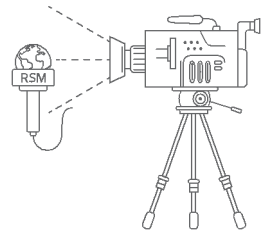


Wake up call

RSM



Persiapan Divestasi Perusahaan

Dalam strategi bisnis, pemegang saham bisa saja memutuskan untuk menjual sebagian dari kepemilikannya kepada pihak lain (divestasi). Agar tujuan divestasi bisa tercapai, ada beberapa faktor penting yang perlu jadi perhatian.

Divestasi merupakan salah satu bentuk strategi bisnis melalui aksi korporasi yang melibatkan penjualan sebagian atau seluruh kepemilikan atas aset maupun saham perusahaan. Terdapat beberapa aspek yang melatarbelakangi transaksi divestasi, antara lain:

- Permasalahan suksesi yang akan melanjutkan bisnis perusahaan, umumnya terjadi pada *family-owned business*
- Adanya kebutuhan dana dan *expertise* agar perusahaan dapat berkembang ke tingkat yang lebih tinggi
- *Timing* yang relatif baik untuk menjual sebagian maupun seluruh saham perusahaan, karena nilai pasar perusahaan yang relatif tinggi atau optimal

Dengan mengetahui dan memahami aspek yang melatarbelakangi tujuan dilakukannya divestasi, perusahaan bisa memformulasikan berbagai strategi agar proses divestasi dapat terlaksana dengan baik.

Dalam rangka mengukur kesiapan perusahaan melakukan transaksi divestasi, pihak penjual (*seller*) dapat melakukan *assessment*

yang obyektif atau uji tuntas melalui bantuan pihak eksternal yang independen atau lebih dikenal dengan istilah *vendor due diligence*.

Vendor Due Diligence

Vendor due diligence adalah jasa uji tuntas yang diberikan kepada pihak *seller*. Hal ini dilakukan agar *seller* bisa lebih memahami kondisi keuangan perusahaan secara komprehensif, dan bisa memitigasi risiko yang dapat berpotensi menjadi *deal breaker* dalam transaksi, dan dapat meningkatkan *bargaining power seller* yang berujung pada pencapaian *selling price* yang optimal.

Beberapa manfaat yang diperoleh *seller* dengan melakukan *vendor due diligence*, antara lain meliputi:

- Mendapatkan potret hasil *assessment* yang obyektif dan independen terhadap kondisi keuangan dan nilai perusahaan
- Identifikasi dini dan mitigasi terhadap isu-isu penting terkait dengan aktivitas bisnis perusahaan
- Bisa mengendalikan keseluruhan *project management* lebih baik, antara lain jadwal proses divestasi

dan cakupan informasi yang akan diberikan kepada calon pembeli potensial

- Dapat menyusun rencana untuk memitigasi risiko yang timbul dari proses divestasi

Indicative Valuation

Dalam proses divestasi, ada titik penting yang perlu menjadi perhatian, yaitu kesepakatan harga antara *seller* dan *buyer*. Proses untuk mendapatkan kesepakatan harga ini seringkali merupakan faktor utama yang menggagalkan divestasi (*deal breaker*).

Sebenarnya risiko ini dapat diminimalisir oleh *seller* dengan melakukan *indicative valuation*. *Seller* dapat menunjuk *financial advisor* untuk melihat kondisi keuangan perusahaan dari perspektif independen.

Secara umum, terdapat 3 pendekatan dalam metode penilaian perusahaan (*valuation*), antara lain :

Pendekatan Arus Kas

Salah satu cara untuk menilai perusahaan adalah menilai seberapa besar perusahaan tersebut dapat menghasilkan kas pada masa yang akan datang yang telah terdiskonto atau

umumnya disebut *Discounted Cash Flow* (DCF). Pendekatan ini menilai potensi dan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kas kepada perusahaan berdasarkan proyeksi dari asumsi-asumsi yang dibuat

Pendekatan Aset

Secara kasat mata, pendekatan ini paling mudah untuk dilakukan karena hanya menghitung nilai aset bersih perusahaan berdasarkan laporan keuangan dengan memperhitungkan nilai pasar untuk aset tetap serta pembobotan dari masing-masing akun yang ada dalam neraca.

Perbandingan dengan perusahaan sejenis (*comparables*)

Pendekatan ini menggunakan perbandingan *multiples* dari perusahaan-perusahaan yang sejenis.

Dengan dilakukannya 3 (tiga) hal di atas, proses divestasi perusahaan diharapkan akan lebih efektif baik, dari sisi waktu pelaksanaan dan juga optimalisasi nilai perusahaan.

KEY POINTS

- Proses divestasi perlu didukung pemahaman yang komprehensif dan mendalam terhadap keseluruhan aspek bisnis perusahaan.
- Perusahaan perlu melakukan identifikasi risiko dan menyusun rencana mitigasinya, agar bisa menentukan nilai jual yang optimal dan meningkatkan *bargaining power*, antara lain melalui pelaksanaan *vendor due diligence* dan *indicative valuation*.

THE POWER OF BEING UNDERSTOOD

Wake Up Call adalah kolom yang dikhususkan untuk membahas topik terkait audit, akuntansi, perpajakan, keuangan, manajemen risiko, tata kelola, audit internal, pengendalian internal, teknologi informasi dan konsultansi manajemen lainnya. RSM Indonesia adalah anggota dari RSM, network kantor akuntan publik dan konsultan terbesar ke-6 di dunia. RSM hadir di lebih dari 120 negara dengan 800 kantor, didukung oleh 41.400 staff dengan lebih dari 3.000 partner. Pertanyaan dapat ditujukan ke wakeupcall@rsm.id.

RSM Indonesia
Audit | Tax | Consulting

www.rsm.id