Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.

Perpustakaan Univeristas Multimedia Nusantara

BAB II
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Sejarah Singkat Perusahaan

2.1.1 Sejarah Deloitte Touche Tohmatsu Limited (Deloitte Global)

Gambar II.1 Logo Perusahaan

Sumber: Deloitte (2018)

Deloitte didirikan 176 (seratus tujuh puluh enam) tahun yang lalu di London, Inggris Raya pada tahun 1845 oleh seorang akuntan Inggris bernama William Welch Deloitte. Pada tahun 1880, Deloitte melakukan ekspansi bisnis ke luar negeri perdana dengan membuka kantor perwakilan di New York, Amerika Serikat (Deloitte, 2020)

Unit usaha konsultan manajemen *(management consulting*) di Deloitte pertama kali didirikan pada 1947 oleh George Bailey, mitra pada firma Touche, Niven, Bailey & Smart; yang kemudian berubah menjadi Touche Ross pada 1969 (Deloitte, 2021) .

Firma Deloitte saat ini merupakan hasil dari beberapa proses penggabungan usaha yang dimulai sejak tahun 1972 ketika Deloitte, Plender, Griffiths & Co. melakukan penggabungan dengan Haskins & Sells dan menjadi Deloitte Haskins & Sells. Lalu, pada tahun 1989, Deloitte Haskins & Sells bergabung dengan Touche Ross dan membentuk Deloitte & Touche. Namun, beberapa firma anggota Deloitte Haskins & Sells malah memutuskan bergabung dengan Coopers & Lybrand dan membentuk Coopers & Lybrand Deloitte, cikal bakal firma PwC (Deloitte, 2021). Pada tahun 1993, nama untuk firma internasional Deloitte diubah menjadi *Deloitte Touche Tohmatsu Limited (DTTL)*.

Layanan jasa konsultasi (Deloitte Consulting) dan penasihat (Deloitte Advisory) didirikan pada 1995. Dalam perkembangannya, Deloitte senantiasa melakukan peningkatan kapabilitas layanan dengan melakukan serangkaian akuisisi terhadap firma jasa konsultasi, antara lain Eclipse (perusahaan pengembangan desain digital) pada 2000 yang menjadi Deloitte Online & Deloitte Digital, BearingPoint (konsultan manajemen & teknologi) pada 2009, Drivers Jonas (konsultan properti) pada 2010 yang menjadi Deloitte Real Estate, DOMANI Sustainability Consulting & ClearCarbon Consulting pada 2011, Übermind (agensi iklan seluler) dan Recombinant Data Corporation (perusahaan penyimpanan data) pada 2012, Monitor Group (firma konsultan strategi bisnis) pada 2013, dll. (Deloitte, 2020).

Secara global, saat ini Deloitte beroperasi di sekitar 150 negara, yang tersebar di wilayah Amerika, Asia Pasifik, dan EMEA (Eropa, Timur Tengah, dan Afrika). Deloitte memperkerjakan 345.374 karyawan, dengan komposisi 55% pria dan 45% wanita (Deloitte, 2021), sehingga merupakan salah satu firma jasa profesional terbesar di dunia dan salah satu perusahaan tertutup (privat / tidak terbuka) terbesar berdasarkan omzet dan jumlah pegawai di Amerika Serikat dan dunia (Forbes, 2021). Deloitte membukukan omzet global sebesar 50,2 miliar dolar AS di tahun yang berakhir pada 31 Mei 2021, naik sebesar 5,5% (Deloitte, 2021). Pendapatan ini disumbangkan oleh jasa konsultasi - *Deloitte Consulting* (20,8 miliar dolar AS), jasa audit & *assurance* - *Deloitte Audit & Assurance* (10,5 miliar dolar AS), jasa perpajakan & hukum bisnis - *Deloitte Tax & Legal* (8,9 miliar dolar AS), jasa penasihat risiko - *Deloitte Risk Advisory* (5,9 miliar dolar AS), dan jasa advis / penasihat keuangan - *Deloitte Financial Advisory* (4,3 miliar dolar AS); yang merupakan lini-lini bisnis utamanya (Deloitte, 2021).

2.1.2 Sejarah Deloitte Indonesia

Deloitte Indonesia didirikan oleh Hans Kartikahadi, Theodorus M. Tuanakotta, Mustofa, Paul Capelle, Surjadinata Sumantri dan Edy Setiawan pada tahun 1990 sebagai Kantor Akuntan Publik (KAP) yang pada awalnya hanya memberikan jasa di bidang audit laporan keuangan. Deloitte di Indonesia terus berkembang dan saat ini merupakan KAP, jasa penasihat dan konsultan terbesar di Indonesia dengan 57 partner dan 1.700 staf profesional yang bekerja di Jakarta dan Surabaya (Deloitte Indonesia, 2021).

Deloitte Indonesia merupakan firma anggota dari Deloitte Southeast Asia Ltd., berpusat di Singapura, yang merupakan jaringan Deloitte yang beranggotakan firma-firma Deloitte yang menjalankan usahanya pada 25 lokasi di Brunei Darussalam, Kamboja, Guam, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Filipina, Singapura, Thailand, dan Vietnam.

Saat ini Deloitte memberikan jasanya di Indonesia melalui beberapa entitas yang bekerja sama, namun tetap independen dan tidak saling terikat antara satu entitas dengan lainnya (Deloitte Touche Solutions, 2021). Entitas-entitas tersebut terdiri atas entitas akuntan publik, konsultan pajak, konsultan risiko, penasihat bisnis/ keuangan, jasa penilai publik, konsultan hukum, dan konsultan strategi / manajemen, yaitu sebagai berikut:

- Imelda & Rekan (I&R), Kantor Akuntan Publik
- Deloitte Touche Solutions (DTS), Kantor Konsultan Pajak
- PT Deloitte Konsultan Indonesia (DKI), Konsultan Risiko & Jasa Asurans
- PT Deloitte Advis Indonesia (DAI), Penasihat Bisnis / Keuangan
- KJPP Lauw & Rekan, Kantor Jasa Penilai Publik, Penasihat Valuasi & Modeling
- Hermawan Juniarto & Partners (HJP), Konsultan Hukum / Penasihat Hukum Bisnis
- PT Deloitte Consulting (DC), Konsultan strategi, integrasi teknologi dan manajemen

Deloitte Indonesia menawarkan jasa-jasa profesional kepada para klien melalui entitas-entitasnya di atas. Jasa-jasa yang ditawarkan antara lain sebagai berikut:

- *Audit & Assurance* (I&R): jasa audit dan kajian akuntansi, yang mana Kantor Akuntan Publik melakukan pengujian dan pengecekan atas kewajaran informasi dan laporan keuangan serta kebijakan akuntansi yang relevan (Deloitte, 2021).
- *Consulting* (DKI / DC): jasa konsultan untuk membantu perusahaan bertransformasi dan berinovasi bidang analitik, strategi, marketing, hubungan pelanggan, kegiatan operasional bisnis, personalia (HR), teknologi / TI; dukungan diberikan dari pengembangan strategi hingga implementasi proyek (Deloitte, 2021).
- *Risk Advisory* (DKI): jasa penasihat dalam bidang risiko keuangan / akuntansi; kontrol internal; risiko dalam hal strategis, siber, privasi, kontrak, kepatuhan regulasi dan hukum (Deloitte, 2021).
- *Financial Advisory* (DAI / Lauw & Rekan): jasa penasihat di bidang transaksi bisnis, terutama dalam hal membantu meningkatkan dan menjaga nilai bisnis (Deloitte, 2021), antara lain melalui jasa M&A *transaction advisory* (kajian pasar, *screening target/*

potential partner, uji tuntas/ *due diligence* komersial / keuangan / operasional, penasihat transaksi dan pengkajian perjanjian transaksi bisnis), *Corporate Finance* (penasihat IPO, divestasi, akuisisi, pendanaan), Valuasi (valuasi keuangan, bisnis, properti), Restrukturisasi (pemulihan bisnis, penyelesaian sengketa, penasihat hutang), Forensik (manajemen risiko penipuan, korupsi, dan investigasi)

- *Legal Advisory* (HJP): jasa penasihat hukum bisnis, memberikan jasa dalam pemberian nasehat hukum bisnis, membantu menjaga kepatuhan hukum, memberi jasa manajemen entitas hukum, menjadi penasihat / kuasa hukum dalam penyelesaian sengketa, dll. (Deloitte, 2021).
- *Tax* (DTS): jasa konsultan bidang Perpajakan, yaitu jasa Perencanaan dan Analisis Pajak, Kajian Kepatuhan Pajak, Audit Pajak, dll. (Deloitte, 2021).

Klien Deloitte Indonesia terdiri dari perusahaan-perusahaan multinasional / global, BUMN, perusahaan swasta nasional (yang besar/ penting, biasanya perusahaan terbuka), institusi publik / pemerintah; yang bergerak di bidang perbankan, keuangan, manufaktur, transportasi, teknologi, media, telekomunikasi, perdagangan ritel & grosir, industri konsumen, pertambangan, minyak & gas bumi, iptek / sains & kesehatan.

Deloitte Indonesia diakui oleh pasar sebagai salah satu penyedia jasa profesional terbaik di Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan penghargaan-penghargaan yang diperoleh oleh Deloitte Indonesia (2021), antara lain: 'Indonesia's Transfer Pricing Firm of the Year' - Asia Tax Awards 2020; Indonesia Tax Firm of The Year – The International Tax Review (ITR) World Tax tahun 2016 – 2019; Indonesia's Best company to work in Asia 2020 - HR Asia; Universum's Top 5 World's Most Attractive Employers; ALB Indonesia Law Awards : Project, Energy, and Infrastructure Law Firm of The Year 2020; Merger & Acquisition – Lawyer of the Year Indonesia 2018; Indonesia's Top 100 Lawyers – Asia Business Law Journal 2019; Top 10 Best Law Firms in Indonesia – Hukumonline 2020; Indonesia's Top 100 Lawyers – Asia Business Law Journal 2020.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

2.2 Profil Perusahaan

2.2.1 Lokasi Perusahaan

Gambar II.2 Lokasi Kantor Pusat Perusahaan

Sumber: Dokumentasi Penulis (2021), Deloitte (2021)

Entitas-entitas Deloitte di Indonesia berkantor di gedung The Plaza Office Tower, Lantai 27, 30 - 33; berlokasi di Jl. M.H. Thamrin Kav 28-30, RT 09 / RW 05, Kelurahan Gondangdia, Menteng, Kecamatan Menteng, Kota Jakarta Pusat, Provinsi Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10350 – Indonesia.

2.2.2 Visi Misi

MAKING AN IMPACT THAT MATTERS since 1845

Gambar II.3 Misi Perusahaan

Sumber: (Deloitte)

Adapun visi dan misi Deloitte Global, yang juga berlaku di entitas Deloitte di Indonesia adalah sebagai berikut:

Visi Deloitte:

Kami bercita-cita untuk menjadi *Standard of Excellence*, pilihan pertama yang paling dicari klien dan profesional berbakat kami.

Sumber: (Deloitte)

Misi Deloitte:

Deloitte membuat dampak yang penting *(making impact that matters)*

- Setiap hari kami menantang diri kami untuk melakukan apa yang paling penting— untuk klien, untuk orang-orang kami, dan untuk masyarakat.
- Kami melayani klien secara berbeda, menghadirkan wawasan inovatif, memecahkan tantangan kompleks, dan membuka kunci pertumbuhan berkelanjutan.
- Kami menginspirasi para profesional berbakat kami untuk memberikan nilai luar biasa kepada klien, memberikan pengalaman karier yang luar biasa, dengan budaya inklusif dan kolaboratif.
- Kami berkontribusi pada masyarakat, membangun kepercayaan publik di pasar, menjunjung tinggi integritas organisasi dan mendukung komunitas kami.

Sumber: (Deloitte, 2015)

Dalam menjalankan kegiatan usahanya, Deloitte senantiasa menjunjung nilai-nilai dan prinsip bersama yang abadi, yaitu *integrity, outstanding value to markets & clients, commitment to each other*, dan *strength from cultural diversity* (Deloitte)

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

2.2.3 Struktur Organisasi

Gambar II.4 Struktur Entitas Deloitte di Indonesia

Sumber: Data Perusahaan (2021)

Struktur organisasi dari **Entitas Deloitte di Indonesia** adalah sebagai berikut:

1. *Country Managing Partner*

   Berfungsi sebagai mitra (partner) pengelola, mirip dengan CEO / Direktur Utama pada perusahaan, selaku pimpinan menerapkan dan mengelola strategi yang mempromosikan misi dan visi organisasi mereka. Jika CEO perusahaan melapor ke dewan direksi, mitra pengelola melapor ke komite eksekutif yang terdiri dari mitra-mitra (partner) lain untuk disetujui, termasuk bertanggung jawab / berhubungan dengan pimpinan entitas Deloitte di Asia Tenggara (Deloitte Southeast Asia Ltd)/ Asia Pasifik.

2. Divisi *Operation Excellence*

   Bertanggung jawab atas operasional internal entitas (tidak berhubungan dengan klien secara langsung), memberikan dukungan manajemen dalam bidang HRD / Personalia, keuangan internal, training / pengembangan karyawan, dan IT (teknologi), dikepalai oleh *Chief Operating Officer (COO)* yang berfungsi menjaga kelangsungan usaha dan mengatur kelancaran birokrasi.

3. Divisi *Clients & Markets*

   Bertanggung jawab layaknya divisi sales & marketing suatu perusahaan, yaitu memperluas, menjalin dan menjaga hubungan dengan klien, termasuk mendatangkan proyek dan klien baru bagi Deloitte.

4. Divisi *Quality*

   Bertanggung jawab menjaga kualitas serahan jasa dan nilai-nilai independensi perusahaan, serta menganalisis dan memitigasi risiko terhadap reputasi perusahaan.

5. Divisi *Businesses*

   Bertanggung jawab atas produk dan jasa utama Deloitte yang ditawarkan kepada klien. Terdiri atas entitas-entitas Deloitte di Indonesia (seperti dijelaskan pada bagian 2.1.2), yaitu *Audit* (entitas I&R), *Tax & Legal* (entitas DTS/ HJP), *Risk Advisory* (entitas DKI), *Financial Advisory* (entitas DAI/ Lauw & Rekan), dan *Consulting* (entitas DKI/ DC).

2.3 Tinjauan Pustaka

2.3.1. Firma Jasa Profesional / Professional Services Firm (PSF)

Firma Jasa Profesional (PSF) merupakan bentuk organisasi yang memiliki karakteristik berupa penggunaan pengetahuan profesi / teknis khusus / kemampuan tertentu dari personelnya untuk memberikan solusi yang disesuaikan bagi klien-klien mereka (Azzolini, 2013).

PSF adalah organisasi di mana mayoritas staf yang menghasilkan pendapatan memiliki keahlian dalam bidang profesi tertentu (Emppson, Muzio, Broschak, & Hinings, 2015). PSF mencakup akuntan publik dan firma hukum, perusahaan konsultan teknik dan praktik arsitek, tetapi juga mencakup praktik bidang medis yang biasanya tidak diklasifikasikan sebagai PSF. Definisi PSF dapat diperluas untuk mencakup praktik kegiatan yang menggunakan kemampuan profesi dan pengetahuan secara intensif, seperti konsultasi manajemen, pencarian eksekutif, periklanan, atau berupa organisasi atau profesi apa pun yang menawarkan layanan berbasis pengetahuan yang disesuaikan kepada klien (MindTools Content Team, 2021).

Menurut von Nordenflycht (2010) dalam jurnal *Academy of Management Review*, terdapat tiga karakteristik yang tersendiri dari PSF, yaitu intensitas pengetahuan, intensitas sumber daya modal yang rendah, dan tenaga kerja yang profesional. Intensitas pengetahuan bagi PSF penting dikarenakan keluaran (output) yang dihasilkan oleh firma PSF bergantung sangat substantif pada kumpulan pengetahuan yang kompleks, baik yang dimiliki oleh individu

personelnya, maupun dalam sistem kerja, peralatan, produk, dan rutinitas organisasi. PSF juga memiliki sumber daya modal yang berintensitas rendah dikarenakan kegiatan firma tersebut tidak memerlukan banyak aset non-SDM, seperti persediaan, aset tetap (gedung / pabrik), peralatan, dsb.; melainkan memerlukan tingkat kemampuan dan kemahiran SDM yang tinggi. Selain itu, PSF dicirikan dengan tenaga kerja profesional, yang mana tenaga kerjanya memiliki kualifikasi / reputasi tertentu, memiliki sertifikasi / lisensi dari badan yang berwenang / pemerintah, dan/atau menjadi anggota dari asosiasi profesi / industri tertentu.

2.3.2. Jasa Konsultan Bisnis / Manajemen

Konsultasi memiliki banyak definisi. Pertama, konsultasi dapat diartikan sebagai segala bentuk pemberian bantuan pada konten, proses atau struktur tugas atau serangkaian tugas, di mana konsultan sebenarnya tidak bertanggung jawab untuk melakukan tugas tersebut sendiri tetapi membantu mereka yang ada. Kedua, konsultasi sebagai jasa profesional, sebuah jasa untuk membantu mengubah atau memperbaiki situasi tetapi tidak memiliki kendali langsung atas implementasi. Konsultan memecahkan masalah dalam bisnis dan membantu mengelola perubahan dalam organisasi, baik berupa masalah yang bersifat khusus dan sudah diketahui batasannya, sumber daya yang diperlukan dan target penyelesaiannya; maupun masalah yang belum diketahui batasannya dan proses penyelesaiannya (Schmuck, 2017).

Dalam pemilihan konsultan, klien biasanya menitikberatkan pada hal berikut: integritas, etika profesional, kompetensi profesional, kemampuan pemecahan masalah, ketepatan waktu dalam penugasan, sumber daya yang dimiliki, dan reputasi konsultan tersebut.

Jasa konsultan bisnis berfokus khusus pada inovasi melalui dukungan perencanaan, strategi, dan implementasi pada bidang-bidang analitik, strategi, marketing, hubungan pelanggan, kegiatan operasional bisnis, personalia (HR), teknologi informasi, dan dukungan teknis. Hal inilah yang membedakan jasa konsultan bisnis dan jasa penasihat bisnis.

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

2.3.3. Jasa Penasihat Bisnis / Keuangan *(Financial Advisory Services)*

Jasa Penasihat Bisnis / Keuangan adalah sebuah kegiatan untuk memberikan nilai atau memfasilitasi kebutuhan pengguna dengan memberikan advis atau bantuan dalam hal bisnis dan keuangan oleh pihak profesional / institusi yang kompeten dengan imbal balik berupa renumerasi. Di banyak negara, biasanya institusi / profesional yang menyediakan jasa ini perlu mendapatkan izin / sertifikasi khusus dari lembaga profesi yang berwenang / pemerintah (Duguleana & Nicolae, 2013).

Institusi yang menyediakan Jasa Penasihat Bisnis / Keuangan menawarkan berbagai jenis jasa, antara lain dalam bidang: akuntansi, perpajakan, transaksi bisnis, audit, penilaian, insolvensi / likuidasi / PKPU, perbankan, asuransi, dll. Jasa-jasa ini biasanya berfokus pada keberlangsungan bisnis jangka panjang / penyelesaian masalah keuangan bisnis dan ditujukan pada pimpinan pucuk perusahaan.

Dalam transaksi merger dan akuisisi, jasa penasihat keuangan sering digunakan baik oleh perusahaan yang melakukan akuisisi maupun perusahaan target sering menunjuk penasihat keuangan *(financial advisor)* untuk menjadi perantara, pihak independen dan penasihat dalam proses M&A, negosiasi dan penyelesaian transaksi (Bedford, Bugeja, & Grosse, 2020). Hal ini bertujuan agar proses negosiasi dan transaksi berjalan lancar.

2.3.4. Merger (Penggabungan Usaha) dan Akuisisi

Merger terjadi ketika dua atau lebih perusahaan bergabung dan mengkonsolidasikan diri menjadi satu entitas baru dengan kepemilikan baru dan struktur manajemen yang baru. Sedangkan pada akuisisi, perusahaan yang lebih kecil di antara keduanya biasanya diserap ke dalam usaha yang lebih besar sehingga perusahaan yang lebih kecil tersebut akan dilebur menjadi bagian perusahaan yang lebih besar (Majaski, 2021).

Sebuah transaksi merger maupun akuisisi melibatkan proses yang panjang dan kompleks. Semakin besar ukuran perusahaan-perusahaan yang terlibat dalam transaksi, maka semakin panjang dan kompleks proses transaksi yang akan dilakukan. Transaksi Merger & Akuisisi pada umumnya dibagi dalam beberapa tahap: Strategi dan Perencanaan, Pemasaran dan Penawaran, *Due Diligence & Binding Offers*, Negosiasi, dan Penyelesaian Transaksi (Deloitte, 2021; Bajpai, 2021).

Pertumbuhan transaksi merger dan akuisisi dapat dilihat pada bagian berikut.

Ringkasan M&A Global

	YTD Juni 2020	YTD Juni 2021	
Total Nilai (USD)	1.111,3 Milyar	2.614,1 Milyar	UP 135%
Total Volume	22.459	29.124	UP 30%

Tabel II.1 Ringkasan Tingkat Aktivitas M&A Global

Sumber: (Deloitte, 2021)

Berdasarkan tabel 2.1 dapat dilihat bahwa terjadi pertumbuhan aktivitas M&A di masa pandemik COVID-19. Pada periode semester pertama tahun 2020, jumlah nilai transaksi M&A adalah sebesar 1,1 triliun Dolar AS dengan jumlah transaksi sebesar 22.459. Sedangkan, pada periode yang sama di tahun 2021, pada periode semester pertama tahun 2021, jumlah nilai transaksi M&A adalah sebesar 2,6 triliun Dolar AS dengan jumlah transaksi sebesar 22.459. Terjadi kenaikan 135% di jumlah nilai transaksi dan 30% di jumlah transaksi pada 2021.

Sektor Terbesar M&A Global (berdasarkan total nilai transaksi)

Sektor	Nilai (Miliar Dolar AS)	% dari total
Teknologi	592,4	23%
Telekomunikasi, Media, dan Hiburan	254,4	10%
Real Estate	240,8	9%
Minyak & Gas Bumi, dan Kimia	217,6	8%
Sains (*Life Science*)	214,1	8%

Tabel II.2 Sektor Terbesar M&A Global (berdasarkan total nilai transaksi)

Sumber: (Deloitte, 2021)

Berdasarkan tabel 2.2 sektor yang paling bernilai dalam Merger & Akuisisi adalah sektor Teknologi dengan nilai transaksi sebesar 592.4 miliar dolar AS, atau sekitar 23% dari total, dilanjutkan dengan Telekomunikasi dan Media dengan kontribusi 10% dan Real Estat dengan kontribusi 9% dari total transaksi.

Sektor Terbesar M&A Global (berdasarkan jumlah transaksi)

Sektor	Volume (Jumlah Transaksi)	% of total
Teknologi	6.499	22%
Transportasi, Jasa, Pariwisata	3.625	12%
Industri & Konstruksi	2.659	9%
Minyak & Gas Bumi, dan Kimia	1.942	7%
Sains (Life Science)	1.942	7%

Tabel II.3 Sektor Terbesar M&A Global (berdasarkan jumlah transaksi)

Sumber: (Deloitte, 2021)

Berdasarkan tabel 2.3, sektor yang paling diminati dalam Merger & Akuisisi adalah sektor Teknologi dengan jumlah transaksi sebesar 6.499 atau sekitar 22% dari total transaksi, dilanjutkan dengan sektor Transportasi / Pariwisata / Jasa sebesar 3.625 atau 12% dan sektor Industri sebesar 2.659 transaksi atau 9%

UNIVERSITAS
MULTIMEDIA
NUSANTARA

Lima Besar Negara Target Transaksi M&A

Negara	Nilai (Miliar Dolar AS)	Volume (Jumlah)	Peringkat
Amerika Serikat	1.269,7	7.464	1
Tiongkok	188,3	3.641	2
Inggris	161,7	2.181	3
Kanada	91,5	1.576	4
Perancis	77,3	938	5

Tabel II.4 Lima Besar Negara Target Transaksi M&A

Sumber: (Deloitte, 2021)

Berdasarkan tabel 2.4, Amerika Serikat merupakan negara target transaksi Merger & Akuisisi terbesar dalam aspek nilai transaksi dilanjutkan oleh Tiongkok, Inggris, Kanada, dan Perancis.

Lima Besar Negara Sumber Transaksi M&A

Negara	Nilai (Miliar Dolar AS)	Volume (Jumlah)	Peringkat
Amerika Serikat	1.337,7	7.735	1
Tiongkok	182,3	3.509	2
Kanada	155	1.158	3
Inggris	94	1.965	4
Perancis	73.4	1.011	5

Tabel II.5 Lima Besar Negara Sumber Transaksi M&A

Sumber: (Deloitte, 2021)

Berdasarkan tabel 2.5 Amerika Serikat merupakan negara sumber transaksi Merger & Akuisisi terbesar dalam aspek nilai transaksi dilanjutkan oleh Tiongkok, Kanada, Inggris, dam Perancis.

2.3.5. Penggalangan Dana melalui Penawaran Umum Perdana (IPO)

Penawaran umum perdana (IPO) adalah sarana pendanaan penting bagi perusahaan di seluruh dunia, dan menjadi langkah yang krusial jika ditelisik dalam sejarah-sejarah perusahaan terbuka. Di Indonesia, pasar IPO telah berkembang terutama sejak tahun 1989.

Terlepas dari pentingnya dalam sejarah perusahaan (Hanafi & Setiawan, 2018), perusahaan-perusahaan melakukan penggalangan dana melalui IPO dikarenakan adanya beberapa keuntungan dan kelebihan (Deloitte, 2021), antara lain:

- Akses pada sumber permodalan dan tambahan likuiditas, sehingga memberikan peluang pertumbuhan modal
- Meningkatnya reputasi, prestise / martabat perusahaan, kredibilitas, dan *branding* dikarenakan IPO yang sukses dilihat sebagai pencapaian usaha oleh masyarakat luas.
- Meningkatnya transparansi, akuntabilitas, dan profesionalitas dikarenakan penerapan kebijakan tata kelola yang lebih terstruktur dan berstandar nasional / internasional.
- Meningkatkan hubungan baik dan insentif bagi karyawan melalui program kepemilikan saham / ESOP sehingga dapat menjaga karyawan tetap setia bekerja pada perusahaan.

Namun di sisi lain, terdapat juga memiliki kekurangan / tantangan tersendiri bagi perusahaan yang menjadi perusahaan publik melalui IPO, yaitu:

- Terdapat kemungkinan volatilitas harga saham dan menurunnya nilai saham, bahkan hingga di bawah harga IPO, sehingga menimbulkan potensi kerugian bagi pemegang saham lama.
- Terdapat tekanan dari masyarakat agar perusahaan terus bertumbuh dan menjaga profitabilitas dan tingkat dividen.
- Komitmen untuk senantiasa memberikan keterbukaan informasi bagi pemegang saham publik dan kewajiban atas kepatuhan terhadap berbagai peraturan yang lebih kompleks daripada perusahaan tertutup
- Ada kemungkinan pemegang saham lama kehilangan kontrol, yang diiringi dengan kehilangan privasi atas informasi keuangan perusahaan, sehingga membatasi kebebasan gerak manajemen
- Ada biaya-biaya untuk proses IPO yang cukup tinggi, ditambah dengan biaya-biaya rutin untuk menjaga kepatuhan pada aturan-aturan bagi perusahaan terbuka.