

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



JURNAL

oleh :

Nama : Rizka Indriyani S

No. Mahasiswa : 08312227

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA**

2013



FORM REVIEW JURNAL PUBLIKASI
Fakultas Ekonomi UII

Prodi Akuntansi

Nama : RIZKA INDRIYANI SULISTIAWATI

Nomhs: 08312227

Penelitian :

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

Naskah Publikasi Telah di review oleh Tim Penguji skripsi pada tanggal 16 Juli 2013
Dengan hasil :

1. Layak dipublikasikan tanpa perbaikan
2. Layak dipublikasikan dengan perbaikan
3. Tidak layak dipublikasikan

Dosen Penguji

(.....)

Telah direvisi pada tanggal

Dosen Penguji

(.....)

Dosen Pembimbing

(.....)

Dr. Kumala Hadi, M.Si, Ak, CPA

Dosen Pembimbing

(.....)

Dr. Kumala Hadi, M.Si, Ak, CPA

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

Hasil Penelitian

diajukan oleh:

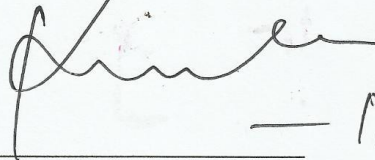
Nama : Rizka Indriyani S

No. Mahasiswa : 08312227

Telah disetujui oleh Dosen Pembimbing

Pada Tanggal 7 Juni 2013

Dosen Pembimbing,



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

ACC
Untuk
Dr. Yuli

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

Rizka Indriyani Sulistiawati
Universitas Islam Indonesia Yogyakarta
Indriyanir74@yahoo.com

Abstract

Penelitian ini meneliti mengenai bagaimana pengaruh penggunaan strategi auditor berbasis resiprokalitas dalam negosiasi yang dilakukan antara auditor dengan klien. Penelitian ini menguji pengaruh dari penggunaan metode konsesi dan non konsesi yang dilakukan oleh auditor terhadap kesediaan manajer untuk memposting jurnal adjustment dan tingkat retensi serta kepuasan klien.

Penelitian ini dilakukan dengan metode eksperimen dengan partisipan sebanyak 120 mahasiswa akuntansi yang telah lulus matakuliah Pengauditan, dengan asumsi bahwa mahasiswa tersebut telah mengerti teori audit dan permasalahan di dalam akuntansi. Analisis data dilakukan dengan menggunakan One way Anova.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa staf auditor yang menggunakan metode konsesi akan lebih kolaboratif terhadap klien dan klien akan bersedia untuk memposting jurnal adjustment daripada auditor menggunakan metode non konsesi. Penggunaan metode konsesi juga dapat meningkatkan kepuasan dan retensi klien daripada metode non-konsesi. Selain itu, dalam penelitian ini, terdapat perbedaan yang signifikan antara penggunaan metode konsesi dalam negosiasi dengan penggunaan metode non-konsesi.

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

This study examines how the effect of auditor's use of a Reciprocity based strategy on auditor client negotiations. This study examined the effect of concession method and no-concession method whose did by auditors to manager's availability to posting of significant audit adjustment and judge client satisfaction and retention .

This study used an experiment's method, the sample are 120 participants accounting students who have taken courses in auditing with the assumption that the student has understood the theory of auditing and accounting issues. Data analysis was performed using One way Anova.

The results of this study indicate that auditors who used concession method more collaborative to client and client more willing to posting of significant audit adjustment, than auditors who used non-concession method. The concession method to raise the satisfaction and retention of client . Moreover, in this study, there are significantly different from concession method and non-concession method

Keywords: Audit Adjustment, negotiation, client satisfaction, client retention, audit differences, reciprocation.

PENDAHULUAN

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.

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.

KAJIAN PUSTAKA

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Maria H Sanchez, Christopher P Aglogia, dan Richard C Hatfield dalam *Journal of SSRN* dengan judul “The Effect of Auditors’ use of a Reciprocity Based Strategy on Auditor Client Negotiations”. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh penggunaan strategi berbasis resiprokalitas dalam negosiasi antara auditor dengan klien. Dari hasil uji statistik terbukti bahwa auditor yang menggunakan metode konsesi akan lebih bisa meningkatkan retensi dan kepuasan klien juga klien akan lebih bersedia untuk memposting jurnal adjustment, daripada auditor yang menggunakan metode non-konsesi.

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.

PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Aturan balasan menunjukkan bahwa membuat konsesi (item tidak penting) transparan meningkatkan kesediaan klien untuk membalas dan mengakui (yaitu, pos) penyesuaian yang signifikan. 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:

H₁ : 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.

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_{2a} : 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_{2b} 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.

METODE PENELITIAN

Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini adalah manager klien yang di *surrogate* dengan mahasiswa S1 akuntansi UII yang telah mengambil mata kuliah pengauditan. Sampel diambil dengan *convenience sampling* yaitu dua kelas Lab. Audit. Sampel eksperimen, partisipan dibagi ke dalam dua kelompok secara random. Kelompok 1, dimana auditor menggunakan metode konsesi, kelompok 2 dimana auditor menggunakan metode non-konsesi.

Desain Eksperimen

Rancangan Analisis Faktorial 1x2 (audit adjustment)

Audit	Pendekatan Konsesi Auditor yang terbuka dengan manajer klien.	KEL 1
	Pendekatan Non-Konsesi Auditor yang tidak terbuka dengan manajer klien.	KEL 2

Rancangan Analisis Faktorial 1x2 (kepuasan dan retensi klien)

Kepuasan & Retensi Klien	Pendekatan Konsesi Auditor yang terbuka dengan manajer klien.	KEL 1
	Pendekatan Non-Konsesi Auditor yang tidak terbuka dengan manajer klien.	KEL 2

Metode Analisis Data

Data dalam penelitian ini akan diolah dengan menggunakan SPSS versi 16.0. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini antara lain uji statistik deskriptif, uji asumsi klasik, dan uji hipotesis dengan One Way ANOVA.

HASIL ANALISIS

Analisis Statistik Deskriptif

TABEL 1

Hasil Statistik Deskriptif Metode 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				

Dari hasil analisis data di atas, maka dapat disimpulkan deskripsi masing-masing ariable 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 restensi memiliki nilai minimum sebesar 3 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian terendah jawaban atas restensi adalah sebesar 3. Nilai maksimumnya sebesar 5 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian paling atas jawaban atas restensi adalah sebesar 5. Nilai rata-rata variabel restensi adalah sebesar 3,9556 artinya bahwa dari seluruh responden yang memberikan jawaban atas restensi, rata-rata responden memberikan penilaian sebesar 3,9556. Sedangkan standar deviasi sebesar 0,64795 memiliki arti bahwa ukuran penyebaran data dari variabel restensi 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 restensi adalah sebesar 0,66523 dari 60 responden.

TABEL 2

Hasil Statistik Deskriptif Metode 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				

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 restensi memiliki nilai minimum sebesar 1 yang berarti bahwa dari seluruh responden yang memberikan penilaian terendah jawaban atas restensi 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.

HASIL UJI ANOVA

TABEL 3

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			

TABEL 4

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			

TABEL 5**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			

PEMBAHASAN

Penelitian ini menggunakan 120 responden. 120 responden dari 120 instrumen tersebut telah diisi secara lengkap oleh responden, sehingga instrumen memenuhi syarat untuk diuji. Partisipan dalam penelitian ini merupakan mahasiswa S1 semester 5 dan semester 7. Partisipan telah mengambil mata kuliah pengauditan. Responden berkisar antara umur 19- 22 tahun.

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 dari pengujian hipotesis pertama dapat dilihat pada table 3. 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).

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 dari pengujian hipotesis 2a dapat dilihat dalam table 4. 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 hasil pengujian H2b dapat dilihat pada tabel 5. 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 negosiasi 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.

PENUTUP

KESIMPULAN

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.

KETERBATASAN DAN SARAN

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan, antara lain yaitu penggunaan partisipan hanya menggunakan mahasiswa akuntansi Fakultas Ekonomi UII sebagai sampel. Diharapkan pada penelitian selanjutnya, dapat dikembangkan menggunakan mahasiswa akuntansi dari universitas lain. Selain itu, Pada penelitian ini menggunakan desain eksperimen laboratorium, untuk memperoleh validitas eksternal penelitian. Peneliti selanjutnya diharapkan dapat menggunakan desain lain, seperti eksperimen lapangan dengan sampel auditor.

DAFTAR PUSTAKA

- 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.
- 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.
- 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.