

658.306 07
Fat
a
2014

R. 5619/5256

**ANALISIS KINERJA KEUANGAN TERHADAP REAKSI
PASAR PERUSAHAAN PROSPEKTOR DAN
DEFENDER**



Skripsi Oleh :
M.FATHIR RAMDHANI
51071003154
Akuntansi

*Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Meraih
Gelar Sarjana Ekonomi*

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS SRIWIJAYA
FAKULTAS EKONOMI**

2014

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF



**ANALISIS KINERJA KEUANGAN TERHADAP REAKSI PASAR
PERUSAHAAN PROSPEKTOR DAN DEFENDER**

DISUSUN OLEH:

NAMA MAHASISWA : M.FATHIR RAMDHANI
NIM : 51071003154
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : AKUNTANSI
BIDANG KAJIAN : AKUNTANSI KEUANGAN

Disetujui untuk digunakan dalam ujian komprehensif

TANGGAL PERSETUJUAN

DOSEN PEMBIMBING

Tanggal:

Ketua:

Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak
NIP. 196707011992032003

Tanggal:

Anggota:

Eka Meirawati, S.E., M.Si., Ak
NIP. 196905251996032001

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

ANALISIS KINERJA KEUANGAN TERHADAP REAKSI PASAR PERUSAHAAN PROSPEKTOR DAN DEFENDER

DISUSUN OLEH:

NAMA MAHASISWA : M.FATHIR RAMDHANI
NIM : 51071003154
FAKULTAS : EKONOMI
JURUSAN : AKUNTANSI
BIDANG KAJIAN : AKUNTANSI KEUANGAN

Telah diuji dalam ujian komprehensif pada tanggal 8 April 2014 dan telah memenuhi syarat untuk diterima

Panitia Ujian Komprehensif
Inderalaya, 8 April 2014

Ketua,

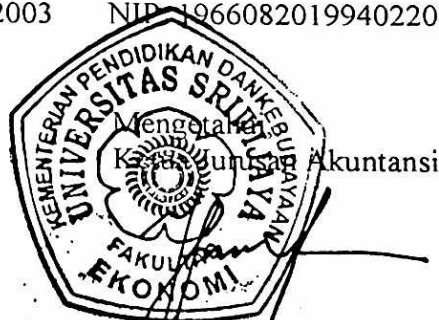
Anggota,

Anggota,

Yulia Saftiana, S.E., M. Si., Ak
NIP. 196707011992032003

Ermadiani S.E., Ak., M.M
NIP. 196608201994022001

Ika Sasti Ferina S.E., M.Si., Ak
NIP. 197802102001122001



Ahmad Subeki S.E., Ak., M.M
NIP. 196508161995121001

MOTTO

“Sesungguhnya Allah tidak merubah sesuatu kaum sehingga mereka merubah keadaan yang ada pada diri mereka sendiri”.

(QS. Al-Ra'd 13 :1 1)

“Dan bahwasanya seorang manusia tiada memperoleh, selain apa yang telah diusahakannya”

(QS. Al-Najm 53:39)

“ Sungguh bersama kesukaran pasti ada kemudahan; Dan bersama kesukaran pasti ada kemudahan. Karena itu, bila selesai suatu tugas, mulailah tugas yang lain dengan sungguh-sungguh. Hanya kepada Tuhanmu hendaknya kau berharap ”

(Q.S. Asy Syarh : 5 – 8)

“Hargailah hari kemarin, mimpikanlah hari esok,
tetapi hiduplah untuk hari ini”

(Unknown)

Karya ini penulis persembahkan untuk:

- ☐ Allah SWT
- ☐ Junjunganku Nabi Muhammad SAW
- ☐ Ibunda, Ayahanda dan Kakanda tercinta
- ☐ Keluarga Besarku...
- ☐ Seseorang yang akan mengisi hatiku.
- ☐ Semua Sahabat dan teman-teman...
- ☐ Almamater...

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang telah dilimpahkan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini guna memenuhi tugas akhir dan syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Skripsi ini berjudul "Analisis Kinerja Keuangan Terhadap Reaksi Pasar Perusahaan Prospektor dan Defender". Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perbedaan reaksi pasar perusahaan prospektor dan defender pada perusahaan manufaktur di Bursa Efek Indonesia periode 2007-2010. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa reaksi pasar perusahaan yang menggunakan strategi prospektor lebih tinggi daripada perusahaan yang menggunakan strategi defender.

Akhirnya dengan kerendahan hati, dan keterbatasan ilmu pengetahuan dan pengalaman, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, maka dari itu semua saran dan komentar yang bersifat membangun dari semua pihak, dengan senang hati penulis terima. Semoga skripsi ini dapat memberi manfaat bagi pihak-pihak yang memerlukannya dan dapat menambah khasanah pengetahuan.

Palembang, April 2014

Penulis,

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang telah dilimpahkan-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini guna memenuhi tugas akhir dan syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi Universitas Sriwijaya.

Penulis tidak dapat menyelesaikan skripsi ini tanpa bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu dengan segala hormat, ketulusan hati dan rasa syukur pada kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada semua pihak yang mendukung hingga terselesaikannya skripsi ini, yaitu:

1. Ibu Prof. Dr. Badia Perizade, MBA, Rektor Universitas Sriwijaya.
2. Prof. Dr. Taufiq Marwah, SE, M.Si Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
3. Ibu Hj. Rina Tjandrakirana DP, SE, MM, Ak, Ketua Program Ektension Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya Kampus Palembang.
4. Bapak Ahmad Subeki, SE, MM, Ak, Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya.
5. Ibu Yulia Saftiana, S.E., M. Si., Ak, Pembimbing Skripsi yang telah memberikan petunjuk, saran serta nasehat dalam menyusun skripsi ini dan selama berada di dalam Fakultas.
6. Ibu Eka Meirawati, S.E., M.Si, Ak Pembimbing Skripsi, atas bimbingannya dan kesempatan yang diberikan kepada saya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
7. Ibu Ermadiani, SE, MM, Ak, dan Ibu Ika Sasti Ferina S.E., M.Si, Ak sebagai Dosen Penguji Skripsi.
8. Semua Bapak dan Ibu Dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama penulis mengikuti perkuliahan di Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya Kampus Palembang.
9. Seluruh Staff Karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya Kampus Palembang.

10. Kedua orang tua saya tercinta, Ayahanda Farhan dan Ibunda Mega, terima kasih untuk segalanya, yang tiada hentinya memotivasi ananda untuk segera menyelesaikan skripsi ini, yang selalu membesarkan hati ananda untuk selalu sabar dan doa yang tulus yang tiada pernah ternilai dengan apapun. Semoga Allah meridhoi setiap langkah Ibunda dan Ayahanda di dunia dan di akhirat. Amin
11. Keluarga besar saya, dan saudara tercinta, M.Rizky Feiruzzabadi, SH dan M.F.Rafi Uddarojat.
12. Semua sahabat dan teman-teman saya.
13. Sahabat Almamaterku, khususnya sahabat-sahabat Akuntansi kelas C tahun 2007 Fakultas Ekonomi Universitas Sriwijaya Kampus Palembang.
14. Semua pihak yang selama ini turut membantu baik secara langsung maupun tidak langsung yang berkaitan dengan penelitian dan penyusunan skripsi ini.

Semoga Allah SWT membalas budi baiknya dan memberikan berkah kepada kita semua, Amin.

Wassalamualaikum wr.wb.

Penulis,

M.Fathir Ramdhani



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN KOMPREHENSIF.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
HALAMAN MOTTO	iv
KATA PENGANTAR	v
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
ABSTRAK	xii
ABSTACT	xiii
SURAT PERNYATAAN	xiv
SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH	xv
RIWAYAT HIDUP	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	14
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1 Landasan Teori	9
2.1.1 Strategy Perusahaan.....	9
2.1.2 Pengukuran Kinerja Akuntansi	12
2.1.3 Return Saham	13
2.1.4 Teori Signal	25
2.2 Penelitian Terdahulu	15
2.3 Kerangka Pemikiran	16
BAB III METODE PENELITIAN.....	21
3.1 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional	21
3.2 Populasi dan Sampel	22
3.3 Jenis dan Sumber Data.....	25
3.4 Metode Pengumpulan Data	26
3.5 Metode Analisis	28
3.5.1 Statistik Deskriptif	28
3.5.2 Uji Normalitas Data	28
3.5.3 Uji Mann-Withney Test	29
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	30
4.1 Deskripsi Objek Penelitian	30
4.2 Analisis Data	31
4.2.1 Seleksi Perush Bertipologi <i>Prospector</i> dan <i>Defender</i>	31
4.2.2 Statistik Deskriptif	33

4.2.3 Uji Normalitas Data	37
4.2.4 Pengujian Hipotesis H_1 , H_2 , H_3 , H_4 , dan H_5	38
4.3 Interpretasi Hasil	40
4.3.1 Pertumbuhan Laba <i>Prospector</i> dan <i>Defender</i>	40
4.3.2 Pertumbuhan Penjualan <i>Prospector</i> dan <i>Defender</i>	41
4.3.3 Pembayaran Dividen <i>Prospector</i> dan <i>Defender</i>	43
4.3.4 ROI <i>Prospector</i> dan <i>Defender</i>	44
4.3.5 Reaksi Pasar <i>Prospector</i> dan <i>Defender</i>	45
4.4 Pembahasan.....	47
4.4.1 Hipotesis H_1	47
4.4.2 Hipotesis H_2	49
4.4.3 Hipotesis H_3	50
4.4.4 Hipotesis H_4	51
4.4.5 Hipotesis H_5	52
BAB VPENUTUP.....	53
5.1 Simpulan	54
5.2 Keterbatasan Penelitian	54
5.3 Saran bagi Penelitian Berikutnya	56
DAFTAR PUSTAKA.....	58
LAMPIRAN-LAMPIRAN	61

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 : Proses Pemilihan Sampel	30
Tabel 4.2 : <i>Principal Component Analysis</i> Variabel Indikator Strategi	31
Tabel 4.3 : Statistik Deskriptif	34
Tabel 4.4 : Statitik Deskriptif	35
Tabel 4.5 : Uji Normalitas Data	35
Tabel 4.6 : Hasil Mean Pengukuran Kinerja Akuntansi Strategi	38
Tabel 4.7 : Hasil Perbandingan antata CAR <i>Prospector</i> dan <i>Defender</i>	38
Tabel 4.8 : Tabel Pertumbuhan Laba	41
Tabel 4.9 : Tabel Pertumbuhan Penjualan	43
Tabel 4.10 : Tabel Pembayaran Dividen	44
Tabel 4.11 : Tabel ROI	45
Tabel 4.12 : Tabel CAR	46

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I	: Daftar Perusahaan-perusahaan Sampel	61
Lampiran II	: Hasil Seleksi Perusahaan <i>Prospector</i> dan <i>Defender</i>	62
Lampiran III	: Daftar Lima Variabel Penelitian Perusahaan Sampel	66
Lampiran IV	: Daftar Empat Variabel Indikator Strategi Organisasional	67
Lampiran V	: Hasil Analisis Statistik Deskriptif	69
Lampiran VI	: Hasil Uji Normalitas Data	71
Lampiran VII	: Hasil <i>Principal Component Analysis</i>	72
Lampiran VIII	: Hasil Uji <i>Mann-Whitney U Test</i>	74

ANALISIS KINERJA KEUANGAN TERHADAP REAKSI PASAR PERUSAHAAN PROSPEKTOR DAN DEFENDER

ABSTRAK

M.Fathir Ramdhani ; Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak dan Eka Meirawati, S.E., M.Si, Ak

Penelitian ini bertujuan untuk menguji perbedaaan pengukuran kinerja akuntansi pada dua tipe strategi organisasional *prospector* dan *defender*, serta menguji pengaruh reaksi pasar terhadap kedua strategi organisasional tersebut. Terdapat empat variabel yang digunakan sebagai implikasi dari strategi organisasional tersebut adalah pertumbuhan laba, pertumbuhan penjualan, *dividend payout* dan *return on investment*.

Penentuan seleksi perusahaan bertipologi *prospector* dan *defender* ditentukan menggunakan empat variabel, yaitu rasio jumlah karyawan terhadap jumlah penjualan bersih (KARPEN), rasio *Price to Book Value* (PBV), rasio belanja modal terhadap total aset (CETA), dan rasio belanja modal terhadap nilai pasar ekuitas (CEMVE). Nilai keempat proksi tersebut di analisis menggunakan *Principal Component Analysis*. Sampel penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2007 – 2010. Sampel dipilih menggunakan metode *purposive sampling* dan diperoleh 32 perusahaan yang menjadi sampel.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata pertumbuhan laba dan pertumbuhan penjualan perusahaan *prospector* lebih besar daripada perusahaan *defender* (signifikan pada level 0,01). *Dividend payout* perusahaan *prospector* lebih kecil daripada perusahaan *defender* (signifikan pada level 0,01). *Return On Investment* perusahaan *prospector* lebih kecil daripada perusahaan *defender*, namun hasilnya tidak signifikan. Sedangkan untuk reaksi pasar terhadap perusahaan *prospector* lebih besar daripada perusahaan *defender*, perbedaan tersebut signifikan pada level 0,01.

Kata kunci: *Prospector* dan *Defender*, Pertumbuhan Laba, Pertumbuhan Penjualan, *Dividend Payout*, *Return On Investment*

Pembimbing I



Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak

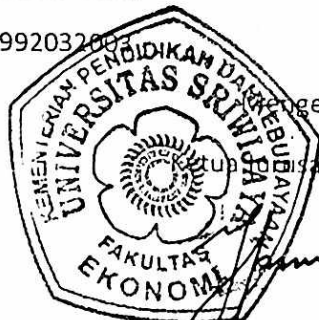
NIP. 196707011992032803

Pembimbing II



Eka Meirawati, S.E., M.Si., Ak

NIP. 196905251996032001



Ahmad Subek, SE, MM, Ak

NIP. 196508161995121001

ANALYSIS OF ACCOUNTING PERFORMANCE MEASUREMENT TO MARKET REACTION ON PROSPECTOR AND DEFENDER FIRMS

ABSTRACT

M. Fathir Ramdhani ; Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak and
Eka Meirawati, S.E., M.Si., Ak

This study aims to examine the difference accounting performance measures between two types organizational strategy prospector and defender, then to examine the effect of market reaction for both organizational strategy. There are four variables is used as implicated by organizational strategy are income growth, sales growth, dividend payout, and return on investment. Life cycle theory approach is used to analyze the difference accounting performance measures prospector and defender.

The definite selection between prospector and defender firms are total employee to total net sales ratio, price to book value ratio, capital expenditure to total asset ratio, and capital expenditure to market equity value ratio. Four values of this research is analyzed use to Principal Component Analysis. The samples of this research are the manufacturing firms listed in Indonesian Stock Exchange in 2007 -2010. The samples are collected using purposive sampling method and resulted 32 firms become the samples.

The result of this research show that income and sales growth of prospector firms are greater than defender firms (significant at 0,01 level). Dividend payout of prospector firms are smaller than defender firms (significant at 0,01 level). Return On Investment of prospector firms are smaller than defender firms, but the result is not significant. While, the market reaction of prospector firms are greater than defender firms, the difference significantly at 0,01 level.

Keywords: *Prospector and Defender, Income Growth, Sales Growth, Dividend Payout, Return On Investment, Life Cycle Theory, Market Reaction.*

Pembimbing I

Pembimbing II



Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak

NIP. 196707011992032003



Eka Meirawati, S.E., M.Si., Ak

NIP. 196905251996032001



Ahmad Subeki, SE, MM, Ak

NIP. 196508161995121001

SURAT PERNYATAAN

Kami dosen pembimbing skripsi menyatakan bahwa abstraksi skripsi dari mahasiswa:

NAMA : M.FATHIR RAMDHANI
NIM : 51071003154
JURUSAN : AKUNTANSI
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS KINERJA KEUANGAN TERHADAP
REAKSI PASAR PERSUAHAAN PROSPEKTOR DAN
DEFENDER

Telah kami periksa cara penulisan, *grammar*, maupun susunan *tensesnya* dan kami setuju untuk ditempatkan pada lembar abstrak

Indralaya, 8 April 2014

Pembimbing Skripsi

Ketua,



Yulia Saftiana, S.E., M.Si., Ak
NIP. 196707011992032003

Anggota,



Eka Meirawati, S.E., M.So, Ak
NIP. 196905251996032001

Mengetahui,
Ketua Program



Ika Sasti Ferina S.E., M.Si., Ak
NIP. 197802102001122001

SURAT PERNYATAAN INTEGRITAS KARYA ILMIAH

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama Mahasiswa : M.Fathir Ramdhani
Nim : 51071003154
Jurusan : Akuntansi
Bidang Kajian : Akuntansi Keuangan
Fakultas : Ekonomi

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul :

ANALISIS KINERJA KEUANGAN TERHADAP REAKSI PASAR
PERUSAHAAN PROSPEKTOR DAN DEFENDER

Pembimbing :

Ketua : Yuli Saftiana, S.E., M.Si., Ak
Anggota : Eka Meirawati, S.E., M.Si, Ak
Tanggal Ujian : 8 April 2014

Adalah benar hasil karya saya sendiri. Dalam skripsi ini tidak ada kutipan hasil karya orang lain yang tidak disebutkan sumbernya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, dan apabila pernyataan saya ini tidak benar dikemudian hari, saya bersedia dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaan.

Inderalaya, 8 April 2014

Pembuat pernyataan,

M.Fathir Ramdhani

NIM. 51071003154

RIWAYAT HIDUP

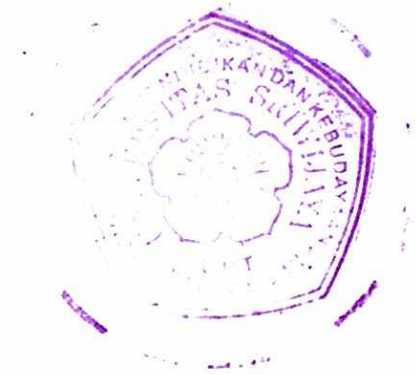
Nama Mahasiswa : Muhammad Fathir Ramdhani
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Tempat /Tanggal Lahir : Palembang / 28 April 1989
Agama : Islam
Status : Belum Bekerja
Alamat Rumah (Orang Tua) : Jln. Hangsuro No.13 Bukit Kecil
Palembang
Alamat Email : mafor1501@gmail.com

Pendidikan Formal :

Sekolah Dasar : SD YKPP II Plaju, Palembang
SLTP : SMP NEGERI 1 Palembang
SMU : SMA NEGERI 1 Palembang

BAB I

PENDAHULUAN



1.1. Latar Belakang

Persaingan dunia bisnis yang semakin ketat menuntut setiap perusahaan selalu berkembang agar dapat bersaing dengan kompetitornya. Untuk menjaga kelangsungan usahanya dalam jangka panjang, manajemen perusahaan perlu menentukan strategi yang tepat sesuai karakter dan kondisi lingkungannya. Strategi yang tepat diperlukan dalam upaya perusahaan meraih laba dalam jumlah yang besar. Besarnya laba yang diperoleh perusahaan menunjukkan salah satu nilai keberhasilan perusahaan tersebut (Habbe dan Hartono, 2001).

Strategi merupakan serangkaian komitmen dan tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi, yang dirancang untuk mengeksploitasi kompetensi inti dan mendapatkan keunggulan kompetitif (Jatmiko, 2004). Kompetensi inti adalah sumber daya dan kapabilitas yang menjadi sumber keunggulan kompetitif bagi suatu perusahaan yang berada di atas pesaingnya. Strategi memiliki tujuan dan pengambilan tindakan untuk menerapkannya serta menunjukkan pemahaman bersama akan tujuan dan misi perusahaan. Suatu strategi yang diformulasikan secara efektif memimpin, mengintegrasikan, dan mengalokasikan sumber daya, kapabilitas, dan kompetensi perusahaan sehingga dapat mengatasi lingkungan eksternalnya. Informasi tentang sekelompok besar variabel, termasuk pasar, pelanggan, teknologi, keuangan tingkat dunia, dan perubahan ekonomi dunia,

harus dikumpulkan dan dianalisis untuk memformulasikan dan menerapkan strategi dengan benar.

Perusahaan yang sukses mengembangkan promosi dan inovasi yang sejalan dengan kebutuhan pasar dan memiliki peranan penting bagi kelangsungan hidup dan pertumbuhan perusahaan untuk menghadapi persaingan dan ketidakpastian lingkungan. Perusahaan yang ingin memenangkan persaingan dituntut untuk memiliki kemampuan berinovasi lebih tinggi serta mengembangkan orientasi pasar. Selain itu, perusahaan juga harus mempertimbangkan ancaman (*threats*) dari para pesaing potensial dalam industri yang sama, ancaman dari produk substitusi, sifat intensitas persaingan dalam industri dan tawar menawar harga antara supplier dan pelanggan. Pemilihan strategi yang tepat bertujuan untuk membuat perusahaan mampu mengungguli pesaingnya dalam pertumbuhan dan perolehan laba, serta mampu bertahan dalam siklus kehidupan bisnis jangka panjang. Strategi yang dianut perusahaan akan menggambarkan seberapa besar mereka menginginkan untuk masuk dalam pasar baru dengan produk dan teknologi yang baru. Oleh karena itu, perbedaan strategi yang dianut oleh perusahaan akan ikut mempengaruhi aktivitas inovasi bagian penelitian dan pengembangan perusahaan yang bersangkutan.

Penentuan strategi yang tepat bertujuan untuk membuat perusahaan mampu mengungguli kompetitornya dalam memperoleh laba, serta mampu bertahan dalam siklus kehidupan bisnis jangka panjang. Porter (1980) dalam Faisal (2006) menyatakan bahwa terdapat dua jenis strategi, yaitu strategi korporat dan strategi kompetitif (unit bisnis). Strategi korporat memfokuskan pada bisnis

apa dan bagaimana mengelola unit bisnis. Sedangkan strategi kompetitif terfokus pada penciptaan keunggulan kompetitif dan stabilitas pada masing-masing unit bisnis.

Konsep-konsep strategi kompetitif menurut Miles dan Snow (1978) diklasifikasikan menjadi empat tipologi strategi operasional yang digunakan dalam persaingan. Tipologi tersebut adalah *prospector*, *defender*, *analyzer*, dan *reactors*. Sedangkan Olson, *et al* (2005) dalam Saraswati dan Atmini (2007) membagi strategi pemasaran menjadi empat macam, yaitu *prospector*, *analyzer*, *low cost defender*, dan *differentiated defender*. Keduanya mengartikan tipologi *prospector* dan *defender* sebagai dua titik ekstrim berbeda. *Prospector* merupakan strategi yang mengidentifikasi dan mengembangkan produk baru serta memanfaatkan peluang pasar, sedangkan *defender* adalah strategi yang mempertahankan pangsa pasar yang telah dicapai dan produk yang stabil dengan harga murah (*low cost leadership strategy*).

Perusahaan *Prospector* secara kontinyu mengawasi peluang pasar dan melakukan kreasi terhadap perubahan-perubahan dan ketidakpastian untuk merespon pesaing. Fungsi pemasaran dan riset dan pengembangan (R & D) menjadi lebih dominan. Kinerja tidak hanya berdasarkan laba dan efisiensi tetapi yang lebih penting adalah menjadi *leader* dalam inovasi produk.

Perusahaan bertipe *defender* cenderung membatasi jenis produksinya atau melakukan pembatasan pasar. Kinerja perusahaan dinilai berdasarkan keuangan, produksi, dan perekayasaan teknis dengan menekankan pengeluaran untuk pemasaran serta riset dan pengembangan (R & D).

Pengukuran kinerja keuangan mengacu pada pengukuran yang dipakai oleh Anthony dan Ramesh (1992) dalam Saraswati dan Atmini (2007) serta Habbe dan Hartono (2001) yang digunakan untuk membandingkan dua strategi perusahaan *prospector* dan *defender*. Untuk dapat membandingkannya digunakan variabel seperti pertumbuhan laba, pertumbuhan penjualan, *dividen payout*. Pertumbuhan laba dan penjualan digunakan untuk mengetahui bagaimana kondisi laba dan penjualan dari tahun ke tahun, apakah pertumbuhannya positif atau negatif. *Dividen payout* digunakan untuk mengetahui seberapa besar laba yang dibagikan oleh perusahaan kepada penanam modal.

Saraswati dan Atmini (2007) menemukan bahwa rata-rata pertumbuhan penjualan dan rata-rata pertumbuhan laba perusahaan *prospector* dan *defender* tidak berbeda (tidak signifikan). Akan tetapi, rata-rata *dividen payout ratio* perusahaan *defender* lebih besar daripada perusahaan *prospector*. Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian Habbe dan Hartono (2001) yang menemukan bahwa rata-rata pertumbuhan penjualan dan laba perusahaan *prospector* lebih besar dibanding rata-rata pertumbuhan penjualan dan laba perusahaan bertipologi *defender* (signifikan pada level 1%). Akan tetapi, rata-rata *dividen payout ratio* kedua tipologi perusahaan tidak berbeda signifikan. Selain itu, hasil pengujian perbedaan reaksi pasar menemukan bukti bahwa reaksi pasar terhadap perusahaan *prospector* lebih besar daripada reaksi pasar perusahaan *defender* namun hasilnya tidak signifikan. Dapat diartikan investor memberikan respon yang sama, baik kepada perusahaan bertipe *prospector* maupun perusahaan bertipe *defender*.

Salah satu variabel *strategy performance* adalah *Return On Investment* (ROI), karena ROI sebagai salah satu alat ukur finansial yang sering digunakan untuk mengukur tingkat laba. ROI (*Return on Investment*) merupakan rasio yang digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan (tingkat pengembalian), yang akan digunakan untuk menutupi investasi yang dikeluarkan. ROI merupakan ukuran standart bisnis dan *corporate performance* selama beberapa tahun ini. Sejak dipublikasikannya pengaruh laba dari strategi pasar, dimana digarisbawahi pentingnya *market share*, maka ROI banyak dipakai oleh banyak perusahaan bisnis (Anderson dan Zeithml, 1984). Analisis ROI dalam analisis rasio keuangan memiliki arti yang penting sebagai salah satu teknik analisis rasio keuangan yang bersifat menyeluruh (komprehensif). Dalam mengambil keputusan investasi, investor memprioritaskan ROI sebagai indikator dalam menilai kinerja perusahaan. Hasil penelitian Yuniawan (2006) mengemukakan bahwa *Return on Investment* berpengaruh signifikan terhadap ROR (*Rate Of Return*). Artinya, ROI memberikan pengaruh bagi investor dalam mengambil keputusan investasi. Oleh karena itu perlu ditambahkan variabel ROI sebagai indikator sebagai indikator penilaian kinerja seperti yang dilakukan dalam penelitian Anderson dan Zeithml (1994).

Sesuai dengan penjelasan di atas, maka variabel yang hendak dibandingkan dalam penelitian ini adalah pengukuran kinerja keuangan. Pengukuran kinerja keuangan dapat diukur dengan berbagai macam indikator, misalnya mengukur dengan menggunakan rasio keuangan. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pengukuran kinerja keuangan yang terdiri dari pertumbuhan

laba, pertumbuhan penjualan, pembayaran dividen, dan *Return on Investment* (ROI). Variabel-variabel tersebut dipisahkan berdasarkan tipologi strategi kompetitifnya, dalam penelitian ini hanya mengambil tipologi yang berbeda secara ekstrim, yaitu *prospector* dan *defender* dengan menggunakan metode yang digunakan Habbe dan Hartono (2001), yaitu dengan menggunakan empat macam indikator, yaitu KARPEN, PBV, CETA, dan CEMVE.

Dalam penelitian ini, penulis berusaha menjawab pertanyaan yang sama dengan dua penelitian sebelumnya, yaitu penelitian Habbe dan Hartono (2001) dan Saraswati dan Atmini (2007), yaitu apakah terdapat perbedaan yang signifikan pengukuran kinerja akuntansi perusahaan pada dua tipologi strategi kompetitif ekstrim, yaitu *prospector* dan *defender*. Perbedaan terletak pada periode waktu yang diteliti, dan juga penambahan variabel lain untuk indikator pengukuran kinerja, yaitu ROI, seperti yang dilakukan Ittner et al. (2003). Periode waktu yang hendak diteliti penulis dimulai dari tahun 2007 hingga 2010. Pemilihan periode tersebut karena antara tahun 2007 hingga 2010, perekonomian Indonesia berada dalam kondisi relatif stabil, berbeda dengan yang terjadi pada tahun 1997-1998, ketika terjadi krisis moneter yang melanda dunia, khususnya Asia. Pada penelitian Habbe dan Hartono (2001), data yang digunakan adalah periode waktu sebelum krisis moneter, yaitu tahun 1992-1996, sedangkan penelitian Saraswati dan Atmini (2007) mengambil data tepat setelah krisis berakhir, yaitu dimulai pada tahun 1999 hingga 2005. Berdasarkan uraian di atas, maka perlu dilakukan penelitian ulang dengan judul penelitian **“Analisis Kinerja Keuangan terhadap Reaksi Pasar Perusahaan Prospektor dan Defender.**

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat dirumuskan hal yang menjadi permasalahan yaitu :

1. Apakah kinerja keuangan berpengaruh terhadap reaksi pasar pada perusahaan prospektor?
2. Apakah kinerja keuangan berpengaruh terhadap reaksi pasar pada perusahaan defender?
3. Apakah terdapat perbedaan signifikan terhadap reaksi pasar pada perusahaan prospektor dan defender?

1.3. Tujuan Penelitian

Berkaitan dengan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Mengetahui pengaruh kinerja keuangan terhadap reaksi pasar perusahaan prospektor.
2. Mengetahui pengaruh kinerja keuangan terhadap reaksi pasar perusahaan defender.
3. Mengetahui perbedaan reaksi pasar antara perusahaan prospektor dan defender

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis, penelitian ini bermanfaat untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan menambah wawasan peneliti dalam bidang akuntansi, khususnya dalam menganalisis adanya perbedaan kinerja akuntansi pada tipe strategi pemasaran yang ekstrem, yaitu *prospektor* dan *defender*.
2. Bagi Perusahaan, penelitian ini dapat menjadi acuan perusahaan dalam memilih strategi yang tepat agar dapat meningkatkan laba dengan cara memilih strategi yang tepat.
3. Bagi Investor, penelitian ini dapat menjadi alternatif dalam mengambil keputusan investasinya pada perusahaan yang menerapkan strategi *prospektor* dan *defender*.

DAFTAR PUSTAKA

- Anderson, R. Carl dan Carl P. Zeithml, , 1984. "Stage of Product Life Cycle, Business Strategy and Business Performance." *Academy of Management Journal*. Vol.27, p.5-24.
- Belkoui dan R. Ahmed. 2001. " *Teori Akuntansi*". Salemba Empat : Jakarta.
- Anthony, Joseph H. dan K. Ramesh. (1992). "Association Between Accounting Performance Measures and Stock Prices." *Journal of Accounting and Economics*. Vol.15, p.203-227.
- Brigham, Eugene F dan Joel F. Houston,. 2001. " *Manajemen Keuangan Buku IP*". Erlangga : Jakarta.
- Faisal dan T. Jatmiko. 2006. " *Pengaruh Intensitas Persaingan Pasar, Strategi dan Ketidakpastian Lingkungan yang Dirasakan terhadap Penggunaan Informasi Sistem Akuntansi Manajemen dan Kinerja Unit Bisnis*". Simposium Nasional Akuntansi VIII Solo.
- Ghozali, Imam. 2012. *Aplikasi Multivariate dengan Program SPSS*. Edisi 3. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang.

- Habbe, A. H dan J. Hartono. 2001. "Studi terhadap Pengukuran Kinerja Akuntansi Perusahaan Prospector dan Defender dan Hubungannya dengan Harga Saham: Analisis dengan Pendekatan Life Cycle Theory" *Jurnal Akuntansi dan Riset Indonesia*, Vol. 4 No. 1, Januari, p. 111-132.
- McDaniel, S.W. and Kolari, J.W. 1987. "Marketing Strategy Implications of The Miles and Snow Strategic Tipology", *Journal of Marketing*, Vol. 51, Oktober, p.19-30.
- Miles, Raymond dan Snow, Charles.C. 1978. " *Organizational Strategy, Structure, and Process*". New York, NY: McGraw Hill Publishing Co.
- Mowen, Hansen. 2006. " *Management Accounting*". Edisi 7, jilid 1, hal. 503 & jilid 2, hal. 123-124. Salemba Empat: Jakarta.
- Saidi. 2004. "Faktor-faktor yang Mempengaruhi Struktur Modal pada Perusahaan Manufaktur Go Public di BEJ Tahun 1997-2002. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, Maret, Vol.11 No.1, p.44-58.

- Saraswati, Erwin & S. Atmini. 2007. "*Reaksi Pasar Terhadap Pengukuran Kinerja Akuntansi Perusahaan Porspector dan Defender: Bukti Tambahan Untuk Periode Setelah Krisis*". Simposium Nasional Akuntansi X.
- Wibowo, Agus dan A. Sukarno. 2004. "*Reaksi Pasar Berlebihan dan Pengaruh Ukuran Perusahaan terhadap Pembalikan Harga Saham di BEJ*" . Wahana. Februari, Vol. 7, No. 1, Hal. 57-72.