (Ghozali, 2011).

5. Hasil Penelitian

5.1. Analisis Responden

Kuesioner yang disebarakan kepada responden secara keseluruhan adalah 40 kuesioner. Penyebaran kuesioner dilakukan tanggal 17 Juli 2017. Jumlah kuesioner yang terkumpul kembali sebanyak 33 kuesioner. Semua kuesioner yang terkumpul dapat memenuhi syarat untuk diolah yaitu 33 kuesioner. Tingkat pengumpulan kuesioner dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Tingkat pengumpulan kuesioner

Keterangan	Jumlah	Persentase
Total kuesioner yang dibagikan	40	100%
Total kuesioner yang terkumpul kembali	33	82,5%
Total kuesioner yang tidak terkumpul kembali	7	17,5%
Total kuesioner yang dapat diolah	33	82,5%

Sumber: Data olahan

5.2. Persepsi auditor terhadap klien

Survei ini dilakukan untuk menganalisis persepsi auditor terhadap kebanyakan klien yang ditemui. Survei ini mengadopsi survei yang dilakukan pada penelitian Bannet dan Hatfield (2013). Rincian mengenai persepsi auditor terhadap klien sebagai berikut:

Tabel 2. Persepsi auditor terhadap klien

Persepsi Auditor terhadap Klien	Jumlah Responden yang menjawab 'ya'	Persentase
Mudah didekati	21	64%
Sabar	20	61%

Kesal atau terganggu terhadap auditor	19	58%
Mudah diajak bekerjasama	24	73%
Hormat	24	73%
Mengintimidasi	17	52%
Bersedia membantu	23	70%
Dapat dipercaya	22	67%
Menyenangkan	22	67%

Sumber: Data olahan

Tabel 2 menunjukkan bahwa sebagian besar klien yang ditemui auditor mudah diajak bekerjasama (73%), lalu diikuti hormat (73%) dan bersedia membantu (70%). Hanya sedikit yang merasa kesal (19%) dan bersikap mengintimidasi auditor (17%). Jadi para auditor tidak memiliki masalah dengan klien-klien yang ditemui.

5.3. Statistik deskriptif

Pada penelitian ini, setiap variabel diukur dengan menggunakan variabel *dummy* yaitu nilai 1 dan 2. Hasil statistika deskriptif sebagai berikut:

Tabel 3. Descriptive statistics

	N	Mini- mum	Maxi- mum	Mean	Std. Deviation
Bukti Audit	33	0	1	,42	,502
Tipe Klien	33	0	10	3,70	3,687
Tipe Komunikasi	33	0	5	2,21	1,996
Valid N (listwise)	33				

Sumber: Data olahan

Berdasarkan Tabel 3 terlihat bahwa jumlah responden (N) ada 33 responden. Dapat dilihat bahwa variabel pengumpulan bukti audit memiliki nilai maksimum 2 dan nilai minimum 1, kemudian nilai rata-rata untuk variabel pengumpulan bukti audit adalah 1,42 dengan standar deviasi 0,502. Untuk variabel tipe klien memiliki nilai maksimum 20 dan minimum 10, kemudian nilai rata-rata untuk variabel tipe klien adalah 13,70 dengan standar deviasi 3,687. Untuk variabel tipe komunikasi memiliki nilai maksimum 10 dan minimum 5, kemudian nilai rata-rata 7,21 dengan standar deviasi 1,996. Dilihat dari rata-ratanya, variabel tipe klien memiliki rata-rata yang paling tinggi dibandingkan dengan variabel yang lain.

5.4. Uji kualitas data

5.4.1. Hasil uji validitas

Validitas data ditentukan oleh proses pengukuran yang kuat. Suatu instrument pengukuran dikatakan mempunyai validitas yang kuat apabila instrumen tersebut mengukur apa yang sebenarnya diukur. Uji validitas data digunakan untuk mengetahui item-item yang ada dalam kuesioner mampu mengukur pengaruh yang didapatkan dalam penelitian ini. Hasil pengujian validitas dapat dilihat pada Tabel 4 berikut:

Tabel 4. Hasil uji validitas data

Variabel	Pearson Correlation	Kesimpulan
Tipe Klien	0,888** - 0,873**	Valid
Tipe Komunikasi	0,903** - 0,676**	Valid

Sumber: Data olahan

Berdasarkan Tabel 4 dapat dilihat bahwa skor masing-masing butir dan skor total (*pearson correlation*) menunjukkan korelasi signifikan pada level 0,01 – 0,05 (*Sig. (2-tailed)* < 0,05) sehingga seluruh kuesioner dinyatakan valid.

5.4.2. Hasil uji reliabilitas

Pengujian dilakukan dengan menggunakan teknik *reliability analyze* dimana suatu instrumen dapat dikatakan reliabel apabila memiliki koefisien *cronbach alpha* sebesar < 0,70 tidak reliabel sedangkan > 0,70 reliabel. Hasil uji reliabilitas data dapat dilihat pada Tabel 5 di bawah ini:

Tabel 5. Hasil uji reliabilitas data

Variabel	Kriteria Cronbach Alpha	Cronbach Alpha	Keterangan
Tipe Klien	0,70	0,920	Reliable
Tipe Komunikasi	0,70	0,864	Reliable

Sumber: Data olahan

Hasil pengujian reliabilitas yang disajikan pada Tabel 5 menunjukkan tidak ada koefisien *cronbach alpha* yang kurang dari 0,70. Sehingga instrumen tersebut reliabel untuk digunakan.

5.5. Analisis regresi logistik biner

Pada uji regresi logistik biner menggunakan tes *Hosmer-Lemeshow* untuk menguji apakah model mampu memprediksi nilai observasinya dan membandingkan nilai *-2 Log Likelihood* pada saat model hanya memasukkan konstanta (*Block 0*) dengan saat model memasukkan konstanta dan variabel bebas (*Block 1*) untuk menilai baik tidaknya model yang digunakan. Hasil tes *Hosmer-Lemeshow* dan perbandingan nilai *-2 Log Likelihood* sebagai berikut:

Tabel 6. *Hosmer and lemeshow test*

Step	Chi-square	Df	Sig.
1	7,782	8	,455

Sumber: Data olahan

Jika nilai statistika tes *Hosmer-Lemeshow* lebih dari 0,05 maka model mampu memprediksi nilai

observasinya (Ghozali, 2011). Tabel 6 menunjukkan nilai statistika 0,455. Nilai tersebut jauh dari angka 0,05 berarti model dapat diterima karena cocok dengan data observasinya.

Tabel 7. Hasil perbandingan nilai *-2 log likelihood*

<i>-2 Log Likelihood</i>		
Block 0 = Beginning Block	Block 1 : Method = Enter	Keterangan
44,987	22,161	Model menunjukkan model yang baik

Sumber: Data olahan

Apabila nilai *-2 Log Likelihood (Block 0)* lebih besar daripada nilai *-2 Log Likelihood (Block 1)* maka keseluruhan model menunjukkan model regresi yang baik (Ghozali, 2011). Nilai *-2 Log Likelihood (Block 0)* adalah 44,987. Nilai tersebut lebih besar dari nilai *-2 Log Likelihood (Block 1)* yaitu 22,161 maka model menunjukkan model yang baik.

5.6. Hasil uji koefisien determinasi

Koefisien Cox & Snell R^2 pada tabel model *Summary* dapat diinterpretasikan sama seperti koefisien determinasi R^2 pada regresi berganda, tetapi karena nilai maksimum *cox & snell* R^2 biasanya lebih kecil dari satu sehingga sulit diinterpretasikan seperti R^2 dan jarang digunakan (Uyanto, 2006: 236).

Tabel 8. *Cox & snell's R Square and Nagelkerke r square*

Step	Model Summary		
	<i>-2 Log likelihood</i>	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
	22,161 ^a	,499	,671

a. Estimation terminated at iteration number 6 because parameter estimates changed by less than ,001.

Sumber: Data olahan

Jika dilihat nilai *Nagelkerke R Square* sebesar 0,671 menunjukkan bahwa variabel dependen dapat dijelaskan oleh variabel-variabel independen sebesar 67,1% dan sisanya 32,9% dijelaskan oleh variabel lain diluar model.

5.7. Hasil uji wald (uji hipotesis)

Untuk melihat hasil signifikan setiap koefisien dalam regresi logistik ini, digunakan model persamaan yang memasukkan semua variabel independen yang tampak pada Tabel 9 *variable in the equation* berikut:

Tabel 9. *Variable in the equation*

	B	S.E.	Wald	Df	Sig.	Exp(B)
Step 1 ^a						
	-,314	,159	3,881	1	,049	,731
	1,155	,388	8,838	1	,003	3,173
Constant	-2,208	1,187	3,461	1	,063	,110

a. Variable(s) entered on step 1: X1, X2.

Sumber: Data olahan

Hasil perhitungan yang terdapat pada Wald statistic menunjukkan bahwa hanya ada satu variabel

independen yang berpengaruh terhadap pengumpulan bukti audit yaitu tipe komunikasi (X2), sedangkan tipe

klien (X1) tidak berpengaruh terhadap pengumpulan bukti audit. Dari hasil tersebut, persamaan regresi yang dibentuk adalah sebagai berikut:

$$\ln \frac{P}{p-1} = -2,208 - 0,314X1 + 1,155X2$$

5.7.1. Pengujian Hipotesis 1

Hipotesis 1 (H1) menyatakan bahwa tipe klien berpengaruh negatif terhadap pengumpulan bukti audit. Tabel 9 hasil pengujian tipe klien terhadap pengumpulan bukti audit didapat nilai -0,314 dengan signifikansi 0,049. Nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 dan arah koefisien adalah negatif. Hal tersebut menunjukkan bahwa tipe klien berpengaruh negatif secara signifikan terhadap pengumpulan bukti audit sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis 1 diterima.

5.7.2. Pengujian hipotesis 2

Hipotesis 2 (H2) menyatakan bahwa tipe komunikasi berpengaruh negatif terhadap pengumpulan bukti audit. Tabel 9 hasil pengujian tipe komunikasi terhadap pengumpulan bukti audit didapat nilai 1,155 dengan signifikansi 0,03. Nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 dan arah koefisien adalah positif. Hal tersebut menunjukkan bahwa tipe komunikasi berpengaruh positif secara signifikan terhadap pengumpulan bukti audit sehingga dapat disimpulkan bahwa hipotesis 2 ditolak.

6. Pembahasan Hasil Penelitian

6.1. Pengaruh tipe klien (X1) dalam pengumpulan bukti audit

Hasil uji hipotesis 1 (H1) didapatkan bahwa tipe klien berpengaruh negatif secara signifikan terhadap pengumpulan bukti audit. Hasil penelitian ini konsisten dengan teori pertukaran sosial yang menyatakan bahwa hubungan hanya akan berlangsung baik jika semua pihak yang terlibat merasa diuntungkan. Salah satu pihak akan mundur atau menghindar bila merasa dirugikan.

Ketika auditor bertemu dengan klien yang lebih berpengalaman dan lebih berpengetahuan dibanding auditor maka auditor akan mengurangi meminta bukti audit tambahan kepada klien dan ketika auditor bertemu dengan klien yang memiliki pengalaman dan pengetahuan yang sama dengan auditor maka auditor akan sering meminta bukti audit tambahan kepada klien.

Hasil ini sejalan dengan teori perilaku organisasi dan teori pengambilan keputusan. Teori perilaku organisasi menyatakan bahwa manusia bekerja dengan dibatasi oleh organisasi. Perilaku juga dipengaruhi oleh banyak faktor, termasuk ukuran organisasional dan struktur. Dimana gaya kepemimpinan atau filosofi manajemen, otoritas/hubungan pertanggungjawaban, hubungan status, dan norma-norma kelompok juga turut memengaruhi perilaku dan fungsi organisasi. Orang dalam organisasi saling bertukar jaringan informasi di dalam kantor atau di luar kantor.

Informasi tersebut mungkin saja akurat, disimpangkan atau palsu. Berdasarkan informasi yang diterima dan kemudian di proses oleh seseorang, keputusan-keputusan diambil dan sikap dibentuk. Terdapat banyak hal yang dapat dipertimbangkan sebagai data pendukung dalam pengambilan keputusan yang mengarah pada aspek keperilakuan auditor.

Teori pengambilan keputusan juga menjelaskan upaya dan usaha untuk menyelesaikan masalah dengan memilih alternatif solusi yang ada. Menurut Terry (2006) terdapat lima dasar dalam pengambilan keputusan, yaitu intuisi, pengalaman, wewenang, fakta dan rasional. Dan dalam penelitian ini adalah keputusan untuk meminta bukti audit tambahan berdasarkan tipe klien yang ditemui auditor.

Hasil uji hipotesis ini juga sesuai dengan penelitian Bannet dan Hatfield pada tahun 2013 yang menunjukkan bahwa intensitas staf audit dalam meminta bukti audit tambahan jika berhadapan dengan klien yang lebih berpengalaman dan berpengetahuan dari auditor tidak lebih banyak dari intensitas permintaan bukti audit tambahan oleh auditor yang berhadapan dengan klien yang pengalaman dan pengetahuannya sama dengan auditor tersebut.

6.2. Pengaruh tipe komunikasi (X2) terhadap pengumpulan bukti audit

Hasil uji hipotesis 2 (H2) didapatkan bahwa tipe komunikasi berpengaruh positif secara signifikan terhadap pengumpulan bukti audit. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa klien yang ditemui lebih berpengalaman dan berpengetahuan dari auditor, auditor sering meminta bukti audit tambahan kepada klien dan auditor cenderung berkomunikasi secara tatap muka dengan klien. Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan Nur Amalia Fitriani (2014) yang menyatakan bahwa tipe komunikasi berpengaruh negatif terhadap pengumpulan bukti audit.

Hasil penelitian ini juga berbeda dengan penelitian yang dilakukan Bannet dan Hatfield (2013) yang menunjukkan bahwa terdapat perbedaan pengumpulan bukti audit tambahan lebih besar antara media elektronik dan komunikasi tatap muka pada auditor yang berinteraksi dengan klien yang lebih berpengalaman dan lebih berpengetahuan dibanding auditor, dimana sebagian besar auditor lebih memilih meminta bukti audit terhadap klien yang lebih berpengalaman dan berpengetahuan dibandingkan auditor melalui email. Jadi berdasarkan teori pertukaran sosial dan pengambilan keputusan, auditor akan cenderung menghindar dari klien karena adanya ketidakcocokan sosial dan dapat memilih berkomunikasi melalui media elektronik untuk menghindari interaksi langsung dengan klien dalam meminta bukti audit tambahan.

Penelitian ini juga tidak sesuai dengan teori pengambilan keputusan menurut Brazel dkk (2004) yang menyatakan bahwa komunikasi melalui media

elektronik memiliki dampak signifikan terhadap proses audit dimana auditor dapat mengurangi tekanan situasional atau akuntabilitas dengan berkomunikasi melalui media elektronik.

Namun penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Kock (2005) yang menyatakan bahwa komunikasi tidak langsung atau tanpa tatap muka dengan klien dapat meningkatkan resiko kesalahan interpretasi data.

Referensi

- Baltes, B. B., M. W. Dickson, M. P. Sherman, C. C. Bauer dan J. S. LaGanke. 2002. *Computer-mediated communication and group decision making: A meta-analysis. Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, Vol. 87, No. 1, h. 156-179.
- Brazel, J. F., C. P. Agoglia dan R. C. Hatfield. 2004. *Electronic versus face-to-face review: The effects of alternative forms of review on auditors performance. The Accounting Review*, Vol. 79, No. 4, h. 949-966.
- Bennett, G. Bradley dan Richard C. Hatfield. 2013. *The Effect of The Social Mismatch between Staff Auditor and Client Evidence. The Accounting Review*, Vol. 88, No. 1, h. 31-50.
- Budiadnyani, Putu. 2013. Memahami Bukti Audit. Untaian Kata. <http://putubudiadnyani.blogspot.com/2013/05/memahami-bukti-audit.html>. Diakses pada tanggal 28 Oktober 2013.
- Firmansyah, Irman. 2011. Pengaruh Pengalaman Auditor Terhadap Kualitas Bahan Bukti yang Dikumpulkan. *Skripsi Tidak Dipublikasikan*, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Padjadjaran.
- Frijda, N. H. 1987. *The Emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ghozali, Imam. 2011. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19. 5 ed. Semarang: Badan Penerbitan Universitas Diponegoro.
- Keltner, D., D. H. Gruenfeld, and C. Anderson. 2003. *Power, approach, and inhibition. Psychological Review*, Vol. 110, No. 2, h. 265-284.
- Kock, N. 2005. *Media richness or media naturalness? The evolution of our biological communication apparatus and its influence on our behavior toward e-communication tools. IEEE Transactions on Professional Communication*, Vol.48, No. 2, h. 117-130.
- Mulyadi. 2008. *Auditing*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sabirin, M. 2011. Analisis Framing Tentang Pemberitaan Nurdin Halid Pada Koran Tempo Makassar. *Skripsi Dipublikasikan*, Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Hasanuddin.
- Schlenker, B. R. 1980. *Impression Management: The Self Concept, Social Identity, and Interpersona Relations*. Monterey: Brooks/Cole Publishing.
- Twenge, Jean M. dan W. Keith Campbell. 2009. *The Narcissism Epidemic: Living in the Age of Entitlement*. New York: Simon and Schuster.
- Yulaika, Irna. 2013. Teori Pertukaran. Dunia Ilmu. <http://resepsigo.blogspot.com/2013/04/toeri-pertukaran.html>. Diakses pada tanggal 28 Oktober 2013.

7. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang Pengaruh Tipe Klien dan Tipe Komunikasi dalam Pengumpulan Bukti Audit dengan sampel auditor yang bekerja di Kantor Akuntan Publik di Pekanbaru, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- 1) Hasil penelitian ini menunjukkan tipe klien berpengaruh negatif secara signifikan terhadap pengumpulan bukti audit dan H1 di terima.
- 2) Hasil penelitian ini menunjukkan tipe komunikasi berpengaruh positif secara signifikan terhadap pengumpulan bukti audit sehingga H2 di tolak.