

**PENGARUH STRATEGI BISNIS PROSPECTOR TERHADAP KINERJA  
KEUANGAN YANG DI MEDIASI OLEH SISTEM INFORMASI AKUNTANSI  
MANAJEMEN PADA PERUSAHAAN JASA PERHOTELAN DI SURABAYA**

Haryo Widyatmoko Wibowo  
Universitas Negeri Surabaya  
haryowidy@gmail.com

Hariyati  
Universitas Negeri Surabaya  
hariyatiunesa97@gmail.com

***Abstract***

*This Research aimed to find the effect of prospector business strategy on financial performance, to determine the effect of prospector strategies on management accounting systems, to determine the effect of prospector business strategies on financial performance through management accounting information systems. this research is quantitative research. This study uses a type of primary data that is obtained from the distribution of questionnaires. The data obtained comes from large-scale especially in three-star and four-star hotels in Surabaya. The data analysis technique in this quantitative study uses statistics with the help of the Warp Partial Least Square (PLS) program. Partial Least Square (PLS). based on the results of the study, it was found that prospector strategies had a positive effect on financial performance, systems information management accounting, and financial performance directly. The prospector strategy also has a positive effect on financial performance partially by the management accounting information system*

**Keyword:** prospector business strategy, financial performance, management accounting system information

**PENDAHULUAN**

**Latar Belakang**

Dunia bisnis di Indonesia makin semarak dan beragam menyesuaikan dengan kondisi dan permintaan pasar. Kondisi tersebut didukung pemanfaatan teknologi digital yang menjadi salah satu pendukungnya. Situasi seperti itu telah dan sering dijumpai pada transaksi kegiatan bisnis, sebagai contoh munculnya *e-commerce* atau perdagangan barang dan jasa berbasis layanan *online*. Perkembangan ekonomi dan bisnis Indonesia

saat ini juga berada dalam era Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) yang semakin memungkinkan satu negara dengan menggunakan situs *e-commerce* melakukan transaksi pertukaran barang dan jasa dengan mitra dagang selingkung negara-negara Asia Tenggara, dan dampaknya situasi bisnis semakin marak, dan persaingan semakin tajam dan ketat.

Kondisi seperti itu seperti yang diuraikan oleh Zaky (2016), CEO dari *bukalapak.com* dalam *tempo.com* bahwa, tren bisnis di masa depan tidak lagi berbasis pada aset, namun cenderung mengikuti tren dunia ke arah teknologi digital, dimana usaha kecil dan menengah bisa memiliki peluang untuk tumbuh dengan memanfaatkan aplikasi layanan transportasi dan situs *e-commerce*. Dengan adanya tren tersebut memudahkan pelaku bisnis untuk memperluas pangsa pasarnya, memudahkan konsumen untuk melakukan transaksi atas barang dan jasa yang diinginkannya. Seperti halnya *booking* atau memesan kamar hotel dengan *e-commerce* seorang konsumen tidak lagi harus mengunjungi hotel tersebut. Berdasarkan tren bisnis *e-commerce* tersebut konsumen semakin mudah dihadapkan pada berbagai pilihan akan barang dan jasa. Bagi para pelaku bisnis secara tidak langsung akan dihadapkan pada kompetisi yang ketat. Tentunya hal tersebut akan membuat para pelaku bisnis dituntut untuk menghasilkan kinerja yang baik, berlomba untuk bersaing mengembangkan dan meningkatkan performa kinerjanya. Hariyati dan Tjahjadi, (2017) menyatakan bahwa kinerja entitas yang baik itu dapat ditinjau dari aspek keuangan dan non keuangan, kedua aspek kinerja tersebut harus dicapai, untuk menunjukan kinerja entitas yang kompleks, selain itu setiap entitas bisnis tersebut harus memiliki *competitive advantage* atau keunggulan bersaing. Sementara itu Ferdinand (2003) dalam Pramudita dan Amanah (2015)

keunggulan bersaing merupakan sebuah bentuk pengimplementasian strategi untuk mencapai nilai-nilai yang unik atau berbeda, yang tidak dimiliki oleh para pesaingnya. Keunggulan bersaing tersebut harus dicapai agar bisa semakin bersaing dalam bisnis berbasis *e-commerce* tersebut.

Menurut (Barlian, 2015) menyatakan bahwa prestasi atau capaian suatu entitas dapat dilihat pada kinerja keuangan entitas tersebut, kinerja keuangan menggambarkan tentang kondisi pengelolaan alokasi penghimpunan, penyaluran dana dan sumberdaya yang dimiliki oleh entitas tersebut. Sejalan dengan perihal di atas, Kartikahadi, dkk (2012) menyatakan bahwa suatu entitas, dalam mengelola dana dan sumber daya yang dimilikinya dapat disebut efektif dan efisien yaitu dapat dilihat pada kinerja keuangannya, terutama pada informasi profitabilitas entitasnya. Suatu kinerja keuangan perusahaan tentunya perlu dilakukan sebuah pengukuran kinerja, baik itu diukur secara tunggal ataupun keseluruhan. Pramudita & Amanah, (2015) menyatakan bahwa pengukuran kinerja keuangan merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan karena pada pengukuran tersebut akan mengetahui segala bentuk informasi yang penting bagi manajer untuk membuat keputusan yang menyalurkan kepentingan perusahaan. Pengukuran kinerja dapat dilakukan secara komprehensif, seperti yang diungkapkan oleh Kaplan dan Norton (2000) yaitu dengan menggunakan *Balance Scorecard* (BSC) yang meliputi perspektif keuangan dan non-keuangan. Performa kinerja tersebut juga harus diketahui dan disampaikan kepada pihak-pihak terkait untuk mengetahui sejauh mana hasil yang telah dicapai, guna untuk melakukan evaluasi kinerja, menilai kebijakan operasional yang telah diambil sebelumnya dan juga untuk menentukan

kebijakan operasional selanjutnya, yang pada akhirnya hasil kinerja tersebut merupakan sebuah alat yang digunakan untuk pengendalian manajemen (Paylosa, 2014).

Pemilihan strategi juga menjadi salah satu faktor untuk mensukseskan peningkatan performa kinerja entitas (Soewarno, 2013), menurut hambrick (1981) dalam Hariyati dan Tjahjadi, (2017) menyatakan bahwa pencapaian kinerja yang baik diperlukan strategi entitas sebagai pola keputusan yang berhubungan dengan target kinerja tersebut. Dalam penelitian ini peneliti mengacu pada tipologi strategi bersaing adaptif yang dikemukakan oleh Miles dan Snow (1978) yaitu strategi *Defender*, *Prospector*, *Analyzer*, dan *Reactor* yang dimana masing-masing dari strategi tersebut memiliki karakteristik yang berbeda. Penelitian ini hanya menggunakan jenis strategi *prospector* saja dan menempatkan strategi *prospector* sebagai variabel independen, karena dalam strategi *prospector* merupakan strategi yang mengedepankan inovasi dan memiliki *competitive advantage* atau keunggulan bersaing yang baik sehingga diharapkan mampu memberikan dampak positif terhadap kinerja suatu entitas.

Menurut Nazarrudin dalam Ernawati, (2005) Informasi akuntansi manajemen mempunyai peran dalam memprakirakan sesuatu yang akan terjadi, dengan berbagai pilihan tindakan yang dapat dilakukan, yang berfungsi untuk mengambil keputusan dan membuat kebijakan yang cepat tepat, melakukan evaluasi, dan meningkatkan efisiensi kinerja sehingga membantu perusahaan mencapai tujuan organisasinya dengan sukses. Sistem informasi akuntansi manajemen harus memiliki tingkat keakurasi yang tinggi guna untuk membantu manajer dalam membuat sebuah keputusan sebagaimana yang diungkapkan oleh Chenhall dan Morris (1986) bahwa sistem informasi akuntansi manajemen yang bermanfaat memiliki beberapa karakteristik yaitu informasi yang

memiliki cakupan lingkupnya luas (*broadscope*), tepat waktu (*timelines*), agregat (*aggregation*), dan terintegrasi (*integration*). Penggunaan karakteristik sistem informasi akuntansi manajemen tersebut akan berguna secara efektif apabila dalam penggunaanya sesuai dengan tingkat kebutuhan pengguna informasinya. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Otley, (1980) dalam Faisal dan Prabowo, (2006) tentang teori kontijensi yang menyatakan bahwa, tingkat ketersediaan dari masing-masing karakteristik informasi akuntansi manajemen itu mungkin tidak selalu sama untuk setiap kondisi desain yang akhirnya berdampak pada kinerja organisasi, tetapi ada faktor-faktor kontijensi tertentu lainnya yang akan mempengaruhi tingkat kebutuhan terhadap informasi akuntansi manajemen tersebut sehingga adanya kesesuaian atau *fit*. Terciptanya kesesuaian atau *fit*, yaitu adanya hubungan antara faktor kontijensi dengan informasi yang dibutuhkan suatu entitas, sehingga sistem informasi akuntansi manajemen bisa berjalan dengan baik, dengan adanya hubungan tersebut diharapkan akan meningkatkan kinerja entitas (Laksmana dan Muslichah Muslichah, 2002).

Fenomena meningkatnya pertumbuhan hotel berbintang di kota Surabaya yang terjadi dalam lima tahun terakhir yaitu terhitung dari tahun 2011 hingga 2015 yang kian menjamur, khususnya di kawasan protokol, perkantoran dan bisnis Surabaya. Berdasarkan fenomena tersebut, maka peneliti mengambil sasaran penelitian pada perusahaan jasa perhotelan berbintang tiga di kota Surabaya dengan alasan yaitu bahwa pada kategori hotel ini lebih menjamur di Surabaya, dibandingkan dengan tipe kelas hotel yang lain, sehingga memiliki persaingan yang lebih ketat dibandingkan hotel dengan level diatasnya, (bintang empat sejumlah 17 hotel, bintang lima sejumlah 7

hotel) maupun dibawahnya (bintang satu sejumlah 7 hotel dan bintang dua sejumlah 3 hotel), sedangkan hotel bintang tiga di Surabaya dengan jumlah 25 hotel.

. Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh strategi bisnis *prospector* terhadap kinerja keuangan, untuk mengetahui pengaruh strategi *prospector* terhadap sistem informasi akuntansi manajemen, untuk mengetahui pengaruh sistem informasi akuntansi manajemen terhadap kinerja keuangan, untuk mengetahui pengaruh strategi bisnis *prospector* terhadap kinerja keuangan melalui sistem informasi akuntansi manajemen.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Teori Kontjensi**

Teori dasar pendekatan kontijensi pada akuntansi manajemen mengacu pada pandangan Otley (1980) yang menyatakan bahwa desain suatu entitas akan bisa efektif diterapkan secara *universal* hanya pada kondisi tertentu saja. Teori kontijensi tersebut memandang bahwa jika dalam penerapan sistem informasi akuntansi manajemen yang dilakukan secara keseluruhan, maka tidak ada sistem informasi akuntansi manajemen secara *universal* yang akan selalu tepat apabila diterapkan pada suatu entitas, tetapi hal ini tergantung pada faktor-faktor penentu atau situasi yang ada dalam setiap entitas tersebut.

Teori kontijensi juga menjelaskan bahwa terdapat beberapa faktor penentu pada tingkat kebutuhan seorang manajer akan penggunaan sistem informasi akuntansi manajemen tersebut, faktor-faktor penentu itu seperti kondisi lingkungan eksternal perusahaan, struktur organisasi perusahaan, teknologi, strategi bisnis perusahaan dan ukuran perusahaan, yang tentunya dalam sebuah organisasi perusahaan akan memiliki situasi dan kondisi yang berbeda-beda. Pendekatan kontijensi ini juga sering digunakan

dalam penelitian sebelumnya yaitu pada R. Chenhall, (2003), Faisal dan Prabowo, (2006). Selain itu, Hammad, Jusoh dan Oon (2010) menyatakan bahwa suatu desain entitas hanya sesuai atau cocok “*fit*” apabila adanya kombinasi antara sistem informasi akuntansi manajemen dengan faktor kontijensi sehingga akan berdampak positif terhadap kinerja.

### **Kinerja Keuangan**

Kinerja keuangan berisikan segala informasi yang menjelaskan tentang hasil laporan keuangan . kinerja keuangan akan menunjukkan bagaimana suatu entitas dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya secara efektif dan efisien, informasi tersebut dapat ditinjau dalam laporan keuangannya. Laporan keuangan berisikan tentang kinerja entitas yang telah dilakukan dalam satu periode, yang didalamnya berisikan laporan neraca, laporan laba rugi komprehensif, laporan ekuitas, laporan arus kas, dan catatan atas laporan keuangan. Laporan keuangan entitas sebagai bentuk pertanggungjawaban pihak manajemen kepada pihak *stakeholder* seperti pemegang saham, kreditur, karyawan, badan pemerintahan, dan masyarakat. Kinerja keuangan suatu entitas bisa dikatakan berhasil tentunya diperlukan suatu pengukuran kinerja, menurut Pramudita & Amanah, (2015) pengukuran suatu kinerja adalah bertujuan untuk memotivasi para karyawan dalam mencapai tujuan organisasi dan juga dalam mematuhi standar perilaku yang ada agar membuatkan tindakan dan hasil yang diharapkan. Menurut Hariyati dan Tjahjadi, (2017) ukuran-ukuran dari kinerja keuangan suatu entitas juga merupakan implementasi dan pelaksanaan atas strategi entitas tersebut. Dengan melalui dua pendekatan dasar kinerja keuangan entitas dapat diperbaiki yaitu dengan pendekatan *revenue growth* (Pertumbuhan pendapatan) dan perbaikan produktivitas entitas tersebut.

### ***Balance Scorecard***

Konsep *Balanced Scorecard* telah lama dikembangkan oleh Robert S.Kaplan dan David P.Norton (2000). Pengembangan konsep *Balanced Scorecard* ini bertujuan untuk melengkapi pengukuran kinerja finansial dan sebagai alat ukur yang cukup penting bagi organisasi perusahaan untuk merefleksikan pemikiran baru dalam era *competitiveness* (berdaya saing) dan efektivitas organisasi. Konsep ini memperkenalkan suatu sistem pengukuran kinerja perusahaan dengan menggunakan kriteria-kriteria tertentu. Kriteria tersebut sebenarnya merupakan penjabaran dari apa yang menjadi misi dan strategi perusahaan yang terdiri empat perspektif yaitu, Perspektif keuangan yang terdiri atas pertumbuhan pendapatan (*incremental revenue*) dan bauran pendapatan pada suatu entitas bisnis, efisiensi biaya dan pertumbuhan produktivitas, pemberdayaan aset yang optimal dan strategi investasi. Perspektif pelanggan ditunjukkan dengan segmen pasar, tingkat konsumen yang didapat, tingkat kepuasan pelanggan, dan profitabilitas yang didapat dari pelanggan. Perspektif proses bisnis internal sebagai proses kinerja internal entitas yang meliputi inovasi, proses operasi, dan proses distribusi produk atau jasa pelanggan. Perspektif pertumbuhan dan pembelajaran yaitu sejauh mana perusahaan melakukan upaya peningkatan kesejahteraan dan tingkat SDM para karyawanya

### **Strategi Bisnis**

Strategi bisnis bisa menunjukkan kekuatan entitas terhadap sebuah hasil yang ingin dicapai, dan dengan strategi bisnis membuat entitas menentukan langkah yang akan diambil untuk menjawab kebutuhan pangsa pasar, guna memenuhi tujuan utamanya. Menurut Suwarni (1998) dalam Ernawati (2005) menjelaskan bahwa suatu strategi bisnis yang sudah direncanakan secara terpadu oleh suatu entitas, merupakan suatu uraian tentang

produk, pangsa pasar, dan suatu langkah kegiatan yang akan dilakukan entitas guna untuk mencapai tujuan utama entitas tersebut. Hasil penelitian Miles dan Snow, (1978) dalam Laksmana dan Muslichah (2002) mengidentifikasi empat tipe strategi bisnis yang sering digunakan oleh perusahaan yaitu, Strategi *prospector* merupakan strategi yang memiliki tingkat fleksibilitas yang tinggi dalam menghadapi perubahan kondisi lingkungan bisnis dan berupaya untuk mencari pangsa pasar baru. Strategi *defender* sebagai strategi yang cenderung kurang dinamis terhadap perubahan lingkungan bisnis dan mempertahankan yang sudah ada, namun memiliki tingkat efisiensi yang baik. Strategi *analyzer* sebagai strategi yang memperhatikan keseimbangan yaitu di satu sisi meminimalisasi risiko, sementara di sisi lain perusahaan berusaha meraih peluang untuk mendapatkan laba dengan jalan meniru inovasi produk dan jasa yang telah sukses (*benchmarking*). Strategi *reactor* merupakan tipe strategi yang akan bereaksi dan melakukan penyesuaian apabila ada tekanan lingkungan bisnis yang sangat kuat.

### **Sistem Informasi Akuntansi Manajemen**

Sistem informasi akuntansi manajemen merupakan suatu sistem dan prosedur untuk menyediakan informasi yang dibutuhkan untuk memenuhi tujuan-tujuan manajemen tertentu, agar manajemen dalam suatu entitas tersebut dapat berjalan dengan tepat. Sistem informasi akuntansi manajemen tersebut berawal dari sebuah informasi atas kegiatan ekonomi yang telah dilakukan sebelumnya, yang kemudian diproses dengan melakukan aktivitas seperti, pengumpulan, pengukuran, penyimpanan, analisis, pelaporan, dan pengelolaan informasi, yang dimana dari proses informasi kegiatan ekonomi tersebut akan menghasilkan *output* seperti laporan khusus, biaya produk, biaya pelanggan, anggaran, dan laporan kinerja. *Output* atau hasil tersebut memiliki tujuan untuk mengambil keputusan, penghitungan biaya-biaya, dan digunakan untuk evaluasi guna menentukan tindakan

selanjutnya (Hansen dan Mowen, 2009). Dalam penelitian ini menggunakan sistem infomasi akuntansi manajemen yang memiliki karakteristik cakupan lingkup luas (*broadscope*), tepat waktu (*timelines*), agregat (*aggregation*), dan terintegrasi (*integration*), dimana dalam masing-masing karakteristik sistem informasi akuntansi manajemen tersebut akan menjadi lebih efektif apabila sesuai dengan tingkat kebutuhan seorang manajer.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian dan Sumber Data**

Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang dilandaskan pada filsafat positivisme yang menggunakan populasi dan sampel tertentu sebagai bahan untuk diteliti dengan melakukan pengumpulan data sebagai alat penelitian. Data dianalisis secara statistik atau kuantitatif sebagai tujuan untuk menguji dan menganalisis hipotesis yang telah ditentukan (Sugiyono, 2014:8).

Data yang diperoleh berasal dari perusahaan jasa perhotelan berskala besar yaitu khususnya hotel bintang tiga dan empat di kota Surabaya yang menjadi sampel dalam penelitian ini, sedangkan jumlah data mengenai perusahaan diperoleh dari Badan Pusat Statistik Surabaya dan Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI) Surabaya.

### **Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data dalam penelitian kuantitatif ini menggunakan statistik dengan bantuan program *Warp Partial Least Square* (PLS). *Partial Least Square* (PLS) merupakan analisis persamaan struktural atau yang sering disebut dengan *Structural Equation Model* (SEM) yang cenderung berbasis komponen atau varian (Abdillah dan Hartono, 2015:164). Penggunaan *Partial Least Square* (PLS) dapat digunakan pada data yang tidak terdistribusi normal, data yang memiliki multikolinearitas dan masalah autokorelasi, dapat digunakan

untuk ukuran sampel kecil dan dapat digunakan untuk konstruk formastif dan reflektif (Abdillah dan Hartono, 2015:164).

### 1. Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif digunakan sebagai langkah awal yang bertujuan untuk memberikan deskripsi atau gambaran terhadap variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian. Gambaran atau deskripsi tersebut dapat ditunjukkan melalui nilai minimum, maksimum, rata-rata dan standart deviasi dari variabel yang diteliti (Ghozali, 2013:19).

### 2. Model Pengukuran (*Outer Model*)

#### a. Uji Validitas

Menurut Abdillah dan Hartono (2015:194) Uji validitas bertujuan untuk menggambarkan suatu pernyataan yang digunakan dalam penelitian, mampu mengungkapkan sesuatu yang dapat diukur dan hasil tersebut dapat digeneralisasikan ke semua objek. Menurut Hair *et al* (2006) menyatakan bahwa *rule of thumb* yang digunakan sebagai pemeriksaan awal dari matrik faktor adalah  $> 0,3$  sebagai nilai minimal dan apabila nilai *loading factor* antara  $0,5 - 0,7$  dan nilai signifikan kurang dari  $0,05$  (5%) maka dikatakan indikator tersebut memiliki validitas konvergen yang baik.

#### b. Uji Reliabilitas

Menurut Abdillah dan Hartono (2015:196) Uji reliabilitas bertujuan untuk mengukur ketepatan, dan tingkat konsistensi suatu instrumen penelitian sebagai alat ukur, agar memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi. Uji reliabilitas dengan menggunakan *Warp Partial Least Square* (PLS) terdapat dua metode yaitu melalui

*cronbach alpha* dan *composite reliability*. *Rule of thumb* nilai *cronbach alpha* dan *composite reliability* yaitu  $> 0,60$  atau  $0,70$  maka instrumen dikatakan reliabel.

### 3. Model Struktural (*Inner Model*)

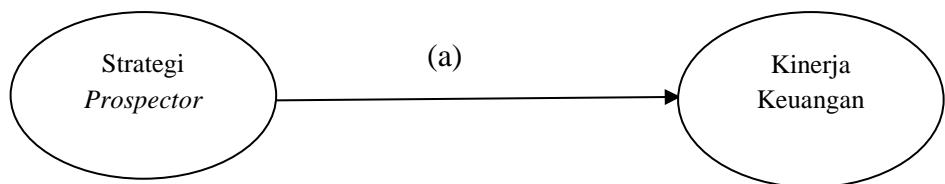
Uji struktural model atau *inner model* bertujuan untuk melihat korelasi antara konstruk yang diukur, yaitu dengan menggunakan uji *t* dari *partial least square*. Penggunaan nilai *R-Square* ( $R^2$ ) dapat digunakan untuk mengukur *inner model*, koefisien determinasi ( $R^2$ ) berfungsi untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variansi variabel terikat atau dependen (Ghozali, 2013:97).

Uji kecocokan model ini terdiri atas beberapa syarat agar memiliki kriteria *goodness of fit model* yaitu terdiri atas :

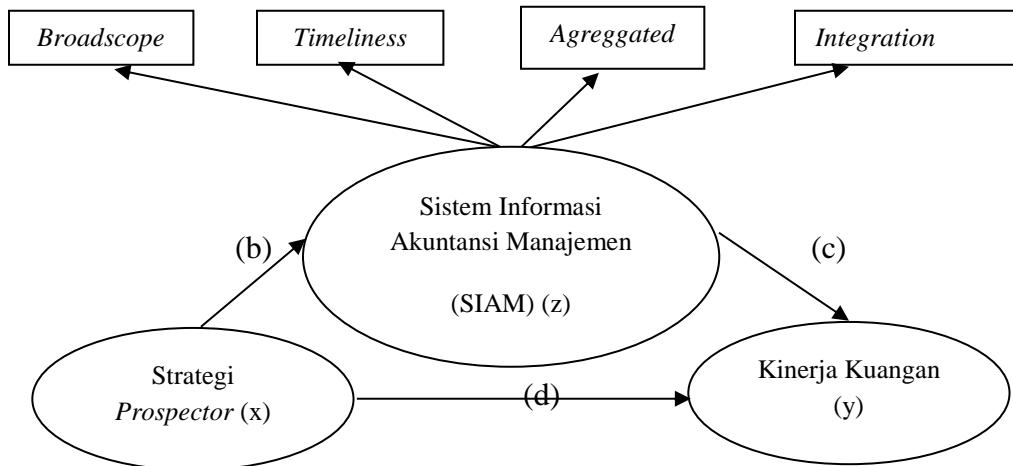
- a. *Average path coefficient* (APC)  $= P < 0,05$
- b. *Average R-squared* (ARS)  $= P < 0,05$
- c. *Average adjusted R-squared* (AARS)  $= P < 0,05$
- d. *Average full collinearity VIF* (AFVIF) = *acceptable if*  
 $< 5$ , *idealy*  $< 3,3$

### 4. Analisis variabel mediasi

Metode pemeriksaan pada variabel mediasi dilakukan dengan cara melakukan dua kali analisis, yaitu langkah yang pertama terlebih dahulu melakukan analisis pengaruh langsung (*direct effect*) tanpa melibatkan variabel mediasi, yaitu memeriksa pengaruh antara strategi *prospector* dengan kinerja keuangan, langkah kedua yaitu melakukan analisis pengaruh tidak langsung (*indirect effect*) dengan melibatkan variabel mediasi. Pengujian pengaruh mediasi dilakukan dengan pendekatan perbedaan koefisien.



**Gambar 2. Model Analisis Jalur *direct effect* (pengaruh langsung)**



**Gambar 3. Model Analisis Jalur *indirect effect***

Kesimpulan variabel mediasi Menurut (Solimun, 2011 dalam Hariyati dan Tjahjadi, 2015) berdasarkan model analisis jalur diatas maka variabel mediasi dapat disimpulkan sebagai berikut :

- Jika hasil koefisien jalur yang diperoleh antara (b) dan (c) signifikan, namun hasil dari (d) tidak signifikan, maka variabel mediasi dapat disimpulkan sebagai (*complete mediation*) variabel mediasi sempurna.
- Jika hasil koefisien jalur pada (b) dan (c) signifikan dan (d) juga signifikan, namun hasil koefisien (*effect size*) pada (a) lebih besar dibandingkan dengan (d) maka variabel mediasi dapat disimpulkan sebagai variabel mediasi yang bersifat (*partial mediation*) atau variabel mediasi sebagian.

- c. Jika hasil koefisien jalur pada (b) dan (c) signifikan dan hasil dari koefisien jalur (d) juga signifikan, namun hasil koefisien (*effect size*) dari (d) dan (a) hampir sama maka, variabel mediasi ditolak.
- d. Jika salah satu hasil koefisien jalur pada (b) atau (c) tidak signifikan ataupun keduanya tidak signifikan maka, varibel mediasi ditolak.

## HASIL

### Strategi *Prospector*

Berdasarkan tabel hasil perhitungan *strategi prospector* pada hotel bintang 3 dan 4 di Surabaya sebagai berikut:

**Tabel 1**  
**Distribusi Frekuensi Variabel Strategi Prospector**

Item	Skor					Total
	1	2	3	4	5	
Sp1	0	0	7	24	11	42
	0%	0%	16.7%	57.1%	26.2%	100%
Sp2	0	0	5	33	4	42
	0%	0%	11.9%	78.6%	9.5%	100%
Sp3	0	0	10	3	29	42
	0%	0%	23.8%	7.1%	69%	100%
Sp4	0	0	0	27	15	42
	0%	0%	0%	64.3%	35.7%	100%
Sp5	0	0	4	33	5	42
	0%	0%	9.5%	78.6%	11.9%	100%
Sp6	0	0	5	26	11	42
	0%	0%	11.9%	61.9%	26.2%	100%
Sp7	0	0	4	32	6	42
	0%	0%	9.5%	76.2%	14.3%	100%
Sp8	0	0	10	20	12	42
	0%	0%	23.8%	47.6%	28.6%	100%
Sp9	0	0	3	22	17	42
	0%	0%	7.1%	52.4%	40.5%	100%
Sp10	0	0	2	25	15	42
	0%	0%	4.8%	59.5%	35.7%	100%
Mean	0%	0%	11.9%	58.3%	29.8%	100%

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Berdasarkan tabel di atas diperoleh penjelasan bahwa skor tertinggi adalah angka 4 (setuju) yaitu 58,3% yang artinya 58,3% responden menyatakan bahwa strategi

*prospector* yang ada di perusahaan jasa perhotelan di Surabaya sudah berjalan dengan baik.

### Sistem Informasi Akuntansi Manajemen (*Broadscope*)

**Tabel 2**  
**Distribusi Frekuensi Variabel**  
**Sistem Informasi Akuntansi Manajemen (*Broadscope*)**

<b>Item</b>	<b>Skor</b>					<b>Total</b>
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
B1	0	0	9	32	1	42
	0%	0%	21.4%	76.2%	2.4%	100%
B2	0	0	9	10	23	42
	0%	0%	21.4%	23.8%	54.8%	100%
B3	0	0	5	20	17	42
	0%	0%	11.9%	47.6%	40.5%	100%
B4	0	0	6	17	19	42
	0%	0%	14.3%	40.5%	45.2%	100%
B5	0	0	11	3	28	42
	0%	0%	26.2%	7.1%	66.7%	100%
B6	0	0	7	20	15	42
	0%	0%	16.7%	47.6%	35.7%	100%
B7	0	0	15	14	13	42
	0%	0%	35.7%	33.3%	31%	100%
Mean	0%	0%	21.1%	39.4%	39.5%	100%

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Berdasarkan tabel di atas diperoleh penjelasan bahwa skor tertinggi adalah angka 5 (sangat setuju) yaitu 39,5% yang artinya 39,5% responden menyatakan bahwa *broadscope* yang ada di perusahaan jasa perhotelan di Surabaya sudah berjalan dengan sangat baik.

### Sistem Informasi Akuntansi Manajemen (*Timeliness*)

**Tabel 3**  
**Distribusi Frekuensi Variabel**  
**Sistem Informasi Akuntansi Manajemen (*Timeliness*)**

<b>Item</b>	<b>Skor</b>					<b>Total</b>
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
T1	0	0	5	20	17	42
	0%	0%	11.9%	47.6%	40.5%	100%
T2	0	0	2	18	22	42
	0%	0%	4.8%	42.9%	52.4%	100%
T3	0	0	2	23	17	42
	0%	0%	4.8%	54.8%	40.5%	100%
Mean	0%	0%	7.2%	48.4%	44.5%	100%

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Berdasarkan tabel di atas diperoleh penjelasan bahwa skor tertinggi adalah angka 4 (setuju) yaitu 48,4% yang artinya 48,4% responden menyatakan bahwa *timeliness* yang ada di perusahaan jasa perhotelan di Surabaya sudah berjalan dengan baik.

### **Sistem Informasi Akuntansi Manajemen (*Aggregation*)**

**Tabel 4**  
**Distribusi Frekuensi Variabel**  
**Sistem Informasi Akuntansi Manajemen (*Aggregation*)**

<b>Item</b>	<b>Skor</b>					<b>Total</b>
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
AG1	0	0	11	9	22	42
	0%	0%	26.2%	21.4%	52.4%	100%
AG2	0	0	7	21	14	42
	0%	0%	16.7%	50%	33.3%	100%
Mean	0%	0%	21.5%	35.7%	42.9%	100%

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Berdasarkan tabel di atas diperoleh penjelasan bahwa skor tertinggi adalah angka 5 (sangat setuju) yaitu 42,9% yang artinya 42,9% responden menyatakan bahwa *aggregation* yang ada di perusahaan jasa perhotelan di Surabaya sudah berjalan dengan sangat baik.

### **Sistem Informasi Akuntansi Manajemen (*Integration*)**

**Tabel 5**  
**Distribusi Frekuensi Variabel**  
**Sistem Informasi Akuntansi Manajemen (*Integration*)**

<b>Item</b>	<b>Skor</b>					<b>Total</b>
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
AG1	0	0	11	9	22	42
	0%	0%	26.2%	21.4%	52.4%	100%
AG2	0	0	7	21	14	42
	0%	0%	16.7%	50%	33.3%	100%
Mean	0%	0%	21.5%	35.7%	42.9%	100%

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Berdasarkan tabel di atas diperoleh penjelasan bahwa skor tertinggi adalah angka 4 (setuju) yaitu 40,5% yang artinya 40,5% responden menyatakan bahwa *integration* yang ada di perusahaan jasa perhotelan di Surabaya sudah berjalan dengan baik.

## Kinerja Keuangan

**Tabel 6**  
**Distribusi Frekuensi Variabel Kinerja Keuangan**

<b>Item</b>	<b>Skor</b>					<b>Total</b>
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	
KK1	0	0	3	32	7	42
	0%	0%	7.1%	76.2%	16.7%	100%
KK2	0	0	8	23	11	42
	0%	0%	19%	54.8%	26.2%	100%
KK3	0	0	0	20	22	42
	0%	0%	0%	47.6%	52.4%	100%
KK4	0	0	4	36	2	42
	0%	0%	9.5%	85.7%	4.8%	100%
KK5	0	0	4	38	0	42
	0%	0%	9.5%	90.5%	0%	100%
KK6	0	0	0	9	33	42
	0%	0%	0%	21.4%	78.6%	100%
KK7	0	0	2	15	25	42
	0%	0%	4.8%	35.7%	59.5%	100%
KK8	0	0	3	30	9	42
	0%	0%	7.1%	71.4%	21.4%	100%
Mean	0%	0%	7.1%	60.4%	32.5%	

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Berdasarkan tabel di atas diperoleh penjelasan bahwa skor tertinggi adalah angka 4 (Baik) yaitu 60,4% yang artinya 60,4% responden menyatakan bahwa kinerja yang ada di perusahaan jasa perhotelan di Surabaya sudah berjalan dengan baik.

## Uji validitas

### Strategi *Prospector*

**Tabel 7**  
**Output Combined Loadings Variabel Strategi *Prospector***

	strategi	SIAM	Kinerja	P value
SP1	0.810	0.219	-0.211	<0.001
SP2	0.698	0.100	-0.206	<0.001
SP3	0.652	0.314	-0.080	<0.001
SP4	0.843	0.116	-0.238	<0.001
SP5	0.718	-0.242	0.189	<0.001
SP6	0.858	-0.126	-0.026	<0.001
SP7	0.708	-0.177	0.175	<0.001
SP8	0.807	0.096	0.102	<0.001
SP9	0.570	-0.343	0.278	<0.001
SP10	0.711	-0.036	0.125	<0.001

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Terkait dengan hasil *combined loading* pada variabel strategi *prospector* di atas menjelaskan bahwa semua indikatornya bernilai lebih dari 0,70 dan nilai signifikannya

kurang dari 0,05 (5%), hal ini berarti semua indikator pada variabel strategi *prospector* memiliki validitas konvergen yang baik.

### **Sistem Informasi Akuntansi Manajemen**

**Tabel 4.8**  
**Combined Loadings Variabel SIAM**

	strategi	SIAM	Kinerja	P value
B1	0.124	0.789	-0.026	<0.001
B2	-0.071	0.902	-0.060	<0.001
B3	-0.136	0.687	-0.088	<0.001
B4	-0.101	0.893	-0.096	<0.001
B5	0.022	0.919	0.200	<0.001
B6	0.008	0.890	0.057	<0.001
B7	0.172	0.739	-0.075	<0.001
T1	0.080	0.812	-0.038	<0.001
T2	-0.171	0.857	0.076	<0.001
T3	0.089	0.768	-0.232	<0.001
AG1	0.095	0.868	0.181	<0.001
AG2	-0.019	0.761	0.164	<0.001
I1	-0.071	0.603	-0.098	<0.001
I2	-0.017	0.919	-0.040	<0.001

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Terkait dengan hasil *combined loading* pada variabel Sistem Informasi Akuntansi Manajemen di atas menjelaskan bahwa semua indikatornya bernilai lebih dari 0,70 dan nilai signifikannya kurang dari 0,05 (5%), hal ini berarti semua indikator pada variabel Sistem Informasi Akuntansi Manajemen memiliki validitas konvergen yang baik.

### **Kinerja Keuangan**

**Tabel 9**  
**Combined Loadings Variabel Kinerja Keuangan**

	Strategi	SIAM	Kinerja	P value
KK1	-0.075	-0.183	0.508	<0.001
KK2	0.345	0.041	0.527	<0.001
KK3	0.136	0.088	0.548	<0.001
KK4	-0.042	-0.099	0.808	<0.001
KK5	0.021	-0.250	0.824	<0.001
KK6	-0.043	0.477	0.570	<0.001
KK7	-0.315	0.082	0.762	<0.001
KK8	0.098	-0.041	0.638	<0.001

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Terkait dengan hasil *combined loading* pada variabel kinerja keuangan di atas menjelaskan bahwa semua indikatornya bernilai lebih dari 0,70 dan nilai signifikannya kurang dari 0,05 (5%), hal ini berarti semua indikator pada variabel kinerja keuangan memiliki validitas konvergen yang baik.

### Nilai AVE

**Tabel 10**  
**Nilai AVE**

Variabel	AVE
Strategi <i>prospector</i>	0,552
SIAM	0,672
Kinerja keuangan	0,525

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Nilai AVE dari variabel strategi *prospector*, sistem informasi akuntansi manajemen dan kinerja keuangan melebihi nilai 0,50. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa strategi *prospector*, sistem informasi akuntansi manajemen dan kinerja keuangan memiliki nilai validitas konvergen yang baik.

### Variabel Konstruk

**Tabel 11**  
**Nilai Korelasi Variabel Konstruk**

	Strategi	SIAM	Kinerja
Strategi	(0,743)	0,558	0,571
SIAM	0,558	(0,820)	0,629
Kinerja	0,571	0,629	(0,660)

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Korelasi antara strategi *prospector* dengan SIAM sebesar 0,558 dan korelasi antara strategi *prospector* dengan kinerja keuangan sebesar 0,571. Nilai-nilai tersebut lebih kecil dari akar AVE variabel strategi *prospector* yaitu sebesar 0,743 hal ini berarti strategi *prospector* mempunyai validitas diskriminan yang baik.

Korelasi antara SIAM dengan strategi *prospector* sebesar 0,558 dan korelasi antara SIAM dengan kinerja keuangan sebesar 0,629. Nilai-nilai tersebut lebih kecil dari akar AVE variabel SIAM yaitu sebesar 0,820 hal ini berarti SIAM mempunyai validitas diskriminan yang baik. Korelasi antara kinerja keuangan dengan strategi *prospector*

sebesar 0,571 dan korelasi antara SIAM dengan kinerja keuangan sebesar 0,629. Nilai-nilai tersebut lebih kecil dari akar AVE variabel kinerja keuangan yaitu sebesar 0,660 hal ini berarti kinerja keuangan mempunyai validitas diskriminan yang baik

### **Uji Reliabilitas**

**Tabel 12**  
**Composite Reliability dan Cronbach Alpha**

Variabel	Composite reliability coefficients	Cronbach's alpha coefficients
Strategi <i>prospector</i>	0.924	0.907
SIAM	0.966	0.961
Kinerja keuangan	0.856	0.805

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Tabel diatas menunjukkan bahwa nilai *composite reliability* dan Cronbachs Alpha dari semua variabel penelitian memiliki nilai lebih dari 0,70 sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel strategi *prospector*, sistem informasi akuntansi manajemen dan kinerja keuangan memiliki reliabilitas yang tinggi.

### **Model struktural (*inner model*)**

**Tabel 13**  
**Nilai R-Square**

	R Square	Q Square
SIAM	0.374	0.374
Kinerja	0.673	0.646
	R Square	Q Square

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Terkait nilai R-Square di atas, besarnya pengaruh antar variable bebas terhadap variabel terikat adalah pengaruh Strategi *Prospector* terhadap Sistem Informasi Akuntansi Manajemen sebesar 37,4% sedangkan sisanya 62,6%. Besarnya pengaruh Strategi *Prospector* dan Sistem Informasi Akuntansi Manajemen terhadap kinerja keuangan sebesar 64,6% sedangkan sisanya 35,4% dijelaskan oleh variabel lain diluar yang diteliti

## Hasil analisis jalur

**Tabel 14**  
**Uji Hipotesis**

		<i>Path coefficients</i>	P-Value	<i>Effect Size</i>	Kategori <i>Effect Size</i>
Strategi	→	SIAM	0.612	<0.001	0.374
Strategi	→	Kinerja	0,584	<0.001	0.456
SIAM	→	Kinerja	0.320	<0.011	0.217

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

## Pengaruh tidak langsung

**Tabel 15**  
**Pengaruh Tidak Langsung**

*Indirect effects for paths with 2 segments*

-----  
strategi SIAM Kinerja

strategi

SIAM

Kinerja 0.196

*P values of indirect effects for paths with 2 segments*

-----  
strategi SIAM Kinerja

strategi

SIAM

Kinerja 0.029

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Berdasarkan tabel *Indirect effects* menunjukkan bahwa besarnya pengaruh strategi *prospector* terhadap kinerja keuangan melalui sistem informasi akuntansi manajemen sebesar 19,6% dan dinyatakan signifikan.

## Model fit

**Tabel 16**  
**Model Fit**

<i>Average path coefficient (APC)</i>	= 0.505, P< 0.001
<i>Average R-squared (ARS)</i>	= 0.524, P<0.001
<i>Average adjusted R-squared (AARS)</i>	= 0.507, P<0.001
<i>Average full collinearity VIF (AFVIF)</i>	= 1.782, acceptable if <= 5, ideally <= 3.3

Sumber : Data diolah oleh peneliti (2018)

Nilai signifikan pada ARS, AARS dan APC kurang dari 0,05 (5%) dan nilai AVIF kurang dari nilai 5, hal ini berarti kriteria *goodness of fit* model telah terpenuhi.

## PEMBAHASAN

Pengaruh strategi *prospector* terhadap kinerja keuangan berpengaruh positif dan signifikan dengan nilai *Effect Size* yang termasuk dalam kategori besar yaitu (0,456). Hal ini membuktikan bahwa strategi *prospector* pada perusahaan jasa perhotelan yang sedang berkembang di Surabaya khusunya hotel berbintang tiga, berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan perusahaan yang meliputi peningkatan pendapatan, penghematan biaya, dan peningkatan penggunaan aset. Hal ini sepandapat dengan penelitian yang dilakukan oleh (Kalkan, Erdil, & Çetinkaya, 2011) yang menyatakan bahwa strategi *prospector* memiliki dampak yang besar dalam meningkatkan performa kinerja perusahaan. Menurut (Miles dan Snow 1978) dalam (Dwiatmajanti, 2013) yang menyatakan bahwa dalam konsep siklus hidup perusahaan dengan fase perkenalan (*introduction*) dan fase pertumbuhan (*growth*) lebih cenderung menerapkan strategi *prospector*

Pengaruh strategi *prospector* terhadap sistem informasi akuntansi manajemen berpengaruh positif dan signifikan, nilai *Effect Size* yang dihasilkan juga termasuk dalam kategori besar yaitu (0,374), hal ini sepandapat dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Ernawati, 2005) dan (Ramli & Iskandar, 2014) yang menyatakan bahwa strategi bisnis yaitu strategi *prospector* berpengaruh positif dan signifikan. Hal ini juga sesuai dengan teori kontijensi yang dikemukakan Otley, (1980) dalam Faisal dan Prabowo, (2006) yaitu pentingnya faktor penentu atau variabel kontijensi agar sistem informasi akuntansi manajemen suatu entitas berjalan efektif.

Pengaruh sistem informasi akuntansi manajemen dengan kinerja keuangan pada penelitian ini berpengaruh positif dan signifikan dengan nilai *Effect Size* sebesar 0,217 dan pengaruh sistem informasi akuntansi manajemen termasuk dalam kategori sedang (*medium*),

hal ini membuktikan bahwa perusahaan jasa perhotelan di Surabaya sudah menerapkan sistem informasi akuntansi manajemen yang dimana berfungsi membantu manajer dalam bertindak untuk mengambil keputusan, serta sebagai bahan evaluasi atas kinerja keuangan perusahaan yang didasarkan pada indikator, peningkatan pendapatan, penghematan biaya, peningkatan penggunaan dan investasi terhadap aset sudah berjalan dengan baik. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Handayani dan Hariyati, 2014) bahwa karakteristik sistem informasi akuntansi manajemen berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

Pengaruh Strategi *prospector* terhadap kinerja keuangan yang dimediasi oleh sistem informasi akuntansi manajemen secara simultan berpengaruh positif dan signifikan, hasil ini juga menyatakan bahwa variabel sistem informasi akuntansi manajemen memediasi secara parsial (*partially mediating*) atas hubungan antara strategi *prospector* dengan kinerja keuangan. Hal ini mengacu pada pendapat dari Solimun (2014) yaitu apabila pengaruh langsung yaitu dari strategi *prospector* terhadap kinerja keuangan memiliki nilai yang lebih besar jika dibandingkan dengan pengaruh tidak langsung, berdasarkan data yang ada bahwa pengaruh langsung strategi *prospector* terhadap kinerja keuangan sebesar 0,584 (58,4%) dan pengaruh tidak langsung antara strategi *prospector* terhadap kinerja keuangan melalui sistem informasi akuntansi manajemen sebesar 0,196 (19,6%) hasil ini membuktikan bahwa sistem informasi akuntansi manajemen hanya memediasi secara parsial, yang artinya bahwa ada variabel lain selain sistem informasi akuntansi manajemen yang dapat memediasi hubungan strategi *prospector* dengan kinerja keuangan. Hasil penelitian ini mendukung dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh (Hammad, Jusoh, dan Oon, 2010) yang dimana sistem

informasi akuntansi manajemen berpengaruh positif dalam memediasi hubungan strategi bisnis dengan kinerja.

## **PENUTUP**

### **Simpulan**

Berdasarkan hasil data penelitian dan pembahasan maka penulis mengemukakan kesimpulan sebagai bahwa strategi *prospector* berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan secara langsung. Strategi *prospector* berpengaruh positif terhadap sistem informasi akuntansi manajemen secara langsung. Sistem informasi akuntansi manajemen berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan secara langsung. Selain itu strategi *prospector* berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan yang dimediasi secara parsial oleh sistem informasi akuntansi manajemen.

### **Saran**

Bagi penelitian selanjutnya, apabila akan mengambil tema dan judul yang sama, peneliti menyarankan agar dapat menambah dan menggunakan variabel lain, pada penelitian ini variabel penelitian yang digunakan dapat menjelaskan sebesar 64,6% dan masih ada 35,4% dijelaskan oleh variabel lain seperti, modal intelektual, kinerja pelanggan, kinerja proses internal, penggunaan tipe strategi bisnis yang lain seperti *defender*, *analyzer*, *reactor*, dan lain-lain.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Abdillah, W., & Hartono, J. (2015). Partial Least Square (PLS) - Alternatif Structural Equation Modeling (SEM) dalam Penelitian Bisnis. In *Yogyakarta, Penerbit Andi*.
- Barlian, F. (2015). Komparasi Kinerja Keuangan antara Kelompok Perusahaan Bertipologi *Prospector* dan *Defender* pada Emiten Sektor Manufaktur di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Mix*, V(3), 328–346.
- Chenhall, R. (2003). Management control systems design within its organizational context: findings from contingency-based research and directions for the future. *Accounting*,

*Organizations and Society*, 28(2–3), 127–168.

Chenhall, R. H., & Morris, D. (1986). The Impact of Structure, Environment, and Interdependence on the Perceived Usefulness of Management Accounting Systems. *Source: The Accounting Review*, 61(1), 16–35.

Dwiatmajanti, A. (2013). Perbedaan Reaksi Pasar Dan Kinerja Akuntansi Perusahaan Prospector Dan Defender : Analisis Dengan Pendekatan Life Cycle Theory. *Diponegoro Journal of Accounting*, 2, 1–13.

Ernawati. (2005). Pengaruh Strategi Bisnis dan Ketidakpastian Lingkungan terhadap Hubungan antara Informasi Broad Scope Sistem Akuntansi Manajemen dan Kinerja Manajerial. *Jurnal Akuntansi Dan Investasi*, 6(1), 21–39.

Faisal, Prabowo, & Tri, J. wahyu. (2006). Pengaruh intensitas persaingan pasar, strategi dan ketidakpastian lingkungan yang Dirasakan terhadap Penggunaan Informasi Sistem Akuntansi Manajemen dan Kinerja Unit Bisnis. *JAAI*, 10(1), 45–63.

Hammad, S. A., Jusoh, R., & Oon, E. Y. N. (2010). Management accounting system for hospitals: a research framework. *Industrial Management & Data Systems*, 110(5), 762–784.

Handayani, S., & Hariyati. (2014). Pengaruh Karakteristik Sistem Informasi Akuntansi Manajemen: Broad Scope, Timeliness, Aggregated, dan Integrated terhadap Kinerja Manajerial Umkm (Studi Pada Umkm Di Desa Wedoro, Kab. Sidoarjo). *Akrual*, 5(2), 204–221.

Hansen, & Mowen. (2009). Akuntansi Manajemen. In *Jakarta, Salemba Empat*.

Hariyati, H., & Tjahjadi, B. (2017). Peran Mediasi Kinerja Proses Internal Atas Hubungan Strategi Inovasi Dengan Kinerja Keuangan. *EKUITAS (Jurnal Ekonomi Dan Keuangan)*, 1(2), 164.

Kalkan, A., Erdil, O., & Çetinkaya, Ö. (2011). The relationships between firm size, prospector strategy, architecture of information technology and firm performance. In *Procedia - Social and Behavioral Sciences* (Vol. 24, pp. 854–869).

Laksmana, A., & Muslichah Muslichah. (2002). Pengaruh Teknologi Informasi, Saling Ketergantungan, Karakteristik Sistem Akuntansi Manajemen Terhadap Kinerja Manajerial. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 4(2), pp.106-125.

Miles, R. E., Snow, C. C., Meyer, A. D., & Coleman, H. J. (1978). Organizational strategy, structure, and process. *Academy of Management Review*, 3(3), 546–562.

Otley, D. T. (1980). The contingency theory of management accounting: Achievement and prognosis. *Accounting, Organizations and Society*, 5(4), 413–428.

Pramudita, E., & Amanah, L. (2015). Perbandingan Kinerja Keuangan Perusahaan Prospector dan Defender pada Perusahaan Manufaktur. *Jurnal Ilmu Riset Manajemen*, 4(12), 1–19.

Ramli, I., & Iskandar, D. (2014). Control Authority, Business Strategy, and the Characteristics of Management Accounting Information Systems. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 164, 384–390.

Soewarno, N. (2013). Pengaruh Strategi Bisnis terhadap Kinerja Manajerial melalui Information Capital Readiness dan Sistem Pengukuran Kinerja. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, (1), 96–111.

Solimun. (2011). Analisis Variabel Moderasi dan Mediasi. *Universitas Brawijaya*, 5, 31–37.