ANALISIS AKUISISI MODAL DAN STRATEGI PEMBAYARAN KEMBALI PADA STARTUP DI INDONESIA: STUDI KASUS GOTO GOJEK TOKOPEDIA TBK

Najwa Adilla Taira Eko[1] Ahmad Rifaldi S[2] Jilan Fadhillah[3] Ratuliu[4] Fina Ruzika Zaimar, S.ST, M.Ak.[5]
Akuntansi S1 Universitas Negeri Makassar
Alamat e-mail : [1]najwa040605@gmail.com,
Alamat e-mail : [2]raraliu24@gmail.com,

ABSTRACT

This study analyzes capital acquisition and repayment strategies at PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk, one of the largest technology companies in Indonesia. The study uses a qualitative approach through a systematic literature review combined with content analysis of financial reports, IPO prospectuses, official publications, and previous studies from 2020 to 2025. The analysis shows that GoTo's capital acquisition process through strategic investor funding, venture capital, and IPO has succeeded in increasing assets and equity without putting direct pressure on cash flow. However, this increase in capital has not resulted in a significant improvement in profitability due to high operating costs, post-merger integration expenses, and a high proportion of short-term debt. Efficiency analysis shows an increase in operational efficiency, but the company's capital structure still faces liquidity pressures and short-term financial risks. The findings confirm that successful business consolidation through mergers does not automatically strengthen financial performance, requiring a more targeted repayment strategy through debt restructuring, asset optimization, and cost efficiency. This research contributes to the development of capital structure studies in technology companies and provides practical recommendations for digital startups in formulating sustainable funding strategies.

Keywords: capital acquisition, capital structure, repayment strategy, merger, GoTo Gojek Tokopedia, financial efficiency, IPO.

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis akuisisi modal serta strategi pembayaran kembali pada PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk sebagai salah satu perusahaan teknologi terbesar di Indonesia. Studi ini menggunakan pendekatan kualitatif melalui *systematic literature review* yang dikombinasikan dengan *content analysis* terhadap laporan keuangan, prospektus IPO, publikasi resmi, serta penelitian terdahulu periode 2020–2025. Hasil analisis menunjukkan bahwa proses akuisisi modal GoTo melalui pendanaan investor strategis, modal ventura, dan IPO berhasil meningkatkan aset serta ekuitas tanpa memberi tekanan langsung pada arus kas. Meskipun demikian, peningkatan modal tersebut belum menghasilkan perbaikan signifikan pada profitabilitas karena tingginya biaya operasional, beban integrasi *pasca-merger*, serta tingginya proporsi utang jangka pendek. Analisis efisiensi memperlihatkan adanya peningkatan efisiensi operasional, namun struktur modal perusahaan tetap menghadapi tekanan likuiditas dan risiko keuangan jangka pendek. Temuan penelitian menegaskan bahwa keberhasilan konsolidasi bisnis melalui merger tidak otomatis memperkuat kinerja keuangan, sehingga diperlukan strategi pembayaran kembali yang lebih terarah melalui restrukturisasi utang, optimalisasi aset, dan efisiensi biaya. Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian struktur modal pada perusahaan teknologi serta rekomendasi praktis bagi startup digital dalam merumuskan strategi pendanaan yang berkelanjutan.

Kata Kunci: akuisisi modal, struktur modal, strategi pembayaran kembali, merger, GoTo Gojek Tokopedia, efisiensi keuangan, IPO.

A. Pendahuluan

Perkembangan ekosistem *startup* di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir menunjukkan dinamika yang sangat cepat. Berbagai perusahaan berbasis teknologi bermunculan dengan menawarkan layanan digital di banyak sektor, sehingga memberikan kontribusi terhadap peningkatan aktivitas

ekonomi, penyederhanaan proses operasional, serta perluasan akses layanan bagi Masyarakat (Harto et al. 2023). Di antara perusahaan yang berkembang pesat tersebut, GoTo Gojek Tokopedia Tbk menjadi salah satu pemain terbesar yang terbentuk melalui penggabungan dua *platform* digital dengan basis pengguna yang luas dan aktivitas transaksi yang masif.

Sebagai entitas hasil merger dengan cakupan bisnis yang luas, keberlanjutan GoTo tidak hanya ditentukan oleh keberhasilan integrasi layanan, tetapi juga oleh kemampuan perusahaan dalam mengelola struktur modal dan strategi pendanaannya (Aulia 2024). Dalam konteks perusahaan rintisan, perolehan modal bukan sekadar proses penghimpunan dana, tetapi juga menentukan arah ekspansi perusahaan, ketahanan finansial, dan potensi pencapaian profitabilitas jangka panjang (Asmara 2024). Meskipun GoTo berhasil menghimpun dana publik setelah resmi tercatat di Bursa Efek Indonesia pada 2022, perusahaan tetap menghadapi tantangan finansial yang signifikan. Laporan keuangan menunjukkan gejolak struktur modal, seperti peningkatan utang pada 2023 dan penurunan aset serta ekuitas, yang menandakan adanya risiko keuangan dan kebutuhan untuk melakukan penataan kembali strategi pembiayaan (Okopedia et al. 2025).

Di sisi lain, penelitian terdahulu mengenai merger Gojek dan Tokopedia sebagian besar menitikberatkan pembahasan pada aspek operasional dan kondisi pasar. Hasil penelitian Putri & Hubbansyah (2024) mengungkap bahwa penggabungan kedua platform ini mampu meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat daya saing, serta memperluas ekosistem digital, baik pada sektor transportasi daring maupun *e-commerce*. Literatur lainnya juga lebih banyak mengulas mengenai pola konsumsi, dinamika kolaborasi mitra, dan perubahan persaingan setelah merger. Namun, kajian terkait aspek keuangan khususnya mengenai struktur pendanaan dan strategi pembayaran kembali masih jarang dilakukan (Putri and Hubbansyah 2024).

Keterbatasan penelitian tersebut memperlihatkan bahwa kajian mengenai bagaimana GoTo mengelola perubahan struktur modalnya setelah *go public* masih minim. Padahal, model pendanaan GoTo yang melibatkan beragam sumber seperti modal ventura, investor global, pembiayaan pra-IPO, hingga pendanaan pasar modal, membutuhkan analisis yang lebih menyeluruh. Oleh karena itu, penelitian ini difokuskan untuk menelaah perubahan struktur modal GoTo dan strategi pembayaran kembali yang diterapkan perusahaan sebagai langkah menjaga stabilitas keuangan dalam jangka panjang.

Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji secara menyeluruh struktur modal PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk selama periode pasca-IPO dengan

menitikberatkan pada perubahan proporsi utang, ekuitas, dan aset dari tahun ke tahun. Selain itu, penelitian ini juga bermaksud mengidentifikasi faktor yang memengaruhi dinamika tersebut, serta mengevaluasi efektivitas strategi pembiayaan yang dipilih perusahaan. Temuan penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori mengenai struktur modal perusahaan teknologi yang telah memasuki pasar modal, serta memberikan manfaat praktis bagi perusahaan digital dalam merumuskan strategi pendanaan yang lebih adaptif, efisien, dan berkelanjutan.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus kualitatif dengan metode *systematic literature review* yang dikombinasikan dengan *content analysis* terhadap berbagai dokumen primer dan sekunder yang relevan dengan struktur modal dan strategi pendanaan PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk. Pendekatan ini dipilih karena topik penelitian berfokus pada dinamika keuangan perusahaan publik yang datanya banyak tersedia melalui publikasi resmi maupun hasil penelitian terdahulu. Proses pengumpulan data dilakukan melalui penelusuran jurnal ilmiah, artikel penelitian, laporan keuangan tahunan, prospektus IPO, serta laporan resmi yang diterbitkan oleh Bursa Efek Indonesia (BEI). Penelusuran sumber dilakukan melalui beberapa basis data akademik dengan batasan tahun publikasi 2015 sampai 2025 agar data yang diperoleh relevan dengan perkembangan GoTo pada periode pasca-merger dan pasca-IPO.

Sumber literatur dimasukkan jika memenuhi beberapa kriteria, yaitu membahas struktur modal atau pendanaan *startup*, memuat analisis terhadap GoTo secara langsung, merupakan dokumen resmi yang dapat diverifikasi, serta diterbitkan dalam periode 2020–2025. Sebaliknya, sumber dikeluarkan apabila tidak memiliki rujukan yang jelas, hanya berupa opini tanpa data, tidak relevan dengan konteks pasca-IPO, atau berada di luar rentang tahun penelitian. Seluruh alasan eksklusi dicatat untuk menjaga transparansi proses seleksi literatur.

Data yang telah terkumpul dianalisis menggunakan *content analysis* tematik. Analisis dilakukan dengan mengekstraksi informasi penting dari setiap literatur lalu mengelompokkan temuan ke dalam tema-tema utama, seperti perubahan struktur modal GoTo, sumber pendanaan sebelum dan sesudah IPO, strategi pembayaran kembali utang, serta faktor internal dan eksternal yang memengaruhi dinamika modal perusahaan. Hasil dari tiap sumber kemudian dibandingkan untuk melihat konsistensi, perbedaan, dan kecenderungan pola yang muncul. Pendekatan analitis ini memberikan gambaran menyeluruh mengenai kondisi finansial GoTo dan memungkinkan peneliti menyusun interpretasi berbasis bukti yang lebih

mendalam mengenai stabilitas modal dan strategi pendanaan perusahaan.

C.Hasil Penelitian dan Pembahasan

Pemaparan Konsep

GoTo Gojek Tokopedia Tbk sebagai salah satu startup teknologi terbesar di Indonesia menghadapi kebutuhan pendanaan yang sangat besar untuk mendukung ekspansi bisnis, pengembangan teknologi, dan penguatan ekosistem layanan. Dalam upaya memperoleh modal, GoTo menempuh berbagai mekanisme akuisisi modal, mulai dari pendanaan *venture capital* pada tahap pra-merger, masuknya investor strategis seperti Alibaba, Google, dan SoftBank, hingga pelaksanaan *Initial Public Offering* (IPO) pada tahun 2022 yang menjadi langkah pendanaan terbesar dalam sejarah perusahaan tersebut. Proses akuisisi modal ini tidak hanya memperkuat struktur keuangan, tetapi juga menjadi strategi perusahaan untuk meningkatkan kepercayaan pasar terhadap kelangsungan model bisnisnya (Rahayu et al., 2024). Modal yang besar juga menimbulkan kewajiban bagi perusahaan untuk menyusun strategi pembayaran kembali yang efektif, terutama dalam konteks tingginya biaya operasional dan persaingan ketat di sektor *e-commerce*, layanan transportasi, dan pembayaran digital. Strategi pembayaran kembali GoTo terlihat dari upaya perusahaan untuk mencapai profitabilitas melalui efisiensi biaya, pengurangan subsidi, optimalisasi pendapatan dari berbagai lini bisnis, serta upaya memperbaiki unit *economics* untuk menghasilkan arus kas yang lebih stabil. Tantangan lain yang dihadapi adalah tekanan investor pasca-IPO yang menuntut percepatan pencapaian laba, kondisi kerugian operasional yang berkelanjutan, serta risiko fluktuasi valuasi pada pasar modal. Hubungan antara akuisisi modal dan strategi pembayaran kembali pada GoTo menjadi aspek yang krusial untuk dianalisis guna memahami struktur pendanaan yang diperoleh mampu mendukung keberlanjutan perusahaan dan memenuhi ekspektasi investor dalam jangka panjang (Yaumil., 2024).

GoTo Gojek Tokopedia Tbk tidak hanya berfokus pada promosi produk dan peningkatan jumlah pengguna, tetapi juga berfungsi sebagai strategi penting dalam proses

akuisisi modal dan pembentukan kepercayaan investor. Dalam industri digital yang sangat kompetitif, kemampuan perusahaan untuk membangun citra sebagai ekosistem teknologi yang tumbuh cepat menjadi salah satu kekuatan utama untuk menarik pendanaan skala besar. Strategi pemasaran GoTo berorientasi pada penguatan brand *ecosystem* yang menggabungkan layanan *e-commerce*, *ride-hailing*, dan keuangan digital sehingga menciptakan nilai tambah yang signifikan bagi konsumen sekaligus bagi calon investor. Melalui pemasaran berbasis ekosistem ini, GoTo mampu menunjukkan keunggulan kompetitif berupa basis pengguna yang luas, peningkatan transaksi berulang, serta tingkat retensi pelanggan yang tinggi semuanya menjadi indikator penting yang digunakan investor untuk menilai potensi pertumbuhan dan kelayakan pendanaan (Sari & Fasa, 2024). Pemasaran yang terarah membantu perusahaan membangun narasi pertumbuhan sehingga meningkatkan minat investor selama tahap pendanaan pra-IPO maupun pada proses *initial public offering* (IPO) tahun 2022. Dengan demikian, pemasaran menjadi bukan hanya alat untuk meningkatkan penjualan, tetapi juga instrumen strategis dalam memperkuat proposisi nilai GoTo di mata investor, pemasaran yang efektif mendukung strategi pembayaran kembali melalui penciptaan arus kas positif jangka panjang. Ketika perusahaan berhasil memperluas pangsa pasar, meningkatkan GMV, dan memperbaiki unit *economics*, hal tersebut secara langsung meningkatkan kapasitas perusahaan untuk memenuhi kewajiban terhadap investor dan pembiayaan lainnya. Oleh karena itu, dalam studi kasus GoTo Tokopedia Tbk, konsep pemasaran memainkan peran ganda memperkuat posisi kompetitif perusahaan di pasar dan mendukung mekanisme akuisisi modal serta strategi pembayaran kembali, sehingga menghasilkan keberlanjutan usaha yang lebih solid dalam jangka panjang (Asifa et al., 2023).

Analisis Kasus

Akuisisi modal dan strategi pembayaran kembali pada PT GOTO Gojek Tokopedia Tbk menunjukkan bahwa merger Gojek-Tokopedia pada tahun 2021 merupakan langkah

strategis untuk memperkuat daya saing di tengah ketatnya persaingan ekonomi digital Indonesia, di mana Gojek mengakuisisi 99,99% kepemilikan Tokopedia senilai Rp113.205 miliar melalui instrumen saham guna meminimalkan tekanan terhadap arus kas dan menjaga fleksibilitas pendanaan perusahaan. Meski merger ini meningkatkan total aset dan ekuitas secara signifikan, hasil uji *Wilcoxon* terhadap rasio CR, DAR, ROE, dan TATO mengungkapkan bahwa tidak terdapat perubahan kinerja keuangan yang signifikan sebelum dan sesudah penggabungan, bahkan GoTo masih mencatat kerugian besar mencapai Rp90,5 triliun pada 2023 akibat tingginya beban operasional, biaya integrasi, serta strategi ekspansi yang agresif. Di sisi lain, hasil analisis efisiensi menggunakan DEA memperlihatkan adanya peningkatan efisiensi pada pengelolaan aktiva lancar, profitabilitas operasional, dan tingkat perputaran aset, yang menandakan bahwa perusahaan mampu mengoptimalkan penggunaan input tertentu. Namun, efisiensi struktur modal mengalami penurunan karena tingginya proporsi hutang jangka pendek yang membuat DAR tidak efisien dan menekan likuiditas perusahaan. Kondisi ini menuntut implementasi strategi pembayaran kembali yang lebih terarah, seperti meningkatkan profitabilitas melalui *streamlining* layanan inti, melakukan restrukturisasi hutang untuk mengurangi tekanan jangka pendek, mengoptimalkan aset agar lebih produktif, serta melakukan efisiensi biaya untuk menekankan *burn rate* yang masih tinggi. Secara keseluruhan, merger ini berhasil meningkatkan efisiensi operasional, tetapi belum sepenuhnya memperkuat kinerja keuangan, sehingga pengelolaan modal, struktur pendanaan, dan strategi hutang menjadi faktor penting yang akan menentukan keberlanjutan dan pertumbuhan GoTo sebagai salah satu *startup* teknologi terbesar di Indonesia (Aidyll & Saputra, 2025).

GoTo Gojek Tokopedia Tbk menunjukkan bahwa proses merger antara Gojek dan Tokopedia pada tahun 2021 merupakan langkah strategis untuk memperkuat ekosistem layanan digital di tengah persaingan *e-commerce* dan layanan *on-demand* yang semakin ketat.

Akuisisi modal dilakukan melalui pengambilalihan 99,99% saham Tokopedia oleh Gojek dengan instrumen saham, sehingga tidak membebani arus kas dan sekaligus memperkuat struktur modal perusahaan setelah bergabung. Merger ini diharapkan menciptakan sinergi antara sektor transportasi, logistik, pembayaran digital, dan *e-commerce*, dengan potensi pasar gabungan mencapai sekitar 100 juta pengguna. Namun, hasil analisis profitabilitas berbasis rasio keuangan (ROA, ROE, NPM, GPM, OPM) pada periode 2018–2023 menunjukkan bahwa tidak terdapat perubahan signifikan pada profitabilitas GoTo sebelum dan sesudah merger, meskipun beberapa indikator seperti GPM mengalami perbaikan. Kinerja perusahaan masih didominasi kerugian besar, mengindikasikan bahwa peningkatan aset dan ekuitas tidak langsung menghasilkan peningkatan laba. Di sisi operasional, penelitian lain menunjukkan adanya peningkatan efisiensi pada aktiva lancar, perputaran aset, dan profitabilitas operasional, walaupun efisiensi struktur modal justru melemah akibat tingginya porsi hutang jangka pendek. Kondisi ini menuntut strategi pembayaran kembali yang terarah, seperti optimalisasi aset, restrukturisasi hutang, penurunan *burn rate*, konsolidasi biaya operasional, serta penguatan modal dan pendapatan inti. Secara keseluruhan, studi GoTo menegaskan bahwa akuisisi modal melalui merger dapat memperluas skala bisnis dan meningkatkan efisiensi, tetapi tidak otomatis memperbaiki profitabilitas, sehingga pengelolaan modal, penataan hutang, dan strategi operasional menjadi kunci bagi keberlanjutan *startup* teknologi di Indonesia (Sephiani et al., 2025)

Faktor Penyebab

Merger Gojek Tokopedia pada tahun 2021 menjadi salah satu langkah strategis paling besar dalam perjalanan GoTo untuk memperkuat posisi di tengah persaingan ekonomi digital Indonesia yang semakin kompetitif. Pengambilalihan 99,99% saham Tokopedia senilai Rp113,205 miliar melalui mekanisme saham tidak hanya memberi ruang bagi perusahaan untuk menjaga stabilitas pendanaan, tetapi juga mengurangi tekanan terhadap arus kas

operasional. Integrasi antara berbagai lini bisnis mulai dari transportasi, logistik, layanan pembayaran digital, hingga *e-commerce* menciptakan ekosistem yang saling melengkapi dan membuka peluang pasar gabungan yang mencapai lebih dari 100 juta pengguna. Hasilnya terlihat dari peningkatan efisiensi operasional berdasarkan analisis DEA, terutama dalam pengelolaan aset lancar, pengendalian biaya operasional, dan efektivitas pemanfaatan aset perusahaan. Meskipun terjadi perbaikan efisiensi, peningkatan tersebut belum sepenuhnya tercermin pada profitabilitas perusahaan; berbagai rasio seperti ROA, ROE, NPM, dan OPM masih menunjukkan kinerja yang stagnan. Tantangan semakin berat dengan munculnya kerugian besar pada tahun 2023 yang mencapai Rp90,5 triliun, terutama disebabkan oleh tingginya biaya operasional, proses integrasi pasca-merger, strategi ekspansi yang agresif, serta dampak pembalikan nilai *goodwill* sebesar Rp78,8 triliun akibat transaksi antara Tokopedia dan TikTok. Selain itu, struktur modal yang didominasi utang jangka pendek membuat *debt to asset ratio* kurang efisien dan memberi tekanan tambahan pada likuiditas perusahaan (Aidyll & Saputra, 2025).

Berbagai faktor tersebut secara langsung memengaruhi strategi akuisisi modal serta pendekatan GoTo dalam menyusun rencana pembayaran kembali. Untuk memperbaiki posisi keuangannya, perusahaan memerlukan strategi yang lebih terarah, mulai dari optimalisasi aset agar lebih produktif, restrukturisasi utang untuk memperpanjang tenor dan mengurangi beban jangka pendek, hingga pengetatan pengeluaran guna menurunkan *burn rate* yang selama ini menjadi isu besar bagi perusahaan teknologi. Konsolidasi biaya operasional pada unit-unit bisnis yang tumpang tindih juga menjadi aspek penting untuk mendorong efisiensi yang lebih mendalam. Upaya perbaikan tersebut mulai menunjukkan progres dengan penurunan rugi bersih hingga 94,34% menjadi Rp5,11 triliun pada 2024, yang menandakan adanya perbaikan manajemen biaya dan peningkatan fokus pada layanan inti yang memberikan kontribusi terbesar terhadap pendapatan. Secara

keseluruhan, kombinasi antara tantangan profitabilitas pasca-merger, tekanan dari struktur modal, dan kebutuhan untuk memperkuat strategi pendanaan menjadi faktor utama yang memengaruhi akuisisi modal dan strategi pembayaran kembali GoTo. Dengan pengelolaan yang lebih disiplin dan fokus pada sinergi antar-layanan, GoTo berpeluang memperbaiki fondasi keuangannya dan memperkuat keberlanjutan sebagai salah satu perusahaan teknologi terbesar di Indonesia (Anastasia., 2023).

Dampak

Dampak akuisisi modal dan strategi pembayaran kembali pada GoTo tidak hanya terlihat pada kinerja internal perusahaan, tetapi juga memengaruhi dinamika industri *startup* digital Indonesia secara lebih luas. Merger Gojek Tokopedia menjadi pemicu penting dalam tren konsolidasi startup nasional, di mana perusahaan-perusahaan digital besar mulai bergabung untuk memperkuat posisi pasar, meningkatkan efisiensi, dan mempertahankan daya saing di tengah tekanan demand serta krisis likuiditas. Konsolidasi besar seperti GoTo mendorong peningkatan efisiensi operasional berbasis integrasi ekosistem, namun juga menciptakan struktur persaingan yang semakin terkonsentrasi, dengan dominasi pasar oleh segelintir platform besar yang memiliki kekuatan jaringan, basis pengguna, dan infrastruktur teknologi sangat kuat. Hal ini membuat hambatan masuk pasar bagi *startup* baru semakin tinggi, mengurangi variasi layanan, serta meningkatkan risiko berkurangnya pilihan konsumen. Di sisi lain, konsolidasi semacam ini juga menimbulkan dilematis terhadap inovasi: integrasi sistem dapat mendorong kolaborasi teknologi dan efisiensi sistemik, namun tekanan kompetitif yang melemah berpotensi menghasilkan stagnasi inovasi karena ekosistem digital semakin dikuasai oleh satu atau dua pemain besar. Kasus GoTo mencerminkan dinamika tersebut, di mana merger memperkuat efisiensi tetapi belum mampu mengangkat profitabilitas secara signifikan, sehingga struktur modal dan strategi pendanaan jangka panjang menjadi faktor kunci keberlanjutan perusahaan (Pratama, 2025).

Dalam konteks kebijakan, merger GoTo menjadi contoh nyata bagaimana regulasi Indonesia masih tertinggal dalam mengatur akuisisi dan konsolidasi berbasis teknologi. Mekanisme notifikasi merger yang masih dominan menggunakan ukuran kuantitatif seperti pangsa pasar dan nilai transaksi dinilai tidak cukup untuk menangkap kompleksitas dominasi digital yang bersumber dari data, interoperabilitas sistem, dan ketergantungan ekosistem yang terintegrasi. Tanpa penilaian berbasis inovasi dan keterbukaan ekosistem seperti yang diterapkan dalam regulasi Eropa (EU DMA), risiko yang muncul adalah pasar yang terkunci pada pemain besar dan melemahnya ruang tumbuh startup kecil. Dalam kasus GoTo, tekanan terhadap struktur modal dan kebutuhan untuk menerapkan strategi pembayaran kembali yang disiplin melalui restrukturisasi utang, efisiensi biaya, dan optimalisasi *asset* berjalan bersamaan dengan kebutuhan untuk menjaga dinamika persaingan dan inovasi di sektor teknologi Indonesia. Dengan demikian, analisis akuisisi modal GoTo menunjukkan bahwa keberhasilan konsolidasi tidak hanya ditentukan oleh kemampuan perusahaan mengelola modal dan memperbaiki kinerja keuangan, tetapi juga oleh kesiapan regulasi nasional dalam memastikan ekosistem digital tetap terbuka, kompetitif, dan inovatif pasca-merger (Windiasari et al., 2025).

Best Practise

Penerapan praktik terbaik dalam pengelolaan struktur modal dan strategi keberlanjutan keuangan pada perusahaan teknologi seperti PT GoTo dapat dimulai dari penguatan manajemen likuiditas serta profitabilitas yang berkelanjutan. Berdasarkan penelitian Fitria et al. (2024), likuiditas dan profitabilitas terbukti memiliki pengaruh signifikan terhadap struktur modal perusahaan teknologi, sehingga pengelolaan kas, pemeliharaan aset lancar yang memadai, serta peningkatan efisiensi kinerja keuangan menjadi langkah strategis yang perlu diprioritaskan. Untuk itu, perusahaan perlu menerapkan pengawasan keuangan yang lebih terstruktur, termasuk penetapan batasan likuiditas minimum, optimalisasi arus kas operasional, serta peningkatan

kualitas pengambilan keputusan terkait pendanaan dan investasi jangka panjang. Dalam konteks perusahaan yang terbentuk melalui merger dan akuisisi, seperti PT GoTo, praktik terbaik juga menekankan pentingnya pemanfaatan sinergi pasca-merger untuk meningkatkan efisiensi operasi. Penelitian Khoeriyah et al. (2023) menunjukkan bahwa penggabungan antara Gojek dan Tokopedia sebenarnya memiliki potensi besar untuk memperluas pasar dan memperkuat daya saing, namun efektivitas pemanfaatan aset, profitabilitas, dan efisiensi modal belum menunjukkan peningkatan signifikan. Oleh karena itu, GoTo perlu memperkuat integrasi proses bisnis, melakukan konsolidasi sistem digital, meningkatkan koordinasi antarunit usaha, serta mengoptimalkan kolaborasi dalam rantai nilai agar sinergi yang dihasilkan dari merger dapat memberikan kontribusi nyata terhadap performa keuangan perusahaan.

Selain itu, perusahaan teknologi dengan dinamika pasar yang sangat cepat memerlukan praktik tata kelola yang lebih terbuka dan adaptif terhadap risiko keuangan. Sebagaimana dijelaskan dalam berbagai literatur mengenai pengelolaan struktur modal perusahaan digital, transparansi terhadap investor serta manajemen risiko yang lebih disiplin merupakan kunci keberlanjutan perusahaan. GoTo perlu memperkuat kebijakan tata kelola perusahaan, termasuk peningkatan kualitas pelaporan keuangan, pemeriksaan internal yang lebih ketat, serta pengelolaan utang yang lebih hati-hati melalui evaluasi risiko, restrukturisasi bila diperlukan, dan pemilihan sumber pendanaan yang lebih stabil. Dengan menerapkan praktik-praktik tersebut secara konsisten, perusahaan dapat meningkatkan kepercayaan investor, memperkuat stabilitas struktur modal, dan mencapai pertumbuhan jangka panjang yang berkelanjutan.

D. Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggabungan Gojek dan Tokopedia menjadi langkah penting untuk memperkuat posisi GoTo dalam persaingan industri digital di Indonesia. Sumber pendanaan dari investor, modal ventura, hingga IPO berhasil meningkatkan aset serta ekuitas perusahaan tanpa membebani

arus kas. Namun demikian, tambahan modal tersebut belum berbanding lurus dengan peningkatan laba karena tingginya biaya operasional dan proses integrasi setelah merger.

Agar kondisi keuangan tetap sehat, GoTo perlu meningkatkan efisiensi biaya, memaksimalkan penggunaan aset, melakukan penataan ulang kewajiban, serta memperkuat kinerja unit bisnis utama. Dengan demikian, merger memang berhasil memperluas skala usaha dan meningkatkan efisiensi, tetapi keberlanjutan pertumbuhan GoTo tetap bergantung pada pengelolaan struktur modal dan strategi pendanaan yang tepat.

DAFTAR PUSTAKA

Jurnal

Aidyll, V. D., & Saputra, D. (2025). *Operasional sebelum dan sesudah merger pada PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk periode 2019–2024*. Jurnal, 2, 303–325.

Anastasia. (2023). *Enhancing profitability and financial sustainability of startups in Indonesia's digital economy: A case study of PT GoTo Gojek* (Master's thesis, Institut Teknologi Bandung).

Asmara, A. D. (2024). *Bisnis startup*.

Asifa, et al. (2023). *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 2(11), 4932–4937.

Aulia, N. F. (2024). *Analisis pengaruh kombinasi bisnis merger bagi PT Gojek Indonesia*.

Esterlina, P., & Nuzula, N. F. (2017). Analisis kinerja keuangan sebelum dan sesudah merger dan akuisisi. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 47(1), 18–26.

Fitria, N. A., Ardiansyah, Z., Makiyah, S. Z. N., Haryo, M. K., & Maesaroh, S. S. (2024). Pengaruh likuiditas dan profitabilitas terhadap struktur modal perusahaan di bidang teknologi. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 7(2), 913–920.

Harto, B., Setiawan, Z., Suraji, A., & Gama, M. (2023). *Perkembangan startup di Indonesia dalam berbagai bidang*.

Hayati, N., Wardhana, M. A., Wijaya, H., & Darsin. (2024). Struktur modal di era start-up: Studi kasus pada PT GoTo Gojek Tokopedia (GoTo) yang terdaftar

di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Bisnis Digital dan Sistem Informasi*, 6(1), 9–14.

Khoeriyah, T. A., Fatin, N. A., & Panggiarti, E. K. (2023). Analisis merger dan akuisisi PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk. *Jurnal Riset Ilmiah*, 2(11), 4932–4937.

Laeliyah, S., Suherman, & Mahfirah, T. F. (2023). Pengaruh struktur modal terhadap profitabilitas pada perusahaan fintech peer-to-peer lending yang terdaftar di OJK tahun 2019–2023. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 4(2), 2055–2065.

Leona, M., Mulyadi, E., & Ramadhan, A. (2023). Analisis merger dan akuisisi PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk. *Mirai Management Journal*, 8(2), 308–315.

Pradana, C. B., Komariyah, E. F., & Irawati, A. E. (2023). Review determinan struktur modal pada sektor teknologi. *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi Akuntansi*, 3(4), 24501–24510.

Pratama, M. A. Y. (2025). *Akuisisi dan konsolidasi startup di Indonesia: Telaah literatur atas dampaknya terhadap persaingan usaha dan inovasi*. Jurnal, 2(Juli).

Putri, T. A., & Hubbansyah, A. K. (2024). Analisis dampak merger Gojek dan Tokopedia terhadap pasar e-commerce dan layanan transportasi online. *Gudang Jurnal Multidisiplin Ilmu*, 2, 441–446.

Rahayu, N. W., Armin, R., & Verlandes, Y. (2024). Keuangan pada PT GoTo setelah melakukan merger periode 2022–2023. *Jurnal*, 2(4), 8–15.

Sari, D. P., & Fasa, M. I. (2024). Strategi pemasaran e-commerce di era teknologi 4.0: Studi kasus platform digital TikTok. *Jurnal*, November, 7287–7295.

Sephiani, D., Rokhaminawanti, E., & Digital, U. T. (2025). Keputusan akuisisi dan merger atas profitabilitas GoTo Group. *Jurnal Ilmiah Manajemen Indonesia (JIMI)*, 5(2), 653–664.

Windiasari, et al. (2025). *Nusantara Hasana Journal*, 5(1), 151–160.

Yaumil. (2024). *Strategi bisnis*. *Jurnal*, 1(September), 1–12.