

Akuisisi Microsoft terhadap LinkedIn: Analisis Kinerja Keuangan dan Dampak Strategis

Eugenia Vaydeline¹, Christian Eric² Nanik Linawati³, Ezra Christopher⁴, Sylvester Samuel⁵

^{1,2,3,4,5}Universitas Kristen Petra Surabaya, Indonesia

E-mail: vaydelinee@gmail.com¹

Article History:

Received: 29 Juni 2026

Revised: 22 Juli 2026

Accepted: 30 Juli 2026

Keywords: akuisisi, microsoft, linkedin, kinerja keuangan, sinergi

Abstract: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak akuisisi LinkedIn oleh Microsoft terhadap kinerja keuangan perusahaan. Akuisisi yang diselesaikan pada tahun 2016 tersebut merupakan salah satu langkah strategis terbesar dalam industri teknologi global yang dilakukan untuk memperkuat ekosistem digital, memperluas basis pengguna, serta meningkatkan pemanfaatan data dalam pengembangan model bisnis berbasis teknologi. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan metode komparatif melalui analisis kinerja keuangan Microsoft sebelum dan sesudah akuisisi. Indikator yang digunakan untuk mengukur kinerja keuangan meliputi Return on Assets (ROA), Return on Equity (ROE), dan Net Profit Margin (NPM). Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada periode awal pasca-akuisisi, Microsoft menghadapi berbagai tantangan yang berkaitan dengan biaya integrasi, penyesuaian operasional, dan pengelolaan sumber daya. Kondisi tersebut memberikan tekanan terhadap kinerja keuangan perusahaan dalam jangka pendek. Namun, dalam jangka panjang, Microsoft berhasil memperoleh manfaat yang signifikan dari akuisisi tersebut. Peningkatan nilai ROA, ROE, dan NPM menunjukkan adanya perbaikan efisiensi penggunaan aset, peningkatan tingkat pengembalian kepada pemegang saham, serta kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih. Perbaikan kinerja ini didukung oleh terciptanya sinergi yang kuat antara Microsoft dan LinkedIn melalui pertumbuhan pendapatan, integrasi produk dan layanan, perluasan jaringan pengguna, serta optimalisasi monetisasi platform LinkedIn. Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa akuisisi LinkedIn memberikan dampak positif terhadap kinerja keuangan dan posisi strategis Microsoft. Akuisisi ini juga berkontribusi dalam memperkuat daya saing perusahaan di pasar layanan enterprise dan ekosistem digital global.

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital yang berlangsung sangat pesat dalam beberapa dekade terakhir telah membawa perubahan fundamental pada lanskap industri global. Kemajuan teknologi informasi dan komunikasi, terutama melalui pemanfaatan komputasi awan (*cloud computing*), *big data*, kecerdasan buatan (*artificial intelligence*), dan analitik data, mendorong perusahaan untuk terus berinovasi guna mempertahankan daya saing dan memperluas pangsa pasar. Transformasi digital tersebut tidak hanya mengubah cara perusahaan beroperasi, tetapi juga meningkatkan intensitas persaingan dalam penguasaan data, teknologi, dan ekosistem digital yang terintegrasi. Dalam menghadapi dinamika tersebut, perusahaan dituntut untuk menerapkan strategi pertumbuhan yang efektif agar mampu mempertahankan keberlangsungan usaha serta meningkatkan nilai perusahaan di tengah persaingan yang semakin kompetitif (Irawan, 2022).

Salah satu strategi pertumbuhan yang banyak diterapkan perusahaan adalah ekspansi bisnis melalui merger dan akuisisi. Akuisisi merupakan tindakan pengambilalihan kepemilikan suatu perusahaan oleh perusahaan lain dengan tujuan memperoleh kendali atas aset, sumber daya, dan aktivitas operasional perusahaan yang diakuisisi (Moin, 2010). Strategi ini dinilai mampu memberikan berbagai keuntungan, seperti memperluas pasar, meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat pengembangan produk dan layanan, mengurangi risiko bisnis, serta memperkuat posisi kompetitif perusahaan di pasar (Johan & Herhani, 2018). Oleh karena itu, merger dan akuisisi menjadi salah satu alternatif strategi yang banyak dipilih perusahaan untuk mencapai pertumbuhan yang lebih cepat dibandingkan pertumbuhan organik.

Dalam industri teknologi, akuisisi memiliki peran yang semakin strategis karena persaingan tidak hanya berfokus pada produk dan layanan, tetapi juga pada penguasaan data, jaringan pengguna, dan kemampuan membangun ekosistem digital yang terintegrasi. Banyak perusahaan teknologi melakukan akuisisi sebagai upaya menciptakan sinergi, memperluas basis pelanggan, memperoleh teknologi baru, serta meningkatkan nilai perusahaan dalam jangka panjang. Namun demikian, keberhasilan akuisisi tidak selalu dapat dicapai dengan mudah. Proses integrasi pasca-akuisisi sering kali menghadapi berbagai tantangan, seperti penyatuan budaya organisasi, integrasi sistem teknologi informasi, penyesuaian proses bisnis, dan pengelolaan sumber daya manusia. Apabila tantangan tersebut tidak dikelola secara efektif, akuisisi dapat menimbulkan dampak negatif terhadap kinerja operasional maupun kinerja keuangan perusahaan (Olang & Akenga, 2017).

Salah satu akuisisi terbesar dalam industri teknologi adalah akuisisi LinkedIn oleh Microsoft yang diumumkan pada tahun 2016 dengan nilai transaksi sebesar sekitar USD 26,2 miliar. Akuisisi ini merupakan salah satu transaksi terbesar dalam sejarah industri teknologi dan mencerminkan strategi Microsoft dalam memperkuat posisinya di pasar layanan *enterprise* melalui integrasi platform jejaring profesional terbesar di dunia ke dalam ekosistem bisnisnya. Melalui akuisisi tersebut, Microsoft berupaya mengintegrasikan data profesional LinkedIn dengan berbagai produk dan layanannya, seperti Microsoft 365, Dynamics 365, dan layanan komputasi awan Azure. Di sisi lain, LinkedIn memperoleh dukungan teknologi, sumber daya finansial, dan akses terhadap

infrastruktur global Microsoft yang dapat mendukung pengembangan platform serta meningkatkan kemampuan monetisasi layanan yang dimiliki (Microsoft, 2016).

Akuisisi Microsoft terhadap LinkedIn menjadi menarik untuk diteliti karena melibatkan dua perusahaan dengan karakteristik bisnis yang berbeda tetapi saling melengkapi. Microsoft memiliki keunggulan dalam pengembangan perangkat lunak, layanan komputasi awan, dan solusi bisnis, sedangkan LinkedIn memiliki kekuatan pada jaringan profesional global serta kepemilikan data profesional dalam jumlah besar. Kombinasi keunggulan tersebut diharapkan mampu menciptakan sinergi yang memberikan nilai tambah bagi kedua perusahaan, baik dalam aspek operasional, strategis, maupun finansial. Sinergi yang berhasil diwujudkan dapat meningkatkan efisiensi, memperluas peluang pendapatan, serta memperkuat posisi kompetitif perusahaan dalam menghadapi persaingan di era ekonomi digital.

Kinerja keuangan merupakan salah satu indikator utama yang digunakan untuk menilai keberhasilan implementasi strategi bisnis, termasuk strategi akuisisi. Kinerja keuangan mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, mengelola aset secara efisien, serta memberikan pengembalian yang optimal kepada pemegang saham. Oleh karena itu, analisis terhadap kinerja keuangan menjadi penting untuk mengevaluasi apakah suatu akuisisi mampu memberikan manfaat ekonomi yang sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Pengukuran kinerja keuangan umumnya dilakukan melalui berbagai rasio keuangan, seperti *Return on Assets* (ROA), *Return on Equity* (ROE), dan *Net Profit Margin* (NPM), yang dapat memberikan gambaran mengenai tingkat profitabilitas dan efektivitas pengelolaan sumber daya perusahaan (Kasmir, 2019).

Meskipun berbagai penelitian telah membahas akuisisi Microsoft terhadap LinkedIn, sebagian besar penelitian terdahulu lebih banyak berfokus pada dampak jangka pendek terhadap pasar modal, seperti perubahan harga saham dan *abnormal return* setelah pengumuman akuisisi. Sementara itu, penelitian yang secara khusus menganalisis dampak akuisisi terhadap kinerja keuangan Microsoft dalam jangka panjang masih relatif terbatas. Padahal, keberhasilan suatu akuisisi pada dasarnya lebih tepat diukur melalui kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai dan meningkatkan kinerja secara berkelanjutan setelah proses integrasi selesai dilakukan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak akuisisi LinkedIn terhadap kinerja keuangan Microsoft dengan membandingkan kondisi perusahaan sebelum dan sesudah akuisisi. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih komprehensif mengenai efektivitas strategi akuisisi sebagai instrumen pertumbuhan perusahaan, khususnya dalam industri teknologi. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan literatur mengenai merger dan akuisisi serta menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen perusahaan dan investor dalam mengambil keputusan strategis terkait aktivitas akuisisi di masa mendatang.

KAJIAN PUSTAKA DAN HIPOTESIS

Merger dan Akuisisi

Merger dan akuisisi merupakan strategi pertumbuhan eksternal yang banyak digunakan perusahaan untuk meningkatkan nilai perusahaan, memperluas pangsa pasar, serta memperkuat posisi kompetitif di tengah persaingan bisnis yang semakin dinamis. Menurut Ross *et al.* (2008), merger adalah proses penggabungan dua atau lebih perusahaan menjadi satu entitas bisnis yang baru atau tetap mempertahankan salah satu identitas perusahaan yang ada. Sementara itu, akuisisi merupakan tindakan pengambilalihan kepemilikan sebagian besar atau seluruh saham suatu perusahaan oleh perusahaan lain sehingga perusahaan pengakuisisi memperoleh kendali atas operasional dan kebijakan perusahaan yang diakuisisi. Dalam praktik bisnis, merger dan akuisisi sering dipandang sebagai strategi yang memiliki tujuan yang sama, yaitu menciptakan nilai tambah (*value creation*) bagi pemegang saham dan meningkatkan kinerja perusahaan.

Tujuan utama pelaksanaan merger dan akuisisi adalah memperoleh efisiensi operasional, memperluas akses pasar, meningkatkan kapasitas inovasi, serta memperoleh sumber daya strategis yang sulit diperoleh melalui pertumbuhan internal (*organic growth*) (Gaughan, 2018). Selain itu, strategi ini juga dapat membantu perusahaan mengurangi risiko bisnis melalui diversifikasi usaha, meningkatkan skala ekonomi (*economies of scale*), memperkuat posisi tawar terhadap pemasok dan pelanggan, serta meningkatkan kekuatan pasar dalam menghadapi persaingan industri (Damodaran, 2005).

Menurut Fuady (2009), merger dan akuisisi dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa jenis, yaitu merger horizontal, vertikal, kongenerik, dan konglomerat. Merger horizontal terjadi antara perusahaan yang bergerak dalam industri yang sama, sedangkan merger vertikal dilakukan antara perusahaan yang berada pada rantai pasok yang berbeda. Merger kongenerik terjadi pada perusahaan yang memiliki keterkaitan produk atau pasar, sementara merger konglomerat dilakukan oleh perusahaan yang berasal dari bidang usaha yang berbeda. Akuisisi LinkedIn oleh Microsoft dapat dikategorikan sebagai akuisisi konglomerat karena kedua perusahaan memiliki model bisnis yang berbeda, tetapi memiliki potensi sinergi yang kuat. Microsoft berfokus pada pengembangan perangkat lunak, layanan komputasi awan, dan solusi bisnis, sedangkan LinkedIn bergerak di bidang jejaring profesional digital dan pengelolaan data profesional. Kombinasi kedua perusahaan tersebut memungkinkan terciptanya diversifikasi bisnis sekaligus penguatan ekosistem digital yang saling melengkapi.

Teori Sinergi dalam Akuisisi

Konsep sinergi merupakan landasan utama yang mendasari keberhasilan suatu merger maupun akuisisi. Damodaran (2005) mendefinisikan sinergi sebagai kondisi ketika nilai gabungan dua perusahaan setelah proses akuisisi lebih besar dibandingkan nilai masing-masing perusahaan sebelum bergabung. Dengan kata lain, sinergi menghasilkan nilai tambah yang tidak dapat diperoleh apabila kedua perusahaan beroperasi secara terpisah.

Dalam industri teknologi, sinergi tidak hanya tercermin dalam peningkatan kinerja finansial, tetapi juga dalam integrasi teknologi, perluasan basis pengguna, peningkatan inovasi, serta optimalisasi pemanfaatan data sebagai aset strategis perusahaan (Brynjolfsson & McAfee, 2014). Akuisisi LinkedIn oleh Microsoft merupakan salah satu contoh implementasi strategi sinergi yang bertujuan membangun ekosistem digital yang lebih kuat dan terintegrasi. Bentuk-bentuk sinergi yang muncul dalam akuisisi tersebut dapat dijelaskan melalui beberapa dimensi berikut.

1. Sinergi Pendapatan (*Revenue Synergy*)

Sinergi pendapatan merupakan kemampuan perusahaan hasil akuisisi dalam menciptakan

sumber pendapatan baru atau meningkatkan pendapatan yang telah ada. Dalam kasus LinkedIn, integrasi dengan ekosistem Microsoft terbukti mampu meningkatkan monetisasi platform secara signifikan. Setelah akuisisi, LinkedIn mengalami pertumbuhan pendapatan yang konsisten melalui pengembangan layanan rekrutmen (*Talent Solutions*), iklan digital (*Marketing Solutions*), serta layanan berlangganan premium (*Premium Subscriptions*). Pertumbuhan tersebut menunjukkan bahwa akuisisi berhasil memperluas peluang bisnis sekaligus meningkatkan nilai ekonomi yang dihasilkan oleh platform LinkedIn. Dari perspektif Microsoft, peningkatan pendapatan LinkedIn memberikan kontribusi terhadap diversifikasi sumber pendapatan perusahaan dan memperkuat posisi Microsoft dalam pasar layanan profesional berbasis data. Dengan demikian, sinergi pendapatan menjadi salah satu indikator penting keberhasilan akuisisi dalam menciptakan nilai jangka panjang bagi perusahaan.

2. Sinergi Integrasi Produk (*Product Integration Synergy*)

Sinergi integrasi produk terjadi ketika teknologi, layanan, dan kapabilitas dari dua perusahaan dapat dikombinasikan untuk menghasilkan produk atau layanan yang lebih bernilai bagi pelanggan. Microsoft mengintegrasikan berbagai layanan LinkedIn ke dalam produk-produk utamanya, seperti Microsoft 365, Outlook, Dynamics 365, dan Microsoft Viva. Integrasi tersebut memungkinkan pengguna memperoleh akses yang lebih mudah terhadap informasi profesional, meningkatkan produktivitas kerja, serta memperluas fungsi layanan yang tersedia dalam satu ekosistem.

Sebagai contoh, integrasi LinkedIn Sales Navigator dengan Dynamics 365 memungkinkan perusahaan memperoleh informasi pelanggan secara lebih komprehensif untuk mendukung aktivitas pemasaran dan penjualan. Selain itu, LinkedIn Learning yang terintegrasi dengan Microsoft Viva memberikan solusi pengembangan kompetensi karyawan yang lebih efektif. Integrasi tersebut menciptakan peluang *cross-selling* dan meningkatkan loyalitas pelanggan terhadap ekosistem Microsoft.

3. Sinergi Pertumbuhan dan Keterlibatan Pengguna (*User Growth and Engagement Synergy*)

Keberhasilan akuisisi juga dapat diukur melalui peningkatan jumlah pengguna dan tingkat keterlibatan (*engagement*) pengguna terhadap platform. Setelah diakuisisi oleh Microsoft, LinkedIn menunjukkan pertumbuhan jumlah anggota yang sangat signifikan, disertai peningkatan aktivitas pengguna dalam memanfaatkan berbagai fitur yang tersedia.

Pertumbuhan pengguna tersebut mencerminkan adanya *network effect*, yaitu kondisi ketika nilai suatu platform meningkat seiring bertambahnya jumlah pengguna yang bergabung. Semakin besar jaringan profesional yang dimiliki LinkedIn, semakin tinggi pula manfaat yang diperoleh oleh pengguna, perusahaan, dan pengiklan. Kondisi ini memperkuat posisi LinkedIn sebagai platform profesional terbesar di dunia sekaligus memberikan keuntungan strategis bagi Microsoft dalam memperluas jangkauan ekosistem digitalnya.

4. Sinergi Layanan Rekrutmen (*Talent Solutions Synergy*)

Layanan rekrutmen atau *Talent Solutions* merupakan sumber pendapatan terbesar LinkedIn dan menjadi salah satu faktor utama yang mendorong keberhasilan akuisisi. Keunggulan LinkedIn dalam mengelola data profesional memungkinkan perusahaan menyediakan solusi rekrutmen yang lebih efektif, akurat, dan berbasis data dibandingkan metode rekrutmen konvensional.

Melalui dukungan teknologi Microsoft, layanan *Talent Solutions* mengalami penguatan baik dari sisi infrastruktur maupun kemampuan analisis data. Integrasi tersebut memungkinkan perusahaan pengguna memperoleh akses yang lebih luas terhadap kandidat potensial dan meningkatkan efisiensi proses perekrutan. Keunggulan ini menjadikan LinkedIn sebagai pemimpin

pasar dalam industri rekrutmen digital global serta memperkuat posisi kompetitif Microsoft dalam pasar layanan bisnis berbasis data.

5. Sinergi Pendapatan Iklan dan Layanan Premium (*Advertising and Premium Revenue Synergy*)

Selain layanan rekrutmen, LinkedIn juga memperoleh pendapatan dari iklan digital dan layanan berlangganan premium. Setelah akuisisi, kedua segmen tersebut menunjukkan pertumbuhan yang signifikan karena didukung oleh kemampuan Microsoft dalam pengolahan data, kecerdasan buatan, dan teknologi komputasi awan.

Pemanfaatan data profesional yang dimiliki LinkedIn memungkinkan penyampaian iklan yang lebih tersegmentasi dan relevan bagi pengguna. Di sisi lain, layanan premium terus berkembang karena menawarkan berbagai fitur tambahan yang bernilai bagi profesional maupun perusahaan. Peningkatan pendapatan dari kedua segmen tersebut menunjukkan bahwa sinergi yang tercipta tidak hanya meningkatkan profitabilitas LinkedIn, tetapi juga memperkuat keberlanjutan model bisnis perusahaan dalam jangka panjang.

Kerangka Pemikiran

Berdasarkan teori merger dan akuisisi serta konsep sinergi yang telah dijelaskan, keberhasilan suatu akuisisi dapat tercermin dari peningkatan kinerja keuangan perusahaan setelah proses integrasi berlangsung. Akuisisi LinkedIn oleh Microsoft diharapkan mampu menciptakan sinergi dalam bentuk peningkatan pendapatan, efisiensi operasional, integrasi produk dan layanan, pertumbuhan pengguna, serta penguatan posisi kompetitif perusahaan. Sinergi tersebut pada akhirnya akan berdampak pada peningkatan profitabilitas dan efektivitas pengelolaan sumber daya perusahaan yang dapat diukur melalui indikator kinerja keuangan seperti *Return on Assets* (ROA), *Return on Equity* (ROE), dan *Net Profit Margin* (NPM).

Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kajian teoritis dan hasil penelitian terdahulu, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H1: Akuisisi LinkedIn berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan Microsoft.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan pendekatan komparatif untuk menganalisis dampak akuisisi LinkedIn oleh Microsoft terhadap kinerja keuangan perusahaan. Pendekatan komparatif dipilih karena memungkinkan peneliti untuk membandingkan kondisi kinerja keuangan Microsoft sebelum dan sesudah pelaksanaan akuisisi, sehingga dapat diperoleh gambaran yang lebih jelas mengenai perubahan yang terjadi sebagai akibat dari strategi korporasi tersebut.

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan Microsoft yang dipublikasikan secara resmi. Periode pengamatan dibagi menjadi dua kelompok, yaitu periode sebelum akuisisi yang diwakili oleh tahun 2013–2015 dan periode sesudah akuisisi yang diwakili oleh tahun 2017–2020. Tahun 2016 tidak dimasukkan ke dalam periode analisis karena merupakan tahun terjadinya proses akuisisi dan masa transisi integrasi antara Microsoft dan LinkedIn, sehingga berpotensi menimbulkan distorsi dalam pengukuran kinerja keuangan.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi dokumentasi dengan menelaah laporan tahunan (*annual reports*), laporan keuangan, serta berbagai publikasi resmi yang berkaitan dengan

akuisisi LinkedIn oleh Microsoft. Selanjutnya, data yang diperoleh dianalisis secara deskriptif dan komparatif untuk mengidentifikasi perubahan kinerja keuangan perusahaan pada kedua periode pengamatan. Pengukuran kinerja keuangan dalam penelitian ini difokuskan pada rasio profitabilitas, karena rasio tersebut dapat menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba serta mengelola sumber daya yang dimiliki secara efektif. Adapun indikator yang digunakan meliputi:

1. Return on Assets (ROA)

Return on Assets (ROA) digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih berdasarkan total aset yang dimiliki. Rasio ini menunjukkan tingkat efisiensi perusahaan dalam memanfaatkan seluruh aset untuk menghasilkan keuntungan. Semakin tinggi nilai ROA, semakin efektif perusahaan dalam mengelola aset yang dimiliki untuk menciptakan laba (Kasmir, 2019).

$$ROA = \frac{Net\ Income}{Total\ Asset} \times 100\%$$

2. Return on Equity (ROE)

Return on Equity (ROE) digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih berdasarkan modal yang ditanamkan oleh pemegang saham. Rasio ini menunjukkan tingkat pengembalian yang diperoleh investor atas investasi yang mereka tanamkan di perusahaan. Semakin tinggi nilai ROE, semakin baik kemampuan perusahaan dalam memberikan keuntungan kepada pemegang saham (Brigham & Houston, 2019).

$$ROE = \frac{Net\ Income}{Total\ Equity} \times 100\%$$

3. Net Profit Margin (NPM)

Net Profit Margin (NPM) digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari setiap penjualan yang dilakukan. Rasio ini menunjukkan tingkat efisiensi operasional perusahaan dalam mengendalikan biaya dan menghasilkan keuntungan dari pendapatan yang diperoleh. Semakin tinggi nilai NPM, semakin baik tingkat profitabilitas perusahaan (Hery, 2020).

$$NPM = \frac{Net\ Income}{Revenue} \times 100\%$$

Penelitian ini menggunakan analisis komparatif dengan membandingkan tren rasio profitabilitas pada periode sebelum dan sesudah akuisisi untuk mengevaluasi perubahan kinerja keuangan Microsoft setelah mengakuisisi LinkedIn. Analisis dilakukan melalui perbandingan nilai Return on Assets (ROA), Return on Equity (ROE), dan Net Profit Margin (NPM) pada kedua periode pengamatan guna mengidentifikasi adanya perubahan tingkat profitabilitas perusahaan. Perbandingan tersebut bertujuan untuk menilai efektivitas akuisisi dalam menciptakan nilai tambah serta mengetahui sejauh mana akuisisi LinkedIn berkontribusi terhadap peningkatan kinerja keuangan Microsoft. Dengan demikian, hasil analisis diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai dampak akuisisi terhadap kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, mengelola aset, dan memaksimalkan pengembalian bagi pemegang saham.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data yang dianalisis dalam penelitian ini berasal dari laporan keuangan tahunan Microsoft pada periode sebelum dan sesudah akuisisi LinkedIn. Periode sebelum akuisisi

direpresentasikan oleh tahun 2015, sedangkan periode sesudah akuisisi direpresentasikan oleh tahun 2020. Pemilihan kedua periode tersebut bertujuan untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai perubahan kinerja keuangan Microsoft setelah proses integrasi pasca-akuisisi berlangsung dan menghasilkan dampak yang relatif stabil terhadap operasional perusahaan.

Untuk mengevaluasi kinerja keuangan Microsoft, penelitian ini menggunakan analisis rasio profitabilitas yang meliputi *Return on Assets* (ROA), *Return on Equity* (ROE), dan *Net Profit Margin* (NPM). Ketiga rasio tersebut digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, memanfaatkan aset secara efisien, serta memberikan tingkat pengembalian yang optimal kepada pemegang saham. Melalui perbandingan rasio profitabilitas pada tahun 2015 dan 2020, dapat diketahui apakah akuisisi LinkedIn memberikan kontribusi positif terhadap peningkatan kinerja keuangan Microsoft. Berikut disajikan hasil perhitungan *Return on Assets* (ROA) Microsoft pada tahun 2015 dan 2020 yang diukur berdasarkan laba bersih dan total aset perusahaan (dalam miliar USD).

Tabel 2. Hasil Analisis Return on Assets (ROA) Microsoft Tahun 2013–2020

Tahun	Periode	Laba Bersih (Miliar USD)	Total Aset (Miliar USD)	ROA (%)
2013	Sebelum Akuisisi	21,9	142,4	15,4
2014	Sebelum Akuisisi	22,1	172,4	12,8
2015	Sebelum Akuisisi	12,2	176,2	6,9
2016	Masa Transisi Akuisisi	–	–	–
2017	Sesudah Akuisisi	21,2	241,1	8,8
2018	Sesudah Akuisisi	16,6	258,8	6,4
2019	Sesudah Akuisisi	39,2	286,6	13,7
2020	Sesudah Akuisisi	44,3	301,3	14,7

Sumber: Diolah dari laporan keuangan tahunan Microsoft (2013–2020)

Analisis rasio profitabilitas yang diukur melalui *Return on Assets* (ROA) menunjukkan adanya perubahan yang cukup signifikan pada kinerja keuangan Microsoft sebelum dan sesudah akuisisi LinkedIn. Pada periode sebelum akuisisi, ROA Microsoft memperlihatkan tren penurunan yang konsisten, yaitu dari 15,4% pada tahun 2013 menjadi 12,8% pada tahun 2014 dan kembali menurun menjadi 6,9% pada tahun 2015. Penurunan tersebut mengindikasikan bahwa kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari aset yang dimiliki mengalami pelemahan. Meskipun total aset Microsoft terus meningkat dari USD 142,4 miliar pada tahun 2013 menjadi USD 176,2 miliar pada tahun 2015, pertumbuhan aset tersebut tidak diimbangi oleh peningkatan laba bersih. Sebaliknya, laba bersih perusahaan turun dari USD 22,1 miliar pada tahun 2014 menjadi USD 12,2 miliar pada tahun 2015. Kondisi ini menunjukkan bahwa efisiensi pemanfaatan aset perusahaan dalam menghasilkan keuntungan mengalami penurunan menjelang pelaksanaan akuisisi.

Tahun 2016 merupakan periode transisi akuisisi sehingga dampak penuh dari pengambilalihan LinkedIn belum dapat terlihat secara optimal dalam kinerja keuangan Microsoft. Akuisisi LinkedIn yang bernilai sekitar USD 26,2 miliar memberikan pengaruh yang besar terhadap struktur aset perusahaan. Setelah akuisisi, Microsoft memperoleh tambahan aset berupa *goodwill*, aset tidak berwujud (*intangible assets*), teknologi digital, basis data profesional, serta

jaringan pengguna LinkedIn yang kemudian dicatat sebagai bagian dari aset perusahaan.

Pada tahap awal pasca-akuisisi, ROA Microsoft masih berada pada tingkat yang relatif rendah. Nilai ROA tercatat sebesar 8,8% pada tahun 2017 dan kembali menurun menjadi 6,4% pada tahun 2018. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa peningkatan aset perusahaan yang cukup besar belum mampu menghasilkan peningkatan laba bersih secara proporsional. Total aset Microsoft meningkat signifikan menjadi USD 241,1 miliar pada tahun 2017 dan bertambah menjadi USD 258,8 miliar pada tahun 2018. Namun demikian, laba bersih perusahaan justru menurun dari USD 21,2 miliar menjadi USD 16,6 miliar pada periode yang sama. Fenomena ini mencerminkan bahwa Microsoft masih berada dalam tahap integrasi dan penyesuaian operasional setelah akuisisi, sehingga manfaat ekonomi dari akuisisi belum sepenuhnya terealisasi.

Dari perspektif keuangan, peningkatan aset yang terjadi setelah akuisisi sebagian besar berasal dari aset tidak berwujud, seperti *goodwill* dan hak kekayaan intelektual, yang umumnya belum memberikan kontribusi langsung terhadap pendapatan dalam jangka pendek. Selain itu, perusahaan juga harus menanggung berbagai biaya yang berkaitan dengan integrasi sistem, pengembangan teknologi, dan penyesuaian proses bisnis. Akibatnya, tingkat efisiensi penggunaan aset sempat mengalami penurunan yang tercermin pada rendahnya nilai ROA selama beberapa tahun awal setelah akuisisi.

Namun, kondisi tersebut mulai berubah pada tahun 2019 dan 2020. Pada periode ini, ROA Microsoft meningkat secara signifikan menjadi 13,7% pada tahun 2019 dan 14,7% pada tahun 2020. Peningkatan tersebut sejalan dengan pertumbuhan laba bersih yang sangat kuat, yaitu dari USD 16,6 miliar pada tahun 2018 menjadi USD 39,2 miliar pada tahun 2019 dan kembali meningkat menjadi USD 44,3 miliar pada tahun 2020. Meskipun total aset perusahaan terus bertambah, laju pertumbuhan laba bersih terbukti lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan aset. Hal ini menunjukkan bahwa Microsoft mulai mampu mengoptimalkan aset yang dimiliki, termasuk aset hasil akuisisi LinkedIn, untuk menghasilkan keuntungan yang lebih besar.

Perbaikan ROA pada periode pasca-akuisisi mengindikasikan adanya keberhasilan penciptaan sinergi operasional (*operational synergy*) antara Microsoft dan LinkedIn. Integrasi LinkedIn ke dalam berbagai layanan Microsoft, seperti Microsoft 365, Dynamics 365, Azure, dan berbagai solusi bisnis lainnya, memberikan peluang untuk memperluas sumber pendapatan serta meningkatkan nilai tambah layanan berbasis data profesional. Selain itu, LinkedIn juga memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan pendapatan berulang (*recurring revenue*) melalui layanan berlangganan premium, iklan digital, dan solusi perekrutan tenaga kerja profesional (*Talent Solutions*).

Secara keseluruhan, hasil analisis menunjukkan bahwa sebelum akuisisi Microsoft mengalami penurunan efisiensi dalam pemanfaatan aset untuk menghasilkan laba. Setelah akuisisi, perusahaan sempat menghadapi tekanan profitabilitas akibat meningkatnya aset dan tingginya biaya integrasi. Akan tetapi, dalam jangka menengah dan panjang, Microsoft berhasil meningkatkan efektivitas penggunaan aset serta memperkuat kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Temuan ini mengindikasikan bahwa akuisisi LinkedIn pada akhirnya memberikan dampak positif terhadap kinerja keuangan Microsoft, khususnya dalam meningkatkan profitabilitas aset yang tercermin melalui perbaikan nilai ROA.

Tabel 3. Hasil Analisis Return on Equity (ROE) Microsoft Tahun 2013–2020

Tahun	Periode	Laba Bersih (Miliar USD)	Total Ekuitas (Miliar USD)	ROE (%)
2013	Sebelum Akuisisi	21,9	78,9	27,7
2014	Sebelum Akuisisi	22,1	89,8	24,6

Tahun	Periode	Laba Bersih (Miliar USD)	Total Ekuitas (Miliar USD)	ROE (%)
2015	Sebelum Akuisisi	12,2	80,1	15,2
2016	Masa Transisi Akuisisi	–	–	–
2017	Sesudah Akuisisi	21,2	72,4	29,3
2018	Sesudah Akuisisi	16,6	82,7	20,1
2019	Sesudah Akuisisi	39,2	102,3	38,3
2020	Sesudah Akuisisi	44,3	118,3	37,5

Sumber: Diolah dari laporan keuangan tahunan Microsoft (2013–2020)

Analisis rasio profitabilitas yang diukur melalui *Return on Equity* (ROE) menunjukkan adanya perubahan yang cukup signifikan sebelum dan sesudah akuisisi LinkedIn oleh Microsoft. ROE mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih berdasarkan modal yang ditanamkan oleh pemegang saham. Semakin tinggi nilai ROE, semakin efisien perusahaan dalam mengelola ekuitas untuk menghasilkan keuntungan bagi investor.

Sebelum akuisisi, ROE Microsoft menunjukkan tren penurunan, yaitu dari 27,7% pada tahun 2013 menjadi 24,6% pada tahun 2014, dan kembali turun hingga 15,2% pada tahun 2015. Penurunan ini terutama dipengaruhi oleh melemahnya laba bersih perusahaan, yang pada tahun 2015 turun signifikan menjadi USD 12,2 miliar dari USD 22,1 miliar pada tahun 2014. Meskipun total ekuitas masih berada pada tingkat yang relatif besar, kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari modal pemegang saham mengalami penurunan. Hal ini mengindikasikan bahwa efisiensi penggunaan ekuitas perusahaan menurun pada periode menjelang akuisisi LinkedIn.

Tahun 2016 merupakan periode transisi akuisisi, sehingga dampak penuh dari penggabungan tersebut belum tercermin secara optimal dalam laporan keuangan Microsoft. Akuisisi LinkedIn sendiri memberikan perubahan signifikan terhadap struktur keuangan perusahaan, terutama melalui peningkatan aset, penggunaan dana akuisisi, serta pengakuan *goodwill* dan aset tidak berwujud yang memengaruhi posisi neraca perusahaan.

Pada periode awal pasca-akuisisi, ROE Microsoft menunjukkan fluktuasi. Pada tahun 2017, ROE meningkat menjadi 29,3% meskipun ekuitas perusahaan menurun menjadi USD 72,4 miliar. Kondisi ini menunjukkan bahwa perusahaan mampu menghasilkan laba yang relatif tinggi dibandingkan modal pemegang saham yang tersedia. Penurunan ekuitas pada fase awal pasca-akuisisi dapat dipengaruhi oleh penggunaan kas untuk pembiayaan akuisisi, distribusi dividen, serta penyesuaian akuntansi terkait transaksi tersebut.

Namun, pada tahun 2018 ROE kembali turun menjadi 20,1% seiring dengan penurunan laba bersih menjadi USD 16,6 miliar. Hal ini menunjukkan bahwa pada tahap awal integrasi LinkedIn, Microsoft masih menghadapi tekanan profitabilitas akibat biaya integrasi, penyesuaian operasional, serta belum optimalnya kontribusi entitas yang diakuisisi terhadap laba perusahaan. Kondisi tersebut bersifat sementara karena kinerja perusahaan kembali meningkat pada tahun-tahun berikutnya.

Pada tahun 2019 dan 2020, ROE mengalami peningkatan yang sangat signifikan, yaitu masing-masing sebesar 38,3% dan 37,5%. Peningkatan ini didorong oleh pertumbuhan laba bersih yang kuat, dari USD 16,6 miliar pada tahun 2018 menjadi USD 39,2 miliar pada tahun 2019 dan meningkat kembali menjadi USD 44,3 miliar pada tahun 2020. Meskipun ekuitas juga mengalami kenaikan menjadi USD 102,3 miliar pada tahun 2019 dan USD 118,3 miliar pada tahun 2020, laju pertumbuhan laba bersih jauh lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan ekuitas. Hal ini

menunjukkan bahwa Microsoft semakin efektif dalam memanfaatkan modal pemegang saham setelah integrasi LinkedIn berjalan lebih matang.

Peningkatan ROE pasca-akuisisi mengindikasikan adanya *financial synergy* dan *operational synergy* dari akuisisi LinkedIn. Dari sisi operasional, integrasi LinkedIn ke dalam ekosistem Microsoft seperti Office 365, Dynamics 365, Azure, dan layanan *enterprise* lainnya mampu meningkatkan pendapatan melalui penguatan layanan berbasis cloud dan data profesional. Sementara itu, dari sisi finansial, akuisisi ini memperluas sumber pendapatan berulang (*recurring revenue*), meningkatkan diversifikasi bisnis, serta memperkuat posisi kompetitif Microsoft di industri teknologi global.

Selain itu, tingginya ROE pasca-akuisisi juga mencerminkan meningkatnya kepercayaan investor terhadap kemampuan Microsoft dalam menciptakan nilai tambah dari modal yang dimiliki. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak hanya berhasil memperluas skala bisnis melalui akuisisi, tetapi juga mampu mengonversi sinergi tersebut menjadi peningkatan profitabilitas bagi pemegang saham.

Secara keseluruhan, sebelum akuisisi Microsoft mengalami penurunan efisiensi dalam penggunaan ekuitas. Setelah akuisisi, perusahaan sempat mengalami fluktuasi kinerja pada fase awal integrasi, namun dalam jangka menengah hingga panjang menunjukkan peningkatan ROE yang signifikan dan lebih tinggi dibandingkan periode sebelum akuisisi. Dengan demikian, akuisisi LinkedIn dapat dinilai memberikan dampak positif terhadap kemampuan Microsoft dalam menghasilkan laba dari ekuitas pemegang saham serta memperkuat kinerja profitabilitas secara keseluruhan.

Tabel 4. Hasil Analisis Net Profit Margin (NPM) Microsoft Tahun 2013–2020

Tahun	Periode	Laba Bersih (Miliar USD)	Pendapatan (Miliar USD)	NPM (%)
2013	Sebelum Akuisisi	21,9	77,8	28,1
2014	Sebelum Akuisisi	22,1	86,8	25,4
2015	Sebelum Akuisisi	12,2	93,6	13,0
2016	Masa Transisi Akuisisi	–	–	–
2017	Sesudah Akuisisi	21,2	89,9	23,6
2018	Sesudah Akuisisi	16,6	110,4	15,0
2019	Sesudah Akuisisi	39,2	125,8	31,1
2020	Sesudah Akuisisi	44,3	143,0	30,9

Sumber: Diolah dari laporan keuangan tahunan Microsoft (2013–2020)

Analisis rasio profitabilitas yang diukur melalui *Net Profit Margin* (NPM) menunjukkan adanya perubahan yang cukup signifikan sebelum dan sesudah akuisisi LinkedIn oleh Microsoft. NPM menggambarkan tingkat kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari setiap pendapatan yang diperoleh. Semakin tinggi nilai NPM, semakin efisien perusahaan dalam mengendalikan biaya serta mengonversi pendapatan menjadi laba bersih.

Sebelum akuisisi, NPM Microsoft menunjukkan tren penurunan, yaitu dari 28,1% pada tahun 2013 menjadi 25,4% pada tahun 2014, dan kemudian turun cukup tajam hingga 13,0% pada tahun 2015. Kondisi ini menunjukkan bahwa pertumbuhan laba bersih perusahaan tidak sebanding dengan pertumbuhan pendapatannya. Pada periode tersebut, pendapatan Microsoft meningkat dari USD 77,8 miliar pada tahun 2013 menjadi USD 93,6 miliar pada tahun 2015, namun laba bersih

justru menurun dari USD 22,1 miliar menjadi USD 12,2 miliar. Hal ini mengindikasikan adanya peningkatan beban operasional, biaya restrukturisasi, serta tekanan kompetitif yang menyebabkan penurunan efisiensi profitabilitas sebelum akuisisi LinkedIn.

Tahun 2016 merupakan periode transisi akuisisi, sehingga dampak penuh dari integrasi belum tercermin secara optimal dalam laporan keuangan perusahaan. Akuisisi LinkedIn sendiri memperluas skala bisnis Microsoft melalui penambahan platform jejaring profesional, layanan rekrutmen digital, iklan, serta basis pengguna global yang memperkuat sumber pendapatan perusahaan. Namun, proses integrasi tersebut juga memerlukan biaya yang cukup besar, baik dari sisi operasional, teknologi, maupun pengembangan layanan.

Pada tahap awal pasca-akuisisi, NPM Microsoft masih mengalami fluktuasi. Pada tahun 2017, NPM meningkat menjadi 23,6%, yang menunjukkan adanya perbaikan profitabilitas dibandingkan tahun 2015. Namun, pada tahun 2018 NPM kembali menurun menjadi 15,0% meskipun pendapatan meningkat menjadi USD 110,4 miliar. Kondisi ini menunjukkan bahwa peningkatan revenue belum sepenuhnya diikuti oleh kenaikan laba bersih secara proporsional. Penurunan tersebut dapat disebabkan oleh tingginya biaya integrasi LinkedIn, investasi pada pengembangan layanan cloud dan enterprise, serta beban operasional lainnya. Dengan demikian, pada fase awal integrasi, Microsoft lebih berfokus pada ekspansi dan penguatan ekosistem bisnis dibandingkan optimalisasi margin laba jangka pendek.

Meskipun demikian, kinerja profitabilitas Microsoft menunjukkan perbaikan yang sangat signifikan pada periode berikutnya. NPM meningkat menjadi 31,1% pada tahun 2019 dan tetap stabil pada level tinggi sebesar 30,9% pada tahun 2020. Peningkatan ini mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan efisiensi operasional sekaligus memperbesar laba bersih secara signifikan. Laba bersih Microsoft meningkat dari USD 16,6 miliar pada tahun 2018 menjadi USD 39,2 miliar pada tahun 2019, dan kembali naik menjadi USD 44,3 miliar pada tahun 2020, seiring dengan pertumbuhan pendapatan yang mencapai USD 143,0 miliar pada tahun 2020.

Peningkatan NPM pasca-akuisisi menunjukkan adanya *operational synergy* dan *revenue synergy* dari integrasi LinkedIn. Dari sisi *revenue synergy*, integrasi LinkedIn ke dalam ekosistem Microsoft seperti Office 365, Dynamics 365, Azure, serta layanan enterprise lainnya berhasil memperluas sumber pendapatan berbasis langganan dan layanan digital profesional. LinkedIn juga memberikan kontribusi signifikan melalui pendapatan iklan, layanan premium, serta solusi rekrutmen tenaga kerja profesional.

Sementara itu, dari sisi *operational synergy*, Microsoft semakin mampu meningkatkan efisiensi operasional setelah proses integrasi berjalan lebih matang. Pemanfaatan teknologi, integrasi data profesional LinkedIn, serta optimalisasi layanan digital memungkinkan perusahaan meningkatkan skala bisnis tanpa kenaikan biaya yang sebanding. Hal ini menyebabkan pertumbuhan laba bersih berlangsung lebih cepat dibandingkan pertumbuhan pendapatan, sehingga margin laba bersih meningkat secara signifikan.

Secara keseluruhan, sebelum akuisisi Microsoft mengalami penurunan efisiensi profitabilitas yang tercermin dari penurunan NPM. Setelah akuisisi, perusahaan sempat mengalami tekanan profitabilitas pada fase awal integrasi akibat tingginya biaya operasional dan proses penyesuaian bisnis. Namun, dalam jangka menengah hingga panjang, NPM meningkat secara signifikan dan bahkan melampaui tingkat sebelum akuisisi. Dengan demikian, akuisisi LinkedIn dapat dinilai memberikan dampak positif terhadap kemampuan Microsoft dalam menghasilkan laba bersih dari pendapatannya serta memperkuat kinerja profitabilitas perusahaan secara keseluruhan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa akuisisi LinkedIn oleh Microsoft memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap kinerja keuangan perusahaan, terutama pada aspek profitabilitas. Pada periode awal setelah akuisisi, rasio-rasio profitabilitas seperti ROA, ROE, dan NPM cenderung mengalami penurunan serta fluktuasi. Hal ini dipicu oleh meningkatnya total aset, tingginya biaya integrasi, serta bertambahnya goodwill dan aset tidak berwujud sebagai dampak dari proses akuisisi. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa Microsoft memerlukan waktu untuk melakukan penyesuaian serta mengintegrasikan LinkedIn ke dalam ekosistem bisnisnya secara optimal.

Namun demikian, dalam jangka menengah hingga panjang, kinerja profitabilitas Microsoft menunjukkan perbaikan yang signifikan. Laba bersih perusahaan meningkat secara berkelanjutan seiring dengan semakin efektifnya proses integrasi, sehingga rasio ROA, ROE, dan NPM kembali mengalami kenaikan dan bahkan melampaui beberapa periode sebelum akuisisi. Hal ini mencerminkan bahwa perusahaan semakin efisien dalam memanfaatkan aset, modal, dan pendapatan untuk menghasilkan keuntungan.

Selain itu, integrasi LinkedIn ke dalam berbagai layanan Microsoft seperti Office 365, Dynamics 365, Azure, dan ekosistem layanan enterprise lainnya menghasilkan *operational synergy* dan *revenue synergy*. Sinergi tersebut berkontribusi dalam memperluas sumber pendapatan, meningkatkan efisiensi operasional, serta memperkuat daya saing Microsoft di industri teknologi global. Dengan demikian, meskipun pada awalnya akuisisi memberikan tekanan terhadap profitabilitas, secara keseluruhan akuisisi LinkedIn terbukti memberikan dampak positif terhadap kinerja dan pertumbuhan keuangan Microsoft dalam jangka panjang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis menyadari bahwa penyusunan penelitian ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam proses penyusunan penelitian ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada dosen pembimbing yang telah memberikan arahan, masukan, serta bimbingan sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik dan sesuai dengan kaidah ilmiah yang berlaku.

Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah menyediakan data dan referensi yang mendukung penyelesaian penelitian ini, sehingga analisis mengenai dampak akuisisi LinkedIn oleh Microsoft terhadap kinerja keuangan perusahaan dapat dilakukan secara komprehensif. Akhir kata, penulis menyadari bahwa penelitian ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan demi penyempurnaan penelitian di masa mendatang. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang manajemen keuangan dan strategi bisnis.

DAFTAR PUSTAKA

- Brynjolfsson, E., & McAfee, A. (2014). *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. New York: W.W. Norton & Company.
- Damodaran, A. (2005). *The Value of Synergy*. New York: Stern School of Business, New York University.
- Fuady, M. (2009). *Hukum tentang Merger*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti.
- Gaughan, P. A. (2018). *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings* (7th ed.). Hoboken: John Wiley & Sons.
- Irawan. (2022). *Manajemen Strategi dan Pengembangan Bisnis*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Johan, S., & Herbani, A. (2018). *Merger, Akuisisi dan Restrukturisasi Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada.
- Microsoft. (2016). *Microsoft to Acquire LinkedIn*.
 Microsoft News Center.
- Moin, A. (2010). *Merger, Akuisisi, dan Divestasi*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Olang, M. A., & Akenga, G. M. (2017). Effects of Mergers and Acquisitions on Financial Performance of Commercial Banks in Kenya. *International Journal of Finance and Accounting*, 2(1), 1–23.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2008). *Corporate Finance*. New York: McGraw-Hill.