

2. TEORI PENUNJANG

2.1 Definisi Merger

Menurut Usadha dan Yasa (2009) merger adalah penggabungan dari dua perusahaan atau lebih, tetapi salah satu nama perusahaan masih tetap digunakan, sedangkan yang lain melebur menjadi satu kesatuan hukum.

Kelebihan Merger:

Merger memiliki beberapa kelebihan, di antaranya:

1. Dapat meningkatkan efisiensi: Melalui merger, perusahaan dapat menggabungkan kekuatan dan sumber daya mereka, seperti teknologi, tenaga kerja, dan infrastruktur. Dengan menggabungkan sumber daya tersebut, perusahaan dapat mencapai efisiensi yang lebih tinggi, seperti mengurangi biaya produksi atau mempercepat pengembangan produk baru.
2. Meningkatkan daya saing: Dengan merger, perusahaan dapat mengkonsolidasikan pasar mereka dan memperkuat posisi mereka dalam persaingan dengan pesaing lainnya. Mereka dapat memperluas jangkauan geografis mereka atau meningkatkan produk dan layanan mereka, sehingga dapat bersaing lebih baik dengan perusahaan lain dalam industri yang sama.
3. Mengurangi risiko: Dengan merger, perusahaan dapat mengurangi risiko dalam bisnis mereka. Misalnya, mereka dapat memperluas portofolio produk mereka, sehingga jika salah satu produk tidak berhasil di pasaran, bisnis mereka masih dapat bertahan dengan produk lainnya.
4. Meningkatkan nilai saham: Jika merger berhasil, perusahaan dapat mencapai pertumbuhan yang lebih cepat, keuntungan yang lebih besar, dan kinerja keuangan yang lebih baik. Hal ini dapat meningkatkan nilai saham perusahaan dan menguntungkan para pemegang saham (Harianto dan Sudomo, 2001)

Kekurangan Merger:

Merger atau penggabungan perusahaan dapat memiliki beberapa kelemahan, antara lain:

1. Integrasi yang tidak efektif: Setelah merger, dua perusahaan harus diintegrasikan menjadi satu kesatuan, yang dapat menghasilkan tantangan besar dalam menggabungkan budaya, sistem, dan proses yang berbeda. Jika integrasi tidak dilakukan dengan efektif, ini dapat menyebabkan masalah yang lebih besar, seperti kehilangan keahlian kunci atau pengeluaran yang lebih besar dari yang diperkirakan.

2. Kekhawatiran karyawan: Merger dapat memicu kekhawatiran di antara karyawan tentang pekerjaan mereka, karena penggabungan ini dapat mengakibatkan redundansi dan pengurangan jumlah karyawan. Hal ini dapat menyebabkan kecemasan, ketidakpastian, dan stres bagi karyawan, yang dapat mempengaruhi kinerja mereka.
3. Kesulitan dalam mengintegrasikan budaya perusahaan: Setiap perusahaan memiliki budaya unik yang dapat mempengaruhi cara mereka bekerja dan berinteraksi dengan karyawan, pelanggan, dan pihak lain. Menggabungkan dua budaya perusahaan yang berbeda dapat menjadi tantangan besar dan jika tidak dilakukan dengan benar, dapat menghasilkan konflik internal dan kegagalan dalam mencapai tujuan yang ditetapkan.
4. Pengeluaran yang besar: Merger dapat menghasilkan pengeluaran yang besar dalam hal biaya transaksi, biaya hukum, biaya perubahan sistem dan infrastruktur, dan lain sebagainya. Hal ini dapat membebani keuangan perusahaan, terutama jika merger tidak berjalan sebagaimana yang diharapkan.
5. Resiko kegagalan: Meskipun merger dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan pertumbuhan dan menghasilkan nilai tambah bagi perusahaan, tidak semua merger berhasil. Ada resiko bahwa penggabungan tidak berhasil mencapai tujuan yang diinginkan atau bahkan memperburuk kondisi keuangan perusahaan (Harianto dan Sudomo, 2001)

2.2 Definisi Akuisisi

Akuisisi menurut Helga dan Salamun (2006) adalah proses perolehan atau pembelian suatu perusahaan atau aset oleh perusahaan lain dengan tujuan memperluas usaha atau meningkatkan nilai perusahaan yang melakukan akuisisi. Dalam akuisisi, perusahaan yang mengakuisisi biasanya membayar dengan uang tunai atau saham perusahaan untuk memperoleh kendali atas perusahaan atau aset yang diakuisisi. Akuisisi juga dapat dilakukan untuk menghilangkan pesaing atau memperoleh akses ke pasar baru.

Kelebihan Akuisisi:

Akuisisi memiliki beberapa kelebihan, di antaranya:

1. Pertumbuhan bisnis: Akuisisi dapat membantu perusahaan untuk tumbuh lebih cepat. Dengan mengakuisisi perusahaan lain, perusahaan dapat memperluas pasar, meningkatkan pangsa pasar, dan menambah produk atau layanan baru.

2. Meningkatkan keuntungan: Dalam beberapa kasus, akuisisi dapat membantu perusahaan meningkatkan keuntungan. Jika perusahaan yang diakuisisi memiliki aset atau keahlian yang tidak dimiliki oleh perusahaan yang melakukan akuisisi, perusahaan dapat menggunakan aset tersebut untuk meningkatkan keuntungan.
3. Efisiensi operasional: Dalam beberapa kasus, akuisisi dapat membantu perusahaan meningkatkan efisiensi operasional. Dengan menggabungkan operasi perusahaan yang diakuisisi dengan operasi perusahaan yang melakukan akuisisi, perusahaan dapat mencapai skala ekonomi yang lebih besar dan mengurangi biaya produksi.
4. Diversifikasi risiko: Dengan mengakuisisi perusahaan lain, perusahaan dapat mengurangi risiko bisnis. Jika salah satu bisnis mengalami masalah, perusahaan masih memiliki bisnis lain yang dapat menghasilkan pendapatan.
5. Meningkatkan nilai perusahaan: Jika akuisisi dilakukan dengan benar, nilai perusahaan dapat meningkat. Jika perusahaan yang diakuisisi memiliki potensi pertumbuhan yang tinggi, perusahaan yang melakukan akuisisi dapat menghasilkan keuntungan jangka panjang.

Kekurangan Akuisisi:

Akuisisi memiliki beberapa kekurangan, di antaranya:

1. Biaya: Akuisisi membutuhkan biaya yang besar untuk membeli perusahaan target. Ini bisa termasuk biaya tunai, penggabungan saham, atau kombinasi keduanya. Biaya ini dapat menjadi beban keuangan yang signifikan bagi perusahaan yang melakukan akuisisi.
2. Integrasi: Menggabungkan dua perusahaan yang berbeda bisa menjadi tantangan besar. Banyak perusahaan gagal dalam integrasi setelah akuisisi, yang dapat menghasilkan biaya tambahan dan memakan waktu.
3. Kehilangan karyawan: Akuisisi seringkali berarti perubahan dalam struktur perusahaan, yang dapat mengakibatkan kehilangan karyawan dan pengalaman yang berharga dari perusahaan target.
4. Risiko: Setiap akuisisi memiliki risiko, seperti risiko hukum, risiko keuangan, dan risiko reputasi. Jika perusahaan target memiliki masalah tersembunyi, perusahaan yang melakukan akuisisi bisa menjadi terjebak dalam situasi yang sulit.
5. Kegagalan dalam mencapai tujuan strategis: Meskipun tujuan akuisisi adalah untuk mencapai keuntungan strategis, ada kemungkinan perusahaan tidak berhasil mencapai tujuannya.

karena faktor yang tidak terduga atau kegagalan dalam implementasi (Harianto dan Sudomo, 2001)

Menurut Mahatmavidya (2022), berdasarkan Jenis usaha, akuisisi terbagi menjadi 3 bagian;

2.2.1 Akuisisi Vertikal

Akuisisi vertikal adalah jenis akuisisi yang dilakukan antara satu perusahaan dengan perusahaan yang masih berada dalam satu rantai produksi yang sama. Biasanya adalah perusahaan yang bergerak didalam produksi hulu ke hilir. Tujuan dari akuisisi ini adalah untuk mendapatkan kepastian pasokan dan penjualan produk.

2.2.2 Akuisisi Horizontal

Jenis akuisisi horizontal merupakan akuisisi yang dilakukan oleh sebuah perusahaan kepada perusahaan target yang bergerak dalam industri yang sama. Sebagian besar perusahaan tersebut merupakan pesaing atau kompetitor usaha, baik dari segi produksi barang yang sama atau dalam daerah yang sama. Tujuan dari akuisisi ini adalah untuk memperbesar target pasar.

2.2.3 Akuisisi Konglomerat

Akuisisi konglomerat merupakan akuisisi perusahaan yang tidak memiliki hubungan dengan perusahaan lain, baik secara vertikal maupun secara horizontal. Tujuan dari akuisisi ini adalah agar perusahaan yang diakuisisi bisa menunjang perusahaan akuisitor secara keseluruhan, dan untuk mendiversifikasi portofolio grup perusahaan.

2.3 Merger dan Akuisisi

Menurut Moin (2010), merger dan akuisisi adalah salah satu strategi yang diambil perusahaan untuk mengembangkan dan menumbuhkan perusahaan. Merger dan akuisisi juga terjadi pada perusahaan di berbagai sektor agar mampu bertahan di tengah berbagai kondisi ekonomi. Hal tersebut menjadi salah satu upaya perusahaan untuk meningkatkan pertumbuhan keuangan perusahaan sehingga diharapkan sesudah proses merger dan akuisisi akan didapatkan kinerja keuangan yang lebih baik.

Moin (2010) menyatakan bahwa merger dan akuisisi dapat didekati dari perspektif keuangan, serta dari perspektif manajemen strategis. Dalam perspektif keuangan, M&A biasanya dilihat sebagai cara untuk mencapai tujuan keuangan seperti peningkatan pendapatan, efisiensi operasional, penghematan biaya, dan peningkatan nilai perusahaan. M&A juga dapat membantu mengurangi risiko dengan diversifikasi bisnis atau memperluas pasar potensial. Dalam perspektif

keuangan, analisis keuangan yang cermat harus dilakukan untuk menilai nilai perusahaan target dan dampak dari M&A terhadap nilai perusahaan yang mengakuisisi.

Sementara dalam perspektif manajemen strategis, M&A dilihat sebagai cara untuk mencapai tujuan strategis seperti memperluas produk atau layanan, memperluas pangsa pasar, mengakses teknologi atau sumber daya, atau memperkuat posisi persaingan. Dalam perspektif manajemen strategis, analisis yang lebih luas harus dilakukan untuk mempertimbangkan strategi jangka panjang dan dampak M&A pada budaya perusahaan, struktur organisasi, karyawan, dan hubungan dengan pelanggan dan pemasok.

2.4 Motivasi Merger dan Akuisisi

Merger dan akuisisi adalah strategi bisnis yang digunakan oleh perusahaan untuk menggabungkan sumber daya, keahlian, dan aset dengan tujuan mencapai manfaat ekonomi yang lebih besar daripada jika kedua perusahaan beroperasi secara terpisah. Uraian motivasi merger dan akuisisi dapat bervariasi tergantung pada tujuan dan konteksnya.

a. Skala Ekonomi dan Efisiensi Operasional

Salah satu motivasi utama untuk melakukan merger dan akuisisi adalah mencapai ekonomi skala dan efisiensi operasional. Dengan menggabungkan operasi dua perusahaan yang serupa, perusahaan dapat mengurangi biaya produksi, distribusi, dan administrasi melalui penggunaan bersama sumber daya, fasilitas, dan sistem manajemen yang efisien. Hal ini dapat meningkatkan keuntungan perusahaan dan memperkuat posisi persaingan di pasar (Angwin, 2007).

b. Diversifikasi dan Ekspansi Pasar

Melalui merger dan akuisisi, perusahaan dapat memperoleh akses ke pasar baru atau memperluas pangsa pasar yang sudah ada. Dengan menggabungkan dengan perusahaan yang beroperasi di industri atau wilayah yang berbeda, perusahaan dapat menciptakan portofolio produk atau layanan yang lebih beragam. Hal ini dapat mengurangi risiko tergantung pada satu jenis produk atau pasar tertentu dan meningkatkan peluang pertumbuhan jangka Panjang (Dilkhaz, 2022).

c. Akses ke Sumber Daya dan Keahlian

Melalui akuisisi, perusahaan dapat mengakses sumber daya yang sulit atau mahal untuk diperoleh secara mandiri, seperti teknologi, paten, lisensi, merek dagang, atau hubungan dengan pemasok dan pelanggan. Selain itu, perusahaan juga dapat memperoleh keahlian dan pengetahuan khusus dari perusahaan target, yang dapat meningkatkan daya saing dan inovasi (DePamphilis, 2019).

d. Sinergi dan Nilai Tambah

Merger dan akuisisi dapat menciptakan sinergi yang menghasilkan nilai tambah yang lebih besar daripada jika perusahaan beroperasi secara terpisah. Sinergi ini dapat terwujud melalui penggabungan tim manajemen yang berkualitas, peningkatan efisiensi operasional, pengurangan tumpang tindih fungsi bisnis, kolaborasi inovasi, atau peningkatan daya negosiasi dengan pemasok dan pelanggan. Selain itu, merger dan akuisisi juga dapat menciptakan nilai tambah bagi pemegang saham melalui kenaikan harga saham, dividen yang lebih besar, atau likuiditas yang lebih tinggi (DePamphilis, 2019).

e. Mengatasi Persaingan dan Mendapatkan Keunggulan Kompetitif

Merger dan akuisisi digunakan untuk mengatasi persaingan yang ketat atau mendapatkan keunggulan kompetitif. Dengan menggabungkan kekuatan dua perusahaan yang saling melengkapi, perusahaan dapat menciptakan entitas yang lebih kuat dan lebih mampu bersaing dalam pasar yang kompetitif. Hal ini juga dapat menghalangi pesaing lain untuk mengakses sumber daya, pasar, atau pelanggan yang penting (DePamphilis, 2019).