

WIKARA

WIKARA NATIONAL ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCH DEVELOPMENT

Laman Jurnal: ejournal.stie-wikara.ac.id

ISSN : 2721-8120 (p) ,2797-3247 (e)

ANALISA KOMUNIKASI NEGOISASI MERGER PERUSAHAAN DIGITAL GOJEK DENGAN TOKOPEDIA SERTA PENGARUHNYA TERHADAP EKONOMI INDONESIA

Bambang Sukamto^{1*}, Wawan², Maemunah³

STMIK LIKMI Bandung^{1,2,3}, Indonesia, Jawa Barat

Email: bambangsukamto106@gmail.com

ARTICLE INFO	ABSTRACT
<p>Artikel History: Received: Revised: Published:</p>	<p><i>The increasing competition among digital companies in Indonesia has encouraged firms to adopt strategic expansion efforts to strengthen their competitiveness. During the Covid-19 pandemic, while the national economy experienced significant slowdown, the digital sector showed accelerated growth due to forced digitalization. One major strategic move was the merger between Gojek and Tokopedia, forming the GoTo Group, which is recognized as the largest technology ecosystem in Indonesia. This study aims to analyze the negotiation process underlying the merger and examine its impact on the Indonesian economy. The research employs a literature study method by reviewing books, academic journals, news reports, and regulatory documents related to mergers and acquisitions. The findings indicate that the negotiation process involved complex discussions regarding ownership composition, valuation, regulatory considerations, and market positioning. The agreement resulted in a share distribution of approximately 60% for Gojek shareholders and 40% for Tokopedia shareholders, reflecting a strategic consolidation rather than dominance by a single entity. Economically, the merger contributes positively by strengthening Indonesia's digital ecosystem, increasing gross domestic product contribution, expanding opportunities for MSMEs, and improving consumer convenience through integrated services. However, potential risks include market concentration, antitrust concerns, and reduced competition for emerging digital players. Overall, the merger represents a strategic win-win solution that enhances business synergy while requiring continuous regulatory oversight to maintain fair competition and protect consumer data rights.</i></p>
<p>Keywords: Gojek, Tokopedia, merger, negotiation, digital economy</p>	
INFO ARTIKEL	ABSTRAK
<p>Riwayat Artikel: Diterima :</p>	<p>Persaingan perusahaan digital di Indonesia yang semakin ketat mendorong perusahaan untuk melakukan strategi ekspansi guna memperkuat daya saing. Selama pandemi Covid-19,</p>

WIKARA

WIKARA NATIONAL ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCH DEVELOPMENT

Laman Jurnal: ejournal.stie-wikara.ac.id

ISSN : 2721-8120 (p) ,2797-3247 (e)

Direvisi:

Dipublikasikan :

Kata kunci:

Gojek, Tokopedia, merger, negosiasi, ekonomi digital

perekonomian nasional mengalami perlambatan, namun sektor digital justru mengalami percepatan akibat fenomena forced digitalization. Salah satu langkah strategis yang menonjol adalah merger antara Gojek dan Tokopedia yang membentuk Grup GoTo sebagai ekosistem teknologi terbesar di Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis proses negosiasi dalam merger Gojek-Tokopedia serta dampaknya terhadap perekonomian Indonesia. Metode yang digunakan adalah studi literatur dengan menelaah buku, jurnal ilmiah, berita, dan dokumen regulasi terkait merger dan akuisisi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa proses negosiasi melibatkan pembahasan kompleks terkait komposisi kepemilikan saham, valuasi perusahaan, pertimbangan regulasi, dan strategi posisi pasar. Kesepakatan menghasilkan pembagian saham sekitar 60% untuk pemegang saham Gojek dan 40% untuk pemegang saham Tokopedia, yang mencerminkan konsolidasi strategis antar entitas sejenis. Dari sisi ekonomi, merger ini memberikan dampak positif berupa penguatan ekosistem digital nasional, peningkatan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto, perluasan peluang bagi UMKM, serta kemudahan akses layanan terintegrasi bagi konsumen. Namun demikian, terdapat potensi risiko berupa konsentrasi pasar, isu antitrust, dan hambatan bagi pemain baru di industri digital. Secara keseluruhan, merger ini merupakan solusi win-win yang menciptakan sinergi bisnis sekaligus memerlukan pengawasan regulasi untuk menjaga persaingan usaha yang sehat dan perlindungan data konsumen.

PENDAHULUAN

Di era digital sekarang ini, terjadi persaingan ketat antara perusahaan-perusahaan yang ada di Indonesia. Persaingan ini tentu saja memaksa perusahaan agar berusaha ekstra dalam meningkatkan proses bisnisnya. Kaitannya dengan peningkatan usaha, perlu adanya suatu langkah saat memilih strategi yang baik untuk dapat tetap bertahan dalam persaingan ketat ini yang berdaya saing tinggi dengan memperbaiki kinerja perusahaan (Sofyan, 2017). Ekspansi usaha menjadi salah satu strategi yang dapat dipilih perusahaan dalam memperkuat dan meningkatkan perusahaan. Salah satu cara ekspansi eksternal yang sering digunakan adalah dengan penggabungan beberapa usaha (Laiman & Hatane, 2017). Selama pandemi, perekonomian Negara kita secara umum mengalami perlambatan dan pembatasan yang cukup signifikan. Namun, sangat kontras dengan sektor digital justru mengalami tuntutan percepatan digital (*forced digitalization*). Untuk sebagian banyak industri, pandemi tentu membuat pengalaman yang tidak menyenangkan (*negative shock*), akan tetapi bagi industri digital, pandemi justru mampu membawa kejutan positif (*positive shock*). Hal ini perlu diwaspadai karena perusahaan digital menguasai infrastruktur digital seperti data, informasi, algoritma, dan konektivitas (Iman, 2021).

Gojek dan Tokopedia dengan resmi melakukan penggabungan usaha (*merger*) dan menciptakan bisnis baru bernama Grup GoTo yang disebut sebagai grup teknologi terbesar di Indonesia. Pembentukan Grup GoTo ini merupakan kerjasama usaha terbesar di Indonesia, sekaligus kerjasama terbesar antara dua perusahaan teknologi di Asia sampai saat ini dengan nilai 18 miliar USD atau 252 triliun rupiah. Seperti yang kita tahu bersama bahwa Gojek dan Tokopedia mempunyai pengaruh yang sangat luas terhadap masyarakat berkaitan dengan begitu banyak mitra yang menggantungkan diri kepada kedua perusahaan digital tersebut. Saat mengambil keputusan terhadap potensi adanya dampak negatif seperti monopoli digital dengan mergernya GoTo tersebut, perlu juga dipertimbangkan dampak positif berupa kesejahteraan bagi masyarakat umum secara luas (Risdiyanto, 2021). Sehubungan dengan luasnya topik yang dibahas terkait merger gojek-tokopedia, maka penulis membatasinya pada latar belakang, proses negosiasi, dan dampak yang terjadi dalam merger gojek-tokopedia secara umum.

Negosiasi

Negosiasi merupakan proses tawar-menawar melalui cara berunding untuk mencapai kesepakatan bersama antara satu pihak baik kelompok maupun organisasi dengan pihak yang lain. Secara etimologis, kata negosiasi dalam bahasa Inggris '*to negotiate*' atau '*to be negotiating*' yang berarti merundingkan, menawarkan, atau membicarakan. Jadi, dapat disimpulkan bahwa negosiasi yaitu salah satu bentuk interaksi sosial antara dua pihak atau lebih yang bertujuan untuk mencapai

kesepakatan yang secara bersama dianggap menguntungkan bagi para pihak yang bernegosiasi. Negosiasi dapat juga disebut sebagai suatu bentuk komunikasi yang tidak dapat dipisahkan dalam kehidupan manusia secara kontekstual. Setiap orang pada umumnya pernah melakukan negosiasi, baik dalam forum formal maupun non-formal (Susilo, 2020).

Merger

Merger merupakan suatu perbuatan hukum yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau lebih dalam rangka menggabungkan diri dengan perusahaan lain, lalu perusahaan yang menggabungkan diri tersebut menjadi bubar atau membentuk perusahaan baru (Pasal 1 Angka 9 UUPT dan Pasal 1 Angka 1 PP 27/1998). Adapun manfaat merger terhadap perusahaan-perusahaan yang melakukan merger tersebut maupun terhadap para konsumen adalah sebagai berikut (Hutagalung, 2021):

1. Meningkatnya efisiensi dan produktivitas bagi perusahaan yang melakukan merger;
2. Menyelesaikan beberapa permasalahan, misalnya kesulitan dalam keuangan maupun masalah ancaman kebangkrutan;
3. Meningkatkan utilisasi kapasitas yang lebih, menghemat biaya transportasi, dan juga mengganti pengelola yang berkinerja buruk yang tidak tersedia sebelumnya secara internal;
4. Memberi akses modal dalam perusahaan secara internal;
5. Memberi manfaat dalam hal riset dan pengembangan;
6. Membuat biaya produksi menjadi lebih rendah dan meningkatnya kualitas produk yang dapat memberikan keuntungan bagi konsumen.

Tokopedia

Tokopedia merupakan salah satu *marketplace* yaitu sebuah situs yang memungkinkan pengguna untuk membuka toko online secara gratis maupun berbelanja secara online yang belakangan ini sedang tumbuh secara pesat. Seperti sebuah kompleks pertokoan yang besar, Tokopedia saat ini mempunyai 9000 toko online aktif dan menjual sampai 200.000 jenis produk dari berbagai pedagang. Tidak ada syarat yang harus dipenuhi selain syarat administratif yaitu nama dan alamat email untuk mendaftar akun. Situs Tokopedia menjamin penjual agar dapat membuka toko online sendiri secara mudah dan praktis (Enterprise, 2012).

Gojek

Gojek merupakan perusahaan asli asal Indonesia yang menjalankan bidang teknologi dalam memberi aplikasi pelayanan angkutan penumpang, barang maupun makanan. Gojek didirikan pada tahun 2010 di Jakarta oleh Nadiem Makarim. Hingga saat ini, Gojek sudah tersebar di 167 kota dan kabupaten di Indonesia dari ujung paling barat Indonesia sampai ujung paling timur Indonesia.

Sampai bulan November 2019, aplikasi Gojek telah diunduh sebanyak 50 juta kali lebih di Google PlayStore pada sistem operasi Android, dan tersedia juga di App Store untuk Apple. Kini layanan Gojek juga telah tersedia di berbagai Negara seperti Singapura, Vietnam dan Thailand (Fakhriyah, 2020). Berikut ini adalah beberapa penelitian terdahulu yang memiliki keterkaitan dengan penelitian ini, yaitu:

Pertama, penelitian yang dilakukan oleh Sukarmi, Al-Fatih, Tejomurti, dan Alam pada tahun 2021 yang berjudul “Assessing the Merger of Online Platform Companies: Does it Lead to Monopoly or just Business Expansion? (Analysis of The Merged Company of GoTo)”. Penelitian ini mengangkat masalah GoTo Group yang dinilai memiliki perilaku anti-persaingan yang akan berpotensi untuk memonopoli data. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa perlu adanya pendefinisian “pasar relevan” dan “produk substitusi” agar mengetahui terdapat persaingan usaha tidak sehat dari merger Gojek-Tokopedia. (Sukarmi, Al-Fatih, Tejomurti, & Alam, 2021).

Kedua, penelitian yang dilakukan oleh Sukarmi, Suwarsono, dan Basrowi pada tahun 2021 yang berjudul “The Impact Of The Gojek And Tokopedia Mergers On The Welfare Of Gojek Drivers”. Penelitian ini mengangkat permasalahan mengenai Gojek dan Tokopedia yang saat ini menjadi raksasa di industri start-up Indonesia. Penelitian ini menyimpulkan bahwa Penggabungan antara Gojek dan Tokopedia secara umum tidak mempengaruhi kesejahteraan Pengemudi Gojek, baik dampak positif maupun dampak negatifnya (Suwarsono & Basrowi , 2021).

Ketiga, penelitian yang dilakukan oleh Kurniawan Dkk pada tahun 2021 yang berjudul “The Impact Of Merger Company On The Value Of Case Study Stocks On Merger Gojek And Tokopedia”. Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah saat ini beberapa start up dalam negeri yang berkembang begitu pesat, seperti Gojek dan Tokopedia yang pada awal tahun 2021 memilih untuk berkolaborasi sebagai Goto Grup dalam usahanya untuk mengembangkan bisnis mereka. Hasil analisis ditemukan adanya peningkatan saham yang kepemilikannya didominasi oleh Gojek dan dengan adanya merger perusahaan akan mudah untuk menjadi Initial Public Offering (IPO) ini kedepannya akan menumbuhkan perekonomian dalam negeri. Karena ekosistem go-to sendiri sudah memenuhi 2% dari Produk Domestik Bruto (PDB) (Kurniawan, et al., 2021).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode Studi literatur. Menurut M. Nazir (1998) dalam Salmaa (2021), Studi literatur atau studi kepustakaan merupakan teknik pengumpulan data dengan cara melakukan studi penelaahan terhadap buku-buku, literatur-literatur, catatan-catatan, dan laporan-

laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang ingin dipecahkan. Terdapat 3 (tiga) proses penting yang diperlukan dalam proses pengumpulan data metode studi literatur, yaitu (Salma, 2021):

1. *Editing*, yaitu proses pemeriksaan kembali data yang didapat khususnya dari segi kelengkapan, kejelasan makna dan keselarasan makna antara yang satu dengan yang lain;
2. *Organizing*, yaitu mengorganisir data yang didapat dengan kerangka yang sudah diperlukan; dan
3. *Finding*, yaitu melakukan analisa lebih dalam terhadap hasil pengorganisasian data menggunakan kaidah maupun teori dan metode yang sudah ditentukan hingga dapat disimpulkan apa yang menjadi jawaban dari rumusan masalah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Latar Belakang Merger Gojek dan Tokopedia

Berdasarkan misi dan tujuan masing-masing antara Gojek dan Tokopedia, terlihat bahwa kerjasama keduanya mempunyai tujuan mempermudah dan mengembangkan pelayanan yang ditawarkan karena kesamaan kebutuhan mitra Gojek dan Tokopedia. Misi dan tujuan yang sama inilah kemudian menjadi sejarah awal merger Gojek dan Tokopedia. Kerjasama awal antara Tokopedia dan Gojek juga dimulai dari lahirnya fitur Gopay di Tokopedia dan adanya fitur pengiriman barang di Tokopedia menggunakan Gosend (Kurnia, 2021). Merger Gojek dan Tokopedia secara resmi diumumkan pada Senin, 17 Mei 2021 melalui kanal Youtube resmi mereka masing-masing. Penggabungan keduanya diyakini oleh sejumlah pengamat ekonomi digital akan meningkatkan pangsa pasar dan valuasi yang dimiliki keduanya. Valuasi keduanya setelah merger diperkirakan akan mencapai 25 milyar USD atau senilai 388 triliun rupiah. Entitas hasil merger ini lalu diberi nama GoTo, nilai total transaksi merger kedua perusahaan ini menggunakan laporan keuangan 2020 yang nilainya mencapai 22 milyar USD atau setara dengan 312,4 triliun rupiah. Angka ini mewakili 2% dari Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia yang nilainya lebih dari 1 triliun USD. Selanjutnya, pada tahun yang sama keduanya telah mencatatkan 1,8 miliar transaksi dengan total armada pengemudi kemitraan berjumlah 2 juta lebih dan lebih dari 11 juta mitra pedagang serta lebih dari 100 juta user aktif (Widiatmoko, 2021). Hal ini sejalan dengan pendapat (Yudyatmoko & Na'im, 2001) bahwa salah satu penyebab terjadinya merger dan akuisisi antara lain adalah karena adanya deregulasi, persaingan usaha, memperluas ukuran perusahaan dan persaingan ekonomi hingga global, meningkatkan teknologi yang dimiliki suatu perusahaan dan keinginan perusahaan untuk mengalihkan bisnisnya ke bisnis baru.

Proses Negosiasi dalam Merger Gojek-Tokopedia

Berbagai skenario telah dibahas oleh Gojek dan Tokopedia dengan tujuan akhir yaitu memasukkan entitas bersama di Jakarta dan Amerika Serikat dengan negosiasi yang bersifat pribadi. Kesepakatan yang dibahas adalah meminta pemegang saham Gojek untuk mendapatkan sekitar 60% dari entitas gabungan sementara investor Tokopedia mendapatkan 40%. Terlepas dari rasio itu, kedua perusahaan menganggap kesepakatan tersebut sebagai penggabungan perusahaan serupa. Dalam pertemuan berikutnya yang dilakukan di Indonesia dan Amerika Serikat, salah satu skenario yang dibahas adalah mendaftarkan Tokopedia di Jakarta terlebih dahulu, kemudian bergabung dengan Gojek sebelum mendaftarkan entitas yang digabungkan di AS. Saat itu perusahaan belum memutuskan apakah akan memilih untuk mendaftar di Amerika Serikat melalui IPO konvensional atau perusahaan akuisisi bertujuan khusus. Pembicaraan yang berlangsung memakan waktu lebih lama bahkan sempat dinilai akan mengalami kegagalan dalam mencapai kesepakatan akhir. Gojek melakukan negosiasi dengan Tokopedia untuk menggabungkan 18 miliar USD, karena sebelumnya Gojek telah berdiskusi dengan saingan taksi Grab Holdings Inc tentang kemungkinan merger, namun pembicaraan itu terus berlanjut dan akhirnya gagal. Beberapa masalah lainnya ialah kesepakatan ini yang kemungkinan akan menghadapi pertentangan regulasi karena mempertemukan penyedia utama layanan pengiriman dan pengiriman on-demand di beberapa pasar Asia Tenggara. Masayoshi Son, pendiri SoftBank Group Corp., pemegang saham luar terbesar Grab, awalnya mendorong CEO Grab Anthony Tan untuk mencapai kesepakatan dengan Gojek. Namun Son sejak itu mengalihkan dukungannya ke aliansi Gojek-Tokopedia. Tokopedia juga disponsori oleh Alibaba Group Holding Ltd., yang memiliki unit e-commerce sendiri di wilayahnya yaitu Lazada.

Kedua startup tersebut kemudian menurut laporan D-Insight pada 16 Maret 3 2021 telah menandatangani perjanjian penjualan dan pembelian bersyarat (*Conditional Sales and Purchase Agreement*, CSPA) sebagai tahapan menuju kesepakatan merger. Laporan yang sama menyebutkan investor Gojek mengharapkan kepemilikan saham 60% di entitas hasil merger sementara 40% menjadi milik Tokopedia. Dari merger ini akan dinilai akan tercipta super-app terlengkap di Indonesia. Mulai dari ride-hailing, e-commerce, mobile payment hingga layanan digital bank. D-Insight juga melaporkan merger antara Gojek dan Tokopedia akan menghasilkan Valuasi entitas mencapai 35-40 miliar USD. Artinya menghasilkan sepertiga dari kapitalisasi pasar Sea Group saat ini yang hampir 120 miliar USD. Walau demikian, merger Gojek dengan Tokopedia, mengingat statusnya sebagai market leader di sector bisnisnya masing-masing, memungkinkan akan memberikan dampak yang baik terhadap Sea Group. Jumlah itu berpotensi membuat kedua perusahaan ini menjadi perusahaan yang bernilai tertinggi di Indonesia. Dalam hal kapitalisasi pasar

di BEI setelah bank BCA dan BRI. Gojek bahkan menunjuk Goldman Sachs sebagai konsultan negosiasi merger dengan Tokopedia.

Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) telah melakukan proses penilaian menyeluruh atas notifikasi transaksi merger yang dilakukan PT Aplikasi Karya Anak Bangsa (Gojek) atas PT Tokopedia hingga 14 Maret 2022. Proses penilaian komperhensif itu melibatkan Komisi Penilai yang terdiri dari Ketua Komisi Penilai yakni Komisioner Chandra Setiawan, dan anggota yang terdiri dari Komisioner Kurnia Toha dan Komisioner Yudi Hidayat. Setiap transaksi merger dan akuisisi yang memenuhi kriteria tertentu wajib diberitahukan kepada KPPU setelah transaksi tersebut efektif. Gojek juga telah melakukan pemberitahuan akuisisi yang dilakukannya atas PT Tokopedia kepada KPPU pada tanggal 9 Agustus 2021. Setelah melalui proses klarifikasi, KPPU memberikan nilai bahwa transaksi dari akuisisi ini memenuhi beberapa kriteria kewajiban notifikasi dan telah lengkap, selanjutnya masuk kepada proses penilaian sejak tanggal 4 November 2021. KPPU juga melakukan penilaian melalui dua tahapan yaitu Penilaian Awal dan Penilaian Menyeluruh. Penilaian Awal dilaksanakan melalui analisis konsentrasi pasar guna menentukan potensi dampak transaksi terhadap persaingan usaha di industri dan/atau pasar. Jika analisa konsentrasi pasar mendapati potensi dampak tersebut, maka proses Penilaian Awal akan diteruskan pada tahap Penilaian Menyeluruh. Sejalan dengan Peraturan KPPU No. 3 Tahun 2019, Penilaian Menyeluruh dilakukan oleh Komisi Penilai, yang terdiri dari paling banyak tiga orang anggota Komisi yang ditetapkan oleh rapat komisi (Jemadu, 2022).

Dampak Merger Gojek-Tokopedia bagi Ekonomi Indonesia

Keberadaan GoTo Group menimbulkan dampak positif maupun dampak negatif bagi perekonomian Indonesia. Dampak positif dari terbentuknya GoTo Group diantaranya semakin berkembangnya perekonomian digital Indonesia, meningkatnya produk domestik bruto [BC1] Indonesia yang diperkirakan lebih dari 2%, meningkatkan peluang bagi UMKM untuk meningkatkan bisnisnya, mempermudah masyarakat dalam melakukan kegiatan konsumsi dan penghematan biaya operasional perusahaan. Namun di sisi lain, dampak negatif yang dapat ditimbulkan ialah menghambat inovasi pemain baru akibat adanya oligopoli, menciptakan *antitrust* terkait monopoli pasar digital, dan munculnya switching cost. Meskipun dapat menimbulkan berbagai dampak baik positif maupun negatif, munculnya GoTo tetap menjadi angin segar bagi perekonomian Indonesia (Himpunan Mahasiswa Program Sarjana Ekonomi Pembang, 2021). Bagi konsumen yang terbiasa menggunakan Gojek atau Tokopedia, mereka akan dipermudah dengan penggabungan kedua perusahaan. Integrasi layanan ini membuat konsumen semakin dibuat nyaman hanya dengan satu aplikasi yang sama akibat dari kemudahan akses layanan yang menyeluruh. Merger GoTo kini lebih

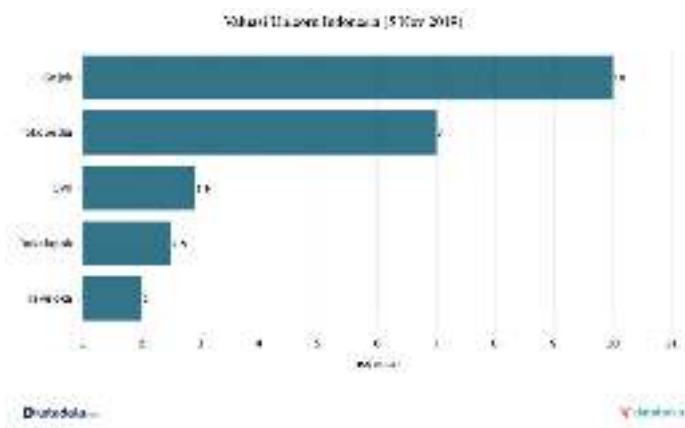
bertujuan untuk melengkapi berbagai layanan yang dapat diberikan kedua perusahaan kepada konsumennya. Belajar dari perkembangan perusahaan digital di Tiongkok yang dikuasai oleh segelintir pemain besar, hal ini bisa memicu terciptanya persaingan yang kurang sehat. Jika pasar digital sudah terlebih dahulu dikuasai perusahaan besar, maka perusahaan kecil akan sulit untuk maju dan berkembang. Sekalipun mereka berani masuk ke pasar dan punya inovasi yang bagus, belum tentu dilirik pasar karena sudah bergantung pada ekosistem yang lebih luas dari pemain-pemain besar (Muhammad, 2021).



The largest technology group in Indonesia and the "go to" ecosystem for daily life

Gambar 1. GoTo hasil merger Gojek dengan Tokopedia

Ekonom Senior *Institute for Development of Economics and Finance* (Indef) Aviliani menilai merger dua startup berstatus decacorn dan unicorn yaitu Gojek dan Tokopedia akan membawa dampak positif bagi konsumen. Merger Tokopedia dengan Gojek akan menjadi *win win solution* karena konsumen akan banyak diuntungkan dari gabungannya dua perusahaan ini. Istilah *startup Unicorn* ini merupakan sebutan kepada perusahaan atau startup yang memiliki valuasi mencapai 1 miliar dollar AS atau sekitar Rp 14 triliun. Valuasi itu sendiri merupakan nilai ekonomi sebuah perusahaan. Umumnya angka valuasi ini dijadikan patokan untuk mengukur potensi bisnis suatu perusahaan (Setyowati, 2021).



Gambar 2. Valuasi StartUp Unicorn Indonesia tahun 2019

Ekosistem bisnis ini akan terbentuk secara mandiri dengan latar belakang Tokopedia yang merupakan platform jual beli barang, sementara Gojek mempunyai layanan transportasi, makanan, dan lainnya. Kesatuan unsur digital yang lebih kuat berpeluang terdiri dari penggabungan dua perusahaan tersebut dengan didukung dengan Gojek yang akan segera menjadi salah satu pemilik Bank Jago (Kompas.com, 2021). Bukan tidak mungkin merger ini dilakukan untuk menembus level Asia Tenggara. GoTo nantinya akan berhadapan secara langsung dengan SEA Grup yang salah satu sektor usahanya Shopee saat ini begitu lincah melakukan penetrasi pasar di Asean dan Indonesia. Selain SEA Grup, GoTo juga harus menghadapi perusahaan hasil penggabungan usaha lainnya yaitu Grab, Ovo, dan EMTEK. Untuk itulah merger antara Gojek dan Tokopedia harus dilakukan, jika tidak bukan tidak mungkin mereka bisa tersingkir sebagai pemain utama dalam industri bisnis ekonomi digital ini (Widiatmoko, 2021). Walau demikian, merger Gojek-Tokopedia perlunya mendefinisikan “pasar relevan” dan “produk substitusi” untuk mengetahui adanya persaingan usaha tidak sehat dalam merger Gojek-Tokopedia. Hal ini memerlukan analisa perilaku konsumen di pasar lain selain Tokopedia, ketika konsumen tidak “pindah” ke Gojek, berarti mereka tidak berada di pasar yang sama. Dalam mencegah kegagalan proteksi privasi dalam integrasi data setelah merger, perusahaan harus memberikan penilaian dalam pembagian data yang mungkin dilakukan sebagai bagian dari penilaian terhadap risiko. Mengenai hak subjek data, Perusahaan perlu memberikan notifikasi kepada subjek data mengenai Merger dan Akuisisi (M&A) mengingat subjek data memiliki hak untuk menolak dan perusahaan harus menjamin bahwa proses M&A tidak akan melanggar hak privasi data pelanggan tersebut (Sukarmi, Al-Fatih, Tejomurti, & Alam, 2021).

KESIMPULAN

Berdasarkan kajian yang telah dilakukan, dapat diambil beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Selama pandemi, perekonomian Negara kita secara umum mengalami perlambatan dan pembatasan yang cukup signifikan. Namun, sangat kontras dengan sektor digital justru mengalami tuntutan percepatan digital (*forced digitalization*).
2. Teknik negosiasi dilakukan oleh direksi atau manajemen dari semua pihak yang akan melakukan merger dan akuisisi sebagai langkah awal dari keseluruhan proses. Keputusan untuk melakukan merger dan akuisisi diambil dengan tujuan untuk membuat nilai tambah yang bersifat jangka panjang.
3. Merger Tokopedia dengan Gojek akan menjadi win win solution karena konsumen akan banyak diuntungkan dari gabungannya dua perusahaan ini. Ekosistem bisnis ini akan terbentuk secara

mandiri dengan latar belakang Tokopedia yang merupakan platform jual beli barang, sementara Gojek mempunyai layanan transportasi, makanan, dan lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Aquino, R. (2019). Analisis Pengaruh Faktor-Faktor Kinerja Keuangan Sebelum dan Sesudah Merger dan Akuisisi (Studi Kasus pada PT XL Axiata Tbk periode 2010-2018). *Jurnal Sains Manajemen* Volume 5, Nomor 1, 59-72.
- Enterprise, J. (2012). *Rahasia Sukses Buka Lapak di Tokopedia*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo.
- Fakhriyah, P. (2020). Pengaruh Layanan Transportasi Online (Gojek) Terhadap Perluasan Lapangan Kerja Bagi Masyarakat Di Kota Cimahi. *Jurnal Comm-Edu* Volume 3, No. 1, 34-41.
- Fannani, S. I. (2018). Analisis Pengaruh Merger Dan Akuisisi Terhadap Kinerja Perusahaan Go Public Di Bursa Efek Indonesia. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Islam Indonesia.
- Gozali, R., & Panggabean, R. R. (2019). Merger Dan Akuisisi, Dampaknya Pada Likuiditas, Profitabilitas, Aktivitas, Dan Solvabilitas: Bukti Dari Bursa Efek Indonesia. *Inovasi* Volume 6. No 1 , 13-28.
- Hasanah, A. N. (2017). Analisis Kinerja Perusahaan Dan Abnormal Return Saham Sebelum Dan Sesudah Akuisisi. *Jurnal Akuntansi*. Vol 4 No. 2, 75-88.
- Himpunan Mahasiswa Program Sarjana Ekonomi Pembang, H. (2021, Juni 29). Dampak Merger Gojek dan Tokopedia terhadap Perekonomian Indonesia. Retrieved from Kompasiana: https://www.kompasiana.com/hmpsepunpar/60da781e06310e788a4e9ff2/dampak-merger-gojek-dan-tokopedia-terhadap-perekonomian-indonesia?page=2&page_images=1
- Hutagalung, C. (2021, Maret 26). Tujuan Akuisisi, Merger, Dan Konsolidasi Hingga Perbedaan Dan Persamaannya. Retrieved from PPHBI - Pusat Pengembangan Hukum & Bisnis Indonesia: <https://www.pphbi.com/tujuan-akuisisi-merger-dan-konsolidasi-hingga-perbedaan-dan-persamaannya/>
- Iman, N. (2021, Mei 21). Pasca Merger Gojek-Tokopedia. Retrieved from Harian KONTAN: <https://analisis.kontan.co.id/news/pasca-merger-gojek-tokopedia>
- Jemadu, L. (2022, Februari 3). KPPU Gelar Penilaian Menyeluruh Atas Transaksi Merger Gojek - Tokopedia. Retrieved from Suara.Com: <https://www.suara.com/tekno/2022/02/03/221202/kppu-gelar-penilaian-menyeluruh-atas-transaksi-merger-gojek-tokopedia>

- Kompas.com, K. (2021, Januari 12). Pengamat: Merger Gojek-Tokopedia adalah Win Win Solution. Retrieved from Kompas.Com: <https://money.kompas.com/read/2021/01/12/050700226/pengamat--merger-gojek-tokopedia-adalah-win-win-solution--?page=all>
- Kurnia, R. D. (2021, Januari 21). Gojek Tokopedia Dikabarkan Merger hingga Fakta di Balikny. Retrieved from Qoala: <https://www.qoala.app/id/blog/bisnis/gojek-tokopedia-merger/>
- Kurniawan, M. I., Subroto, P., Maryana, M., Ulfah, Y., Shaddiq, S., & Zainul, M. (2021). The Impact Of Merger Company On The Value Of Case Study Stocks On Merger Gojek And Tokopedia. *Proceedings on Engineering Sciences* (pp. 425-432). Kragujevac, Serbia: Faculty of Engineering, University of Kragujevac.
- Laiman, L., & Hatane, S. E. (2017). Analisis Dampak Merger dan Akuisisi Terhadap Kinerja Keuangan pada Perusahaan Non Keuangan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode Tahun 2007 – 2014. *Business Accounting Review*, Vol. 5, No. 2, 517-528.
- Muhammad, I. (2021, Mei 18). Merger Gojek-Tokopedia, Menakar Dampaknya Bagi Konsumen. Retrieved from Acumsi.Co: <https://asumsi.co/post/6076/merger-gojek-tokopedia-menakar-dampaknya-bagi-konsumen>
- Risdaryanto, D. R. (2021, Mei 26). Dampak Merger Gojek Dan Tokopedia Ditinjau Dari Prespektif Hukum Persaingan Usaha. Retrieved from Universtias Airlangga: <https://fh.unair.ac.id/en/dampak-merger-gojek-dan-tokopedia-ditinjau-dari-prespektif-hukum-persaingan-usaha/>
- Salmaa, S. (2021, Juni 7). Studi Literatur: Pengertian, Ciri-Ciri, dan Teknik Pengumpulan Datanya. Retrieved from deepublish: <https://penerbitdeepublish.com/studi-literatur/>
- Setyowati, Desy. (2021, Januari 25). Potensi Merger Dua Startup ‘Super’ Gojek dan Tokopedia Kian Dekat. Retrieved from KataData: <https://katadata.co.id/desysetyowati/digital/600e6fd6d6ea1/potensi-merger-dua-startup-super-gojek-dan-tokopedia-kian-dekat>
- Sofyan, A. (2017). Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Perusahaan Sebelum Dan Sesudah Akuisisi Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di BEI Periode 2012-2014. Jakarta: Universitas Satya Negara Indonesia.
- Sukarmi , S., Al-Fatih, S., Tejomurti, K., & Alam, M. Z. (2021). Assessing the Merger of Online Platform Companies: Does it Lead to Monopoly or just Business Expansion? (Analysis of The Merged Company of GoTo). *JURNAL CITA HUKUM (Indonesian Law Journal)* Vol 9, No 3, 551-566.

- Susilo, D. (2020). Teknik Negosiasi Kekinian: Now Everyone Can Negotiate. Malang: Selaksa Media.
- Suwarsono, D. T., & Basrowi, B. (2021). The Impact Of The Gojek And Tokopedia Mergers On The Welfare Of Gojek Drivers. *Bina Bangsa International Journal of Business and Management (BBIJBM)* Vol. 1(2), 125-136.
- Widiatmoko, W. (2021, Mei 18). Menelisik Tujuan Merger Gojek dan Tokopedia dan Dampaknya bagi Konsumen. Retrieved from Kompasiana: https://www.kompasiana.com/fery50973/60a32c238ede485ffe710252/menelisik-tujuan-merger-gojek-dan-tokopedia-dan-dampaknya-bagi-konsumen?page=1&page_images=1
- Yudyatmoko, Y., & Na'im, A. (2001). Pengaruh Akuisisi Terhadap Perubahan Return Saham Dan Kinerja Perusahaan. *Makalah Simposium Nasional. Akuntansi, III*, 794-818.