

Analisis Rantai Nilai dan Kinerja Organisasi Setelah PHK Pada Microsoft Corporation

Anisa Nurahmadini¹, I Nyoman Sathya Kresna Vijaya², Tika Fitri Arifah³, Yolanda Assyfa Ramadhani⁴, Tiolina Evi⁵

^{1,2,3,4,5} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Perbanas Institute

* E-mail korespondensi : tiolina@perbanas.id

ABSTRAK

Kata kunci:

Rantai Nilai
Kinerja Organisasi
PHK

Diterima: 10 Agustus 2024
Disetujui: 20 Oktober 2024
Diterbitkan: 30 Desember 2024

Penerbit:

Institut Keuangan-Perbankan
Dan Informatika Asia Perbanas



This work is licensed under Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

Ditengah ramainya isu ketidakpastian ekonomi global dan ancaman geopolitik, Microsoft Corporation mengambil tindakan PHK sebagai upaya efisiensi. Penelitian ini menganalisis dampak kebijakan Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) terhadap kinerja organisasi dan rantai nilai pada Microsoft Corporation. Berdasarkan analisis value chain, Microsoft berhasil mengoptimalkan penggunaan teknologi, khususnya kecerdasan buatan (AI) dan cloud computing, di seluruh segmen operasional untuk meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan. Kebijakan PHK yang diterapkan pada tahun 2023 bertujuan untuk menyesuaikan biaya operasional serta memfokuskan investasi pada pengembangan teknologi inti seperti Artificial Intelligence dan platform cloud. Meskipun terjadi penurunan pada kinerja operasional jangka pendek dan aktivitas investasi, PHK membantu Microsoft dalam mengurangi biaya tenaga kerja dan memperkuat keunggulan kompetitifnya di tengah tantangan ekonomi global. Analisis rasio keuangan menunjukkan penurunan rasio solvabilitas dan profitabilitas, namun perusahaan tetap berada dalam kondisi keuangan yang sehat dengan rasio likuiditas yang stabil. Secara keseluruhan, kebijakan PHK dinilai efektif dalam mempertahankan efisiensi biaya dan memastikan Microsoft tetap kompetitif di pasar teknologi global.

I. PENDAHULUAN

Dari waktu ke waktu industri teknologi terus mengalami kemajuan, dimulai dari Revousi Industri 1.0 yang ditandai dengan lahirnya mesin tenaga uap sehingga tidak perlu mengandalkan tenaga manusia sampai pada era Revolusi Industri 4.0 yang terjadi saat ini telah mengubah perkembangan teknologi secara masif dengan menciptakan teknologi serba digital pada berbagai aspek kehidupan. Teknologi membantu perusahaan mengotomatiskan banyak proses bisnis, meningkatkan efisiensi, dan mengurangi biaya operasional. Salah satu contoh perkembangan industri teknologi yang sangat besar adalah kecerdasan buatan atau Artificial Intellegence (AI), hadirnya AI dapat menggantikan peran manusia dalam melakukan

pekerjaannya. Menurut Russell dan Norvig (2016), dalam buku *Artificial Intelligence: A Modern Approach*, AI adalah studi dan pengembangan agen cerdas, yaitu sistem yang dapat mengamati lingkungannya dan mengambil tindakan untuk memaksimalkan peluang keberhasilan mencapai tujuan tertentu. Kehadiran AI tentu menimbulkan dampak negatif maupun dampak positif. Salah satunya seperti yang terjadi pada Microsoft Corporation.

Microsoft Corporation merupakan perusahaan teknologi multinasional yang mengembangkan, memproduksi, dan menjual perangkat lunak komputer. Produknya yang paling terkenal adalah sistem operasi Microsoft Windows, Microsoft Office dan browser Internet Explorer. Microsoft berangkat dari sistem operasi MS-DOS dan berhasil melakukan transformasi strategis yang cukup signifikan. Microsoft berevolusi menjadi penyedia solusi teknologi mencakup perangkat lunak produktivitas hingga platform cloud computing. Tidak berhenti sampai disitu, Microsoft terus berupaya untuk menjadi pemimpin dalam inovasi teknologi dengan mengembangkan berbagai layanan AI seperti Microsoft AI dan Microsoft Copilot. Pada laman CNN Indonesia (2024), Microsoft memiliki nilai kapitalisasi pasar mencapai lebih dari US\$3 triliun atau Rp 47.574 triliun setelah merilis kecerdasan buatan (AI) yang berarti Microsoft telah merajaipasar perusahaan teknologi.

Meskipun Microsoft termasuk list perusahaan teknologi raksasa, namun tetap tidak luput dari ancaman ketidakpastian global. Meningkatnya ketegangan geopolitik yang terjadi diberbagai penjuru dunia telah menciptakan ketidakstabilan ekonomi global yang signifikan. Hal ini memberikan dampak pada proses pemulihan ekonomi global yang melambat, tekanan inflasi yang berkelanjutan dikarenakan harga energi dan pangan dunia, serta pasar tenaga kerja di negara maju semakin ketat (BI, 2023). Pada laman resminya di segmen Investor Relation, Microsoft Corporation mengumumkan hasil Laporan Keuangan Kuartalan yang berakhir periode Desember 2022 menunjukkan bahwa pendapatan bersih (GAAP) mengalami penurunan sebesar 12% atau senilai USD16,4 milyar, penurunan ini merupakan angka yang cukup rendah selama beberapa tahun terakhir. Pertumbuhan penjualan yang melambat disebabkan oleh penurunan permintaan terhadap produk perangkat lunak dan layanan cloud Microsoft, yang kemungkinan besar dipengaruhi oleh kekhawatiran akan ketidakstabilan ekonomi global. Disamping itu, industri teknologi juga menghadapi tekanan yang signifikan dari pemegang saham, dalam hal ini investor, terkait keberlanjutan dan isu lingkungan, sosial dan tata kelola (ESG). Tekanan yang diberikan oleh pemangku kepentingan, menuntut pelaksanaan dan komunikasi atas kegiatan tanggung jawab sosial perusahaan dalam bentuk laporan, bukan sekedar laporan melainkan laporan yang berkualitas (Alfaiz, et al. 2019)

Ketidakpastian ekonomi global berkontribusi terhadap kelesuan pertumbuhan perdagangan dunia dalam beberapa tahun terakhir (Constantinescu, et al. 2019). Globalisasi menyebabkan terjadinya perubahan paradigma bisnis dari comparative advantage menjadi competitive advantage, yang memaksa perusahaan memilih strategi yang tepat di dalam tingkat strategis dan dapat beradaptasi dengan lingkungan yang terus berubah (Widarsono). Konsep Competitive advantage pertama kali dimuat dalam buku porter pada tahun 1985 yang berjudul "Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance". Keunggulan kompetitif tidak dapat dipahami dengan melihat perusahaan secara keseluruhan. Keunggulan kompetitif berasal dari banyaknya aktivitas terpisah yang dilakukan perusahaan dalam merancang, memproduksi, memasarkan, mengirimkan, dan mendukung produknya. Perusahaan memperoleh keunggulan kompetitif dengan melaksanakan aktivitas-

aktivitas penting yang strategis dengan biaya lebih murah atau lebih baik daripada pesaingnya. Rantai nilai adalah alat dasar untuk mendiagnosis keunggulan kompetitif dan menemukan cara untuk menciptakan dan mempertahankannya. (Porter. 1985). Menurut Porter, aktivitas bisnis di perusahaan dapat terbagi menjadi dua, yaitu aktivitas utama dan aktivitas pendukung. Aktivitas utama terdiri dari logistik masuk, operasi, logistik keluar, marketing dan penjualan, dan pelayanan. Sedangkan, aktivitas pendukung terdiri dari pengadaan, pengembangan teknologi, manajemen sumber daya manusia, dan infrastruktur perusahaan. Setiap aktivitas pada aktivitas utama dan pendukung tersebut akan menghasilkan keunggulan kompetitif perusahaan yang selanjutnya menjadi dasar dalam menentukan strategi yang diambil.

Perusahaan dapat menerapkan strategi low cost ataupun strategi difrensiasi untuk memaksimalkan competitive advantage yang dimiliki. Kedua strategi tersebut memiliki penekanan strategi biaya yang berbeda (Hutabarat. 2008). Menurut Widarsono, Strategi Low Cost menekankan pada harga jual yang lebih rendah dibandingkan kompetitor untuk menarik konsumen. Konsekuensinya perusahaan harus melakukan kontrol Cost yang ketat. Sedangkan, Strategi kompetitif diferensiasi menekankan pada keunikan produk. Dalam situasi yang menuntut banyak perubahan, perusahaan memerlukan akses ke berbagai pendekatan penilaian yang kuat dan transparan untuk memungkinkan manajemen mengalokasikan sumber daya yang langka secara efisien (United Nations).

Dalam rangka mengefisienkan sumber daya, salah satu kebijakan yang dapat diambil untuk meminimalkan biaya perusahaan adalah pemutusan hubungan kerja (PHK). Hal ini sering dilakukan oleh manajemen puncak untuk meringankan tekanan yang semakin meningkat dalam mencapai hasil jangka pendek dengan biaya minimal (Balazs. 1997). Selain itu, perusahaan juga sering melakukan PHK sebagai respons terhadap volatilitas pasar dan arus kas yang tidak pasti (Saba. 2024). Salah satu yang menjalankan kebijakan ini adalah Microsoft. Hingga 31 Maret 2023, Microsoft telah melakukan PHK terhadap 10 ribu karyawan. PHK tersebut berdampak pada semua tim dan lokasi. Pada tahun 2024, Microsoft juga melakukan PHK 1900 karyawan pada divisi gaming dan 1500 karyawan pada divisi cloud. Menurut Saba, PHK karyawan menyebabkan penurunan kinerja operasional dan berkurangnya aktivitas investasi. Namun, ada sedikit peningkatan dalam kinerja operasional pada kuartal setelah PHK, disertai dengan penurunan aktivitas investasi, pembayaran, dan pembiayaan.

Walaupun terdapat dampak negatif seperti penurunan kinerja operasional dan aktivitas investasi perusahaan, keputusan untuk mengurangi jumlah karyawan (PHK) memiliki dampak positif dalam penghematan biaya. Berdasarkan penelitian Riyukuri, dkk (2023) PHK yang dilakukan oleh perusahaan dapat membantu dalam meminimalisir pengeluaran terkait biaya tenaga kerja. Hal ini dilakukan sebagai salah satu upaya yang dilakukan oleh perusahaan dengan harapan dapat membantu menutupi kekurangan biaya operasional serta memulihkan kondisi keuangan perusahaan di tengah ketidakstabilan ekonomi global.

Dana yang sebelumnya diperuntukan sebagai biaya tenaga kerja dapat dipertahankan oleh perusahaan dan digunakan untuk meningkatkan laba perusahaan agar kinerja keuangannya menjadi lebih baik dari sebelumnya. Didukung oleh pendapat Reynaud dalam Riyukuri, dkk (2023), pengurangan jumlah karyawan (PHK) merupakan salah satu upaya perusahaan untuk menjaga kestabilan perusahaan dari segala hal yang mungkin

dapat merugikan perusahaan seperti gangguan ekonomi di masa depan dan sebagainya.

Oleh karena itu, Penulis merasa penting untuk mengetahui value chain dan performa keuangan yang ada di perusahaan teknologi khususnya microsoft di situasi global saat ini. Microsoft adalah salah satu pemain penting dan memiliki kapitalisasi besar di pasar teknologi sehingga penulis memilih perusahaan tersebut sebagai objek penelitian. Berdasarkan hal diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul "Analisis Rantai Nilai dan Kinerja Organisasi setelah PHK pada Microsoft Corporation".

II. KAJIAN TEORI

Value Chain Analysis

Menurut Porter (David, 2017) proses bisnis perusahaan paling baik digambarkan sebagai Value Chain, yaitu total dari pendapatan dikurangi seluruh biaya yang dikeluarkan dalam rangka mengembangkan dan memasarkan produk atau jasa yang menghasilkan nilai.

Value Chain adalah sebuah rangkaian aktivitas yang diperlukan untuk menciptakan produk atau jasa mulai dari awal (hulu), melalui beberapa tahapan produksi (yang melibatkan kombinasi dari transformasi fisik dan input dari berbagai produsen), pengiriman ke konsumen akhir, hingga penghapusan setelah digunakan (hilir). Value Chain Analysis (VCA) dapat digunakan untuk memetakan dan menganalisis value chain dengan memanfaatkan metode kualitatif dan/atau kuantitatif. Tidak ada aturan yang pasti mana yang lebih baik, namun terdapat rekomendasi yang cukup kuat dalam penggunaan metode kualitatif terlebih dahulu baru kemudian melakukan pendekatan dengan metode kuantitatif (Hellin & Meijer, 2006).

Aktivitas dalam value chain dikelompokkan menjadi dua, yaitu aktivitas utama (primary activity) dan aktivitas pendukung (supporting activity). Aktivitas pendukung berperan dalam membantu berjalannya aktivitas agar lebih baik. Terdapat lima aktivitas utama, yaitu penyerahan barang ke bisnis (inbound logistics), transformasi ke dalam produk akhir, pengiriman produk akhir (outbound logistics), dan kegiatan pemasaran serta pelayanan kepada pelanggan (marketing & sales). Sedangkan aktivitas pendukungnya adalah pengadaan, pengembangan teknologi, manajemen sumber daya manusia, dan infrastruktur perusahaan (Prasetyo & Rusyidi, 2020).

Strategi Diferensiasi Produk dan Efisiensi Biaya

Porter (David, 2017) menyatakan bahwa terdapat strategi yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk memperoleh keunggulan kompetitif yang disebut dengan Generic Strategies. Terdapat tiga generic strategies yang dapat dipilih, yaitu Cost Leadership, diferensiasi produk, dan fokus.

1. Cost Leadership (Efisiensi Biaya)

Cost Leadership menekankan pada upaya memproduksi produk yang sesuai dengan standar namun pada biaya yang paling rendah bagi konsumen yang sensitif pada harga jual. Terdapat dua strategi yang dapat dilakukan, yaitu 1) strategi biaya rendah yang dapat memberikan produk atau jasa ke berbagai macam konsumen dengan harga terendah yang ada di pasar, dan 2) strategi nilai terbaik yang dapat memberikan produk atau jasa ke berbagai macam konsumen dengan harga terendah yang ada di pasar.

Untuk dapat menerapkan strategi cost leadership, perusahaan harus memastikan total biaya yang dikeluarkannya pada keseluruhan value chain lebih rendah dari pesaing. Hal ini dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

1. Melakukan proses value chain dengan lebih efisien dibandingkan dengan pesaing dan mengendalikan faktor-faktor yang mempengaruhi biaya dalam value chain activities.
2. Mengevaluasi keseluruhan rantai nilai perusahaan untuk menghilangkan atau memotong beberapa aktivitas yang menghasilkan biaya.

Menurut Porter (Merliana & Kurniawan, 2016) terdapat tiga manfaat dari penerapan strategi cost leadership, yaitu:

1. Perusahaan dapat menghasilkan produk dengan kualitas yang sama, tetapi dengan menggunakan biaya yang lebih rendah. Hal ini dikarenakan perusahaan telah mencapai skala ekonomis.
2. Perusahaan menghasilkan produk dengan kualitas yang sedikit lebih rendah, tetapi dengan biaya yang lebih rendah. Hal ini dikarenakan terdapat otomatisasi atau efisiensi tenaga kerja dan bahan baku.
3. Perusahaan menghasilkan produk yang berbeda (bisa lebih rendah kualitasnya) dengan produk dari pesaingnya tetapi dengan biaya yang lebih rendah.

2. Diferensiasi Produk

Diferensiasi produk adalah strategi yang bertujuan untuk memproduksi produk atau jasa dengan mempertimbangkan keunikannya di industri yang sama dan ditujukan pada konsumen yang tidak sensitif terhadap harga jual.

Strategi yang berbeda akan memberikan tingkat diferensiasi yang berbeda. Diferensiasi yang dilakukan tidak memberikan jaminan bahwa keunggulan kompetitif telah tercapai, terlebih apabila produk dengan mudah dapat memenuhi standar yang diinginkan konsumen atau apabila peniruan terhadap produk tersebut dapat dilakukan dengan mudah dan cepat oleh pesaing. Mengembangkan produk yang tahan lama dan sulit untuk ditiru oleh pesaing adalah pilihan terbaik bagi perusahaan (David, 2016).

Strategi diferensiasi memberikan nilai/manfaat kepada konsumen sehingga mereka akan rela untuk membeli produk perusahaan dengan harga premium (di atas harga produk). Terdapat dua aspek pada strategi ini, yaitu (Merliana & Kurniawan, 2016):

1. Aspek penawaran, yaitu kemampuan untuk menghasilkan penawaran (produk) atau aspek yang memiliki wujud (meliputi ukuran, warna, lokasi, kualitas bahan baku dan intensitas pemasaran).
2. Aspek permintaan, yaitu karakteristik dari pelanggan yang sesuai dengan permintaannya atau aspek tidak berwujud, seperti aspek yang hanya dapat dirasakan (contohnya adalah pelayanan).

Analisis Laporan Keuangan

Menurut Harjito dan Martono (2011:51), analisis laporan keuangan merupakan analisis mengenai kondisi keuangan suatu perusahaan yang melibatkan neraca dan laba rugi. Analisis laporan keuangan perlu dilakukan secara cermat dengan menggunakan metode dan teknik analisis yang sesuai. Hasil dari analisis laporan keuangan akan sangat berguna bagi pihak yang berkepentingan, seperti investor, kreditur, analis, konsultan keuangan, pialang, pemerintah, dan pihak manajemen dalam rangka pengambilan keputusan. Menurut Munawir (2010:36-37), teknik analisis laporan keuangan terdiri dari:

1. Analisis Perbandingan Laporan Keuangan

Analisis perbandingan laporan keuangan adalah suatu teknik analisis yang dilakukan dengan membandingkan laporan keuangan dari dua atau lebih periode. Dengan menggunakan metode ini, perubahan-perubahan yang terjadi dapat diidentifikasi, serta perubahan mana yang memerlukan penelitian lebih lanjut.

2. Analisis Trend

Analisis trend adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui tendensi daripada keadaan keuangannya, apakah menunjukkan tendensi tetap, naik atau bahkan turun.

3. Analisis Persentase Per Komponen

Analisis persentase per komponen adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui persentase investasi pada masing-masing aset terhadap total asetnya, juga untuk mengetahui struktur permodalannya.

4. Analisis Sumber dan Penggunaan Modal Kerja

Analisis sumber dan penggunaan modal kerja adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui sumber-sumber serta penggunaan modal kerja atau untuk mengetahui sebab-sebab berubahnya modal kerja dalam periode tertentu.

5. Analisis Sumber dan Penggunaan Kas

Analisis sumber dan penggunaan kas adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui sebab-sebab berubahnya jumlah uang kas atau untuk mengetahui sumber-sumber serta penggunaan uang kas selama periode tertentu.

6. Analisis Rasio

Analisis rasio adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui hubungan dari akun-akun tertentu dalam neraca atau laporan laba-rugi secara individu atau kombinasi dari kedua laporan tersebut.

7. Analisis Perubahan Laba Kotor

Analisis perubahan laba kotor adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui sebab-sebab perubahan laba kotor suatu perusahaan dari suatu periode ke periode yang lain atau perubahan laba kotor dari suatu periode dengan laba yang dibudgetkan untuk periode tersebut.

8. Analisis Break Even Point

Analisis break even point adalah suatu teknik analisis untuk menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai oleh suatu perusahaan agar perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian, tetapi juga belum memperoleh laba. Dengan analisis ini dapat diketahui berbagai tingkat keuntungan atau kerugian untuk berbagai tingkat penjualan.

III. METODE

Penelitian ini menggunakan teknis pengumpulan data berupa studi literatur. Studi literatur adalah suatu proses penyelidikan dan analisis literatur berupa bacaan atau kajian dari sumber-sumber tertulis yang terkait dengan topik penelitian atau kasus yang sedang diteliti. Dalam penelitian ini peneliti melakukan studi literatur terhadap buku, jurnal, atau karya ilmiah lain yang relevan digunakan dalam penelitian ini. Selain itu peneliti juga akan melakukan studi literatur terhadap annual report Microsoft Corporation. Peneliti menggunakan teknik analisis data berupa studi literatur untuk menganalisis konsep-konsep teoritik rantai nilai dan kinerja yang terkait dengan objek dalam penelitian ini.

Sementara itu, teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah perbandingan rasio keuangan. Perbandingan rasio keuangan digunakan untuk mengukur dan mengevaluasi dampak pemutusan hubungan kerja (PHK) terhadap kinerja keuangan perusahaan. Dengan membandingkan rasio keuangan sebelum dan setelah PHK, peneliti dapat menganalisis bagaimana perubahan dalam struktur organisasi dan operasional perusahaan mempengaruhi efisiensi, profitabilitas, dan stabilitas keuangan Microsoft Corporation. Teknik ini membantu dalam mengidentifikasi area yang terpengaruh secara signifikan dan memberikan wawasan tentang efektivitas strategi PHK dalam meningkatkan atau mempertahankan kinerja perusahaan.

IV. HASIL DAN DIKUSI

Analisis Value Chain Microsoft

Analisis value chain Microsoft adalah kerangka kerja analitis yang membantu mengidentifikasi aktivitas bisnis yang dapat menciptakan nilai dan keunggulan kompetitif bagi Microsoft. Berikut analisis value chain Microsoft Corporation berdasarkan Annual Report Tahun 2023,

1. Microsoft Inbound Logistics

Microsoft membuat kontrak dengan banyak pemasok internasional. Oleh karena itu, perusahaan harus mempertahankan operasi rantai pasokan yang sangat rumit tanpa gangguan apa pun. Semua pemasok wajib mematuhi Kode Etik Pemasok Microsoft dan Persyaratan Pemasok Microsoft. Sumber nilai utama untuk Microsoft Inbound Logistic meliputi skala ekonomi, adanya hubungan strategis dengan pemasok, dan pengetahuan mendalam tentang praktik manajemen rantai pasokan karena menjual perangkat lunak yang relevan, yaitu Microsoft Dynamics AX.

Pada tahun 2023, Microsoft menekankan pentingnya mengurangi emisi karbon dan mengoptimalkan rantai pasokan untuk mencapai target keberlanjutan. Contohnya, Microsoft melakukan kontrak untuk proyek pengisian ulang air yang signifikan dan meningkatkan penggunaan energi bebas karbon untuk mendukung operasional mereka. Selain itu, Microsoft semakin mengintegrasikan AI ke dalam manajemen rantai pasokan untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi risiko operasional, menunjukkan pergeseran dari hanya menggunakan teknologi tradisional ke pendekatan berbasis data dan AI.

2. Microsoft Operations

Segmen operasi Microsoft dibagi menjadi tiga yaitu sebagai berikut:

a. Produktivitas dan Proses Bisnis

Segmen ini mencakup produk dan layanan Microsoft yang terkait dengan produktivitas, komunikasi, dan layanan informasi. Segmen ini mencakup berbagai perangkat dan platform seperti Office Commercial, Office Consumer LinkedIn, dan Dynamics.

b. Intelligent Cloud

Segmen operasi ini mencakup produk server publik, privat, dan hibrida serta layanan cloud yang dapat mendukung bisnis modern. Segmen Intelligent Cloud mencakup produk server seperti SQL Server, Windows Server, Visual Studio, System Center, dan CAL terkait, serta Azure, dan juga Layanan Perusahaan, seperti Layanan Dukungan dan Layanan Konsultasi Microsoft.

c. More Personal Computing

Segmen More Personal Computing terdiri dari produk dan layanan yang menempatkan pelanggan di pusat pengalaman dengan teknologi kami. Segmen ini terutama mencakup:

- Windows, termasuk Windows OEM licensing (lisensi OEM Windows) dan lisensi non-volume lainnya dari sistem operasi Windows; Windows Commercial, yang mencakup lisensi volume dari sistem operasi Windows, layanan Windows cloud, dan penawaran komersial Windows lainnya; lisensi paten; dan Windows IoT.
- Devices, termasuk Surface, HoloLens, dan aksesori PC.
- Gaming, termasuk perangkat keras Xbox dan konten serta layanan Xbox, yang mencakup konten first-party dan third-party (termasuk game dan konten dalam game), Xbox Game Pass dan langganan lainnya, Xbox Cloud Gaming, periklanan, royalti cakram pihak ketiga, dan layanan cloud lainnya.
- Search and news advertising, yang mencakup Bing (termasuk Bing Chat), Microsoft News, Microsoft Edge, dan afiliasi pihak ketiga.

3. *Microsoft Outbound Logistics*

Microsoft Outbound Logistics menggabungkan saluran distribusi berikut:

a. Original Equipment Manufacturers (OEMs).

Berdasarkan Annual Report Microsoft Corporation Tahun 2023, OEM berfungsi sebagai saluran distribusi penting bagi Microsoft melalui pra-instalasi perangkat lunak Microsoft pada perangkat baru seperti PC, tablet, server, ponsel pintar, dan perangkat cerdas lainnya. OEM ini meliputi Dell, Hewlett-Packard, Lenovo, dan banyak OEM regional dan lokal. Pra-instalasi sistem operasi Windows pada perangkat komputasi merupakan komponen terbesar dari saluran distribusi OEM. Berbeda dengan tahun 2018, yang mana OEM Microsoft meliputi Acer, ASUS, Dell, Fujitsu, Hewlett-Packard, Lenovo, Samsung, Toshiba, dan banyak OEM regional dan lokal.

b. Distributors and resellers

Distributors and resellers layanan Microsoft meliputi gerai ritel, seperti Wal-Mart, Dixons, dan toko ritel Microsoft, serta mitra solusi lisensi (LSP), agensi web, dan pengembang, dan lain-lain.

c. Online sales

Microsoft menyediakan layanan konten daring kepada konsumen melalui Bing, portal dan saluran MSN, Office 365, Xbox Live, Outlook.com, OneDrive, Skype, dan Windows Store. Rangkaian layanan tambahan yang diberikan oleh Microsoft daring mencakup platform iklan daring dengan penawaran bagi pengiklan dan penerbit, serta konten dan pembaruan langganan Microsoft Developer Network.

d. Microsoft Stores

Ada 116 toko Microsoft di seluruh dunia: 106 toko di AS, 8 toko di Kanada, 1 toko di Australia, dan 1 toko di Puerto Riko. Mirip dengan Apple Store, di toko Microsoft, pelanggan memiliki kesempatan untuk menggunakan produk yang disediakan oleh 'penasihat teknis' yang siap membantu.

Sumber nilai utama dalam logistik keluar Microsoft berkaitan dengan penggunaan

efektif beberapa saluran pengiriman secara terpadu.

4. *Microsoft Marketing and Sales*

Microsoft Marketing and Sales terkait erat dengan nilai-nilai efektivitas, efisiensi, dan kemudahan dalam menangani berbagai tugas profesional dan pribadi. Microsoft menggunakan metode lisensi untuk menjual produk dan layanannya dan organisasi dapat memilih dari bentuk-bentuk lisensi berikut tergantung pada ukuran, cakupan operasi, dan sumber daya mereka:

- Enterprise Agreement Licensing
- Microsoft Product and Services Agreement Licensing
- Select Plus Licensing
- Open Licensing

Sumber utama Microsoft Marketing and Sales mencakup keterlibatan efektif dalam pemasaran viral dan penggunaan metode penjualan lisensi untuk menurunkan biaya penjualan hingga tingkat yang cukup besar. Berdasarkan Annual Report Microsoft Corporation Tahun 2018, sales and marketing expenses (beban penjualan dan pemasaran) meningkat sebesar USD2,0 miliar atau 13% pada tahun 2018 dibandingkan dengan tahun sebelumnya, terutama karena beban LinkedIn dan investasi dalam kapasitas penjualan komersial, yang sebagian diimbangi oleh penurunan beban pemasaran Windows.

5. *Microsoft Services*

Aktivitas utama layanan dalam kerangka analisis value chain mengacu pada dukungan yang diberikan kepada pelanggan setelah penjualan. Microsoft berupaya mempertahankan tingkat layanan pelanggan tertinggi sebelum pembelian, selama pembelian, dan setelah pembelian. Meja layanan daring yang canggih menawarkan layanan pelanggan tepat waktu di bidang akun dan penagihan, dukungan teknis, dukungan pengaturan dan pemasangan, serta saran pembelian. Selain itu, Microsoft menawarkan dukungan bagi bisnis dan profesional TI dalam hal memperoleh manfaat maksimal dari produk dan layanan mereka.

Microsoft bertujuan untuk mendukung pelanggannya dalam hal keamanan daring. Perusahaan ini memiliki pusat keamanan daring di situs webnya dan menyediakan informasi tentang hal-hal penting terkait keamanan unduhan. Selain itu, juga menawarkan Alat Penghapus Peranti Lunak Berbahaya daring kepada pelanggan sebagai bagian dari program layanan pelanggannya. Perusahaan teknologi global ini juga memiliki meja layanan disabilitas daring untuk mendukung pelanggan penyandang disabilitas.

6. *Support Activities*

- *Procurement*

Microsoft terus meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan dalam pengadaan, terutama melalui kebijakan untuk mengurangi dampak lingkungan dari rantai pasokan mereka.

- *Technology Development*

Investasi signifikan dalam pengembangan AI dan integrasi teknologi canggih ke dalam seluruh layanan mereka, termasuk kerjasama strategis dengan OpenAI, menjadikan Microsoft sebagai pemimpin dalam pengembangan AI.

- *Human Resources Management*

Pada tahun 2023, Microsoft menekankan pengembangan keterampilan karyawan di bidang AI, serta memperkuat budaya perusahaan yang inklusif dan inovatif. Mereka berupaya untuk memastikan bahwa karyawan dapat mengadopsi dan menerapkan teknologi baru di seluruh perusahaan.

- *Infrastructure*

Dengan peningkatan kapasitas cloud melalui Azure dan pengembangan pusat data yang lebih efisien, Microsoft memperkuat infrastruktur teknologi mereka untuk mendukung pengembangan dan distribusi layanan berbasis AI.

Analisis *value chain* Microsoft berdasarkan *Annual Report 2023* menunjukkan transformasi yang signifikan dari fokus tradisional pada produk perangkat lunak ke pendekatan berbasis AI dan *cloud* yang lebih holistik. Dengan mengintegrasikan AI ke dalam semua segmen bisnisnya, Microsoft berupaya untuk tidak hanya meningkatkan nilai tambah bagi pelanggan, tetapi juga memperkuat posisi mereka sebagai pemimpin teknologi global. Pendekatan ini berbeda dengan tahun 2018, di mana fokus lebih pada optimalisasi operasional tanpa integrasi AI yang sekomprensif saat ini.

Analisis Keunggulan Kompetitif

Pada Kamis (13/9/2024), Microsoft mengumumkan pemutusan hubungan kerja (PHK) terhadap sekitar 650 karyawan di divisi Xbox. Keputusan ini diumumkan oleh Phil Spencer, CEO Microsoft Gaming dan juga pemimpin Xbox, melalui memo internal kepada karyawan. Dalam memo tersebut, Spencer menjelaskan bahwa langkah PHK ini merupakan bagian dari hasil kesepakatan Microsoft setelah menyelesaikan akuisisi terhadap Activision Blizzard pada Oktober 2023.

Tindakan PHK yang dilakukan oleh Microsoft ini merupakan bagian dari upaya perusahaan untuk menyesuaikan diri dengan dinamika pasar yang terus berubah dan untuk meningkatkan efisiensi biaya. Sebagai salah satu perusahaan teknologi terbesar di dunia, Microsoft terus menghadapi tantangan besar dalam mempertahankan dan memperkuat posisinya di pasar global. Meskipun pengurangan jumlah tenaga kerja ini memberikan dampak tertentu, Microsoft tetap berhasil mempertahankan keunggulan kompetitifnya. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan ini mampu menggunakan strategi bisnis yang kuat, inovasi teknologi yang berkelanjutan, dan efisiensi operasional untuk menjaga posisinya di pasar, bahkan setelah langkah PHK yang signifikan.

Microsoft Corporation (MSFT), salah satu perusahaan terbesar di dunia, benar-benar mengerti cara membangun dan mempertahankan keunggulan kompetitif. Beberapa pengamat bahkan menggambarkan keuntungan ini seperti parit pelindung yang menghalangi pesaing untuk merebut pangsa pasar Microsoft. Faktor-faktor seperti **skala ekonomi, efek jaringan, kekuatan merek, kekayaan intelektual**, dan regulasi semuanya berkontribusi terhadap terciptanya moat kompetitif yang kuat. Tanpa adanya faktor-faktor ini, persaingan dari produk dan layanan yang sebanding pada akhirnya dapat mengikis margin keuntungan perusahaan. Keberlanjutan dari keuntungan kompetitif ini menjadi sangat penting, terutama bagi investor yang mengikuti filosofi investasi ala Charlie Munger dan Warren Buffett, yang menekankan pentingnya perusahaan dengan moat yang luas dan tahan lama.

Keunggulan kompetitif ini tercermin dalam operasional global Microsoft yang didukung oleh produk-produk ikonik seperti **Windows, Office**, dan **Azure**. Efek jaringan,

skala ekonomi, dan merek yang kuat bekerja bersama-sama untuk memperkuat posisi Microsoft di pasar yang sangat kompetitif dan berubah dengan cepat. Berdasarkan analisis dari **Morningstar**, Microsoft memperoleh penilaian wide moat atau parit ekonomi yang luas berkat kesuksesan produk **Office** dan layanan **cloud** mereka. Morningstar bahkan memberikan rating pada Microsoft dalam kategori Wide Moat Focus TR USD, yang menunjukkan keberhasilan jangka panjang perusahaan ini dalam mempertahankan posisinya.

Namun, untuk terus mempertahankan keunggulan kompetitif ini, Microsoft perlu terus berinovasi dan meningkatkan margin serta keuntungannya, terutama di sektor **layanan cloud cerdas** yang menjadi pilar utama bagi pertumbuhan perusahaan di masa depan.

Keputusan PHK yang diambil oleh Microsoft pada tahun 2023 merupakan langkah strategis yang dirancang untuk mengoptimalkan struktur biaya dan meningkatkan efisiensi operasional di tengah tantangan ekonomi global yang semakin meningkat. Selain itu, keputusan tersebut juga mencerminkan upaya Microsoft untuk lebih fokus pada pengembangan teknologi inti, seperti cloud computing dan AI, yang menjadi pilar utama dari pertumbuhan jangka panjang perusahaan. Dengan demikian, meskipun PHK memengaruhi banyak aspek dalam perusahaan, langkah ini tidak hanya ditujukan untuk mengurangi biaya, tetapi juga untuk memastikan bahwa Microsoft tetap dapat beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar dan tetap unggul di industri teknologi global.

Setelah PHK, Microsoft mengambil langkah strategis untuk fokus pada area-area yang lebih menguntungkan dan memiliki prospek jangka panjang. Salah satunya adalah penyesuaian portofolio produk dan layanan mereka. Dalam laporan tahunan, Microsoft menyatakan komitmennya untuk mengalihkan sumber daya lebih banyak ke dalam pengembangan platform cloud dan kecerdasan buatan. Langkah ini merupakan bagian dari rencana transformasi digital yang lebih luas yang telah mereka jalankan sejak beberapa tahun terakhir.

Perubahan ini terlihat jelas pada peningkatan alokasi dana untuk divisi Azure, serta intensifikasi riset terkait AI dan machine learning yang diintegrasikan dalam produk-produk perusahaan. Selain itu, Microsoft juga memperkuat aliansi strategis dengan berbagai perusahaan besar dan pemerintah untuk memperluas penerapan teknologi cloud dan AI, yang pada gilirannya akan menciptakan sumber pendapatan berkelanjutan yang lebih besar.

Analisis Laporan Keuangan

Analisis laporan keuangan yang digunakan untuk mengukur dan mengevaluasi dampak pemutusan hubungan kerja (PHK) terhadap kinerja keuangan Microsoft Corporation adalah dengan menggunakan analisis rasio keuangan yang meliputi Rasio Likuiditas, Rasio Solvabilitas, Rasio Aktivitas, dan Rasio Profitabilitas. Perbandingan rasio ini dilakukan antara periode tahun 2022 dan 2023, yaitu sebelum dan setelah dilakukannya pemutusan hubungan kerja (PHK).

1. Rasio Likuiditas

Rasio ini digunakan untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menyelesaikan kewajiban jangka pendeknya. Berikut adalah dua rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat likuiditas Microsoft Corporation, yaitu:

a. Current Rasio

Rasio ini menggambarkan perbandingan antara aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan dengan kewajiban jangka pendeknya. Rasio ini diformulasikan menjadi:

$$\text{Current Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Utang Lancar}} \times 100\%$$

Berikut adalah hasil perhitungan Current Rasio Microsoft Corporation untuk periode tahun 2022 dan 2023 (Nilai Komponen Laporan Keuangan dalam jutaan USD).

Tahun	Aktiva Lancar	Utang Lancar	Current Ratio
2022	169.684	95.082	178,46%
2023	184.257	104.149	176,92%

Nilai Current Rasio Microsoft Corporation pada tahun 2023 mengalami penurunan sebesar 1,54% dari angka 178,26% menjadi 176,92%. Hal ini menunjukkan adanya penurunan kemampuan perusahaan dalam melunasi utang jangka pendeknya dengan aset lancar yang dimiliki yang disebabkan oleh peningkatan jumlah liabilitas lancarnya. Namun kondisi perusahaan masih dinilai sehat karena mampu melunasi 1 utang lancarnya dengan mengandalkan 1,76 aset lancar yang dimiliki pada tahun 2023.

b. Quick Rasio

Rasio ini menggambarkan perbandingan antara aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan setelah dikurangi dengan nilai persediaan dengan kewajiban jangka pendeknya. Rasio ini diformulasikan menjadi:

$$\text{Quick Ratio} = \frac{\text{Aktiva Lancar} - \text{Persediaan}}{\text{Utang Lancar}} \times 100\%$$

Berikut adalah hasil perhitungan Quick Rasio Microsoft Corporation untuk periode tahun 2022 dan 2023 (Nilai Komponen Laporan Keuangan dalam jutaan USD).

Tahun	Aktiva Lancar	Persediaan	Utang Lancar	Quick Ratio
2022	169.684	3.742	95.082	174,53%
2023	184.257	2.500	104.149	174,52%

Nilai Quick Rasio Microsoft Corporation pada tahun 2022 dan 2023 menunjukkan angka yang stabil yaitu hanya mengalami penurunan sebesar 0,01%. Hal ini disebabkan penurunan nilai persediaan pada tahun 2023 sedangkan total aset lancarnya meningkat sehingga secara tidak langsung kas, setara kas, dan piutang yang dimiliki perusahaan pada tahun 2022 dan 2023 sama sama mampu digunakan untuk melunasi utang jangka pendek yang dimiliki perusahaan.

2. Rasio Solvabilitas

Rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar aset yang dimiliki perusahaan didanai dari utang. Berikut adalah dua rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat solvabilitas Microsoft Corporation, yaitu:

a. Total Debt to Asset

Rasio ini menggambarkan persentase total utang (mencakup utang jangka

pendek maupun utang jangka panjang) yang dimiliki oleh perusahaan untuk mendanai perusahaan. Rasio ini diformulasikan menjadi:

$$\text{Total Debt to Asset Ratio} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Aktiva}} \times 100\%$$

Berikut adalah hasil perhitungan Total Debt to Asset Microsoft Corporation untuk periode tahun 2022 dan 2023 (Nilai Komponen Laporan Keuangan dalam jutaan USD).

Tahun	Total Utang	Total Aktiva	Total Debt to Asset
2022	198.298	364.840	54,35%
2023	205.753	411.976	49,94%

Nilai Debt to Asset Rasio pada tahun 2023 mengalami penurunan sebesar 4,41% dari tahun 2022. Hal ini menunjukkan bahwa aset yang dibiaya oleh utang di tahun 2023 lebih sedikit dibandingkan dengan aset yang dibiayai dengan ekuitas perusahaan. Risiko yang dimiliki perusahaan dikarenakan besarnya utang di tahun 2023 mengalami penurunan dibandingkan tahun 2022.

b. Total Debt to Equity

Rasio ini menggambarkan perbandingan antara total utang yang dimiliki oleh perusahaan dengan ekuitasnya. Rasio ini diformulasikan menjadi:

$$\text{Total Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Ekuitas}} \times 100\%$$

Berikut adalah hasil perhitungan Total Debt to Equity Microsoft Corporation untuk periode tahun 2022 dan 2023 (Nilai Komponen Laporan Keuangan dalam jutaan USD).

Tahun	Total Utang	Ekuitas	Total Debt to Equity
2022	198.298	166.542	119,07%
2023	205.753	206.223	99,77%

Nilai Debt to Equity Rasio di tahun 2023 mengalami penurunan sebesar 19,3% dibandingkan tahun 2022. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mengurangi ketergantungan pendanaannya melalui utang dan meningkatkan pembiayaan melalui ekuitas.

3. Rasio Aktivitas

Rasio ini digunakan untuk mengukur efektivitas perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya (aset). Berikut adalah dua rasio yang digunakan untuk mengukur rasio aktivitas Microsoft Corporation, yaitu:

a. Inventory Turnover

Rasio ini menggambarkan berapa kali rata-rata persediaan terjual dalam suatu periode. Rasio ini diformulasikan menjadi:

$$\text{Inventory Turnover} = \frac{\text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Rata – Rata Persediaan}}$$

Berikut adalah hasil perhitungan Inventory Turnover Microsoft Corporation untuk periode tahun 2022 dan 2023 (Nilai Komponen Laporan Keuangan dalam jutaan USD).

Tahun	Harga Pokok Penjualan	Persediaan Awal	Persediaan Akhir	Inventory Turnover
2022	62.650	2.636	3.742	19,65
2023	65.711	3.742	2.500	21,05

Perputaran persediaan pada tahun 2023 mengalami kenaikan sebesar 1,4 kali dibandingkan tahun 2022. Hal ini menunjukkan perusahaan semakin efisien dalam mengelola persediaannya. Persediaan Microsoft terjual dan digantikan dengan lebih cepat pada tahun 2023 dibandingkan dengan tahun 2022.

b. Assets Turnover

Rasio ini menggambarkan tingkat efisiensi penggunaan aset oleh perusahaan dalam menghasilkan pendapatan penjualan. Rasio ini diformulasikan menjadi:

$$\text{Assets Turnover} = \frac{\text{Penjualan Bersih}}{\text{Rata - Rata Aset}}$$

Berikut adalah hasil perhitungan Assets Turnover Microsoft Corporation untuk periode tahun 2022 dan 2023 (Nilai Komponen Laporan Keuangan dalam jutaan USD).

Tahun	Penjualan Bersih	Total Aset Awal	Total Aset Akhir	Assets Turnover
2022	72.738	333.779	411.976	0,195
2023	72.361	364.840	364.840	0,198

Nilai Assets Turnover Rasio pada tahun 2023 relatif sama seperti tahun 2022, hanya mengalami kenaikan sebesar 0,003 kali. Hal ini dikarenakan walaupun pendapatan secara keseluruhan bahkan operating income mengalami kenaikan, laba bersih tahun 2023 mengalami penurunan yang disebabkan oleh peningkatan beban pajak.

4. Rasio Profitabilitas

Rasio ini digunakan untuk mengukur seberapa besar tingkat keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan. Berikut adalah dua rasio yang digunakan untuk mengukur tingkat profitabilitas Microsoft Corporation, yaitu:

c. Net Profit Margin

Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dibandingkan dengan total penjualannya. Rasio ini diformulasikan menjadi:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Laba Bersih}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Berikut adalah hasil perhitungan Net Profit Margin Microsoft Corporation untuk periode tahun 2022 dan 2023 (Nilai Komponen Laporan Keuangan dalam jutaan USD).

Tahun	Laba Bersih	Penjualan	Inventory Turnover
-------	-------------	-----------	--------------------

2022	72.738	198.270	36,69%
2023	72.361	211.915	34,15%

Penurunan net profit margin sebesar 2,54% dari 36.68% pada 2022 menjadi 34.15% pada 2023 sebagian besar disebabkan oleh meningkatnya beban pajak. Meskipun pendapatan sebelum pajak meningkat, peningkatan dalam beban pajak mengurangi net profit margin.

d. Return on Equity

Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan keuntungan dengan ekuitas yang dimilikinya sendiri. Rasio ini diformulasikan menjadi:

$$Return\ on\ Equity = \frac{Laba\ Bersih}{Ekuitas} \times 100\%$$

Berikut adalah hasil perhitungan Retur on Equity Microsoft Corporation untuk periode tahun 2022 dan 2023 (Nilai Komponen Laporan Keuangan dalam jutaan USD).

Tahun	Laba Bersih	Ekuitas	Return on Equity
2022	72.738	166.542	43,68%
2023	72.361	206.223	35,09%

ROE mengalami penurunan sebesar 8,59% dari 43.66% pada 2022 menjadi 35.09% pada 2023. Penurunan ini diakibatkan oleh peningkatan ekuitas yang lebih cepat daripada pertumbuhan laba bersih, yang menunjukkan bahwa perusahaan mungkin berinvestasi lebih banyak dalam pertumbuhan jangka panjang.

Secara keseluruhan analisis rasio keuangan pada Microsoft Corporation untuk periode tahun 2022 dan 2023 menunjukkan hasil yang cukup baik. Tingkat likuiditas dan solvabilitas perusahaan masih dalam rentang aman, penggunaan asetnya pun telah dilakukan secara efisien, serta terdapat kenaikan pendapatan dan laba operasi perusahaan walaupun laba bersihnya mengalami penurunan yang dikarenakan oleh peningkatan beban pajak yang cukup tinggi.

V. KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan hasil analisis value chain dan laporan keuangan Microsoft untuk periode 2022-2023 dapat disimpulkan bahwa perusahaan menunjukkan efisiensi operasional yang signifikan, khususnya dalam integrasi AI dan *cloud computing*. Microsoft berhasil mengintegrasikan teknologi canggih seperti AI dan *cloud computing* ke dalam seluruh rantai nilai, yang mencakup *inbound logistics*, operasi, logistik keluar, pemasaran dan penjualan, serta layanan pelanggan. Transformasi digital dengan mengintegrasikan AI dan fokus pada keberlanjutan menunjukkan upaya Microsoft untuk memperkuat nilai tambah bagi pelanggan sekaligus memantapkan posisi mereka sebagai pemimpin teknologi global. Menurut analisis Morningstar, Microsoft memiliki "wide moat" atau keunggulan kompetitif yang kuat, berkat suksesnya produk cloud (Azure) dan Office. Perusahaan berhasil menjaga posisinya di pasar meskipun terjadi perubahan signifikan, seperti PHK, dengan tetap fokus pada inovasi dan pertumbuhan jangka panjang.

Hasil dari data keuangan yang tersedia, Microsoft mencatatkan kinerja keuangan yang solid pada tahun 2022 dan 2023. Meskipun terdapat beberapa fluktuasi pada beberapa rasio keuangan, secara keseluruhan perusahaan menunjukkan tren positif dan stabil. Kinerja keuangan Microsoft menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam posisi keuangan yang kuat. Likuiditas yang memadai, solvabilitas yang sehat, efisiensi operasional yang tinggi, dan profitabilitas yang stabil menjadi fondasi bagi pertumbuhan perusahaan di masa depan

Secara keseluruhan, PHK tampaknya menjadi langkah strategis yang diperlukan bagi Microsoft untuk meningkatkan efisiensi, menyesuaikan struktur biaya, dan mempertahankan fokus pada teknologi masa depan yang menjadi penggerak pertumbuhan perusahaan di era digital.

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan pada Microsoft Corporation, penulis dapat merekomendasikan Microsoft Corporation untuk lebih memfokuskan strategi pada optimalisasi efisiensi pajak dan peningkatan margin laba bersih untuk mendukung pertumbuhan berkelanjutan. Selain itu, melakukan diversifikasi produk dan layanan guna mengurangi ketergantungan pada satu segmen bisnis, seperti *cloud computing*, untuk memastikan pertumbuhan jangka panjang. Microsoft dapat mempertahankan strategi pengurangan ketergantungan pada pendanaan utang dan memperkuat pembiayaan melalui ekuitas.

DAFTAR REFERENSI

- Alfaiz, D. R. & Aryati, T. (2019). PENGARUH TEKANAN STAKEHOLDER DAN KINERJA KEUANGAN TERHADAP SUSTAINABILITY REPORT DENGAN KOMITE AUDIT SEBAGAI VARIABEL MODERASI. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Methodist*. Diakses dari <https://ejurnal.methodist.ac.id/index.php/jsika/article/view/808>
- Bank Indonesia. (2024). Laporan Perekonomian Indonesia 2023. Bab 1: Kinerja Dan Prospek Ekonomi Global: Pertumbuhan Melambat, Ketidakpastian Tinggi. Diakses dari https://www.bi.go.id/id/publikasi/laporan/Documents/3_LPI2023_BAB1.pdf
- CNBC Indonesia. (2023). Sudah PHK 10.000 Orang, Microsoft Pangkas Pegawai Lagi. Diakses dari <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20230711125238-37-453205/sudah-phk-10000-orang-microsoft-pangkas-pegawai-lagi>. Tanggal 25 Agustus 2024.
- CNBC Indonesia. (2024). Microsoft Pangkas 1.900 Karyawan, Badai PHK 2024 Menggila. Diakses dari <https://www.cnbcindonesia.com/tech/20240126080145-37-509158/microsoft-pangkas-1900-karyawan-badai-phk-2024-menggila>. Tanggal 25 Agustus 2024.
- CNN Indonesia. (2024). Nilai Microsoft Tembus Rp47 Ribu T, Lebih Besar dari Ekonomi Prancis. Diakses dari <https://cnnindonesia.me/ekonomi/20240125195638-92-1054462/nilai-microsoft-tembus-rp47-ribu-t-lebih-besar-dari-ekonomi-prancis>,. Tanggal 25 Agustus 2024.
- Constantinescu, C. Matoo, A. Ruta, M. (2019). Policy Uncertainty, Trade, and Global Value Chains Some Facts, Many Questions. Policy Research Working Paper 9048.
- David, F. R. & David, F. R. (2017). *Strategic Management Concepts and Cases: A Competitive Advantage Approach 7th Edition*. Pearson Education Limited: England
- Harjito, Agus and Martono. 2011. *Manajemen Keuangan*. 2nd ed. Yogyakarta: EKONOSIA.
- Hellin, J. & Meijer, M. (2006). Guidelines for value chain analysis. Diakses dari http://www.spiencambodia.com/filelibrary/Value_Chain_Research_Methodology.pdf
- Hutabarat (2008). *Pengantar Oceanografi*. Jakarta: Penerbit Universitas Indonesia (UI-Press).
- Munawir, S. (2001). *Analisis Laporan Keuangan*, Liberty, Yogyakarta.
- Merliana, V & Kurniawan, A. (2016). PENGARUH STRATEGI BIAYA RENDAH DAN DIFERENSIASI TERHADAP KEBERHASILAN PT TAHU TAUHID. *Jurnal Manajemen*, 15(2). Diakses dari <https://media.neliti.com/media/publications/115455-ID-pengaruh-strategi-biaya-rendah-dan-difer.pdf>
- Microsoft. (2023). Press Release & Webcast: Earnings Release FY23 Q2. Diakses dari <https://www.microsoft.com/en-us/Investor/earnings/FY-2023-Q2/press-release-webcast> Tanggal 25 Agustus 2024
- Microsoft. (2023). Annual Report 2023. Diakses dari <https://www.microsoft.com/investor/reports/ar23/> Tanggal 18 Oktober 2024
- Microsoft. (2018). Annual Report 2018. Diakses dari <https://www.microsoft.com/investor/reports/ar23/> Tanggal 18 Oktober 2024
- Microsoft. (2016). Annual Report 2016. Diakses dari <https://www.microsoft.com/investor/reports/ar23/> Tanggal 18 Oktober 2024
- Porter, M. (1985) *Competitive Advantage*, New York: The Free Press.
- Prasetyo, K. A. & Rusyidi, M. K. (2020). ANALISIS VALUE CHAIN SEBAGAI ALAT MENINGKATKAN EFISIENSI BIAYA GUNA MENCAPAI STRATEGI COST LEADERSHIP PADA PT. INDOPHERIN JAYA PROBOLINGGO. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB*, 9(1). Di akses dari <https://jimfeb.ub.ac.id/index.php/jimfeb/article/view/7572>
- Riyukuri, A., Adinda, S. Z., Syafi'i, S. L., & Silalahi, P. R. (2023). Dampak PHK Karyawan Perusahaan Shopee Terhadap Perkembangan Perusahaan. *Jurnal Cendekia*

- Ilmiah, 2(2). Diakses dari <https://journal-nusantara.com/index.php/J-CEKI/article/view/1237>
- Russell, S., & Norvig, P. (2016). *Artificial Intelligence: A Modern Approach* (3rd ed.). Pearson
- Saba, Zannatus. (2024). Layoffs and Corporate Performance: Evidence based on the US Tech Industry. *Journal of Economics and Finance*. DOI:10.1007/s12197-024-09673-y
- United Nations. (2009). ASSESSING THE COSTS AND BENEFITS OF ADAPTATION OPTIONS AN OVERVIEW OF APPROACHES. THE NAIROBI WORK PROGRAMME ON IMPACTS, VULNERABILITY AND ADAPTATION TO CLIMATE CHANGE
- Vries, M. F., & Balazs, K. (1997). The downside of downsizing. *Human Relations*, 50(1), 11-50.
- Widarsono, A. (2019). STRATEGIC VALUE CHAIN ANALYSIS (Analisis Stratejik Rantai Nilai) :Suatu pendekatan Manajemen Biaya.