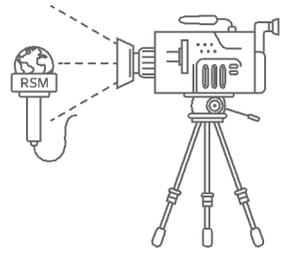


# Wake up call

RSM

## Persiapan *Initial Public Offering* (IPO)

Penawaran saham ke publik (IPO) sering kali menjadi pilihan pendanaan bagi perusahaan-perusahaan yang memerlukan dana besar untuk pengembangan usahanya. Salah satu faktor suksesnya proses IPO adalah persiapan yang matang dan baik.



Penawaran saham ke publik atau IPO merupakan salah satu alternatif pembiayaan yang tersedia bagi perusahaan yang ingin mengembangkan usahanya. Selain kepada publik, penawaran saham juga dapat dilakukan secara langsung kepada pihak institusi maupun perseorangan.

Masing-masing jenis penawaran saham, penawaran publik atau penawaran langsung memiliki kelebihan dan kekurangan, tergantung kebutuhan perusahaan, karenanya, harus dipertimbangkan sesuai dengan kondisi internal perusahaan.

Seandainya penawaran publik dianggap sebagai pilihan terbaik, maka ada dua aspek yang perlu diperhatikan dalam rangka persiapan menuju IPO.

Aspek pertama adalah persiapan internal perusahaan berupa kepatuhan (*compliance*) terhadap peraturan perundangan yang berlaku atau kelengkapan dokumen administrasi penawaran umum, yang meliputi aspek hukum, keterbukaan informasi, dan akuntansi. Dalam proses ini, perlu dilakukan pengkajian terhadap kesiaapan perusahaan sehingga bisa diketahui hal-hal apa saja yang perlu dilakukan.

Aspek kedua yang tidak kalah penting adalah aspek optimalisasi nilai perusahaan. Apakah nilai perusahaan anda sudah optimal sebelum dilakukannya IPO. Optimalisasi perlu dipersiapkan mencakup berbagai aspek: Operasional, Keuangan, Pemasaran, Sumber Daya Manusia dan Strategis. Optimalisasi harus terefleksi dalam *Return On Equity* (ROE).

Ada tiga (3) faktor yang dapat mempengaruhi optimalisasi nilai perusahaan pada saat IPO. Ketiga faktor tersebut adalah: faktor makro yang meliputi ekonomi, politik dan keamanan baik domestik, regional dan global. Faktor ini lebih merupakan faktor eksternal yang relatif tidak bisa kita kontrol.

Faktor kedua adalah faktor industri dimana perusahaan berada. Hal-hal yang perlu diperhatikan meliputi siklus industri, regulasi-regulasi yang menguntungkan, serta ketertarikan investor terhadap industri yang bersangkutan. Faktor ini pun lebih bersifat eksternal dan diluar kontrol perusahaan.

Faktor ketiga adalah kinerja dan kondisi internal perusahaan yang meliputi aspek bisnis dan aspek keuangan. Faktor ini merupakan sesuatu yang relatif dapat dikontrol

oleh manajemen maupun pemegang saham. Ini adalah bagian yang sangat penting untuk diperhatikan dalam rangka optimalisasi nilai perusahaan.

Aspek bisnis yang perlu diperhatikan adalah analisa atas pertumbuhan pendapatan dan keuntungan selama ini dan juga bagaimana rencana pertumbuhan di masa yang akan datang. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan pendapatan dan keuntungan perusahaan, maka nilai perusahaan akan relatif semakin tinggi. Investor sangat menyukai perusahaan yang memiliki pertumbuhan pendapatan dan keuntungan yang bersifat konsisten dan berkelanjutan. Apabila perusahaan dapat bertumbuh lebih baik dibandingkan pertumbuhan kompetitor dan industri, investor akan berani memberi nilai tambah kepada perusahaan sehingga nilainya menjadi relatif lebih tinggi dibanding perusahaan lainnya.

Aspek bisnis lainnya adalah seberapa besar keunggulan kompetitif perusahaan dibandingkan dengan perusahaan sejenis dalam industri yang sama. Seberapa besar diferensiasi produk atau jasa yang perusahaan tawarkan.

Juga bagaimana bisnis model perusahaan dapat memberikan pertumbuhan secara berkesinambungan. Hal lainnya yang juga penting adalah seberapa baik kemampuan perusahaan dalam mengembangkan produk atau jasa yang akan menjadi andalan pertumbuhan di masa depan.

Aspek keuangan perusahaan meliputi beberapa aspek penilaian, tapi yang cukup penting untuk dianalisa adalah struktur permodalan yang ada. Dalam mengoptimalkan struktur permodalan perlu dipertimbangkan beberapa faktor seperti Kapitalisasi Earnings dan Agio Saham, Revaluasi Aktiva Tetap serta kemungkinan injeksi modal sebelum IPO, baik oleh pemegang saham yang ada maupun dengan mengundang investor keuangan yang biasa masuk sebelum IPO (*Pre-IPO Funding*).

Terlepas dari semua hal di atas, komitmen manajemen dan pemegang saham untuk melakukan IPO adalah hal yang sangat mendasar. Komitmen semacam ini umumnya mampu menciptakan momentum pertumbuhan yang dapat memperbaiki daya saing perusahaan.

## KEY POINTS

- Kepatuhan atas regulasi adalah titik awal persiapan yang diperlukan oleh perusahaan yang berencana melakukan *Initial Public Offering*.
- Aspek penting lainnya adalah optimalisasi nilai perusahaan. Hal ini akan menentukan seberapa menariknya penawaran saham perusahaan di mata para investor.
- Komitmen manajemen dan pemegang saham umumnya mampu menciptakan momentum pertumbuhan yang dapat memperbaiki daya saing perusahaan.

## 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 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 760 kantor, didukung oleh 38.000 staff dengan lebih dari 3.000 partner. Pertanyaan dapat ditujukan ke [wakeupcall@rsm.id](mailto:wakeupcall@rsm.id).

RSM Indonesia  
Audit | Tax | Consulting

[www.rsm.id](http://www.rsm.id)