

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Untuk membuat keputusan yang tepat, perusahaan harus melihat laporan keuangan untuk melihat seberapa baik laporan keuangan yang terjadi. Laporan keuangan ini membantu perusahaan mengetahui apakah kondisi keuangan mereka baik atau buruk. Rasio keuangan ini sangat penting untuk menilai kinerja keuangan perusahaan karena mereka dapat menggunakan laporan keuangan untuk melihat apakah kinerja keuangan perusahaan selalu sesuai dengan harapan.. [1].

Analisis rasio keuangan merupakan alat yang sangat penting bagi menilai kesehatan dan kinerja keuangan sebuah perusahaan. Mereka dapat menyerahkan gambaran yang lebih baik untuk keadaan finansial perusahaan dengan memeriksa jumlah angka yang ada dalam laporan keuangan. Pada jangka pendek, rasio keuangan dapat menunjukkan seberapa baik perusahaan dapat membayar dividen, yang merupakan faktor penting bagi para pemegang saham. Kemampuan bisnis untuk menghasilkan uang dalam jangka pendek sangat penting untuk menentukan apakah ia mampu memberikan dividen kepada para pemegang saham. Namun, dalam jangka panjang, rasio keuangan digunakan sebagai alat untuk menganalisis kinerja keuangan perusahaan secara menyeluruh, yang mencakup keahlian manajemen perusahaan untuk mengelola utang, menghasilkan laba yang konsisten, dan menghasilkan nilai tambah bagi pemegang saham dalam masa periode yang lebih lama. Oleh karena itu, rasio keuangan sangat diperlukan untuk pemahaman tentang

kinerja keuangan perusahaan secara keseluruhan pada titik tertentu. Mereka juga sangat penting untuk pemahaman tentang bagaimana kinerja [2].

Ada berbagai jenis rasio keuangan dan peran masing-masing dalam menganalisis kondisi keuangan perusahaan, antara lain Rasio Likuiditas, rasio ini menunjukkan sejauh mana dalam mudah suatu perusahaan dapat membayar hutang-hutangnya dalam jangka waktu yang singkat. Dengan kata lain, rasio ini menunjukkan seberapa mudah suatu perusahaan dapat membayar hutang-hutangnya dengan menggunakan aset lancarnya. Rasio dengan nilai yang tinggi menunjukkan bahwa kemampuan bisnis suatu perusahaan untuk memenuhi suatu kewajibannya dalam keuangan.[1].

Rasio solvabilitas, yang sering dikenal sebagai rasio *leverage*, rasio ini umumnya digunakan untuk menilai seberapa tergantung suatu perusahaan terhadap utang untuk membayar operasinya. Rasio yang sehat menunjukkan bahwa perusahaan dapat membayar kembali hutang-hutangnya dengan lancar dan tidak terlalu bergantung pada utang.[2].

Rasio profitabilitas yaitu digunakan sebagai alat ukur seberapa efisien sebuah perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas operasionalnya digambarkan oleh rasio profitabilitas, yang memperlihatkan seberapa baik perusahaan dapat memperoleh laba bersih dari penjualan dan operasi. Semakin besar rasio profitabilitas, semakin baik perusahaan dalam memperoleh laba dari setiap unit aset atau penjualan yang dimilikinya.[2].

Rasio aktivitas, sering disebut sebagai rasio efisiensi, rasio ini dipakai untuk mengukur sejauh mana efisien sebuah perusahaan menjalankan asetnya untuk

memperoleh pendapatan atau penjualan. Rasio yang lebih tinggi menunjukkan seberapa baik perusahaan dalam menjalankan asetnya untuk memperoleh pendapatan. Semakin tinggi rasio aktivitas, semakin baik efisiennya perusahaan dalam menjalankan asetnya untuk memperoleh pendapatan.[2].

Jenis rasio keuangan ini memungkinkan analisis untuk memperoleh gambaran yang lebih banyak tentang kesehatan dan kinerja keuangan bisnis. Mereka juga dapat menemukan area di mana bisnis dapat meningkatkan atau memperbaiki kinerjanya. [3].

Keputusan didasarkan pada kinerja keuangan. Pemangku kepentingan seperti pemilik, investor, dan pihak terkait lainnya dapat mengevaluasi seberapa pandai perusahaan dalam mengelola aset dan kewajibannya serta menghasilkan keuntungan dengan memahami kinerja keuangan perusahaan. Analisis kinerja keuangan juga memungkinkan untuk menemukan tren dan pola yang mungkin memengaruhi kesehatan keuangan perusahaan. [4].

Perkembangan teknologi telah membuka peluang luas bagi perusahaan untuk mengadopsi berbagai aktivitas e-commerce sebagai bagian dari strategi bisnis mereka. Perdagangan elektronik, atau *e-commerce*, memungkinkan bisnis untuk menjual barang atau layanan kepada konsumen melalui internet, tanpa terbatas lokasi geografis. Berbagai aktivitas *e-commerce* yang telah menyebar luas di Indonesia meliputi: Pembelian dan Penjualan Online: Perusahaan dapat menjual produk mereka melalui *platform e-commerce* seperti Tokopedia, Shopee, Bukalapak, Gojek dan lain-lain. Ini memungkinkan mereka untuk mencapai konsumen dari berbagai wilayah di Indonesia tanpa perlu memiliki toko fisik di

setiap lokasi. Pemasaran Digital: Teknologi digital memungkinkan bisnis mempromosikan produk mereka melalui *platform* iklan online, mesin pencari, dan media sosial. Ini memungkinkan mereka untuk menjangkau audiens target dengan cara yang lebih terukur dan efisien. Informasi ini dapat digunakan untuk meningkatkan strategi pemasaran, mengoptimalkan layanan pelanggan, dan mengembangkan produk baru sesuai dengan kebutuhan pasar. Secara keseluruhan, e-commerce telah menjadi komponen penting dari bisnis di Indonesia, memungkinkan bisnis untuk mendapatkan nilai efisiensi operasional, menyebarkan jangkauan pasar, dan meningkatkan pengalaman pelanggan.[3].

Salah satu toko online terbesar di Indonesia adalah Tokopedia. Mereka telah berhasil mengubah cara orang berbelanja dengan menyediakan platform online yang memungkinkan orang untuk membeli berbagai macam produk, mulai dari barang sehari-hari hingga barang elektronik, dengan cara yang mudah dan nyaman. Kesuksesan Tokopedia tidak hanya tercermin dari popularitasnya di Indonesia, tetapi juga dari pertumbuhan yang pesat sejak diluncurkan. Dengan berbagai inovasi dan strategi pemasaran yang cerdas, Tokopedia telah berevolusi menjadi salah satu perusahaan *e-commerce* terbesar di Indonesia. [5].

Tokopedia adalah *platform* yang memungkinkan orang Indonesia dan pemilik bisnis kecil menjalankan bisnis online dengan mudah dan gratis. Filosofi mereka tentang *marketplace* sebagai model bisnis yang indah karena memberikan kesempatan kepada orang lain untuk menjadi lebih sukses sangatlah menginspirasi. Dengan menyediakan infrastruktur yang handal dan aman, serta berbagai fitur yang mempermudah proses berbelanja online, Tokopedia telah

berhasil menciptakan ekosistem yang memungkinkan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan bagi para penjual dan pengguna mereka. Ini adalah contoh bagaimana teknologi dapat digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat [5].

GO-JEK sebenarnya telah berekspansi lebih dari sekadar layanan transportasi ojek. Awalnya memang dikenal sebagai layanan transportasi ojek online, GO-JEK telah berkembang menjadi platform layanan berbasis aplikasi yang menawarkan berbagai layanan seperti transportasi, pengiriman makanan dan barang, pembayaran online, layanan keuangan, dan banyak lagi. Tujuan awal GO-JEK memang untuk menghubungkan pengemudi ojek dengan penumpang yang membutuhkan transportasi. Namun, untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang lebih luas, GO-JEK telah berkembang ke berbagai bidang layanan. Ini termasuk layanan mengantar makanan (*GO-FOOD*), pengiriman barang (*GO-SEND*), pembayaran (*GO-PAY*), keuangan (*GO-FINANCIAL*), dan kesehatan (*GO-MED*). Dengan transformasi ini, GO-JEK telah berevolusi menjadi salah satu perusahaan teknologi terbesar di Indonesia dan terus memperluas jangkauan layanannya untuk menawarkan solusi aplikasi yang lengkap bagi penggunanya. [6].

Mergers atau penggabungan antara Tokopedia dan Gojek dapat disebabkan oleh beberapa alasan strategis dan ekonomis yang penting bagi kedua perusahaan. Penguatan Pasar dan Kompetisi, dengan bergabung Tokopedia dan Gojek dapat menggabungkan kekuatan mereka di pasar e-commerce dan layanan pengiriman. Ini memungkinkan mereka untuk bersaing lebih efektif dengan pesaing utama seperti Shopee dan Grab, serta untuk memperluas dominasi mereka di pasar

Indonesia yang berkembang pesat. Sinergi Operasional, penggabungan ini memungkinkan mereka untuk mengintegrasikan operasi mereka, termasuk teknologi, logistik, dan sumber daya manusia. Ini dapat mengurangi biaya operasional, meningkatkan efisiensi, dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya[4].

Akses ke Modal dan Sumber Daya: Tokopedia dan Gojek dapat bergabung untuk mendapatkan akses lebih besar ke modal dan sumber daya yang dibutuhkan untuk ekspansi, penelitian dan pengembangan, dan investasi dalam teknologi baru. Ini penting dalam industri yang sangat kompetitif seperti teknologi dan *e-commerce*. Diversifikasi Layanan dan Penawaran, penggabungan ini dapat memungkinkan diversifikasi lebih lanjut dalam penawaran layanan mereka. Misalnya, Gojek yang kuat dalam layanan pengiriman dan transportasi dapat diintegrasikan dengan *platform e-commerce* Tokopedia untuk menawarkan solusi *end-to-end* kepada konsumen, mulai dari pembelian hingga pengiriman. Menguatkan Pangsa Pasar dan Branding, dengan menggabungkan merek dan jaringan pelanggan mereka, Tokopedia dan Gojek dapat memperkuat pangsa pasar mereka dan meningkatkan kehadiran merek mereka di mata konsumen. Ini bisa memberikan mereka keunggulan dalam mempertahankan dan menarik pelanggan baru. Secara keseluruhan, mergers seperti antara Tokopedia dan Gojek sering kali didorong oleh ambisi untuk mencapai pertumbuhan yang lebih cepat, meningkatkan daya saing, dan mengoptimalkan efisiensi operasional. Dalam konteks Indonesia, di mana pasar teknologi dan *e-commerce* sedang berkembang pesat, langkah ini bisa menjadi strategis untuk memperkuat posisi mereka di pasar

yang kompetitif[3].

Penggabungan antara Tokopedia dan Gojek pada tahun 2021 menciptakan GoTo Group, perusahaan induk yang mengendalikan berbagai unit bisnis termasuk Gojek, Tokopedia, GoPay, dan GoTo Financial. Sebelum merger ini, Tokopedia dan Gojek adalah dua entitas bisnis terpisah yang telah beroperasi secara mandiri di Indonesia. Namun, untuk meningkatkan daya saing dan memperluas cakupan layanan, kedua perusahaan memutuskan untuk bergabung dan membentuk entitas yang lebih besar, yakni GoTo Group. Proses merger ini mengambil waktu dan melibatkan berbagai persetujuan regulator serta proses hukum yang kompleks sebelum akhirnya disahkan pada tahun 2021[2].

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan peneliti, peneliti melihat adanya kasus yang terjadi di perusahaan Gojek dan Tokopedia yang melakukan merger. Sebelumnya kedua perusahaan ini bergerak di bidang yang berbeda, namun kedua perusahaan ini memiliki visi dan misi yang sama sehingga kedua perusahaan ini memutuskan untuk melakukan merger menjadi PT GoTo dengan harapan mendapatkan profitabilitas yang tinggi. Berdasarkan penjelasan diatas penulis berkeinginan untuk memilih judul penelitian **“Pengaruh Rasio Keuangan terhadap Kinerja Keuangan pada PT GoTo setelah Marger Periode 2022-2023”**

1.2 Rumusan Masalah

Dari hasil uraian diatas maka rumusan pada penelitian ini adalah :

1. Apakah rasio likuiditas berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada PT GoTo setelah marger periode 2022-2023?

2. Apakah rasio solvabilitas berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada PT GoTo setelah merger periode 2022-2023?
3. Apakah rasio aktivitas berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada PT GoTo setelah merger periode 2022-2023?
4. Apakah rasio profitabilitas berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada PT GoTo setelah merger periode 2022-2023?

1.3 Tujuan Penelitian

Dari latar belakang dan rumusan masalah yang telah dijelaskan, maka tujuan penelitian penulis adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah rasio likuiditas berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada PT Goto setelah merger periode 2022-2023.
2. Untuk mengetahui apakah rasio salvabilitas berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada PT GoTo setelah merger periode 2022-2023.
3. Untuk mengetahui apakah rasio aktivitas berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada PT GoTo setelah merger periode 2022-2023.
4. Untuk mengetahui apakah rasio profitabilitas berpengaruh terhadap kinerja keuangan pada PT GoTo setelah merger periode 2022-2023.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat membantu mengembangkan wawasan yang bermanfaat dalam mengatasi kondisi yang ada di lapangan dan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai sumber acuan di masa yang akan datang serta sebagai syarat tugas akhir untuk mendapatkan gelar S1

2. Bagi perusahaan

Penelitian ini dapat membantu bisnis mengevaluasi kondisi keuangan mereka. Bisa mengurangi resiko kerugian sehingga perusahaan selalu mendapatkan keuntungan dan memiliki reputasi yang baik di mata masyarakat. Investor akan tertarik untuk berinvestasi dalam perusahaan dengan reputasi yang baik.