

## ABSTRAK

Dalam kondisi yang semakin kompetitif, perusahaan dituntut untuk mengembangkan strategi yang dapat menciptakan keunggulan bersaing. Miles dan Snow membagi strategi perusahaan menjadi empat tipe strategi, yaitu *prospector*, *defender*, *analyzer*, dan *reactor*, dengan *prospector* dan *defender* sebagai dua tipe strategi yang bertolak belakang. Penentuan strategi perusahaan baik *prospector* maupun *defender* akan berdampak terhadap kinerja perusahaan, terutama kinerja akuntansi.

Tujuan dari penelitian ini adalah menguji secara empiris perbedaan kinerja akuntansi antara perusahaan *prospector* dengan perusahaan *defender*. Kinerja akuntansi perusahaan diukur dengan empat variabel, yaitu pertumbuhan laba, pertumbuhan penjualan, *dividen payout*, dan *return on investment*. Perbedaan konsep siklus hidup produk digunakan untuk menganalisis perbedaan kinerja akuntansi perusahaan *prospector* dan *defender*.

Seleksi perusahaan bertipologi *prospector* dan *defender* ditentukan menggunakan dua variabel kontrol, yaitu rasio pertumbuhan jumlah karyawan terhadap jumlah penjualan bersih (KARPEN) dan rasio *Price to Book Value* (PBV).

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2007 – 2010 dengan jumlah 123 perusahaan. Sampel dipilih menggunakan metode *purposive sampling*. Seleksi sampel tipe *prospector* dan *defender* di analisis menggunakan *Cluster Analysis* terhadap dua variabel kontrol yang ada. Data kinerja akuntansi dalam penelitian ini di analisis menggunakan uji Mann-Whitney U dengan bantuan *software SPSS 17.0*.

Hasil penelitian menunjukkan terdapat 40 perusahaan sampel, 37 perusahaan bertipologi *prospector* dan 3 perusahaan bertipologi *defender*. Rata-rata pertumbuhan laba dan pertumbuhan penjualan perusahaan *prospector* lebih besar daripada perusahaan *defender* namun hasilnya tidak signifikan. *Dividend payout* dan *Return On Investment* perusahaan *prospector* lebih kecil daripada perusahaan *defender* dan terbukti signifikan.

Kata Kunci : *Prospector* dan *Defender*, Pertumbuhan Laba, Pertumbuhan Penjualan, *Dividend Payout*, *Return On Investment*, *Life Cycle Theory*.