

SIGMA Series 11

Juli 2026

***Financial & Tax Due Diligence:* Bukan Hanya Sekedar Mengidentifikasi Risiko sebelum Aksi Korporasi**

Reviewed by:
Tubagus Enoy KA, SE., MM.

KMMB Consulting is a consulting company that focuses on providing comprehensive management services to help companies to achieve their business goals.

Since its inception, KMMB has successfully attracted many clients by offering a variety of services that are essential for company development and management.

©2026 KMMB Consulting

Financial & Tax Due Diligence: Bukan Hanya Sekedar Mengidentifikasi Risiko sebelum Aksi Korporasi



Proses untuk menilai kondisi keuangan, kualitas laba, kepatuhan pajak, dan risiko tersembunyi sebelum perusahaan melakukan *merger*, akuisisi, atau investasi strategis.



Sorotan Sigma

Financial and Tax Due Diligence merupakan proses penting dalam memastikan bahwa keputusan *merger*, akuisisi, maupun investasi didasarkan pada kondisi keuangan dan perpajakan perusahaan target yang sebenarnya. Analisis tidak hanya berfokus pada besarnya laba atau pertumbuhan pendapatan, tetapi juga pada kualitas laba, kekuatan arus kas, posisi modal kerja, struktur utang, serta potensi kewajiban pajak yang belum sepenuhnya tercermin dalam laporan keuangan. Dengan demikian, *due diligence* berfungsi sebagai instrumen untuk menguji apakah kinerja historis perusahaan benar-benar berkelanjutan dan apakah terdapat risiko tersembunyi yang dapat memengaruhi nilai transaksi.

Dari sisi keuangan, analisis historis selama 3–5 tahun membantu mengidentifikasi tren profitabilitas, efisiensi operasional, kualitas aset, serta konsistensi antara laba dan arus kas. Indikator seperti *operating cash flow to net income*, rasio akrual, serta perbandingan pertumbuhan piutang dengan pendapatan dapat digunakan untuk mendeteksi kualitas laba yang rendah atau praktik pelaporan yang terlalu agresif. Sementara itu, dari sisi perpajakan, rekonsiliasi antara laporan komersial dan fiskal, analisis *effective tax rate*, posisi pajak tangguhan, faktur pajak, hingga konsistensi transaksi menjadi penting untuk

mengidentifikasi potensi kurang bayar, sanksi, maupun kewajiban kontinjensi yang dapat muncul setelah transaksi.

Temuan *due diligence* selanjutnya dapat memberikan implikasi langsung terhadap struktur transaksi. Risiko seperti utang yang belum tercatat, modal kerja yang tidak memadai, sengketa pajak, atau kewajiban historis dapat menjadi dasar untuk melakukan *purchase price adjustment*, menetapkan mekanisme *escrow*, *holdback*, maupun *indemnity*, hingga mengevaluasi kembali struktur transaksi dari *share deal* menjadi *asset deal* atau *carve-out*. Oleh karena itu, hasil *due diligence* bukan hanya memberikan gambaran mengenai risiko perusahaan target, tetapi juga menjadi dasar untuk menentukan bagaimana risiko tersebut dialokasikan dan dimitigasi secara tepat dalam transaksi.

Kesiapan perusahaan sebelum memasuki proses transaksi juga menjadi faktor penting. Sentralisasi dokumen melalui *virtual data room*, pelaksanaan audit mandiri, analisis kesenjangan, retensi personel kunci, sinkronisasi antara data historis dan proyeksi, serta penyusunan *post-merger integration plan* dapat meningkatkan kualitas informasi, mengurangi ketidakpastian, dan memperkuat kesiapan perusahaan menghadapi proses verifikasi dan negosiasi.

Analisis Kinerja dan Kualitas Laporan Keuangan Historis

Sebelum sebuah transaksi baik akuisisi atau *merger*, calon investor perlu memastikan bahwa kinerja keuangan yang tercermin dalam laporan target benar-benar merepresentasikan kondisi operasional yang sesungguhnya. Proses ini terdiri dari dua lapisan analisis yang saling melengkapi yaitu menilai seberapa baik kinerja perusahaan dan menilai seberapa dapat dipercaya angka yang melaporkan kinerja tersebut.

Analisis kinerja keuangan historis bertujuan memetakan tren operasional perusahaan selama 3–5 tahun terakhir untuk mengidentifikasi pola pertumbuhan, konsistensi, dan potensi anomali. Rasio profitabilitas seperti margin laba kotor, margin laba operasional, margin laba bersih, serta imbal hasil atas aset dan ekuitas digunakan untuk menilai efisiensi perusahaan dalam menghasilkan laba dari aktivitas bisnisnya. Margin yang tidak stabil dari tahun ke tahun, atau menyimpang jauh dari rata-rata industri, menjadi sinyal awal untuk ditelusuri lebih lanjut. Analisis ini dilengkapi dengan rasio aktivitas, yang mengukur efisiensi pengelolaan persediaan, piutang, dan aset operasional. Perlambatan perputaran piutang misalnya, sering menjadi indikator awal adanya tekanan pada kualitas laba yang perlu dikonfirmasi lebih lanjut.

Analisis kualitas laporan keuangan berfokus pada sejauh mana laba yang dilaporkan didukung oleh arus kas riil, bukan sekadar hasil pencatatan akrual¹. Indikator pertama yang digunakan adalah rasio arus kas operasi terhadap laba bersih, yang secara sederhana membandingkan besarnya kas yang benar-benar dihasilkan dari operasi dengan laba bersih yang dilaporkan. Semakin rasio ini mendekati atau melebihi angka satu, semakin besar keyakinan bahwa laba tersebut didukung kas riil. Sebaliknya, rasio yang secara konsisten berada di bawah satu mengindikasikan bahwa laba belum sepenuhnya terealisasi dalam bentuk kas, yang berpotensi menandakan pengakuan pendapatan yang agresif atau penundaan pengakuan beban. Nissim (2022) menyoroti bahwa rasio ini, bersama rasio konversi kas², tetap menjadi salah satu indikator paling relevan untuk mendeteksi manajemen laba berbasis akrual dalam praktik analisis keuangan saat ini[1].

Indikator kedua merupakan rasio akrual³ untuk memperdalam analisis ini dengan mengukur seberapa besar porsi laba yang berasal dari komponen akrual dibandingkan komponen kas, yang

kemudian diskalakan terhadap ukuran aset perusahaan. Semakin besar rasio akrual, semakin rendah kualitas laba yang dilaporkan. Studi Intara, Sangwichitr, dan Sattayarak (2024) terhadap perusahaan sektor properti dan konstruksi di Bursa Efek Thailand menemukan bahwa komponen akrual dalam laba memiliki hubungan yang signifikan terhadap nilai perusahaan, sehingga besaran akrual menjadi indikator penting yang perlu diperhitungkan investor dalam menilai keberlanjutan kinerja target sebelum transaksi disepakati[2]. Sejalan dengan itu, penelitian Hegedűs, Denich, dan Baracsi (2025) terhadap perusahaan tercatat di NYSE dan NASDAQ yang terlibat manipulasi akuntansi menemukan adanya perbedaan yang nyata pada indikator kualitas akuntansi antara perusahaan yang melakukan manipulasi dan kelompok pembanding yang tidak, sehingga memperkuat pentingnya rasio akrual sebagai alat deteksi dini praktik pelaporan yang agresif dalam konteks *due diligence*[3].

Indikator ketiga adalah perbandingan pertumbuhan piutang usaha terhadap pertumbuhan pendapatan. Ketika piutang tumbuh secara konsisten lebih cepat dibandingkan pendapatan, hal ini dapat mengindikasikan pengakuan pendapatan yang terlalu dini, pelanggaran kebijakan kredit yang tidak berkelanjutan, atau bahkan potensi manipulasi akuntansi untuk mempercantik kinerja penjualan.

Kombinasi dari kedua lapisan analisis ini memberikan gambaran yang jauh lebih utuh dibandingkan sekadar membaca angka laba pada laporan laba rugi. Sebuah perusahaan dapat mencatatkan pertumbuhan laba yang mengesankan, namun jika pertumbuhan tersebut tidak didukung oleh arus kas operasi yang sepadan, nilai transaksi yang disepakati berisiko didasarkan pada kinerja yang secara substansi bersifat semu dan tidak berkelanjutan.



1. **Pencatatan Akrual:** Metode pencatatan transaksi saat hak atau kewajiban timbul, bukan saat kas diterima atau dibayarkan.

2. **Rasio Konversi Kas:** Rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan mengubah laba menjadi arus kas aktual.

3. **Rasio Akrual:** Rasio yang mengukur besarnya komponen laba non-kas untuk menilai kualitas laba perusahaan.

Identifikasi Risiko dan Kewajiban Perpajakan

Selain menilai kesehatan kinerja dan keandalan laba, proses *due diligence* juga perlu menelusuri apakah di balik angka-angka tersebut tersembunyi eksposur pajak yang berpotensi membebani perusahaan pasca-transaksi. Alur analisis berikut menggunakan indikator keuangan yang sama sebagai titik masuk untuk mengidentifikasi risiko perpajakan yang mungkin belum tercermin dalam laporan.

1 Identifikasi Indikator Awal melalui Rasio Aktivitas

Rasio aktivitas, terutama perputaran piutang dan persediaan menjadi titik masuk awal untuk menelusuri potensi risiko pajak. Dalam praktiknya, perputaran piutang sering diterjemahkan ke dalam ukuran rata-rata jumlah hari penagihan (*Days Sales Outstanding*¹), yakni membandingkan saldo piutang usaha dengan rata-rata penjualan harian. Pemanjangan angka ini dari periode ke periode dapat mengindikasikan adanya transaksi yang dicatat namun belum tertagih atau belum dilaporkan secara konsisten dalam SPT Masa PPN, sementara ketidaksesuaian antara pergerakan persediaan dan volume penjualan dapat menandakan potensi selisih pencatatan yang berdampak pada pengenaan pajak pertambahan nilai. Anomali pada rasio ini menjadi sinyal awal bagi tim *due diligence* untuk memperdalam pemeriksaan pada dokumen perpajakan terkait.

2 Pengujian Validitas Laba dengan Arus Kas Riil

Salah satu alat bantu untuk menguji validitas laba dengan arus kas riil yang relevan adalah perbandingan antara tarif pajak efektif perusahaan (*Effective Tax Rate*²) dengan tarif pajak normatif yang berlaku bagi badan usaha. Penelitian Athira dan Lukose (2024) terhadap perusahaan di India menemukan bahwa tarif pajak efektif dapat dipengaruhi secara signifikan oleh perubahan kebijakan pajak, faktor makroekonomi, dan karakteristik perusahaan itu sendiri, sehingga penyimpangan tarif efektif dari tarif normatif tidak selalu murni mencerminkan perencanaan pajak yang agresif dan perlu ditelusuri lebih lanjut penyebabnya[4]. Bila penyimpangan ini berbarengan dengan rasio arus kas operasi terhadap laba bersih yang lemah, kombinasi tersebut menjadi sinyal kuat adanya perbedaan waktu pengakuan yang belum direkonsiliasi dengan benar antara laporan keuangan komersial dan laporan fiskal.

3 Mengukur Porsi Komponen Akrua

Komponen akrual yang besar dalam struktur laba perlu ditelusuri lebih jauh untuk memastikan bahwa pos-pos tersebut telah diperlakukan secara tepat dari sisi perpajakan. Penelitian mengenai literatur akuntansi pajak tangguhan³ menegaskan bahwa pengakuan aset dan liabilitas pajak tangguhan sangat bergantung pada estimasi dan asumsi manajemen, sehingga komponen ini rentan digunakan sebagai sarana pengelolaan laba maupun penundaan pengakuan kewajiban pajak[5]. Rasio akrual, yang mengukur porsi laba non-kas terhadap total aset perusahaan, dapat digunakan bersamaan dengan penelusuran atas rekonsiliasi pajak tangguhan serta identifikasi beban yang belum diakui secara fiskal sebagai pengurang penghasilan kena pajak. Semakin besar proporsi akrual yang tidak dapat dijelaskan secara jelas melalui pos-pos tersebut, semakin tinggi pula kemungkinan adanya eksposur pajak yang tersembunyi.

4 Uji Konsistensi Pertumbuhan Transaksi

Pendekatan ini pada dasarnya adalah bentuk rekonsiliasi pendapatan terhadap Pajak Pertambahan Nilai (*revenue-to-VAT reconciliation*⁴). Studi terhadap data perpajakan di Rwanda menunjukkan bahwa jejak transaksi yang lebih lengkap, seperti yang dihasilkan dari sistem faktur elektronik secara signifikan meningkatkan akurasi otoritas pajak dalam mendeteksi selisih antara kewajiban PPN yang seharusnya dilaporkan dengan yang benar-benar dibayarkan, sekaligus mendorong kepatuhan perusahaan yang lebih tinggi[6]. Temuan ini memperkuat argumen bahwa ketidaksesuaian antara laju pertumbuhan pendapatan komersial dan laju pertumbuhan dasar pengenaan pajak pada faktur keluaran merupakan indikator yang relevan dan dapat diverifikasi untuk mendeteksi potensi pendapatan yang belum sepenuhnya dilaporkan untuk tujuan pajak.

1. *Days Sales Outstanding (DSO)*: Rata-rata jumlah hari yang dibutuhkan perusahaan untuk menagih piutang dari pelanggan.

2. *Effective Tax Rate (ETR)*: Persentase beban pajak perusahaan dibandingkan dengan laba sebelum pajak.

3. *Pajak Tangguhan*: Dampak pajak yang timbul akibat perbedaan waktu pengakuan transaksi secara akuntansi dan perpajakan.

4. *Revenue-to-VAT Reconciliation*: Rekonsiliasi antara pendapatan yang dicatat perusahaan dan dasar pengenaan PPN untuk menguji konsistensi pelaporan.

5 Kesimpulan dan Validasi Nilai Transaksi

Rangkaian pengujian di atas bermuara pada satu kesimpulan yaitu apakah kewajiban perpajakan perusahaan telah tercatat secara memadai, atau justru menyimpan potensi kewajiban tambahan yang belum terungkap. Untuk mengukur besaran risiko ini secara lebih konkret, tim *due diligence* umumnya menggunakan kerangka kuantifikasi eksposur pajak sederhana, yaitu mengalikan selisih dasar pengenaan pajak yang teridentifikasi dengan tarif pajak yang berlaku, kemudian menambahkan estimasi sanksi administratif sesuai ketentuan perpajakan yang relevan. Hasil perhitungan ini menjadi dasar bagi tim *due diligence* untuk merekomendasikan pencadangan (*tax reserve*¹) atau penyesuaian harga transaksi, guna memastikan bahwa nilai yang disepakati telah memperhitungkan seluruh risiko perpajakan yang melekat pada perusahaan.

Implikasi Hasil Due Diligence terhadap Struktur Transaksi

Hasil *due diligence* menjadi dasar utama untuk menentukan nilai dan mekanisme ekonomi dalam sebuah transaksi. Jika proses ini mengungkap adanya utang tersembunyi atau masalah pada modal kerja, harga beli akan disesuaikan secara langsung agar mencerminkan nilai asli aset dan kondisi riil perusahaan yang sebenarnya. Selain itu, temuan risiko seperti sengketa hukum atau masalah pajak akan memicu perlindungan tambahan bagi pembeli untuk mengamankan investasinya. Perlindungan ini biasanya diwujudkan melalui mekanisme dana cadangan atau penundaan pembayaran guna menanggung biaya risiko yang mungkin timbul di masa depan.

1 Penyesuaian Harga (*Purchase Price Adjustment*)

Temuan *due diligence* seperti utang yang belum tercatat, piutang yang sulit tertagih, persediaan usang, kebutuhan modal kerja yang lebih tinggi dari kondisi normal, maupun kewajiban lain yang bersifat *debt-like*² dapat menjadi dasar untuk menyesuaikan harga pembelian. Dalam praktik transaksi, penyesuaian biasanya dilakukan dengan membandingkan posisi kas, utang, dan modal kerja aktual pada saat penyelesaian transaksi dengan nilai atau target yang telah disepakati.

1. **Tax Reserve:** Dana yang disisihkan oleh perusahaan atau individu untuk membayar kewajiban pajak masa depan yang jumlah atau waktu pastinya belum sepenuhnya final.

2. **Debt-like:** Kewajiban yang secara ekonomi memiliki karakteristik menyerupai utang.

Dengan mekanisme tersebut, pembeli tidak hanya bergantung pada penilaian awal, tetapi dapat memastikan bahwa harga akhir mencerminkan posisi keuangan aktual perusahaan pada saat transaksi ditutup.

2 Alokasi Risiko

Tidak semua risiko yang ditemukan dalam proses *due diligence* harus langsung mengurangi harga transaksi. Risiko yang masih bersifat kontinjensi, seperti pemeriksaan atau sengketa pajak, tuntutan hukum, maupun kewajiban yang realisasinya belum pasti, dapat dialokasikan melalui mekanisme perlindungan kontraktual antara pembeli dan penjual. Instrumen yang dapat digunakan antara lain *indemnity*, *representations and warranties*³, *escrow*, atau *holdback*, yaitu menahan sebagian nilai transaksi sampai risiko tertentu terselesaikan. Dengan demikian, pembeli memiliki perlindungan apabila kewajiban yang berasal dari periode sebelum transaksi baru muncul setelah akuisisi selesai.

3 Perubahan Struktur

Apabila *due diligence* menemukan liabilitas historis atau eksposur pajak yang material, pembeli dapat mempertimbangkan perubahan struktur transaksi agar risiko yang diwarisi dapat dibatasi. Misalnya, transaksi yang sebelumnya dirancang sebagai *share deal* dapat dievaluasi kembali menjadi *asset deal*, sehingga pembeli dapat memilih aset atau lini bisnis tertentu yang akan diambil tanpa harus mengakuisisi seluruh entitas beserta seluruh kewajiban historisnya. Alternatif lain adalah melakukan *carve-out*⁴ terhadap lini bisnis tertentu sebelum transaksi, khususnya apabila hanya sebagian aset, kontrak, sumber daya, atau kegiatan usaha yang menjadi objek akuisisi. Namun, perubahan struktur tersebut tetap perlu mempertimbangkan konsekuensi pajak, perizinan, kontrak, dan biaya pemindahan aset.



3. **Representations and Warranties:** Pernyataan dan jaminan kontraktual mengenai kondisi perusahaan yang diberikan dalam transaksi.

4. **Carve-out:** Pemisahan sebagian bisnis, aset, atau kegiatan usaha dari perusahaan untuk ditransaksikan secara terpisah.

Strategi ini berfokus pada kesiapan perusahaan sebelum berhadapan dengan proses audit eksternal. Langkah paling mendasar adalah membangun pusat data digital yang terorganisir secara rapi dan komprehensif, sehingga semua informasi krusial dapat diakses dengan cepat oleh calon investor. Dengan menyediakan akses dokumen yang teratur, perusahaan secara tidak langsung menunjukkan tata kelola yang baik dan transparan. Kondisi ini meningkatkan kepercayaan investor sejak awal proses, yang pada akhirnya memperkuat posisi tawar perusahaan selama negosiasi berlangsung.

Sentralisasi Dokumen

Perusahaan perlu menyiapkan *Virtual Data Room (VDR)*¹ yang terstruktur untuk menghimpun dokumen keuangan, perpajakan, legal, komersial, kontrak, hingga data sumber daya manusia yang relevan dengan transaksi. Dokumen perlu dilengkapi dengan penamaan, periode, sumber data, serta rekonsiliasi yang jelas agar proses verifikasi dapat dilakukan secara efisien dan mengurangi kebutuhan klarifikasi berulang. Kesiapan informasi ini penting karena proses *due diligence* pada dasarnya bertujuan mengurangi asimetri informasi² antara pihak penjual dan calon investor, sehingga semakin baik kualitas informasi yang tersedia, semakin besar pula kemampuan investor dalam memahami kondisi dan kapabilitas perusahaan target[7].

Self Assessment

Sebelum proses *due diligence* eksternal dimulai, perusahaan perlu melakukan *self-assessment* secara menyeluruh terhadap laporan keuangan, rekonsiliasi akun, kewajiban perpajakan, transaksi pihak berelasi, kontrak, serta akun-akun berisiko tinggi seperti piutang, persediaan, utang, dan transaksi non-rutin. Identifikasi masalah sejak dini memungkinkan perusahaan melakukan koreksi pencatatan, menyiapkan pencadangan, menyelesaikan kewajiban, maupun menyusun penjelasan yang memadai sebelum temuan tersebut muncul dalam proses transaksi. Penelitian menunjukkan bahwa pemahaman yang memadai atas faktor keuangan, kapabilitas bisnis, dan kondisi perusahaan target pada tahap *pre-acquisition due diligence* memiliki keterkaitan dengan keberhasilan transaksi[7].

Gap Analysis

Perusahaan perlu memetakan kesenjangan antara kondisi aktual dengan kebijakan internal, regulasi, ekspektasi investor, maupun praktik industri yang relevan. Analisis dapat mencakup aspek pelaporan keuangan, kepatuhan perpajakan, tata kelola, sistem pengendalian internal, proses bisnis, hingga kesiapan organisasi menghadapi perubahan pasca transaksi. Temuan kesenjangan kemudian diprioritaskan berdasarkan tingkat materialitas dan dampaknya terhadap transaksi agar perusahaan dapat melakukan perbaikan sebelum proses negosiasi berlangsung. Penelitian Öberg dan Leminen (2017) menunjukkan bahwa kesenjangan yang tidak teridentifikasi sejak awal dapat berkembang menjadi perbedaan ekspektasi dan persoalan integrasi setelah akuisisi[8].

¹. *Virtual Data Room (VDR)*: Ruang penyimpanan digital yang aman dan terstruktur untuk berbagi dokumen selama proses transaksi.

². *Asimetri Informasi*: Kondisi ketika satu pihak memiliki informasi yang lebih lengkap dibandingkan pihak lain dalam transaksi.

Retensi Tim Kunci

Perusahaan perlu mengidentifikasi manajemen, personel kritis, serta pemegang pengetahuan atau kompetensi yang sulit digantikan dan memiliki peran penting dalam menjaga kesinambungan operasional setelah transaksi. Strategi retensi¹ dapat dilakukan melalui kejelasan posisi pasca transaksi, komunikasi yang transparan, mekanisme insentif, serta pengelolaan transisi organisasi untuk mengurangi risiko kehilangan talenta utama. Hal ini penting karena kapabilitas SDM dan pengetahuan organisasi merupakan bagian dari faktor yang mendukung keberhasilan akuisisi[7], sementara ketidaksesuaian gaya manajemen dan organisasi antara pihak pengakuisisi dengan perusahaan target dapat berdampak negatif terhadap kinerja pasca akuisisi[9].

Sinkronisasi Data

Proyeksi pertumbuhan, pendapatan, EBITDA, arus kas, kebutuhan modal, dan potensi sinergi yang disampaikan kepada calon investor perlu konsisten dengan kinerja historis, kontrak yang dimiliki, kapasitas operasional, serta *pipeline* bisnis² perusahaan. Setiap asumsi proyeksi perlu memiliki dasar yang dapat ditelusuri sehingga investor dapat memahami bagaimana target keuangan tersebut akan dicapai. Sinkronisasi ini penting untuk mengurangi risiko proyeksi yang terlalu optimistis, mengingat kompleksitas dan peningkatan asimetri informasi dalam transaksi M&A dapat menurunkan akurasi estimasi kinerja perusahaan setelah transaksi[10].

Rencana Integrasi

Perusahaan perlu menyiapkan *post-merger integration plan* sejak sebelum transaksi selesai dengan menetapkan langkah integrasi pada fungsi keuangan, perpajakan, SDM, operasi, teknologi, serta tata kelola. Rencana tersebut idealnya mencakup penanggung jawab, target waktu, prioritas kegiatan, dan indikator keberhasilan sehingga sinergi yang menjadi dasar transaksi dapat direalisasikan secara terukur setelah *closing*. Penelitian menunjukkan bahwa kualitas proses integrasi memiliki pengaruh terhadap keberhasilan akuisisi[11], sementara tingkat dan strategi integrasi pada masing-masing fungsi organisasi juga berperan dalam menentukan kinerja pasca akuisisi[12].



”

Financial & Tax Due Diligence adalah proses audit mendalam untuk menilai kesehatan keuangan dan kepatuhan pajak sebuah perusahaan target sebelum transaksi bisnis terjadi, seperti akuisisi, *merger*, atau investasi.

Tubagus Enoy KA, SE., MM.
Tax & Finance Specialist

¹.**Strategi Retensi:** Upaya perusahaan mempertahankan personel penting agar tetap berada dalam organisasi.

².**Pipeline Bisnis:** Rangkaian peluang bisnis potensial yang sedang dalam proses dan berpotensi menghasilkan pendapatan.

Bagaimana KMMB Consulting Membantu Perusahaan dalam Aspek *Financial* dan *Tax*

KMMB hadir untuk mengubah hasil temuan *due diligence* menjadi rencana aksi yang konkret dan strategis. Kami tidak hanya mengidentifikasi risiko, tetapi menerjemahkannya menjadi strategi mitigasi yang selaras dengan rencana jangka panjang perusahaan Anda. Pendekatan kami membantu Anda memahami secara mendalam apakah temuan tersebut adalah hambatan besar yang membatalkan transaksi atau hanya isu administratif yang dapat diatasi melalui penyesuaian kontrak. Kami memastikan Anda memiliki kendali penuh atas proses transaksi hingga mencapai kesepakatan terbaik.

1 **Quality of Earnings¹ & Normalization Analysis²**

Melakukan penyesuaian terhadap pendapatan dan beban yang bersifat tidak berulang, *one-off*, atau non operasional untuk memperoleh gambaran laba dan EBITDA yang lebih representatif. Hasil analisis ini dapat digunakan untuk menilai apakah kinerja perusahaan benar-benar berasal dari kegiatan usaha utama dan dapat dipertahankan setelah transaksi.

2 **Working Capital & Net Debt Assessment³**

Menganalisis posisi modal kerja, kualitas piutang, persediaan, utang usaha, serta komponen kewajiban yang bersifat *debt-like*. Analisis ini membantu menentukan kebutuhan modal kerja normal dan posisi utang aktual yang dapat menjadi dasar dalam mekanisme penyesuaian harga transaksi.

3 **Tax Exposure Quantification⁴**

Mengkuantifikasi potensi kewajiban pajak berdasarkan temuan *due diligence*, termasuk potensi pokok pajak, sanksi administratif, maupun kewajiban kontinjensi. Dengan demikian, perusahaan dapat memahami besaran dampak finansial dari setiap risiko pajak dan menyiapkan pencadangan atau mitigasi yang sesuai.

4 **Carve-Out Financial Analysis**

Membantu memisahkan pendapatan, biaya, aset, liabilitas, dan arus kas dari lini bisnis tertentu apabila transaksi hanya mencakup sebagian kegiatan usaha. Analisis ini memberikan gambaran yang lebih akurat mengenai profitabilitas, kebutuhan modal, dan nilai ekonomi dari bisnis yang menjadi objek transaksi.

5 **Transaction Adjustment & Risk Mitigation**

Menerjemahkan temuan *due diligence* menjadi rekomendasi transaksi, seperti *purchase price adjustment*, *tax reserve*, *escrow*, *holdback*, maupun indemnifikasi. Mekanisme tersebut dapat digunakan untuk memastikan bahwa risiko yang berasal dari periode sebelum transaksi dialokasikan secara proporsional kepada pihak yang bertanggung jawab.

6 **Deal Structuring Support**

Memberikan analisis terhadap alternatif struktur transaksi, seperti *share deal*, *asset deal*, maupun *carve-out*, dengan mempertimbangkan konsekuensi keuangan, pajak, dan risiko yang melekat pada masing-masing skema. Tujuannya adalah membantu perusahaan memilih struktur transaksi yang paling sesuai dengan profil risiko dan tujuan strategis.

Referensi

- [1] D. Nissim, *Earnings Quality*. New York, NY, USA: Columbia Business School, 2022.
- [2] P. Intara, K. Sangwichitr, and O. Sattayarak, "Earnings quality and firm value: Does corporate governance matter?," *Cogent Business & Management*, vol. 11, no. 1, Art. no. 2386158, 2024.
- [3] S. Hegedús, E. Denich, and Á. L. Baracsi, "Accounting manipulation and value creation: An empirical study of EVA and accounting quality in NYSE and NASDAQ companies," *Journal of Risk and Financial Management*, vol. 18, no. 10, Art. no. 584, 2025.

1. **Quality of Earnings:** Analisis untuk menilai apakah laba perusahaan berasal dari kegiatan usaha utama dan dapat dipertahankan.

2. **Normalization Analysis:** Penyesuaian laporan keuangan untuk menghilangkan pengaruh transaksi yang tidak normal atau tidak berulang.

3. **Net Debt Assessment:** Proses mengevaluasi kesehatan finansial suatu perusahaan dengan mengukur total utang yang dikurangi kas dan setara kas.

4. **Tax Exposure Quantification:** Proses menghitung besarnya potensi dampak finansial dari risiko perpajakan.

- [4] A. Athira and P. J. J. Lukose, "The increasing trend in effective tax rates in India: Role of macroeconomic factors, tax policy changes and firm characteristics," *Journal of Emerging Market Finance*, vol. 23, no. 3, pp. 279–305, 2024.
- [5] A. Görlitz and M. Dobler, "Financial accounting for deferred taxes: A systematic review of empirical evidence," *Management Review Quarterly*, vol. 73, no. 1, pp. 113–165, 2023.
- [6] C. Kotsogiannis, L. Salvadori, J. Karangwa, and I. Murasi, "E-invoicing, tax audits and VAT compliance," *Journal of Development Economics*, vol. 172, Art. no. 103403, 2025.
- [7] A. Sacek, "Critical Factors of Pre-Acquisition Due Diligence in Cross-Border Acquisitions," in *Contemporary Issues in Finance: Current Challenges from Across Europe*, vol. 98, Emerald Publishing, 2016, doi: 10.1108/S1569-375920160000098008.
- [8] C. Öberg and S. Leminen, "Gap Analysis for Innovative Firm Acquisition—Acquirer and Acquired Party Perspectives," *Journal of Organizational Change Management*, vol. 30, no. 3, pp. 380–395, 2017, doi: 10.1108/JOCM-01-2016-0014.
- [9] D. K. Datta, "Organizational Fit and Acquisition Performance: Effects of Post-Acquisition Integration," *Strategic Management Journal*, vol. 12, no. 4, pp. 281–297, 1991, doi: 10.1002/smj.4250120404.
- [10] E. Oenschläger and M. R. Strauß, "Accuracy of Research Analyst Estimates Surrounding M&A Transactions," *Financial Markets and Portfolio Management*, 2026.
- [11] S. Teerikangas and I. C. Thanos, "Looking into the 'Black Box'—Unlocking the Effect of Integration on Acquisition Performance," *European Management Journal*, vol. 36, no. 3, pp. 366–380, 2018, doi: 10.1016/j.emj.2017.06.002.
- [12] T. Wei, "Untangling the Integration–Performance Link: Levels of Integration and Functional Integration Strategies in Post-Acquisition Integration," *Journal of Management Studies*, vol. 57, no. 8, pp. 1643–1689, 2020, doi: 10.1111/joms.12571.

Contact Us

Corporate Office:

Menara Tendean Lt 11.31 Jl. Kapten Tendean No. 20C
Jakarta Selatan 12710

Innovation Hub:

KMMB Research Center Jl. Penjaringan Timur III
Pb32 Kota Surabaya 60297



Office : +62 213-8250-407
Mobile : +62 811-3547-717



Corporate Mail : info@kmmb.co.id
Commercial Inquiry : komersial@kmmb.co.id

Connect with us:



KMMB Consulting



KMMB Consulting



@kmmb_consulting



@kmmb_consulting



Visit Our Website to Get More Information!

www.kmmb.co.id