

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### 2.1. Nalar Masing-Masing Konsep

##### 2.1.1 Tipologi Perusahaan

Investor dalam menginvestasikan modalnya akan memilih perusahaan yang dapat memberikan jaminan keuntungan dan yang cenderung stabil atau bahkan semakin meningkat harga sahamnya. Dan perusahaan yang mampu mengungguli pesaingnya adalah perusahaan yang memiliki karakter kuat dan akan melakukan tindakan-tindakan yang sesuai dengan karakter perusahaannya sehingga segala aktifitasnya dapat berjalan secara efisien dan efektif.

Miles dan Snow (1978) membagi empat tipologi strategi organisasional *prospector*, *defender*, *analyzer*, dan *reactor*, dengan definisi sebagai berikut (Habbe dan Jogiyanto, 2001:113):

1. *Prospector* adalah organisasi yang hampir setiap saat secara terus menerus mengamati peluang pasar, dan secara reguler melakukan percobaan-percobaan untuk memunculkan kecenderungan dalam lingkungan konsumen. Organisasi-organisasi ini sering membuat perubahan-perubahan dan ketidakpastian. Namun karena konsentrasinya sangat kuat pada inovasi produk dan pasar, maka biasanya organisasi-organisasi ini kurang efisien. Kurang efisien tersebut dikarenakan waktu yang terlalu lama digunakan dalam meneliti selera pasar.
2. *Defender* adalah organisasi-organisasi yang mempunyai *domain product-market* yang sempit. Manajer puncak dalam organisasi tipe ini sangat ahh dalam membatasi daerah operasinya karena tidak cenderung mencari peluang baru yang keluar dari *domairmy&*. Sebagai suatu hasil yang berfokus sempit, perusahaan-perusahaan ini jarang membutuhkan penyesuaian penting dalam teknologi, struktur, atau metode operasinya. Sebagai gantinya mereka mencurahkan perhatian utamanya kepada peningkatan efisiensi operasi.
3. *Analyzer* adalah organisasi yang beroperasi dalam dua tipe yakni *domain product-market* yang relatif stabil dan tetap melakukan perubahan-perubahan.

Dalam areanya yang stabil, organisasi-organisasi ini beroperasi secara rutin dan efisien melalui penggunaan struktur dan proses-proses yang terformulasi. Dalam areanya yang lebih turbulen, manajer puncak memperhatikan secara dekat ide-ide baru pesaingnya dan kemudian secara cepat mengadopsinya.

4. *Reactors* adalah organisasi yang manajer puncaknya seringkali mempersepsikan bahwa telah terjadi perubahan dan ketidakpastian dalam lingkungan organisasionalnya, tetapi tidak dapat meresponnya secara efektif. Karena tipe organisasi ini kurang konsisten mengenai hubungan antara *strategy-structure*, maka jarang membuat penyesuaian yang dapat memberi kekuatan untuk melakukan seperti yang dilakukan oleh lingkungannya.

#### 2.1.2 Kinerja Akuntansi

Kinerja akuntansi dalam penelitian ini diwakili oleh variabel pertumbuhan laba, pertumbuhan penjualan, dan deviden pay out.

##### 2.1.2.1 Pertumbuhan Laba

Pertumbuhan laba adalah tingkat prosentase perubahan laba sebelum pajak yang diperoleh selama periode tertentu.

##### 2.1.2.2 Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan Penjualan adalah tingkat prosentase penjualan bersih yang diperoleh selama periode tertentu.

##### 2.1.2.3 *Dividend Pay Out Ratio*

Dividend Pay Out Ratio adalah persentase tertentu dari laba perusahaan yang dibayarkan sebagai dividen kas kepada pemegang saham.

**Tabel 2.1**

**Prediksi Perbedaan Pengukuran Kinerja Akuntansi Perusahaan Prospektor dan Defender**

|            | <b>Income Growth</b> | <b>Sales Growth</b> | <b>Dividend Pay Out</b> |
|------------|----------------------|---------------------|-------------------------|
| Prospektor | RelatifTinggi        | RelatifTinggi       | RelatifRendah           |
| Defender   | RelatifRendah        | RelatifRendah       | RelatifTinggi           |

Sumber : (Habbe dan Jogiyanto, 2001:116)

### 2.1.3 Capital Expenditures

Pembelanjaan Modal (*Capital Expenditure*) dalam penelitian ini adalah pengeluaran yang digunakan untuk mendapatkan atau menyempurnakan aktiva modal, seperti bangunan dan peralatan. Atau pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan yang diharapkan menghasilkan manfaat selama periode waktu yang lebih dari satu tahun. (Syahrul, Muhamad, dan Ardiyos, 2000: 2001).

$$Capexp_t = Total\ asset_t - Total\ Asset_{t-1} \quad (2.1)$$

### 2.1.4 Harga Saham

Harga teoritis saham adalah harga yang ditetapkan oleh bursa sebagai pedoman tawar menawar atas saham pada saat dimulainya perdagangan pertama di pasar reguler apabila harga pembukaan tidak terbentuk.

Harga saham dalam penelitian ini adalah harga saham harian (closing price) masing-masing emiten dan Indeks Harga Saham Gabungan yang diperoleh dari pojok BEJ UK. Petra. Dengan periode estimasi 100 hari dan periode jendela 7 hari yaitu harga saham selama 103 hari sebelum *announcement date*, 3 hari setelah *announcement date* dan 1 hari terjadinya peristiwa atau hari pengumuman laporan keuangan kepada publik.

## 2.2 Hubungan Antar Konsep

Perusahaan dalam mempertahankan keberadaannya ditengah persaingan bisnis yang ketat akan memilih strategi yang sesuai dengan karakter dan kondisi lingkungan perusahaannya. Perusahaan yang tepat dalam memilih strategi akan mampu mengungguli pesaingnya serta mampu bertahan dalam siklus kehidupan bisnis dalam jangka panjang.

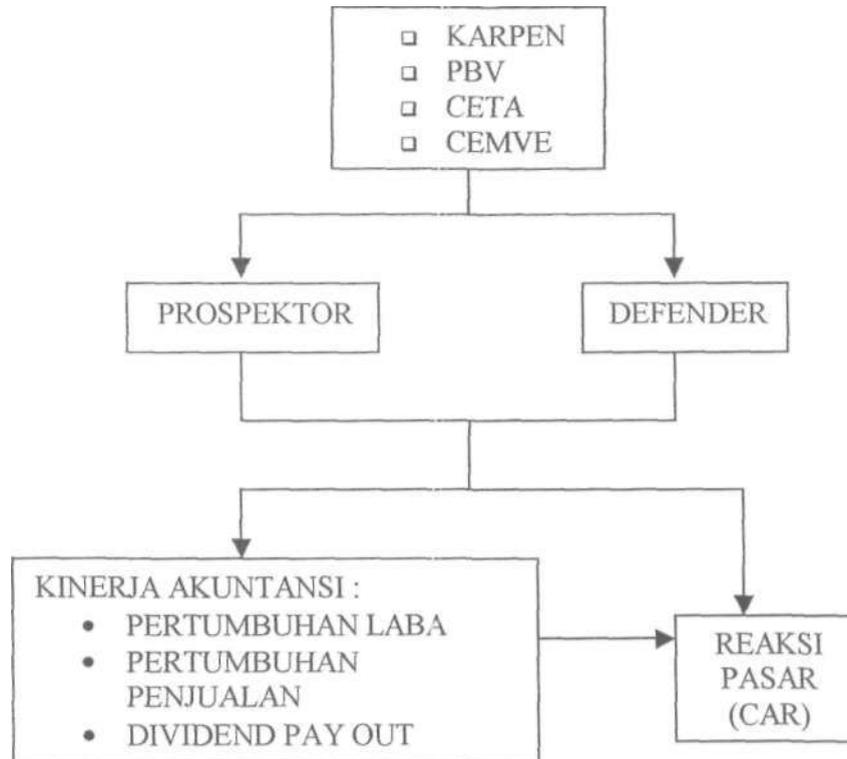
Miles dan Snow (1978) memetakan empat tipologi strategi organisasional. Untuk menentukan tipologi tersebut digunakan variabel jumlah karyawan dibagi total penjualan (KARPEN), *price to book value* (PBV), *capital expenditure* dibagi dengan *market value* (CEMVE), dan *capital expenditure* dibagi dengan total asset (CETA) (Habbe dan Jogiyanto, 2001: 118). Namun dalam penelitian ini hanya dua tipologi yang dianalisa untuk mencari perbedaan yang bertolak belakang yaitu

*prospector* dan *defender*. Perusahaan tipologi prospektor dalam melakukan persaingan lebih mengutamakan aspek prosuk sebagai senjata atau *competitive advantage*, sehingga nampak pada perusahaan prospektor memiliki karakter inovasi produk-produk baru, variasi dan diversifikasi produk. Karakter lainnya dari dalam strategi prospektor adalah pengejaran pertumbuhan penjualan dan peningkatan pangsa pasar. Karakter ini sangat logis karena dengan adanya produk-produk baru serta variasi produk tersebut akan membuka peluang pasar baru yang konsekuensi pada peningkatan penjualan dan peningkatan pangsa pasar. Miles and Snow (1978) mengemukakan bahwa ada dua karakteristik pertumbuhan perusahaan prospektor, yaitu pertama, pertumbuhan sebagai hasil dari lokasi pasar baru dan pengembangan produk, dan kedua, pertumbuhan dalam arti tingkat pertumbuhan yang tinggi (Habbe dan Jogiyanto, 2001:115).

Sebaliknya perusahaan tipologi defender menekankan pada efisiensi dan kos rendah, lebih rendah dari pesaingnya. Dalam hal produk perusahaan defender berusaha menyediakan produk yang stabil dipasaran. (Miles dan Snow, 1978) Pengembangan produk biasanya disesuaikan dengan produk line yang sudah ada, dan pengembangan pemasaran disesuaikan dengan arae yang tidak jauh dengan area yang sudah ada (Habbe dan Jogiyanto, 2001:115). Selain itu menurut Ittner (1997), perusahaan defender cenderung mempertahankan apa yang ada. Informasi-informasi keuangan, seperti ROI dan *cash flow operation*, lebih ditekankan dari informasi non-keuangan, seperti pangsa pasar dan produk bara. (Habbe dan Jogiyanto, 2001:115).

Setelah mengkategorisasikari tipologi perusahaan berdasarkan variabel diatas maka dilakukan analisa kinerja akimtansi terhadap harga saham. Variabel kinerja akuntansi yang digunakan adalah pertumbuhan laba, pertumbuhan penjualan dan *dividend pay out ratio*. Sedangkan harga saham dihitung dari *Cummidative Abnormal Return* dengan *event study announcement date* masing-masing perusahaan.

### 2.3. Kerangka Pemikiran



Gambar2.1  
Kerangka Berpikir

### 2.4. Hipotesa

1. Diduga ada pengaruh yang signifikan dari kinerja akuntansi (pertumbuhan laba, pertumbuhan penjualan, dan *dividend pay out*) terhadap harga saham pada perusahaan prospektor dan defender ?
2. Diduga ada pengaruh reaksi pasar yang signifikan pada perusahaan prospektor dan defender.