



Nomor/Number : 032/GOTO/CS/JKT/III/2024

Perihal : Laporan Informasi kepada Otoritas
Jasa Keuangan sehubungan dengan
Informasi atau Fakta Material

Re: Report to the Financial Services Authority
(*Otoritas Jasa Keuangan*) in connection with a
Material Information or Facts

Kepada Yth. / To:

1. Otoritas Jasa Keuangan / Financial Services Authority

Gedung Sumitro Djojohadikusumo Lantai 1
Jl. Lapangan Banteng Timur 2-4
Jakarta 10710

**U.p. / Attn: Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal, Keuangan Derivatif, dan Bursa
Karbon**

2. PT Bursa Efek Indonesia / Indonesia Stock Exchange

Gedung Bursa Efek Indonesia Tower 1
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53
Jakarta 12190

U.p. / Attn: Direktur Penilaian Perusahaan

Dengan hormat,

Merujuk pada Peraturan OJK No. 31 /POJK.04/2015 tentang Keterbukaan atas Informasi atau Fakta Material oleh Emiten atau Perusahaan Publik, Direksi Perseroan (sebagaimana didefinisikan di bawah) ("**POJK 31**") dan Keputusan Direksi PT Bursa Efek Indonesia No:Kep-00066/BEI/09-2022 tentang Perubahan Peraturan Nomor I-E tentang Kewajiban Penyampaian Informasi ("**Peraturan BEI I-E**"), PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk ("**Perseroan**") dengan ini menyampaikan Keterbukaan Informasi dengan maksud untuk memberikan penjelasan sebagai pemenuhan ketentuan perundangan-undangan yang berlaku.

*We refer to the OJK Regulation No. 31 /POJK.04/2015 concerning Disclosure Information on Material Information or Facts by the Issuer or Public Company, the Board of Directors of the Company ("**POJK 31**") (as defined below) and the Decree of the Board of Directors of the Indonesia Stock Exchange No: Kep-00066/IDX/09-2022 on the Amendments to Regulation Number I-E concerning Information Submission Obligations ("**IDX Regulation I-E**") PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk ("**the Company**") hereby conveys a Disclosure Information for the purpose of providing an explanation to fulfill the relevant requirements under the applicable laws and regulations.*



Sehubungan dengan hal di atas, bersama ini kami untuk dan atas nama Perseroan menyampaikan Keterbukaan Informasi sehubungan dengan informasi atau fakta material sebagai berikut:

In connection with the foregoing, we hereby for and on behalf of the Company convey a Disclosure Information in connection with material information or facts as follows:

Nama Emiten/Name of the Issuer : PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (**"Perseroan"**)/PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (**"Company"**)

Alamat/Address : Gedung Pasaraya Blok M, 6-7/F, Jl. Iskandarsyah II No. 2, Jakarta 12160

Bidang Usaha/Business Line : Perusahaan induk dan penyedia platform digital yang mengintegrasikan *on-demand services, e-commerce* dan produk digital, serta *financial technology services* secara langsung maupun tidak langsung melalui entitas-entitas di dalam Perusahaan/
 Holding company and digital platform provider integrating on-demand services, e-commerce and digital products and financial technology services, directly or indirectly through entities within the Company.

Telepon/Phone : (021) 2910 1072

Faksimili/Fax : (021) 2709 7877

Email : corpsecretary@gotocompany.com

Website : www.gotocompany.com

1. Tanggal Kejadian

1. Date of the Event

Selasa, 19 Maret 2024

Tuesday, March 19, 2024

2. Jenis Informasi

2. Information Type

Informasi atau Fakta Material Lainnya

Other material facts or information



3. Uraian Informasi

Pada hari ini, Perseroan telah menerbitkan laporan keuangan konsolidasian pada tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2023 (dengan informasi keuangan konsolidasian pada tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2022 yang disajikan sebagai komparatif) yang telah diaudit melalui surat Perseroan No.029/GOTO/CS-JKT/III/ 2024.

Perseroan juga mengumumkan juga mengumumkan kinerja keuangan untuk kuartal keempat (“4Q23”) dan untuk tahun berakhir pada 2023 (“FY23”), dimana Perseroan melaporkan EBITDA Grup yang disesuaikan kuartal keempat 2023 tercatat positif senilai Rp 77 miliar dari -Rp 3,1 triliun pada kuartal keempat 2022, - yang merupakan perbaikan delapan kuartal berturut-turut, dimana hal ini didorong oleh inovasi produk yang menjangkau segmen pasar lebih luas serta pengelolaan beban secara disiplin oleh manajemen. Perseroan juga mempertahankan (i) pertumbuhan pendapatan bruto YoY sebesar 3% dengan memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan bisnis pinjaman konsumen; dan (ii) posisi kas dan posisi keuangan yang solid. Pada tanggal 31 Desember 2023, kas, setara kas, dan deposito jangka pendek Perseroan adalah Rp27,4 triliun atau setara dengan Rp27,4 triliun atau USD1,8 milyar.

Untuk hasil segmen, Perseroan juga melaporkan bahwa peningkatan profitabilitas pada kuartal keempat tahun 2023 secara *year-on-year*. Hal ini tercermin dengan adanya peningkatan pada EBITDA yang disesuaikan pada semua segmen dengan EBITDA yang disesuaikan untuk *On-Demand Services* telah positif di 4Q23.

3. Description of Information

The Company today released its audited consolidated financial statements as of and for the year ended December 31, 2023 (with consolidated financial information as of and for the year ended December 31, 2022 as comparative) through its letter no. 029/GOTO/CS-JKT/III/ 2024.

The Company also announced its fourth quarter (“4Q23”) and full year 2023 (“FY23”) financial results, reporting 4Q23 Group Adjusted EBITDA turned positive to Rp 77 billion from -Rp 3.1 trillion in 4Q22 - the eighth consecutive quarter of improvement, spurred by product innovations that address broader market segments as well as disciplined cost management. The Company also maintained (i) positive YoY gross revenue growth of 3% by addressing larger segments of the market, and improving the consumer lending business; and (ii) a solid cash position and balance sheet. As of December 31st, the Company had IDR 27.4 trillion or USD 1.8 billion in cash, cash equivalents, and short-term time deposits.

For the segment’s result, the Company also reported in the fourth quarter of 2023 there are profitability improvements on the year-on-year indicated by the improvements of the Adjusted EBITDA across segments with On-demand Services also reported positive operating segment profit in 4Q23.



Selanjutnya, seiring perbaikan profitabilitas dan arus kas, Perseroan akan mengoptimalkan pemanfaatan modalnya sejalan dengan rencana alokasi modal yang baru disusun. Rencana ini mencakup inisiatif pembelian kembali saham (share buyback) sebanyak-banyaknya US\$200 juta, bergantung pada persetujuan regulator dan pemegang saham pada Rapat Umum Pemegang Saham tahunan yang akan datang yang akan diajukan melalui Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (RUPST) berikutnya. Dewan Komisaris dan Direksi Perseroan akan melakukan peninjauan berkala terhadap rencana pembelian kembali tersebut dan mungkin melakukan perubahan apabila diperlukan. Informasi lebih detail atas rencana tersebut akan disampaikan sesuai ketentuan yang berlaku.

Perseroan berharap dapat meningkatkan pertumbuhan pada basis demografi pengguna yang lebih luas pada segmen inti bisnisnya secara efisien di seluruh pasar Indonesia yang luas dengan memanfaatkan ekosistemnya yang unik yang menjangkau seluruh tingkat belanja dari konsumen. Perseroan menetapkan pedoman kinerja untuk mencapai EBITDA Grup yang disesuaikan impas untuk keseluruhan tahun buku 2024. Pedoman di atas didasarkan pada kondisi pasar saat ini dan mencerminkan perkiraan awal Perseroan, yang semua tergantung pada ketidakpastian dan risiko. Hal ini termasuk peningkatan kompetisi pasar, yang diperkirakan akan berlanjut di kuartal mendatang, inflasi, serta faktor lainnya.

4. Dampak Kejadian Informasi

Informasi tersebut tidak berdampak merugikan terhadap kegiatan operasional, hukum, kondisi keuangan, atau kelangsungan usaha Perseroan

Additionally, as cash flow continues to improve, the Company will optimize its capital usage in line with a newly developed capital allocation plan, which may include a share buyback initiative of up to \$200m, subject to regulatory and shareholder approval at the upcoming Annual General Meeting of Shareholders at the next Annual General Meeting of Shareholders (AGMS). The Company's Board of Directors and Board of Commissioners will review the buyback program periodically, and may make amendments on an ongoing basis. More details on this plan will be disclosed in accordance with the regulatory process.

The Company also shared that it expects to capture additional growth in broad user demographics in its core segments more cost-effectively across the expansive Indonesian market by leveraging its unique ecosystem that spans the full range of consumer spending. The Company currently expects to achieve Full-year 2024 Group Adjusted EBITDA breakeven. This outlook is based on current market conditions and reflects the Company's preliminary estimates, which are all subject to various uncertainties and risks. These include increasing market competition, which is expected to continue over future quarters, as well as cost inflation and other variables.

4. Impact of the Information

This information does not have a detrimental effect on the operational activities, legal, financial condition or business continuity of the Company.



PT GOTO GOJEK TOKOPEDIA TBK

Gedung Pasaraya Blok M, Gedung B, Lt. 6 & 7
Jl. Iskandarsyah II No. 2, Melawai, Kebayoran Baru
Jakarta Selatan, DKI Jakarta 12160
www.gotocompany.com

5. Keterangan Lain-Lain

Untuk informasi lebih lanjut mengenai kinerja keuangan dan operasional Perseroan untuk kuartal keempat dan tahun yang berakhir pada 2023 termasuk kinerja dari masing-masing segmen operasi Perseroan, mohon merujuk pada siaran pers yang kami lampirkan pada Lampiran 1 surat ini.

Demikian Keterbukaan Informasi kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

5. Other Information

For more detailed information on the fourth quarter of and full year 2023's financial and operational performance of the Company including the performance of each segment, kindly refer to the press release attached as Attachment 1 of this letter.

We hereby convey this Disclosure Information, and we thank you for your attention.

Jakarta, 19 Maret 2024/ *March 19, 2024*
PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk

PT GOTO GOJEK TOKOPEDIA TBK

R A Koesoemohadiani

Sekretaris Perusahaan / *Corporate Secretary*

Tembusan / *Carbon Copied:*

1. Direktur Penilaian Perusahaan Sektor Jasa, PT Bursa Efek Indonesia
2. Kepala Departemen Pengawas Pasar Modal 1, Otoritas Jasa Keuangan
3. Deputi Direktur Pemantauan Perusahaan Sektor Jasa, Otoritas Jasa Keuangan



Lampiran 1/ Attachment 1

Grup GoTo Catatkan EBITDA yang Disesuaikan Positif Pada Kuartal Keempat, Serta Lampau Pedoman Kinerja Tahun 2023

Poin-poin utama:

- EBITDA Grup yang disesuaikan¹ kuartal keempat 2023 tercatat positif senilai Rp77 miliar dari -Rp3,1 triliun pada kuartal keempat 2022, yang merupakan perbaikan delapan kuartal berturut-turut
- EBITDA Grup yang disesuaikan¹ tahun 2023, melampaui pedoman kinerja, seiring perbaikan rugi sebesar 77%, senilai -Rp3,7 triliun.
- Pendapatan bruto² kuartal keempat 2023 tumbuh 3% *year-on-year* dan 8% dibandingkan kuartal sebelumnya mencapai Rp6,5 triliun
- GTV³ Grup kuartal keempat 2023 meningkat 8% dibandingkan kuartal sebelumnya dan 1% *year-on-year* senilai Rp163,0 triliun, menandakan pertumbuhan selama dua kuartal berturut-turut
- Insentif dan biaya pemasaran produk pada kuartal keempat 2023 menurun sebesar 33% dibandingkan dengan tahun sebelumnya dan 38% untuk keseluruhan tahun 2023 dibandingkan tahun sebelumnya, dengan penghematan masing-masing sebesar Rp1,7 triliun dan Rp9,0 triliun.
- Perseroan menyampaikan rencana pembelian kembali saham (*share buyback*) sebanyak-banyaknya US\$200 juta, bergantung pada persetujuan regulator dan pemegang saham.

Jakarta, 19 Maret 2024 – PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (“Perseroan”, “Grup GoTo”, BEI: GOTO), ekosistem digital terbesar Indonesia, pada hari ini mengumumkan kinerja keuangan dan operasionalnya untuk kuartal keempat (4Q2023) serta tahun buku 2023. Perseroan melaporkan EBITDA Grup yang disesuaikan¹ positif untuk pertama kalinya sebesar Rp77 miliar pada kuartal keempat. Sedangkan di saat yang bersamaan, GTV³ Grup pada kuartal yang sama tumbuh 8% dibanding kuartal sebelumnya dan 1% dibandingkan tahun sebelumnya, serta pendapatan bruto² kuartal keempat tumbuh 8% dibandingkan kuartal sebelumnya dan 3% dibandingkan tahun sebelumnya mencapai Rp6,5 triliun. Perbaikan ini didorong oleh inovasi produk yang menjangkau segmen pasar yang lebih luas serta pengelolaan beban secara disiplin.

Perseroan juga sebelumnya telah menyepakati kemitraan strategis dengan TikTok. Tokopedia dan bisnis *e-commerce* TikTok di Indonesia telah bergabung di bawah entitas PT Tokopedia, yang kini dimiliki bersama-sama oleh GoTo dan TikTok sebagai mitra strategis, dan TikTok akan memegang pengendalian atas Tokopedia. Sebagai bagian dari kesepakatan yang telah diselesaikan pada Januari 2024, TikTok akan menginvestasikan lebih dari US\$1,5 miliar dalam waktu ke depan pada entitas Tokopedia yang telah dikombinasikan dengan bisnis *e-commerce* TikTok, tanpa menyebabkan dilusi lebih lanjut pada kepemilikan GoTo di Tokopedia. GoTo juga akan menerima arus pendapatan berkelanjutan dari Tokopedia yang selaras dengan skala dan pertumbuhan Tokopedia.

Selanjutnya, seiring perbaikan profitabilitas dan arus kas, Perseroan akan mengoptimalkan pemanfaatan modalnya sejalan dengan rencana alokasi modal yang baru disusun. Rencana ini mencakup inisiatif pembelian kembali saham Perseroan (*share buyback*) sebanyak-banyaknya US\$200 juta, di mana implementasi dan realisasi atas rencana ini akan bergantung pada diperolehnya persetujuan dari regulator dan pemegang saham yang akan diajukan melalui Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (RUPST) berikutnya. Dewan Komisaris dan Direksi Perseroan akan melakukan peninjauan secara berkala terhadap rencana pembelian kembali tersebut dan mungkin melakukan perubahan atau penyesuaian apabila diperlukan. Informasi lebih detail atas rencana pembelian saham kembali tersebut akan disampaikan kepada seluruh pemegang saham sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Patrick Walujo, Direktur Utama Grup GoTo, menjelaskan, “GoTo telah meletakkan landasan operasional yang kuat dengan tercapainya EBITDA yang disesuaikan positif pada 4Q2023 dan terjalinnya kemitraan strategis



dengan TikTok pada bisnis *e-commerce* yang akan berdampak luas kepada bisnis-bisnis *Financial Technology* dan *On-Demand Services*. Ke depannya, fokus Perseroan adalah untuk memperkuat landasan ini agar dapat mendorong pertumbuhan yang lebih cepat dan profitabel.”

“Kami akan melakukannya dengan berpegang teguh pada misi kami untuk memperkaya pengalaman konsumen serta membuat produk dan layanan kami dapat menjangkau basis konsumen secara lebih luas. Untuk mencapai hal ini, Perseroan mengedepankan inovasi produk dan keunggulan operasional, dengan tujuan meningkatkan nilai yang Perseroan berikan pada konsumen eksisting, meningkatkan *wallet share*⁵, serta menumbuhkan basis konsumen. Perseroan berkomitmen untuk melanjutkan strategi yang telah berjalan dengan implementasi yang lebih kuat, seiring langkah menjajaki peluang bisnis inovatif baru, serta menghentikan berbagai inisiatif yang tidak dapat diperluas skalanya.”

Jacky Lo, Direktur Keuangan Grup GoTo, menjabarkan, “Perseroan mencatatkan peningkatan profitabilitas di setiap unit bisnis pada kuartal keempat, dibandingkan tahun sebelumnya. Unit bisnis *On-Demand Services* mencatatkan EBITDA yang disesuaikan positif pada kuartal tersebut, sementara itu, unit bisnis *Financial Technology* terus berekspansi dengan tetap mempertahankan perbaikan EBITDA yang disesuaikan secara *year-on-year* dan *quarter-on-quarter*. Bisnis *E-Commerce* juga mencapai EBITDA yang disesuaikan positif untuk kuartal keempat meski berada di tengah kompetisi ketat. Lebih lanjut, bisnis tersebut akan menguntungkan secara kas untuk Perseroan sebagai hasil dari perjanjian dengan TikTok. Perseroan berharap dapat mencapai EBITDA yang disesuaikan impas (*breakeven*) secara Grup untuk keseluruhan tahun buku 2024, dan secara bersamaan menginvestasikan kembali pendapat yang diperoleh kepada kegiatan bisnis Perseroan secara berkelanjutan, seiring upaya menuju pertumbuhan *top line*.”

Beban insentif secara Grup untuk 4Q2023 mengalami penurunan 33% dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun sebelumnya, di mana penurunan tersebut berkontribusi kepada penurunan sebesar 38% untuk keseluruhan tahun 2023. Sedangkan biaya kas operasional rutin (*cash recurring fixed costs*) pada 4Q2023 tercatat menurun sebesar 39% dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun sebelumnya, serta untuk keseluruhan tahun 2023 menurun sebesar 19% dibandingkan tahun sebelumnya, sehingga berdampak pada perbaikan pada rugi EBITDA yang disesuaikan sebesar Rp12,3 triliun.

GoTo mempertahankan posisi kas dan posisi keuangan yang solid dengan kas, setara kas, dan deposito jangka pendek senilai Rp27,4 triliun atau setara dengan US\$ 1,8 miliar pada tanggal 31 Desember 2023. Sehubungan dengan dekonsolidasi Tokopedia yang telah efektif pada tanggal 1 Februari 2024, posisi kas, setara kas, dan deposito jangka pendek GoTo akan menjadi Rp23,0 triliun atau setara dengan US\$ 1,5 miliar. Perbedaan sebesar Rp4,4 triliun tersebut terutama disebabkan oleh perpindahan dana yang ditampung sementara dalam rekening *escrow* yang berasal dari transaksi yang melibatkan pengguna Tokopedia. Jumlah tersebut telah dipindahkan kepada Tokopedia sebagai bagian dari dekonsolidasi ini.



Ikhtisar Kinerja Grup

| dalam Rp miliar | Untuk periode tiga bulan yang berakhir | | | Untuk tahun buku yang berakhir | | |
|--------------------------------------|--|------------------|-----------------|--------------------------------|------------------|-----------------|
| | 31 Desember 2023 | 31 Desember 2022 | % perubahan YoY | 31 Desember 2023 | 31 Desember 2022 | % perubahan YoY |
| Indikator Keuangan | | | | | | |
| Pendapatan bruto ² | 6.469 | 6.297 | +3% | 24.260 | 22.927 | +6% |
| Pendapatan bersih | 4.274 | 3.380 | +26% | 14.785 | 11.349 | +30% |
| Margin kontribusi ⁴ | 1.617 | (583) | N/A | 4.433 | (6.329) | N/A |
| EBITDA yang disesuaikan ¹ | 77 | (3.137) | N/A | (3.670) | (16.012) | +77% |
| Rugi periode/tahun berjalan | (80.920) | (19.496) | -315% | (90.519) | (40.408) | -124% |

EBITDA Grup yang disesuaikan 4Q2023 mengalami perbaikan menjadi sebesar Rp77 miliar, atau 0,05% dari GTV, dari -Rp942 miliar di 3Q2023 dan -Rp3,1 triliun di 4Q2022. EBITDA Grup yang disesuaikan juga mengalami perbaikan untuk tahun buku 2023 menjadi -Rp3,7 triliun, melampaui batas atas pedoman kinerja Perseroan pada rentang -Rp4,5 triliun hingga -Rp3,8 triliun yang sebelumnya diumumkan pada paparan kinerja kuartal kedua tahun 2023, pada tanggal 15 Agustus 2023.

GTV Grup pada 4Q2023 tercatat sebesar Rp163,0 triliun, meningkat 8% dibandingkan kuartal sebelumnya dan 1% dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun sebelumnya, didorong tajamnya fokus Perseroan pada segmen konsumen *mass market*. GTV Grup sedikit menurun yaitu sebesar 1% untuk keseluruhan tahun buku 2023, sebagai dampak dari pengurangan insentif serta pemasaran produk di tahun tersebut.

Grup GoTo terus mencatatkan pertumbuhan pendapatan bruto pada 4Q2023 sebesar 3% dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun sebelumnya, melalui perluasan jangkauan pasar dan meningkatkan bisnis pinjaman konsumen. *Take rate* Grup secara keseluruhan stabil secara kuartalan di angka 4,0% di 4Q2023. *Take rate* Grup untuk tahun buku 2023 meningkat 26 basis poin dibandingkan tahun sebelumnya menjadi 4,0%. Pendapatan bersih di kuartal keempat 2023 adalah Rp4,3 triliun, peningkatan 18% dibandingkan kuartal sebelumnya dan 26% dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun sebelumnya.

Beban insentif dan pemasaran produk pada 4Q2023 berkurang 33% dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun sebelumnya dan 38% untuk keseluruhan tahun buku 2023, sehingga membukukan penghematan masing-masing Rp1,7 triliun dan Rp9,0 triliun. Biaya kas operasional rutin untuk kuartal tersebut berkurang 18% dibandingkan kuartal sebelumnya dan 39% dibandingkan tahun sebelumnya di kuartal keempat, dan untuk satu tahun penuh turun 19% dibandingkan tahun sebelumnya. Biaya kas rutin korporasi (*recurring cash corporate costs*) di kuartal empat tercatat senilai Rp238 miliar, berkurang sebesar 12% dibandingkan kuartal sebelumnya dan 42% dibandingkan dengan periode yang sama pada tahun sebelumnya. Nilai tersebut termasuk rendah dalam industri ini, dan dengan potensi penghematan lebih jauh di masa mendatang.

Biaya korporasi telah dialokasikan untuk diatribusikan langsung kepada setiap segmen bisnis. Pada kuartal keempat, sekitar 60% dari biaya kas rutin korporasi, yaitu senilai Rp137 miliar, telah dialokasikan pada unit bisnis yang relevan.



Efisiensi operasional mendorong tercapainya perbaikan rugi operasional untuk tahun buku 2023 sebesar 66%, atau senilai -Rp10,3 triliun, dari -Rp30,3 triliun pada tahun sebelumnya. Sedangkan rugi operasional untuk 4Q2023 adalah senilai -Rp1,5 triliun, membaik hingga 80% dari periode yang sama tahun 2022.

Grup GoTo mencatatkan rugi bersih -Rp90,5 triliun untuk keseluruhan tahun 2023. Hal ini dipicu oleh pencatatan pembalikan nilai *goodwill* (*goodwill reversal*) senilai -Rp78,8 triliun sebagaimana diwajibkan oleh standar akuntansi keuangan yang berlaku, yang merupakan dampak dari transaksi Tokopedia dan TikTok yang mengakibatkan hilangnya pengendalian GoTo terhadap Tokopedia dimulai 1 Februari 2024. Rugi yang diakibatkan pembalikan nilai *goodwill* tersebut bersifat tidak berulang (*non-recurring*), nonkas, dan tidak berdampak kepada EBITDA yang disesuaikan maupun arus kas Perseroan.

On-Demand Services

| dalam Rp miliar | Untuk periode tiga bulan yang berakhir | | | Untuk tahun buku yang berakhir | | |
|--------------------------------------|--|------------------|-----------------|--------------------------------|------------------|-----------------|
| | 31 Desember 2023 | 31 Desember 2022 | % perubahan YoY | 31 Desember 2023 | 31 Desember 2022 | % perubahan YoY |
| Indikator Operasional | | | | | | |
| GTV ³ | 13.956 | 15.529 | -10% | 54.336 | 59.656 | -9% |
| Indikator Keuangan | | | | | | |
| Pendapatan bruto ² | 3.229 | 3.213 | +1% | 12.109 | 11.682 | +4% |
| Margin kontribusi ⁴ | 822 | 205 | +301% | 2.644 | (1.105) | N/A |
| EBITDA yang disesuaikan ¹ | 239 | (699) | N/A | (219) | (4.772) | +95% |

Perseroan terus menurunkan *cost to serve* unit bisnis *On-Demand Services*, serta terus memperluas jangkauan produk unggulan ke berbagai kota. Hal ini dilakukan menjangkau pengguna secara masif dengan tetap mempertahankan pendapatan mitra pengemudi. Langkah ini mendorong meningkatnya jumlah pengguna baru serta reaktivasi pengguna nonaktif (*dormant users*).

- EBITDA yang disesuaikan untuk *On-Demand Services* telah positif di 4Q2023 senilai Rp239 miliar, atau 1,71% dari GTV *On-Demand Services*. *On-Demand Services* juga melaporkan laba segmen operasional di 4Q2023.
- Pendapatan bruto 4Q2023 meningkat 7,2% dibandingkan kuartal sebelumnya, mencapai sebesar Rp3,2 triliun. Hal ini turut dipengaruhi oleh *value-added service* serta peningkatan pendapatan iklan, yang mendorong *take rate* unit bisnis *On-Demand Services* sebesar 66 basis poin *quarter-on-quarter*. Untuk keseluruhan 2023, pendapatan bruto meningkat 4% dibandingkan tahun sebelumnya, seiring peningkatan *take rate* bisnis *On-Demand Services* sebesar 270 basis poin.
- Insentif dan pemasaran produk di unit bisnis ini pada 4Q2023 berkurang 21% dibandingkan tahun sebelumnya, sementara beban kas operasional rutin pada kuartal yang sama berkurang 37% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya.
- GTV unit bisnis *On-Demand Service* pada 4Q2023 meningkat 4% *quarter-on-quarter* menjadi Rp14,0 triliun. Pencapaian ini menandai peningkatan GTV selama dua kuartal berturut-turut, seiring unit bisnis ini kembali kepada momentum pertumbuhan. Dibandingkan tahun sebelumnya, GTV untuk tahun



buku 2023 mengalami penurunan 9% yang dipengaruhi berkurangnya pemberian insentif selama 2023.

- Opsi transportasi terjangkau diluncurkan di kota-kota baru, mendorong peningkatan GTV produk tersebut sebesar 20% pada 4Q2023. Sekitar 40% pengguna dalam periode tersebut merupakan pelanggan baru atau pelanggan yang sebelumnya nonaktif.
- Layanan langganan pesan antar makanan terus tumbuh. Hal ini ditandai dengan meningkatnya belanja pengguna dan frekuensi penggunaan sekitar tiga kali lebih tinggi jika dibandingkan dengan pengguna yang tidak berlangganan layanan tersebut.
- Di tahun 2024, Perseroan akan terus memperluas pilihan produk *value-added* di lini *On-Demand Service*. Hal ini seiring dengan upaya untuk terus meningkatkan *wallet share* bagi konsumen seraya memperluas skala dan jangkauan untuk konsumen *mass market*.

E-Commerce

| <i>dalam Rp miliar</i> | Untuk periode tiga bulan yang berakhir | | | Untuk tahun buku yang berakhir | | |
|--------------------------------------|--|------------------|-----------------|--------------------------------|------------------|-----------------|
| | 31 Desember 2023 | 31 Desember 2022 | % perubahan YoY | 31 Desember 2023 | 31 Desember 2022 | % perubahan YoY |
| Indikator Operasional | | | | | | |
| GTV ³ | 65.317 | 70.789 | -8% | 248.836 | 273.146 | -9% |
| Indikator Keuangan | | | | | | |
| Pendapatan bruto ² | 2.399 | 2.191 | +9% | 9.123 | 8.228 | +11% |
| Marginal kontribusi ⁴ | 591 | (400) | N/A | 1.597 | (3.178) | N/A |
| EBITDA yang disesuaikan ¹ | 223 | (1.221) | N/A | (751) | (6.249) | +88% |

Pada bulan Desember 2023, GoTo dan TikTok mengumumkan kemitraan strategis yang menggabungkan platform Tokopedia dan layanan e-commerce TikTok di Indonesia di bawah PT Tokopedia, dengan TikTok sebagai pemegang saham pengendali di entitas tersebut. Sebagai bagian dari perjanjian yang telah diselesaikan pada bulan Januari 2024, TikTok akan menginvestasikan lebih dari US\$1,5 miliar pada entitas baru tersebut secara bertahap, tanpa efek dilusi lanjutan bagi GoTo. GoTo juga akan menerima pendapatan dari Tokopedia sejalan dengan skala dan pertumbuhan perusahaan tersebut.

- EBITDA yang disesuaikan untuk unit bisnis *E-Commerce* pada 4Q2023 tercatat positif dengan nilai Rp223 miliar, atau 0,34% dari GTV *E-Commerce*. Hal ini didorong oleh *value-added services*, iklan, dan optimisasi biaya, meski Perseroan meningkatkan pemasaran untuk menjangkau konsumen di momen-momen penting, di tengah persaingan yang ketat.
- Tokopedia kembali melakukan kegiatan pemasaran dan promosi secara selektif untuk mendorong pertumbuhan di kuartal empat. Sebagai hasilnya, GTV *E-Commerce* pada 4Q2023 mengalami peningkatan 5% *quarter-on-quarter*, meski terdapat penurunan 8% dibandingkan periode yang sama di tahun sebelumnya. GTV *E-Commerce* pada kuartal tersebut mencapai Rp65,3 triliun, didorong oleh peningkatan penjualan produk digital (*digital goods*), mobil, dan sepeda motor. Core GTV pada 4Q2023, yang mengecualikan kategori-kategori tersebut, turun 26% *year-on-year*.
- Pada bulan Januari 2024, GoTo menyelesaikan transaksi dengan TikTok. Langkah ini menggabungkan platform Tokopedia dengan layanan e-commerce TikTok. Bisnis ini menjadi sumber



pendapatan bagi GoTo, dengan adanya biaya e-commerce yang akan diterima Perseroan setiap kuartal, sejalan dengan skala dan pertumbuhan dari entitas Tokopedia baru tersebut.

- TikTok berkomitmen untuk menginvestasikan lebih dari US\$1,5 miliar bagi entitas tersebut secara bertahap, tanpa efek dilusi lanjutan bagi GoTo.
- GoTo mempertahankan kerja sama dengan pemerintah dan TikTok untuk memastikan pemenuhan terhadap kepatuhan serta transisi untuk pengalaman berbelanja yang nyaman bagi konsumen. Hal tersebut sesuai dengan rencana penyelesaian dalam periode uji coba.

Financial Technology

| <i>dalam Rp miliar</i> | Untuk periode tiga bulan yang berakhir | | | Untuk tahun buku yang berakhir | | |
|--------------------------------------|--|------------------|-----------------|--------------------------------|------------------|-----------------|
| | 31 Desember 2023 | 31 Desember 2022 | % perubahan YoY | 31 Desember 2023 | 31 Desember 2022 | % perubahan YoY |
| Indikator Operasional | | | | | | |
| GTV ³ | 103.224 | 98.583 | +5% | 379.739 | 360.447 | +5% |
| Indikator Keuangan | | | | | | |
| Pendapatan bruto ² | 605 | 481 | +26% | 1.878 | 1.636 | +15% |
| Margin kontribusi ⁴ | 217 | (169) | N/A | 309 | (1.199) | N/A |
| EBITDA yang disesuaikan ¹ | (168) | (744) | +77% | (1.580) | (3.283) | +52% |

Unit bisnis **Financial Technology** mencatat pertumbuhan *topline* yang kuat, seiring dengan peluncuran dan adopsi dari produk-produk baru, yang mampu menjangkau pengguna di dalam dan di luar ekosistem GoTo, termasuk di antaranya aplikasi GoPay yang telah memperoleh penghargaan, serta produk simpanan. Bisnis pinjaman tetap menjadi prioritas. Produk ini pun tumbuh secara sehat, dengan pembukuan pinjaman (*loan book*) pinjaman konsumen pada 4Q2023 meningkat 32% dibandingkan kuartal sebelumnya.

- EBITDA yang disesuaikan untuk unit bisnis *Financial Technology* pada 4Q2023 mengalami perbaikan 77% *year-on-year* dan 57% *quarter-on-quarter*, menjadi -Rp168 miliar, atau 0,16% dari GTV³ unit bisnis *Financial Technology*. Perbaikan tersebut didorong oleh pertumbuhan pendapatan dan pengurangan insentif.
- Pendapatan bruto untuk *Financial Technology* pada 4Q2023 meningkat 26% *year-on-year* dan 34% *quarter-on-quarter* mencapai Rp605 miliar, dipengaruhi pertumbuhan produk pinjaman dan pembayaran.
- GTV³ *Financial Technology* pada 4Q2023 adalah sebesar Rp103,2 triliun, tumbuh 9% *quarter-on-quarter* dan 5% *year-on-year*. GTV tersebut, apabila mengesampingkan bisnis *merchant payment gateway*, tumbuh 18% *quarter-on-quarter* dan 8% *year-on-year*.
- Biaya kas rutin operasional pada 4Q2023 berkurang 19% *quarter-on-quarter* dan 35% *year-on-year* didorong oleh optimisasi biaya. Seiring upaya GoTo mengembangkan produk pinjaman, biaya-biaya tersebut diperkirakan akan mengalami fluktuasi.
- Jumlah pinjaman diberikan (*outstanding loan*) dari bisnis pinjaman konsumen GoTo, termasuk layanan *buy now pay later* (BNPL) dan pinjaman tunai, pada 4Q2023 tumbuh 32% *quarter-on-quarter* menjadi Rp1,9 triliun. Kualitas kredit tetap terjaga baik dengan tingkat pinjaman bermasalah (*non performing*



loan) lebih dari 90 hari setelah jatuh tempo pada 1,3% sebagai persentase dari keseluruhan pembukuan pinjaman konsumen di bulan Desember.

- Lebih dari 70% dari pembukuan pinjaman merupakan penyaluran pinjaman (*channeling*) dari Bank Jago di kuartal keempat, meningkat dari di bawah 60% pada kuartal sebelumnya. Kedua perusahaan akan terus berkolaborasi untuk meningkatkan pertumbuhan pinjaman dalam ekosistem GoTo di 2024.
- Aplikasi GoPay, yang telah diunduh lebih dari sepuluh juta kali per akhir Desember 2023,⁶ memenangkan tiga penghargaan dari Google, yaitu *Best App 2023*, *Best Everyday Essentials App*, dan Aplikasi Pilihan Pengguna di Indonesia.

Logistics

| dalam Rp miliar | Untuk periode tiga bulan yang berakhir | | | Untuk tahun buku yang berakhir | | |
|--------------------------------------|--|------------------|-----------------|--------------------------------|------------------|-----------------|
| | 31 Desember 2023 | 31 Desember 2022 | % perubahan YoY | 31 Desember 2023 | 31 Desember 2022 | % perubahan YoY |
| Indikator Keuangan | | | | | | |
| Pendapatan bruto ² | 518 | 747 | -31% | 2.190 | 2.357 | -7% |
| EBITDA yang disesuaikan ¹ | (114) | (260) | +56% | (477) | (1.065) | +55% |

GoTo Logistics terus mendorong biaya pengiriman menjadi lebih terjangkau untuk konsumen dan penjual. GoTo Logistics dapat secara bertahap meningkatkan efisiensi dengan memanfaatkan pengiriman *in-house* di daerah pengiriman yang padat dan memanfaatkan layanan pengiriman pihak ketiga berbiaya rendah untuk daerah-daerah lainnya.

- EBITDA yang disesuaikan untuk 4Q2023 adalah -Rp114 miliar, cenderung stabil apabila dibandingkan dengan kuartal sebelumnya.
- Pendapatan bruto pada 4Q2023 adalah Rp518 miliar, turun 2% dibandingkan kuartal sebelumnya, disebabkan oleh volume pengiriman dari *e-commerce* yang lebih rendah karena rasionalisasi insentif.

Lingkungan, Sosial, dan Tata Kelola (ESG)

GoTo berkomitmen menjalankan praktik terbaik tanggung jawab lingkungan, sosial, dan tata kelola. Sejumlah upaya yang telah dilakukan Perseroan selama kuartal keempat tahun 2023 meliputi:

- Mendapatkan validasi target capaian nol bersih (*net zero*) dari Science Based Targets Initiative (SBTi), dengan demikian menjadi perusahaan tercatat Indonesia pertama yang memiliki target yang divalidasi oleh SBTi.
- Meningkatkan jumlah armada kendaraan listrik roda dua hingga empat kali lipat serta memperluas jangkauan layanan GoRide Electric ke Jakarta Pusat, Jakarta Barat, dan Jakarta Utara.
- Menjadi perusahaan pertama di industri yang meluncurkan fitur aksesibilitas kontras (kontras tinggi dan moda gelap) pada ketiga aplikasi konsumen GoTo, dalam rangka mendukung konsumen yang menyandang buta warna.
- Melakukan pemasangan mesin penghancur kertas pada seluruh gudang Dilayani Tokopedia (GoTo Logistics) untuk meningkatkan penggunaan kembali limbah karton.



Pedoman Kinerja

GoTo berharap dapat meningkatkan pertumbuhan pada basis demografi pengguna yang lebih luas pada segmen inti bisnisnya secara efisien di seluruh pasar Indonesia yang luas dengan memanfaatkan ekosistemnya yang unik yang menjangkau seluruh tingkat belanja dari konsumen.

Perseroan menetapkan pedoman kinerja sebagai berikut:

- EBITDA Grup yang disesuaikan¹ impas untuk keseluruhan tahun buku 2024.

Pedoman di atas didasarkan pada kondisi pasar saat ini dan mencerminkan perkiraan awal Perseroan, yang semua tergantung pada ketidakpastian dan risiko. Hal ini termasuk peningkatan kompetisi pasar, yang diperkirakan akan berlanjut di kuartal mendatang, inflasi, serta faktor lainnya.

- SELESAI -

Tentang Grup GoTo

PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (Grup GoTo) adalah ekosistem digital terbesar di Indonesia. Misi GoTo adalah untuk “mendorong kemajuan” melalui infrastruktur teknologi dan solusi bagi semua orang untuk mengakses dan dapat berkembang di sektor ekonomi digital. Ekosistem GoTo menyediakan berbagai layanan termasuk mobilitas, pesan antar makanan, dan logistik, serta pembayaran, layanan keuangan, hingga solusi teknologi untuk pedagang. Ekosistem GoTo juga menghadirkan layanan *e-commerce* melalui Tokopedia dan serta layanan perbankan melalui kemitraan dengan Bank Jago.

Informasi Berwawasan ke Depan (*Forward-Looking Information*)

Dokumen ini dapat memuat informasi atau pernyataan yang berwawasan ke depan termasuk namun tidak terbatas pada diskusi atas strategi, rencana ke depan dan kinerja keuangan indikatif di masa mendatang (selanjutnya secara bersama-sama disebut "*forward-looking information*"). Seluruh informasi dalam dokumen ini yang secara jelas bukan termasuk informasi historis atau yang harus bergantung pada kejadian di masa depan atau selanjutnya adalah *forward-looking information* yang dipersiapkan sampai dengan tanggal dokumen ini didasarkan pada opini dan estimasi manajemen serta informasi yang tersedia untuk manajemen sampai dengan tanggal dokumen ini. Dalam kasus tertentu, *forward-looking information* dapat dikenali dengan penggunaan istilah berwawasan ke depan seperti "diharapkan", "mungkin", "dapat", "akan", "harus", "bertekad", "mengantisipasi", "berpotensi", "mengajukan", "memperkirakan", dan kata-kata, ekspresi, atau frasa serupa, termasuk juga variasi-variasinya dalam bentuk negatif atau tata bahasa tertentu, atau pernyataan bahwa kejadian tertentu "dapat" atau "akan" terjadi, atau pada saat mendiskusikan strategi.

Forward-looking information didasarkan pada sejumlah ekspektasi internal, estimasi, proyeksi, dan asumsi saat ini, serta keyakinan bahwa, sesuai pandangan wajar manajemen, secara inheren bergantung pada ketidakpastian dan kontinjensi bisnis, ekonomi, kompetitif, atau lainnya. *Forward-looking information* bukan merupakan jaminan kinerja di masa yang akan datang dan melibatkan risiko yang sudah dan belum diketahui, ketidakpastian, serta faktor-faktor lain (termasuk risiko dan ketidakpastian yang terdapat dalam laporan keuangan konsolidasian Perseroan dan Pembahasan dan Analisis Manajemen yang tersedia melalui situs web Perseroan), yang mungkin mengakibatkan hasil, kinerja, atau pencapaian aktual menjadi berbeda secara material dari hasil, kinerja, atau pencapaian masa depan yang dipaparkan atau tersirat oleh *forward-looking information* tersebut. Segala estimasi, strategi investasi, atau pandangan yang dicantumkan di dalam dokumen ini adalah berdasarkan kondisi pasar pada saat ini, dan/atau informasi yang disediakan oleh pihak ketiga yang tidak terafiliasi, dan dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu. Sepanjang informasi tertentu dalam dokumen ini diperoleh dari sumber pihak ketiga, Perseroan belum melakukan verifikasi informasi tersebut secara independen, dan terdapat risiko bahwa asumsi yang dibuat dan simpulan yang diambil oleh Perseroan berdasarkan informasi tersebut tidak akurat. Kecuali diwajibkan oleh peraturan perundang-undangan, Perseroan menyangkal adanya tanggung jawab apa pun untuk memperbarui informasi atau melakukan revisi terhadap *forward-looking information* apa pun, baik sebagai akibat dari adanya informasi atau kejadian baru, atau lainnya. Pembaca diminta untuk berhati-hati dengan tidak bergantung semata-mata pada *forward-looking information* tersebut dan tidak boleh dipandang sebagai dasar untuk membuat keputusan investasi apa pun dengan sendirinya



Pengukuran Keuangan Non-PSAK

Grup GoTo menggunakan pengukuran keuangan non-PSAK berikut termasuk pendapatan bruto, margin kontribusi dan EBITDA yang disesuaikan, untuk memahami dan mengevaluasi kinerja operasional utama Grup GoTo. Namun, definisi pengukuran keuangan non-PSAK Grup GoTo mungkin berbeda dari yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan lain, dan karena itu, mungkin tidak dapat saling dibandingkan. Selanjutnya, pengukuran keuangan non-PSAK ini memiliki keterbatasan tertentu karena tidak memasukkan dampak dari biaya-biaya tertentu yang tercermin dalam laporan keuangan konsolidasian Grup GoTo yang diperlukan untuk menjalankan kegiatan usahanya. Dengan demikian, pengukuran keuangan non-PSAK ini harus dipertimbangkan sebagai informasi tambahan, bukan sebagai pengganti, atau terpisah dari, pengukuran yang disusun sesuai dengan PSAK.

Pengukuran non-PSAK ini tidak ditujukan untuk menggantikan penyajian hasil keuangan Grup GoTo yang sesuai dengan PSAK. Namun, Grup GoTo meyakini bahwa penyajian EBITDA yang disesuaikan memberikan informasi tambahan kepada para investor untuk memudahkan perbandingan kinerja masa lalu dan kini, di luar item-item yang Grup GoTo yakini tidak menjadi indikasi dari kegiatan operasional yang sedang berlangsung dikarenakan besaran dan/atau sifat dari item-item tersebut. Margin kontribusi dan EBITDA yang disesuaikan yang disajikan berikut ini belum tentu dapat dibandingkan dengan pengukuran dengan istilah serupa yang disajikan oleh perusahaan-perusahaan lain, yang mungkin menggunakan dan menentukan pengukuran ini secara berbeda. Dikarenakan alasan tersebut, sebaiknya tidak membandingkan pengukuran non-PSAK ini dengan pengukuran yang disajikan oleh perusahaan-perusahaan lain.

Informasi Keuangan Konsolidasian

Grup GoTo menyajikan hasil untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2023 dan 2022. Informasi keuangan untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2023 diambil dari laporan keuangan konsolidasian Perseroan pada tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2023 (dengan informasi keuangan konsolidasian pada tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2022 yang disajikan sebagai komparatif) yang telah diaudit oleh Akuntan Publik sesuai dengan standar audit yang ditetapkan oleh Institut Akuntan Publik Indonesia dengan opini tanpa modifikasi dalam laporan yang diterbitkan tertanggal 18 Maret 2024.

Selanjutnya, dalam dokumen ini, Grup GoTo juga menyajikan informasi keuangan periode tiga bulan yang berakhir pada 31 Desember 2023, 30 September 2023, 30 Juni 2023, 31 Maret 2023 dan 31 Desember 2022 yang disusun oleh dan menjadi tanggung jawab manajemen. Informasi keuangan konsolidasian untuk tiga bulan yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2023, 30 September 2023, 30 Juni 2023, 31 Maret 2023 dan 31 Desember 2022 ini tidak diaudit, ditelaah, diperiksa, atau diterapkan prosedur apa pun. Oleh karena itu, tidak ada pendapat atau bentuk jaminan lainnya diungkapkan sehubungan dengan setiap dan semua informasi keuangan konsolidasian untuk tiga bulan yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2023, 30 September 2023, 30 Juni 2023, 31 Maret 2023 dan 31 Desember 2022, yang disajikan dalam dokumen ini.

¹ Grup GoTo menghitung EBITDA yang disesuaikan, yang merupakan pengukuran keuangan non-PSAK, dimulai dengan rugi sebelum pajak penghasilan, disesuaikan dengan (i) biaya penyusutan dan amortisasi; (ii) pendapatan keuangan; (iii) biaya bunga; (iv) kerugian penurunan nilai aset atas kelompok lepasan yang dimiliki untuk dijual; (v) (pembalikan)/kerugian atas penurunan nilai investasi pada entitas asosiasi dan ventura bersama; (vi) kerugian atas penurunan nilai *goodwill*; (vii) penyesuaian nilai wajar instrumen keuangan; (viii) kerugian penurunan nilai aset tak berwujud dan aset tetap; (ix) biaya kompensasi berbasis saham (termasuk program Gotong Royong); (x) (keuntungan)/kerugian selisih kurs belum terealisasi dari pengukuran kembali kas; (xi) bagian kerugian bersih entitas asosiasi dan ventura bersama; (xii) (keuntungan)/kerugian pelepasan investasi dan dilusi investasi atas entitas asosiasi dan ventura bersama; (xiii) pendapatan dividen; dan (xiv) item-item yang *non-recurring*.

² Pendapatan bruto merupakan nilai dalam rupiah yang dapat diatribusikan kepada Grup GoTo dari setiap transaksi, tanpa ada penyesuaian untuk insentif yang dibayarkan kepada mitra pengemudi dan pedagang atau promosi kepada pengguna akhir, sepanjang periode pengukuran. Untuk rekonsiliasi dari pendapatan bersih ke pendapatan bruto, silakan merujuk pada bagian "Pengukuran Kinerja Keuangan Non-PSAK"

³ GTV adalah *gross transaction value* atau nilai transaksi bruto, sebuah representasi pengukuran operasional.

- a. jumlah nilai waktu transaksi dari segmen *on-demand services*.
- b. jumlah nilai produk dan layanan yang tercatat di segmen *e-commerce* kami.
- c. jumlah nilai total volume pembayaran, atau TPV, yang diproses melalui platform *financial technology* kami.
- d. dan di luar jumlah transaksi antarperusahaan di antara entitas di dalam perusahaan yang telah dieliminasi saat konsolidasi.



⁴ Margin kontribusi, yang merupakan ukuran keuangan non-PSAK, dimulai dengan pendapatan bersih dikurangi dengan seluruh jumlah beban pokok pendapatan, sebagian dari beban penjualan dan pemasaran yang berkaitan dengan kelebihan promosi dan pemasaran produk serta lain-lain yang sebagian besar terdiri pajak penghasilan terkait penjualan dan pemasaran dan beban tidak signifikan lainnya.

⁵ Sumber: Data.ai.

Untuk Pertanyaan Lebih Lanjut

Media

Grup GoTo: corporate.affairs@gotocompany.com

Investor/analisis

Grup GoTo: ir@gotocompany.com

The Piacente Group: gogo@thepiacentegroup.com



GoTo Group Turns Adjusted EBITDA Positive, Surpassing Full Year Guidance as Company Reports 2023 Fourth Quarter and Full Year Results

Key Highlights

- 4Q23 Group Adjusted EBITDA¹ turned positive to Rp 77 billion from -Rp 3.1 trillion in 4Q22 – the eighth consecutive quarter of improvement
- Full year 2023 Group Adjusted EBITDA¹ exceeded guidance as losses narrowed by 77% to -Rp 3.7 trillion
- 4Q23 gross revenue² improved by 3% YoY and 8% QoQ to Rp 6.5 trillion
- Group GTV³ increased by 8% QoQ and 1% YoY, reaching Rp 163.0 trillion – the second consecutive quarter of sequential growth
- Incentives and product marketing decreased by 33% YoY in 4Q23 and 38% for the full year, reflecting savings of Rp 1.7 trillion and Rp 9.0 trillion, respectively
- Company plans share buyback initiative of up to US\$200mn, subject to regulatory and shareholder approval.

Jakarta, Indonesia, March 19, 2024 – PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (IDX: GOTO, “GoTo Group” or the “Company”), the largest digital ecosystem in Indonesia, today announced its 2023 fourth quarter and full year financial results. Group Adjusted EBITDA¹ turned positive for the first time at Rp 77 billion for the fourth quarter, while Group GTV³ for the quarter grew at 8% QoQ and 1% YoY, with gross revenue² increasing 8% QoQ and 3% YoY to Rp 6.5 trillion in 4Q23. These improvements were spurred by product innovations that address broader market segments as well as disciplined cost management.

The company also agreed a strategic partnership with TikTok. Tokopedia and TikTok’s e-commerce businesses have been combined under the PT Tokopedia entity, which is now jointly owned by GoTo and TikTok as strategic partners in Indonesia, with TikTok holding a controlling stake. As part of the agreement, which was completed in January 2024, TikTok will invest over US\$1.5bn in the enlarged entity over time without additional dilution to GoTo. GoTo will also receive an ongoing revenue stream from Tokopedia commensurate with its scale and growth.

Furthermore, as cash flow continues to improve, the Company will optimize its capital usage in line with a newly developed capital allocation plan, which may include a share buyback initiative of up to \$200m subject to regulatory and shareholder approval at the next Annual General Meeting of Shareholders (AGMS). The Company’s Board of Directors and Board of Commissioners will review the buyback program periodically, and may make amendments on an ongoing basis. More details on this plan will be disclosed in accordance with the regulatory process.

Patrick Walujo, GoTo Group CEO, said: “GoTo has established a solid operational base, achieving adjusted EBITDA profitability in Q4 2023 and forming a strategic partnership with TikTok in the e-commerce domain, which will expand into Financial Technology and On Demand Services. Looking ahead, our focus is on strengthening this base to foster accelerated, profitable growth.”

“We will do this by staying true to our mission, which extends to enriching our customers’ experience and making our products and services accessible to a broader audience. Our approach is centered on continuous product innovation and operational excellence, as we aim to increase the value we offer to existing customers, expand our wallet share, and grow our customer base. We will double down on successful



strategies that help us achieve this, while exploring innovative new ventures, and discontinuing any initiatives that are non-scalable.”

Jacky Lo, GoTo Group CFO, said: “Profitability improved in each of our segments in the fourth quarter year-on-year. On-demand Services was Adjusted EBITDA positive for the quarter, and our Financial Technology business sustained its rapid expansion while still maintaining year on year and quarter on quarter improvements in Adjusted EBITDA. E-commerce also achieved positive Adjusted EBITDA for the quarter amid a challenging competitive environment, and is set to become a cash-accretive segment for the Company through our agreement with TikTok. We expect to achieve Group Adjusted EBITDA breakeven for the full year 2024, while at the same time reinvesting profits upside back into the business in a sustainable manner as we continue to drive top line growth.”

4Q23 Group incentive spend was reduced by 33% YoY, resulting in a 38% reduction for the full year, while cash recurring fixed costs decreased by 39% YoY in the fourth quarter, and 19% for the year, as Group Adjusted EBITDA losses for 2023 were reduced by 12.3 trillion Rupiah.

GoTo maintains a solid cash position and balance sheet. As of December 31st, the Company had IDR 27.4 trillion or USD 1.8 billion in cash, cash equivalents, and short-term time deposits. Following the deconsolidation of Tokopedia effective on February 1st, these balances would amount to approximately IDR 23.0 trillion or USD 1.5 billion. The Rp4.4 trillion difference is predominantly due to cash in escrow accounts that hold temporary funds from Tokopedia merchant transactions. These accounts were rightly transferred back to Tokopedia as part of the deconsolidation.

Group Highlights

| <i>(in billions of Indonesian rupiah)</i> | For the three-month period ended | | | For the year ended | | |
|---|----------------------------------|------------------|--------------|--------------------|------------------|--------------|
| | 31 December 2023 | 31 December 2022 | YoY % change | 31 December 2023 | 31 December 2022 | YoY % change |
| Financial Metrics | | | | | | |
| Gross revenue ² | 6,469 | 6,297 | +3% | 24,260 | 22,927 | +6% |
| Net revenue | 4,274 | 3,380 | +26% | 14,785 | 11,349 | +30% |
| Contribution margin ⁴ | 1,617 | (583) | N/A | 4,433 | (6,329) | N/A |
| Adjusted EBITDA ¹ | 77 | (3,137) | N/A | (3,670) | (16,012) | +77% |
| Loss for the period/year | (80,920) | (19,496) | -315% | (90,519) | (40,408) | -124% |

4Q23 Group Adjusted EBITDA improved to Rp 77 billion, or 0.05% of GTV, from -Rp 942 billion in 3Q23 and -Rp 3.1 trillion in 4Q22. Group Adjusted EBITDA also improved for the full year to -Rp 3.7 trillion, exceeding the upper end of the Company’s guidance range of -Rp 4.5 to -Rp 3.8 trillion that was previously announced on the 2Q23 earnings call on 15 August 2023.

Group GTV was Rp 163.0 trillion, an increase of 8% QoQ and 1% YoY, primarily driven by the Company’s focus on the mass market segment. Group GTV declined by a modest 1% for the full year, attributable to reduced incentives and product marketing in 2023.



The Group maintained positive YoY gross revenue growth of 3% by addressing larger segments of the market, and improving the consumer lending business. Overall take rate for the Group was stable QoQ at 4.0% in 4Q. Group take rate for the full year of 2023 increased by 26 basis points YoY to 4.0%. Net revenue for 4Q23 was Rp 4.3 trillion, an increase of 18% QoQ and 26% YoY.

Incentives and product marketing spend was reduced by 33% YoY in 4Q23 and 38% for the full year, reflecting savings of Rp 1.7 trillion and Rp 9.0 trillion, respectively. Cash recurring fixed costs decreased by 18% QoQ and 39% YoY in the fourth quarter, and 19% for the full year. Recurring cash corporate costs in the fourth quarter were Rp 238 billion - a decrease of 12% QoQ and 42% YoY. These are among the lowest in the industry, with potential for further savings going forward.

Corporate costs are allocated to each business segment, to be directly attributed. In the fourth quarter approximately 60% of recurring cash headquarter corporate costs - equivalent to Rp 137 billion - were allocated to the relevant business segments.

Business efficiencies have enabled the Group to book a 66% reduction in FY2023 operating loss, which reached -Rp 10.3 trillion, compared to -Rp 30.3 trillion the previous year. Similarly, the operating loss for 4Q2023 was -Rp 1.5 trillion, a reduction of 80% from the same period in 2022.

The Group booked a net loss of -Rp 90.5 trillion for the full year. This was driven primarily by a Rp 78.8 trillion goodwill reversal as required by prevailing accounting standards, brought about by the Tokopedia and TikTok transaction that resulted in loss of control of Tokopedia starting February 1, 2024. The loss due to reversal of goodwill is non-recurring and non-cash in nature, and has no impact on the company's Adjusted EBITDA and cash flow.

On-Demand Services

| <i>(in billions of Indonesian rupiah)</i> | For the three-month period ended | | | For the year ended | | |
|---|----------------------------------|------------------|--------------|--------------------|------------------|--------------|
| | 31 December 2023 | 31 December 2022 | YoY % change | 31 December 2023 | 31 December 2022 | YoY % change |
| Operating Metrics | | | | | | |
| GTV ³ | 13,956 | 15,529 | -10% | 54,336 | 59,656 | -9% |
| Financial Metrics | | | | | | |
| Gross revenue ² | 3,229 | 3,213 | +1% | 12,109 | 11,682 | +4% |
| Contribution margin ⁴ | 822 | 205 | +301% | 2,644 | (1,105) | N/A |
| Adjusted EBITDA ¹ | 239 | (699) | N/A | (219) | (4,772) | +95% |

In On-demand Services, the Company continued to reduce the cost to serve, while expanding key products to more cities in order to attract mass market users while maintaining driver-partners' income. This strategy is generating an increase in new users, while also reactivating dormant users.



- Adjusted EBITDA for On-demand Services turned positive in 4Q23 reaching Rp 239 billion, or 1.71% of On-demand Services GTV. On-demand Services also reported positive operating segment profit in 4Q23.
- Gross revenue increased 7.2% QoQ in 4Q23 to Rp 3.2 trillion driven in part by value-added services and increased advertising revenue, which increased On-demand Services take rate by 66 bps QoQ. For the full year, gross revenue increased by 4% YoY, as On-demand Services increased its take rate by 270 bps.
- Incentive and product marketing spend for On-demand Services declined by 21% YoY in 4Q23, while Cash Recurring Operating Expenses were reduced by 37% YoY.
- On-demand Services GTV improved by 4% QoQ to Rp 14.0 trillion. This marks the second consecutive quarter of GTV improvement, as On-demand Services regains growth momentum. Full year GTV declined by 9% YoY due to reduced incentives in 2023.
- The Company's affordable transport product was rolled out in more cities, increasing its GTV by 20% in 4Q23. Approximately 40% of users during the period were new or previously inactive.
- The Company's food subscription offering continues to grow, with user spending, and frequency approximately three times higher for subscribers versus non-subscribers.
- The Company will further expand its value-added ODS products in 2024, to deepen wallet share, while continuing to scale and broaden the reach of its offerings for mass market users.

E-Commerce

| <i>(in billions of Indonesian rupiah)</i> | For the three-month period ended | | | For the year ended | | |
|---|----------------------------------|------------------|--------------|--------------------|------------------|--------------|
| | 31 December 2023 | 31 December 2022 | YoY % change | 31 December 2023 | 31 December 2022 | YoY % change |
| Operating Metrics | | | | | | |
| GTV ³ | 65,317 | 70,789 | -8% | 248,836 | 273,146 | -9% |
| Financial Metrics | | | | | | |
| Gross revenue ² | 2,399 | 2,191 | +9% | 9,123 | 8,228 | +11% |
| Contribution margin ⁴ | 591 | (400) | N/A | 1,597 | (3,178) | N/A |
| Adjusted EBITDA ¹ | 223 | (1,221) | N/A | (751) | (6,249) | +88% |

In December 2023, GoTo and TikTok announced a strategic partnership that would see the Tokopedia platform and TikTok's e-commerce offering in Indonesia combined under PT Tokopedia, with TikTok holding a controlling stake. As part of the agreement, which was completed in January 2024, TikTok will invest over US\$1.5bn in the enlarged entity over time without additional dilution to GoTo. GoTo will also receive an ongoing revenue stream from Tokopedia commensurate with its scale and growth.

- Adjusted EBITDA for E-commerce turned positive at Rp 223 billion, or 0.34% of E-commerce GTV, driven by efforts in value-added services, advertising, and cost optimization, although the Company increased marketing to capture seasonal opportunities amid a challenging competitive landscape.
- Tokopedia reactivated select marketing and promotions to drive growth in the fourth quarter. E-commerce GTV therefore improved by 5% QoQ and declined 8% YoY in 4Q23, reaching Rp 65.3



trillion, primarily driven by increased sales in digital goods, cars and motorcycles. Core GTV, which excludes these verticals, declined by 26% YoY.

- In January 2024, GoTo completed its transaction with TikTok, merging the Tokopedia platform with TikTok’s e-commerce offering. The business is now cash accretive for GoTo as a result of an e-commerce fee the Company will receive each quarter, commensurate with the scale and growth of the enlarged Tokopedia business.
- TikTok has committed to investing over US\$1.5 billion in the enlarged entity over time without additional dilution to GoTo.
- GoTo continues to work diligently with regulators and TikTok to achieve compliance while ensuring a smooth transition that will allow consumers to continue to shop seamlessly. This is on track to be completed within the trial period.

Financial Technology

| <i>(in billions of Indonesian rupiah)</i> | For the three-month period ended | | | For the year ended | | |
|---|----------------------------------|------------------|--------------|--------------------|------------------|--------------|
| | 31 December 2023 | 31 December 2022 | YoY % change | 31 December 2023 | 31 December 2022 | YoY % change |
| Operating Metrics | | | | | | |
| GTV ³ | 103,224 | 98,583 | +5% | 379,739 | 360,447 | +5% |
| Financial Metrics | | | | | | |
| Gross revenue ² | 605 | 481 | +26% | 1,878 | 1,636 | +15% |
| Contribution margin ⁴ | 217 | (169) | N/A | 309 | (1,199) | N/A |
| Adjusted EBITDA ¹ | (168) | (744) | +77% | (1,580) | (3,283) | +52% |

The Financial Technology business has seen strong topline growth driven by the introduction and rapid adoption of new products that appeal to users inside and outside of the GoTo ecosystem. These include the award-winning GoPay app and the newly-launched GoPay savings product. The lending business also continues to be a priority, and is also growing at a healthy rate, with the consumer lending loan book increasing by 32% QoQ.

- Adjusted EBITDA for Financial Technology improved by 77% YoY and 57% QoQ in 4Q23 to -Rp 168 billion, or -0.16% of Financial Technology GTV. The improvement was driven by revenue growth and a reduction in incentives.
- Gross revenue for Financial Technology increased 26% YoY and 34% QoQ in 4Q23 to Rp 605 billion, driven by growth in lending and consumer payments.
- Financial Technology GTV was Rp 103.2 trillion in 4Q23, increasing by 9% QoQ and 5% YoY. GTV excluding merchant payment gateway grew at 18% QoQ and 8% YoY
- Recurring cash operating expenses decreased by 19% QoQ and 35% YoY in 4Q23 based on cost optimization. As GoTo continues to scale its lending business, costs are expected to fluctuate.
- Outstanding loans generated from GoTo’s consumer lending business, consisting of its BNPL and cash loan offerings, grew by 32% QoQ to Rp 1.9 trillion as of 4Q23. Credit quality remains healthy with



NPL more than 90 days past due at 1.3% as a percentage of the total consumer loan book in December.

- Over 70% of GoTo’s loan book was channeled by Bank Jago in the fourth quarter, increasing from under 60% in the third quarter. The companies will continue to collaborate to scale GoTo’s loan origination in 2024.
- The GoPay app, which had been downloaded over ten million times by the end of December⁵, received three awards from Google Play - Best App in 2023, Best Everyday Essentials App and the Users’ Choice App in Indonesia.

Logistics

| <i>(in billions of Indonesian rupiah)</i> | For the three-month period ended | | | For the year ended | | |
|---|----------------------------------|------------------|--------------|--------------------|------------------|--------------|
| | 31 December 2023 | 31 December 2022 | YoY % change | 31 December 2023 | 31 December 2022 | YoY % change |
| Financial Metrics | | | | | | |
| Gross revenue ² | 518 | 747 | -31% | 2,190 | 2,357 | -7% |
| Adjusted EBITDA ¹ | (114) | (260) | +56% | (477) | (1,065) | +55% |

GoTo Logistics continued to drive down delivery costs for consumers as well as sellers. Efficiency was steadily increased by utilising in-house deliveries in densely populated areas and low-cost third-party services elsewhere.

- Adjusted EBITDA was -Rp 114 billion, flat QoQ.
- Gross revenue was Rp 518 billion, a 2% QoQ decrease mainly driven by lower volumes from E-commerce due to the rationalization of incentives.

Environmental, Social and Governance (ESG)

GoTo is committed to social responsibility and best practices in its ESG performance. Outcomes from the Company’s efforts in 4Q23 include:

- Receiving validation of its net-zero targets from the Science Based Targets Initiative (SBTi), becoming the first-public company in Indonesia to have targets validated by SBTi.
- Quadrupling the size of its two-wheel (2W) electric vehicle fleet and expanding the GoRide EV service to parts of Central, West, and North Jakarta.
- Becoming the first in the industry to launch accessibility contrast (high-contrast and dark) modes in all three of GoTo’s consumer apps, to support visually impaired users
- The installation of paper shredder machines in all Dilayani Tokopedia (GTL) warehouses to accelerate repurposed waste carton initiatives.



Company Outlook

GoTo expects to capture additional growth in broad user demographics in its core segments more cost-effectively across the expansive Indonesian market by leveraging its unique ecosystem that spans the full range of consumer spending.

The Company currently expects:

- Full-year 2024 Group Adjusted EBITDA¹ breakeven.

The above outlook is based on current market conditions and reflects the Company's preliminary estimates, which are all subject to various uncertainties and risks. These include increasing market competition, which is expected to continue over future quarters, as well as cost inflation and other variables.

- END -

About GoTo Group

GoTo is the largest digital ecosystem in Indonesia. GoTo's mission is to 'empower progress' by offering technology infrastructure and solutions that help everyone to access and thrive in the digital economy. The GoTo ecosystem provides a wide range of services including mobility, food delivery, groceries and logistics, as well as payments, financial services, and technology solutions for merchants. The ecosystem also provides e-commerce services through Tokopedia and banking services through its partnership with Bank Jago.

Forward-Looking Statements

This document may contain forward-looking information or forward-looking statements including, but not limited to discussions of strategy, future plans and indicative financial performance (collectively, "forward-looking information"). All information contained in this document that is not clearly historical in nature or that necessarily depends on future or subsequent events is forward-looking information prepared as of the date of this document is based upon the opinions and estimates of management as well as the information available to management as of the date of this document. In some cases, forward-looking information can be identified by the use of forward-looking terminology such as "expect", "likely", "may", "will", "should", "intend", "anticipate", "potential", "proposed", "estimate" and other similar words, expressions and phrases, including negative and grammatical variations thereof, or statements that certain events or conditions "may," or "will" happen, or by discussion of strategy.

Forward-looking information is based upon a number of current internal expectations, estimates, projections, assumptions and beliefs that, while considered reasonable by management, are inherently subject to significant business, economic, competitive and other uncertainties and contingencies. Forward-looking information is not a guarantee of future performance and involves known and unknown risks, uncertainties and other factors (including the risks and uncertainties in the Company's consolidated financial statements and Management's Discussion & Analysis available on the Company's website), that may cause actual results, performance or achievements to be materially different from the future results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking information. Any estimates, investment strategies or views expressed in this document are based upon current market conditions, and/or data and information provided by unaffiliated third parties, and are subject to change without notice. To the extent any information in this document was obtained from third party sources, the Company has not independently verified that information, and there is a risk that the assumptions made and conclusions drawn by the Company based on such information are not accurate. Except as required by law, the Company disclaims any obligation to update or revise any forward-looking information, whether as a result of new information, events or otherwise.



Readers are cautioned not to put undue reliance on this forward-looking information and should not be viewed, in and of itself, as any basis for making any investment decision.

Non-IFAS Financial Measures

GoTo Group uses the following non-Indonesian Financial Accounting Standards (IFAS) financial measures including gross revenues, contribution margin and adjusted EBITDA, to understand and evaluate GoTo Group's core operating performance. However, the definitions of GoTo Group's non-IFAS financial measures may be different from those used by other companies, and therefore, may not be comparable. Furthermore, these non-IFAS financial measures have certain limitations in that they do not include the impact of certain expenses that are reflected in GoTo Group's consolidated financial statements that are necessary to run GoTo Group's business. Thus, these non-IFAS financial measures should be considered in addition to, not as substitutes for, or in isolation from, measures prepared in accordance with IFAS.

Non-IFAS measurements are not intended to replace the presentation of GoTo Group's financial results in accordance with IFAS. Rather, GoTo Group believes that the presentation of Adjusted EBITDA provides additional information to investors to facilitate the comparison of past and present results, excluding those items that GoTo Group does not believe are indicative of GoTo Group's ongoing operations due to their size and/ or nature. In addition, GoTo Group also presents the Contribution Margin, which may provide additional information to investors in relation to the results excluding non-variable expenses and other income/expenses. Contribution margin and adjusted EBITDA presented herein may not be comparable to similarly entitled measures presented by other companies, who may use and define this measure differently. Accordingly, you should not compare these non-IFAS measure to those presented by other companies.

Consolidated Financial Information

GoTo Group furnished the result for the year ended December 31, 2023 and 2022. The information for the year ended December 31, 2023 is extracted from the consolidated financial statements of the Company as of and for the year ended December 31, 2023 (with consolidated financial information as of and for the year ended December 31, 2022 as comparative) that has been audited by the Public Accountant in accordance with the auditing standards established by Indonesian Financial Accounting Standards with an unmodified opinion dated March 18, 2024.

Furthermore, in this document, GoTo Group also furnished the results of the three months ended December 31, 2023, September 30, 2023, June 30, 2023, March 31, 2023 and December 31, 2022 which have been prepared by and are the responsibility of management. The consolidated financial information for the three months ended December 31, 2023, September 30, 2023, June 30, 2023, March 31, 2023 and December 31, 2022 have not been audited, reviewed, examined, or applied any procedures on. Accordingly, there are no opinions or any other form of assurance expressed with respect to any and all consolidated financial information for the three months ended December 31, 2023, September 30, 2023, June 30, 2023, March 31, 2023 and December 31, 2022 presented in this document.

¹ GoTo Group calculates the Adjusted EBITDA, a non-IFAS financial measure, beginning with loss before income tax and adjusting for (i) depreciation and amortization expenses; (ii) finance income; (iii) interest expenses; (iv) loss on impairment of assets of disposal group classified as held for sale; (v) (reversal)/loss on impairment of investment in associates and joint ventures; (vi) loss on goodwill; (vii) fair value adjustment of financial instruments; (viii) loss on impairment of intangible and fixed assets; (ix) share-based compensation cost (including for the Gotong Royong Program); (x) unrealised foreign exchange (gain)/loss from cash remeasurement; (xi) share of net losses in associates and joint ventures; (xii) (gain)/loss on divestment and dilution of investment in associates and joint ventures, net (xiii) dividend income; and (xiv) non-recurring items.

² Gross revenue represents the total Rupiah value attributable to GoTo Group from each transaction, without any adjustments for incentives paid to driver-partners and merchant partners or promotions to end-users, over the period of measurement. For a reconciliation of net revenue to gross revenue, please refer to the section "Non-IFAS Financial Reconciliation."

³ GTV means gross transaction value, an operating measure representing:

a. the sum of the time value of the transactions from On-demand Services.



- b. *the sum of the value of the product and services recorded on our E-commerce Segment.*
- c. *the sum of the total payments volume, or TPV processed through our platform of Financial Technology Services.*
- d. *and excluding amounts from inter-Company transactions between entities within the Company that are eliminated upon consolidation.*

⁴ *GoTo Group calculates the contribution margin, a non-IFAS measure, beginning with net revenue and deducting total cost of revenues, a portion of sales and marketing expenses relating to the promotional excess and product marketing and others consists of mainly withholding taxes related to sales and marketing expense and other insignificant expenses.*

⁵ *Source: Data.ai*

Contacts:

Media

GoTo Group: corporate.affairs@gotocompany.com

Investors/analysts

GoTo Group: ir@gotocompany.com

Piacente Financial Communications: goto@thepiacentegroup.com