Volume 8 Issue 2 (2023) Pages 152 - 157
Jurnal Mirai Management
ISSN : 2598-8301 (Online)

Analisis Merger Dan Akuisisi Pt Goto Gojek Tokopedia Tbk

Merlin Leona[1], Sandy Putra[2], Novi Angelina[3], Selina Phang[4], Evelyn Loo[5], Adi Neka Fatyandri[6]
[1,2,3,4,5,] *Jurusan Manajemen Fakultas Bisnis dan Manajemen, Universitas Internasional Batam*

Abstrak
Gojek dan Tokopedia resmi Merger bergabung dalam satu grup bernama GoTo. penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hal-hal apa saja yang melatarbelakangi proses Merger E-Commerce GoTo serta permasalahan yang dihadapinya. Metode penelitian yang digunakan dalam menganalisis ialah metode pendekatan kualitatif. Pada 17 Mei 2021, Penggabungan ini menyatukan dua di antara beberapa start-up Indonesia yang paling sukses, Gojek dan Tokopedia. merger memungkinkan perusahaan GoTo untuk berekspansi ke pasar Asia Tenggara lainnya, meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses operasi, bersaing lebih baik dengan raksasa teknologi. Tedapat juga 4 permasalahan yang dihadapi PT GoTo setelah merger, yaitu sulit untuk menggabungkan budaya, sulit menentukan struktur organisasi, meningkatnya hutang dan kerugiaan, dan terlalu banyak diversifikasi.

Kata Kunci: Merger, E-commerce, PT GoTo

Copyright (c) 2023 Merlin Leona

Corresponding author :
Email Address : 2141135.merlin@uib.edu

PENDAHULUAN

Tidak diragukan lagi bahwa di dunia sekarang ini, kemajuan teknologi berkembang paling cepat. Kemajuan teknologi adalah bagian dari kehidupan yang tidak bisa dihindari, secara tidak langsung menyadarkan manusia akan teknologi baru yang dapat mempermudah mereka dalam menjalankan berbagai aktivitas. Dengan hal ini, perkembangan internet pun juga meningkat dengan memberikan seluruh fitur canggih yang mengubah kebiasaan manusia. Dengan menggunakan internet, menjadi sangat cepat dan mudah bagi manusia dalam mengakses informasi apapun.

Berdasarkan hasil survei pada tahun 2021, telah menjangkau 202,2 juta pengguna internet di Indonesia. Setelah akses internet yang telah menyebar di beberapa wilayah Indonesia, berbagai aktivitas akibat penggunaan internet akan menyusul, salah satunya ialah kegiatan dalam berbisnis. Kegiatan berbisnis yang memanfaatkan teknologi disebut sebagai E-Commerce. Kotler & Amstrong (2012) mendefinisikan E- Commerce merupakan saluran online yang bisa diperoleh siapa saja melalui komputer, yang digunakan konsumen untuk mendapatkan informasi dan digunakan oleh pengusaha untuk melakukan kegiatan bisnisnya. Sedangkan, Laudon & Laudon (2019) mendefinisikan E-Commerce adalah sebuah proses dimana konsumen membeli dan menjual produk secara eletronik menggunakan komputer sebagai perantara dalam perdagangan antar bisnis.

Gojek dan Tokopedia resmi Merger bergabung dalam satu grup bernama GoTo. Gojek didirikan oleh Nadiem Makarim beserta Michaelangelo Moran, sementara itu Tokopedia didirikan oleh William Tanuwijaya bersama rekannya Leontinus Alpha

Edison. Gojek dan Tokopedia dimulai sebagai startup 13 dengan fokus layanan yang berbeda. Dengan menggabungkan GoTo diharapkan dapat meningkatkan kemampuan kedua perusahaan tersebut. Dengan menyatukan E-Commerce, layanan keuangan serta layanan on-demand untuk menghasilkan sistem perdagangan yang tepat untuk kebutuhan konsumen.

Cost Of New Product Development and Increased Speed To Market

Dengan melakukan akuisisi perusahaan dapat menekan biaya pengembangan produk baru dan meningkatkan kemampuan dalam memasuki pasar lebih cepat, hal ini disebabkan karena membeli bisnis yang sudah mapan dan memiliki jejarang luas memiliki biaya yang lebih rendah karena resikonya pun rendah apabila dibandingkan dengan memulai bisnis baru (Octaviani, I).

Lower Risk Compared to Developing New Products

Perusahaan yang melakukan akuisisi dinilai memiliki risiko lebih rendah dibandingkan dengan mengembangkan produk baru hal ini disebabkan perusahaan yang mengakuisisi dapat mencapai operasional perusahaan secara ekonomis yang dipengaruhi oleh penggabungan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan yang bergabung sehingga lebih meningkatkan produktivitas perusahaan daripada membuat produk baru (Nareswari, 2021).

Increased Diversification

Diversifikasi dilakukan oleh sebuah perusahaan sebagai cara yang digunakan untuk memperbanyak unit bisnis, memunculkan aneka ragam kebaruan produk, memperluas pangsa pasar serta mengakuisisi perusahaan baru bahkan kompetitor (Turiastini dan Darmayanti, 2017). Dengan adanya akuisisi dapat meningkatkan diversifikasi yang berdampak pada peningkatkan kinerja bisnis karena dapat digunakan untuk mengidentifikasi peluang bisnis dengan menambah unit bisnis saat ini (Nareswari, 2021).

Reshaping The Firm's Competitive Scope

Tujuan adanya akuisisi yaitu untuk membangun keunggulan kompetitif perusahaan dalam jangka waktu yang panjang dimana nantinya akan dapat meningkatkan nilai perusahaan atau memaksimalkan kesejahteraan pemilik bisnis dan investor atau pemegang saham (Dianah, 2017). Selain itu, alasan perusahaan melakukan akuisisi yaitu untuk mempercepat pertumbuhan perusahaan yang didukung dengan peningkatan kemampuan perusahaan sehingga proses produksi menjadi lebih efisien (Nareswari, 2021).

Learning And Developing New Capabilities

Dengan adanya akuisisi dimungkinkan bahwa rasio keuangan sebuah perusahaan mengalami peningkatan apabila dibandingkan dengan sebelumnya, hal ini juga mempengaruhi pada kemampuan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan modal, meningkatkan likuiditas serta kredit yang rendah (Ramadhana, 2022). Oleh karena itu kesempatan untuk belanjar dan mengembangkan kemampuan baru terbuka lebar bagi perusahaan dengan kinerja yang meningkat.

METODOLOGI

Metode penelitian yang digunakan dalam menganalisis ialah metode pendekatan kualitatif. Sugiyono (2019) mendefinisikan pendekatan kualitatif merupakan metode yang berlandaskan paham postpositivisme guna meneliti objek alamiah atau eksperimen dengan peneliti sebagai kunci teknik pengumpulan data secara trigulasi. Metode yang digunakan dalam pengolahan data ialah metode studi pustaka melalui sumber data yang berasal dari jurnal/buku dan berita yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan. Sugiyono (2018) mendefinisikan studi pustaka merupakan kajian teoritis, referensi serta literatur ilmiah lainnya yang berhubungan dengan nilai, budaya, dan norma yang berkembang pada kondisi sosial yang diteliti. Sedangkan, Nasir (2013) mendefinisikan studi pustaka adalah sebuah teknik pengumpulan data dengan cara mengamati buku, memo, literatur, dan beberapa laporan yang berhubungan dengan masalah yang akan diselesaikan. Dari sini dapat disimpulkan bahwa definisi dari studi pustaka adalah kegiatan mengumpulkan data dari berbagai buku referensi, buku, memo, literatur serta beberapa laporan yang berhubungan dengan nilai, budaya, serta norma melalui masalah yang diteliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada 17 Mei 2021, PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk, penyedia layanan on- demand terkemuka di Indonesia, mengumumkan merger yang menciptakan sebuah powerhouse (pusat kekuatan) di industri teknologi Asia Tenggara. Penggabungan ini menyatukan dua di antara beberapa start-up Indonesia yang paling sukses, Gojek dan

Tokopedia, dan menciptakan sebuah perusahaan dengan nilai pasar lebih dari $18 miliar. Dalam proses merger ini, sebenarnya PT Tokopedia diakuisisi menjadi anak usaha perusahaan Gojek (PT Aplikasi Karya Anak Bangsa), yang kemudian mengganti namanya menjadi PT GoTo Gojek Tokopedia. Terdapat beberapa alasan mengapa kedua perusahaan tersebut memutuskan untuk bergabung, yang menghasilkan dampak positif terhadap masing-masing perusahaan.

Pertama, merger memungkinkan perusahaan yang baru dibentuk untuk mengkonsolidasikan bisnis mereka dan mendapatkan pijakan yang lebih kuat di pasar Indonesia. Gojek dikenal dengan layanan ride-hailing, pengiriman makanan, dan layanan on-demand lainnya, sedangkan Tokopedia dikenal sebagai platform e-commerce. Dengan bergabung, perusahaan baru ini dapat memanfaatkan basis pengguna Gojek yang telah mencapai sebanyak 100 juta dan kemampuan e-commerce Tokopedia untuk membuat aplikasi super komprehensif yang menawarkan berbagai layanan, termasuk belanja, pengiriman makanan, transportasi, dan layanan keuangan. Hal ini juga didukung dengan pernyataan langsung dari sang CEO Tokopedia, yang mengatakan bahwa "Gojek dan Tokopedia saling melengkapi – Kita berharap kita benar-benar menjadi the go to ecosystem. Berharap visi misi kita bisa satu tambah satu tidak jadi dua, tapi tambah besar" (William Tanuwijaya, 2021). Konsolidasi layanan dan basis pengguna ini memungkinkan perusahaan baru (GoTo) untuk menciptakan pengalaman yang lebih mulus bagi pelanggan, yang dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan pertumbuhan pendapatan.

Kedua, merger memungkinkan perusahaan GoTo untuk berekspansi ke luar Indonesia dan ke pasar Asia Tenggara lainnya. Baik Gojek maupun Tokopedia sudah beroperasi di negara lain, termasuk Singapura, Thailand, dan Vietnam. Namun, dengan menggabungkan sumber daya mereka, perusahaan baru ini dapat bersaing lebih baik dengan pemain regional lainnya, seperti Grab, Shopee, dan Sea Limited.

Daya saing yang meningkat ini dapat menghasilkan keunggulan kompetitif yang menyebabkan

pertumbuhan yang lebih cepat dan pangsa pasar yang lebih besar, yang dapat menghasilkan peningkatan pendapatan dan profitabilitas.

Ketiga, merger memungkinkan perusahaan GoTo untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi proses operasi. Dengan mengkonsolidasikan operasinya, GoTo akan dapat memangkas biaya dan mengoptimalkan sumber daya, sehingga menghasilkan profitabilitas yang lebih tinggi. Merger juga memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan skala ekonomi untuk menegosiasikan kesepakatan yang lebih baik dengan pemasok dan menawarkan harga yang lebih kompetitif kepada pelanggan. Selain itu, merger memungkinkan perusahaan untuk merampingkan operasi dan mengurangi duplikasi untuk meningkatkan efisiensi. Langkah ini krusial karena perusahaan menghadapi persaingan yang semakin ketat baik dari pemain mapan maupun pendatang baru di pasar. Dengan bergabung, GoTo akan dapat mengoptimalkan operasinya dan fokus untuk memberikan layanan yang lebih baik kepada pelanggan.

Keempat, merger memungkinkan perusahaan GoTo untuk mengakses sumber daya dan keahlian yang lebih luas. Baik Gojek dan Tokopedia memiliki tim insinyur, manajer produk, dan profesional lainnya yang kuat, dan dengan bergabung, mereka dapat berbagi pengetahuan dan keahlian untuk menciptakan produk dan layanan yang lebih baik. Selain itu, GoTo dapat mengakses sumber daya keuangan yang lebih luas, termasuk investor dan mitra strategis, yang dapat membantu mendorong pertumbuhan dan inovasi.

Terakhir, merger memungkinkan perusahaan GoTo untuk bersaing lebih baik dengan raksasa teknologi dalam skala global, seperti Amazon, Alibaba, dan Tencent. Perusahaan-perusahaan ini telah banyak berinvestasi di Asia Tenggara dan telah memperluas layanan dan produk mereka di wilayah tersebut. Dengan bergabung, GoTo dapat bersaing lebih baik dengan para pemain global ini dan menciptakan kehadiran

(presence), daya saing (competitiveness), dan kekuatan (power) yang lebih hebat di industri ini.

2. Problems of Merger

Mergernya 2 perusahaan besar Gojek dan Tokopedia yang disebut dengan nama GOTO tentunya akan dihadang oleh beberapa masalah. Dikarenakan pada dasarnya 2 perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang sangat sukses di asia tenggara, perusahaan tersebut tentunya memiliki strategi bisnis yang berbeda satu sama lain. Terdapat beberapa permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan GOTO ini setelah merger.

Pertama, Kesulitan dalam integrasi seperti menggabungkan dua perusahaan yang memiliki budaya yang unik. Gojek memiliki budaya yaitu kegiatan harus dikerjakan dengan cepat, karyawan harus memiliki inovasi, komunikasi yang kredibel, serta membangun rasa bangga pada karyawannya untuk meningkatkan kinerja dan loyalitas karyawannya. Sementara tokopedia memiliki budaya yaitu tokopedia kerap memberikan kebebasan kepada karyawannya beberapa hal seperti berpakaian, pekerjaan, dan lain sebagainya sehingga menciptakan suasana yang nyaman untuk para karyawan. Maka dengan dimergernya GOTO kedua perusahaan tersebut harus

mempertahankan dan menyatukan karyawan-karyawan yang sudah terbiasa dengan budaya dari masing-masing perusahaan. Seperti bagaimana caranya kegiatan harus dikerjakan secara cepat tetapi dalam suasana yang santai.
Kedua, kesulitan menentukan pemimpin dan struktur organisasi pada perusahaan yang di Merger tersebut. Seperti yang diketahui bahwa perusahaan Gojek dan Tokopedia masing-masing memiliki pemimpin yang berbeda. CEO dari Gojek adalah Kevin Aluwi, sementara CEO dari Tokopedia adalah William Tanuwijaya. Tetapi dengan dimergernya kedua perusahaan tersebut, tentunya memerlukan struktur organisasi yang baru dimana perlu adanya kesepakatan dari para pemimpin dari 2 perusahaan tersebut. Dalam proses tersebut, tentunya akan terdapat perbedaan pendapat yang pada akhirnya mendapatkan kesepakatan yaitu Andre Soelistyo dari

gojek yang akan menjadi CEO dari Group GOTO dan Patrick Cao dari Tokopedia sebagai Presiden GOTO
Ketiga, meningkatnya utang dan kerugian perusahaan, dengan mergernya kedua perusahaan tersebut, maka hutang dan kerugian juga akan bertambah. Perusahaan GOTO mencatat kerugian bersih pada kuartal 1 2022 sebesar RP6,61 triliun, dimana meningkat 237,87% dari periode sebelumnya. Begitu juga dengan utang GOTO yaitu sebesar RP16,61 triliun, meningkat 3,11% dari periode sebelumnya. Maka dari itu, perusahaan perlu menyadari permasalahan yang akan ditimbulkan jika memiliki utang yang terlalu banyak, seperti risiko kebangkrutan, kesulitan keuangan dan lain sebagainya.
Terakhir, terlalu banyak diversifikasi. Perusahaan Gojek dan Tokopedia sama- sama menerapkan strategi diversifikasi terkait. Perusahaan Tokopedia menawarkan jutaan produk yang dibagi menjadi 21 kategori, mulai dari pakaian, makanan dan minuman, kecantikan, kesehatan, elektronik, rumah tangga, dapur, dan lain sebagainya. Sementara perusahaan Gojek menawarkan 14 diversifikasi produk mulai dari GO-FOOD, GO-CAR, GO-SEND, GO-RIDE, GO-MART, dan lain sebagainya. Dengan mergernya kedua perusahaan, maka diversifikasi dari kedua perusahaan tersebut juga akan tergabung. Dengan banyaknya diversifikasi perusahaan akan menjadi kesulitan untuk mengkontrol perkembangan dari setiap produk yang mereka tawarkan, sehingga dapat menurunkan efektivitas kinerja dan pendapatan pada perusahaan tersebut.

SIMPULAN

Pada 17 Mei 2021, PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk, penyedia layanan on-demand terkemuka di Indonesia, mengumumkan Merger yang menciptakan sebuah powerhouse (pusat kekuatan) di industri teknologi Asia Tenggara. Dalam proses Merger ini, sebenarnya PT Tokopedia diakuisisi menjadi anak usaha perusahaan Gojek (PT Aplikasi Karya Anak Bangsa), yang kemudian mengganti namanya menjadi PT GoTo Gojek Tokopedia. Dengan bergabung, perusahaan baru ini dapat memanfaatkan basis pengguna Gojek yang telah mencapai sebanyak 100 juta dan kemampuan e-commerce Tokopedia untuk membuat aplikasi super komprehensif yang menawarkan berbagai layanan, termasuk belanja, pengiriman makanan, transportasi, dan layanan keuangan. Konsolidasi layanan dan basis pengguna ini memungkinkan perusahaan baru (GoTo) untuk menciptakan pengalaman yang lebih mulus bagi pelanggan, yang dapat meningkatkan loyalitas pelanggan dan pertumbuhan pendapatan. Daya saing yang meningkat ini dapat menghasilkan

keunggulan kompetitif yang menyebabkan pertumbuhan yang lebih cepat dan pangsa pasar yang lebih besar, yang dapat menghasilkan peningkatan pendapatan dan profitabilitas. Baik Gojek dan Tokopedia memiliki tim insinyur, manajer produk, dan profesional lainnya yang kuat, dan dengan bergabung, mereka dapat berbagi pengetahuan dan keahlian untuk menciptakan produk dan layanan yang lebih baik. Dengan bergabung, GoTo dapat bersaing lebih baik dengan para pemain global ini dan menciptakan kehadiran (presence), daya saing (competitiveness), dan kekuatan (power) yang lebih hebat di industri ini. Dikarenakan pada dasarnya 2 perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang sangat sukses di asia tenggara, perusahaan tersebut tentunya memiliki strategi bisnis yang berbeda satu sama lain. Maka dengan dimergernya GOTO kedua perusahaan tersebut harus mempertahankan dan menyatukan karyawan-karyawan yang sudah terbiasa dengan budaya dari masing-masing perusahaan. Dalam proses tersebut, tentunya akan terdapat perbedaan pendapat yang pada akhirnya mendapatkan kesepakatan yaitu Andre Soelistyo dari gojek yang akan menjadi CEO dari Group GOTO dan Patrick Cao dari Tokopedia sebagai Presiden GOTO Ketiga, meningkatnya utang dan kerugian perusahaan, dengan mergernya kedua perusahaan tersebut, maka hutang dan kerugian juga akan bertambah. Dengan banyaknya diversifikasi perusahaan akan menjadi kesulitan untuk mengkontrol perkembangan dari setiap produk yang mereka tawarkan, sehingga dapat menurunkan efektivitas kinerja dan pendapatan pada perusahaan tersebut.

Referensi :

Dianah, T., Situmorang, M., & Iryani, L. D. (2017). Analisis Dampak Keputusan Akuisisi Terhadap Perubahan Kinerja Keuangan Perusahaan Pengakuisisi (Studi Kasus Pada PT Jasa Marga (Perseroan) Tbk). Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Akuntansi, 4(1).

Hadi, H. (2010). Analisis Pengaturan Merger, Akuisisi, Dan Konsolidasi Perseroan Terbatas Dalam Ketentuan Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 Tentang Larangan Praktek Monopoli Dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Jurnal Privat Law, 9(2), 450-458.

Lako, A. (2004). Peranan Corporate Strategy dalam Kesuksesan-kegagalan Merger& Akuisisi: suatu Telaah Literatur. KINERJA, 8(1), 70-81.

Lau, E. A., Mawaddah, L., & Sriandanda, D. R. (2022). Analisis Kinerja Keuangan Pada Pt Perusahaan Gas Negara Tbk Sebelum Dan Sesudah Akuisisi. Exchall: Economic Challenge, 4(2), 32-44.

Nareswari, R. A. A. (2021). Pengaruh akuisisi terhadap kinerja keuangan perusahaan: Literature review.

Nasir, M., & Morina, T. (2018). Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Sebelum Dan Sesudah Mergerdan akuisisi (studi perusahaan yang melakukan Mergerdan akuisisi yang terdaftar di bei 2013-2015). Jurnal economic resource, 1(1), 71-85.

Octaviani, I. Pengaruh Merger Dan Akuisisi Terhadap Kinerja Keuangan Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia.

Ramadhana, D. (2022). Dampak MergerDan Akuisisi Terhadap Kinerja Perusahaan.

Sundari, R. I. (2017). Kinerja Mergerdan Akuisisi pada Perusahaan Go Public. Telaah Bisnis, 17(1).

Turiastini, M., & Darmayanti, N. P. A. (2017). Pengaruh Diversifikasi dan Risiko Bisnis Terhadap Kinerja Keuangan Perusahaan Sektor Aneka Industri di BEI (Doctoral dissertation, Udayana University).