



Nomor / Number: 179/GOTO/CS/JKT/X/2023

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.

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

*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.*

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 / *Date of the Event* : Senin, 30 Oktober 2023 / *Monday, October 30, 2023*
2. Jenis Informasi / *Information Type* : Informasi atau Fakta Material Lainnya / *Other material facts or information*
3. Uraian Informasi / *Description of Information* : Perseroan pada hari ini mengumumkan kinerja keuangan dan operasionalnya untuk kuartal ketiga tahun 2023. Perseroan melaporkan perbaikan EBITDA Grup yang disesuaikan sebesar 74% year-on-year mencapai - Rp0,94 triliun - yang merupakan perbaikan 7 kuartal berturut-turut, yang didorong peningkatan monetisasi dan manajemen beban usaha secara disiplin. Perseroan juga melaporkan peningkatan pada pendapatan bruto sebesar 1% untuk *year-on-year* sebesar Rp6 triliun dan Perseroan juga memiliki kas dan neraca yang solid, dengan kas, setara kas, dan deposito jangka pendek senilai Rp25,2 triliun pada tanggal 30 September 2023.

Untuk hasil segmen, Perseroan juga melaporkan bahwa pada kuartal ketiga tahun 2023, adanya peningkatan pada EBITDA yang disesuaikan pada segmen *On-Demand Services, E-commerce, Financial Technology* dan Logistik dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya.

Perseroan juga menekankan kemajuan yang baik atas inisiatif untuk memperluas pasar yang dapat dialamatkan, terutama meningkatkan adopsi produk kami ke segmen konsumen yang lebih peka terhadap harga (*price conscious customers*) dengan produk-produknya seperti GoFood Hemat dan GoCar Hemat. Selain itu, aplikasi GoPay



diharapkan mendorong penetrasi layanan keuangan di kalangan konsumen yang memprioritaskan harga (*budget consumers*). Aplikasi GoPay telah diunduh lebih dari lima juta kali. Sekitar 50% dari pengguna yang bertransaksi melalui aplikasi GoPay adalah pengguna baru atau yang aktif kembali. Terakhir, di bidang Logistik, peningkatan efisiensi menurunkan subsidi biaya antar per pesanan sekitar 22% dibandingkan kuartal sebelumnya. Apabila dijumlahkan dengan penghematan sebesar 15% yang telah dicapai Perseroan pada paruh pertama tahun 2023, Perseroan telah membukukan penghematan secara agregat sebesar 33% dari permulaan tahun.

Perseroan terus membukukan optimalisasi biaya didorong oleh efisiensi beban operasional, dengan mengurangi redudansi serta pemanfaatan teknologi. Perseroan mencatat penurunan sebesar 19% pada beban operasional tetap dan penurunan lebih dari 25% untuk biaya terkait *cloud* dan infrastruktur TI, yang merupakan bagian terbesar dari beban pokok pendapatan, setara dengan Rp2,5 triliun penghematan yang disetahunkan. Selain itu, pada kuartal ini, Perseroan telah mengidentifikasi sejumlah penghematan sebesar Rp450 miliar dari dua kelompok beban usaha ini, yang akan dibukukan secara bertahap.

Perseroan juga telah menerbitkan laporan keuangan konsolidasian pada tanggal dan untuk periode sembilan bulan yang berakhir pada 30 September 2023 yang tidak diaudit dan tidak direviu melalui surat Perseroan No. 177/GOTO/CS/JKT/X/ 2023.

Selanjutnya, mengacu pada keterbukaan dalam prospektus penawaran umum perdana (“**IPO**”) dan persetujuan pemegang saham yang kami peroleh pada RUPST 30 Juni 2023 sehubungan dengan rencana Perseroan untuk melakukan IPO internasional pada akhir Desember 2023 serta mempertimbangkan bahwa Perseroan memiliki modal yang cukup untuk menunjang usaha dan mengeksekusi rencana bisnisnya yang didukung oleh saldo kas dan deposito jangka pendek yang solid sebesar Rp25,2 triliun pada akhir kuartal ketiga 2023, Perseroan telah memutuskan untuk tidak menempuh jalur IPO internasional. Namun, jika Perseroan memutuskan untuk melakukan IPO Internasional di masa mendatang, Perseroan akan meminta persetujuan baru dari pemegang saham.

Perseroan juga memaparkan strategi Perseroan memperluas pasar potensial (*total addressable market* atau TAM) melalui pengembangan produk dan layanan yang mampu menjawab kebutuhan konsumen yang lebih peka terhadap harga (*price conscious customers*). Sinergi ekosistem yang semakin kuat ini menjadi keunggulan kami di tengah kompetisi yang semakin ketat. Grup GoTo akan terus beradaptasi secara taktis serta di saat yang sama terus berinvestasi untuk mendukung strategi bisnis jangka panjang Perseroan. /

The Company today announced its third quarter 2023 financial results, reporting Adjusted EBITDA improvement of 74% YoY to Rp -0.94 trillion - the seventh consecutive quarter of improvement, driven by improved



monetisation and disciplined management of operating expenses. The Company also reported the improvement in its gross revenue by 1% YoY to Rp.6.0 trillion and it also maintains a solid cash position and balance sheet with Rp 25.2 trillion in cash, cash equivalents and short-term time deposits as of September 30, 2023.

For the segment's result, the Company also reported in the third quarter of 2023 there are improvements in the year-on-year Adjusted EBITDA across the On-Demand Services, E-commerce, Financial Technology and Logistics segment.

The Company also highlighted good traction on initiatives to expand the addressable market, particularly increasing products' adoption to price-conscious consumer segments with its products such as GoFood Hemat and GoCar Hemat. Furthermore, GoPay App is expected to drive penetration in its financial services offerings with budget consumers. The GoPay App has reached more than five million downloads to date where approximately 50% of the app's transacting users are either new or reactivated. Lastly, in Logistics, the increased efficiency has driven down shipping subsidy cost per order by around 22% QoQ. When combined with the 15% savings achieved in the first half of 2023, the Company has booked an aggregated 33% savings year-to-date.

The Company continued to deliver cost improvements as it further eliminated redundancies and leveraged technology to reduce costs. The Company delivered a 19% reduction in fixed opex and a reduction of more than 25% in cloud and IT infrastructure costs, which is the largest part of its Cost of Revenue, equivalent to Rp 2.5 trillion in annualized savings. In addition, during this quarter the Company identified further annual savings of around Rp 450 billion across these two cost groups, which will be recognized over time.

The Company has also released its unaudited and unreviewed consolidated financial statements as of and for nine months ended September 30, 2023 through its letter no. 177/GOTO/CS/JKT/X/ 2023.

Furthermore, referring to the disclosure in the IPO prospectus and shareholders' approval that we obtained on the AGMS June 30, 2023 in relation to the Company's plan to conduct an international IPO by the end of December 2023 and considering that the Company has more than enough capital to sustain its business and execute its current plan supported by a solid cash position and balance sheet with Rp 25.2 trillion in cash, cash equivalents and short-term time deposits as of September 30, 2023, the Company has decided to not pursue the international IPO.



However, If the Company decides to pursue the International IPO in the future, the Company will seek a new approval from shareholders.

The Company also shared its broader strategy to expand its total addressable market through the development of mainstream products and services that are particularly relevant for price-conscious consumers. Synergies across the Company's ecosystem gives the Company a real advantage within a competitive environment that remains intense. The Company will maintain its tactical flexibility, while continuing to prioritize the long term investment that the Company's strategy is built upon.

4. Dampak Kejadian : Informasi tersebut tidak berdampak merugikan terhadap kegiatan Informasi / operasional, hukum, kondisi keuangan, atau kelangsungan usaha *Impact of the Perseroan. / Information*

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

5. Keterangan Lain- : Untuk informasi lebih lanjut mengenai kinerja keuangan dan operasional Lain / Perseroan untuk kuartal ketiga tahun 2023, mohon merujuk pada siaran *Other Information* pers yang kami lampirkan pada Lampiran 1 surat ini. /

For more detailed information on the third quarter of 2023's financial and operational performance of the Company, kindly refer to the press release attached on Attachment 1 of this letter.

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

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

Jakarta, 30 Oktober 2023 / October 30, 2023
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 2B, Otoritas Jasa Keuangan
3. Deputi Direktur Pemantauan Perusahaan Sektor Jasa, Otoritas Jasa Keuangan



Lampiran 1/ Attachment 1

Laporan Kinerja Kuartal III 2023: Grup GoTo Terus Tumbuh dan Tingkatkan Profitabilitas

Ikhtisar Kinerja Utama

- EBITDA Grup yang disesuaikan¹ terus membaik sebesar 74% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya (*year-on-year*) menjadi -Rp0,94 triliun – yang merupakan perbaikan tujuh kuartal berturut-turut
- Margin kontribusi Grup² mencapai 0,75% sebagai persentase dari nilai transaksi bruto (GTV)³, meningkat 149 basis poin (bps) *year-on-year* atau mencapai Rp1,1 triliun
- Pendapatan bruto⁴ tumbuh 1% *year-on-year* mencapai Rp6,0 triliun
- GTV Grup meningkat 5% dibandingkan kuartal sebelumnya, senilai Rp151,3 triliun, setelah penurunan selama dua kuartal berturut-turut
- Insentif dan biaya pemasaran produk menurun sebesar 36% dibandingkan dengan tahun sebelumnya, dengan penghematan sebesar Rp2,1 triliun pada kuartal ketiga ini

Jakarta, 30 Oktober 2023 – PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (“Perseroan”, “Grup GoTo”, BEI: GOTO), ekosistem digital terbesar Indonesia, pada hari ini mengumumkan kinerja keuangan dan operasionalnya untuk kuartal ketiga tahun 2023. Perseroan melaporkan perbaikan EBITDA Grup yang disesuaikan¹ sebesar 74% *year-on-year* mencapai -Rp0,94 triliun, yang didorong peningkatan monetisasi dan manajemen beban usaha secara disiplin. Di saat yang bersamaan, GTV³ Grup tumbuh 5% dibanding kuartal sebelumnya, menunjukkan dampak positif dari inovasi Perseroan di tengah kompetisi yang semakin ketat.

Patrick Walujo, Direktur Utama Grup GoTo menjelaskan, “GTV³ Grup telah kembali mencatatkan pertumbuhan positif setelah mencatatkan penurunan dua kuartal berurutan, didorong oleh pertumbuhan unit bisnis *E-Commerce* dan *On-Demand Services*. Hal ini disebabkan oleh strategi Perseroan memperluas pasar potensial (*total addressable market* atau TAM) melalui pengembangan produk dan layanan yang mampu menjawab kebutuhan konsumen yang lebih peka terhadap harga (*price conscious customers*). Sinergi ekosistem yang semakin kuat ini menjadi keunggulan kami di tengah kompetisi yang semakin ketat. Grup GoTo akan terus beradaptasi secara taktis untuk mempertahankan kepemimpinan pasar kami, serta di saat yang sama terus berinvestasi untuk mendukung strategi bisnis jangka panjang Perseroan.”

Jacky Lo, Direktur Keuangan Grup GoTo, menjelaskan, “Seiring tumbuh kembalinya GTV³ di kuartal ketiga dibanding kuartal sebelumnya, Perseroan juga mencatat adanya perbaikan secara berturut-turut pada margin kontribusi dan EBITDA yang disesuaikan. Hal ini didorong oleh efisiensi beban operasional, dengan mengurangi redundansi serta pemanfaatan teknologi untuk menekan biaya. Kami terus melangkah menuju profitabilitas, di mana di kuartal ketiga ini unit bisnis *On-Demand Services* berhasil mencapai nilai positif untuk EBITDA yang disesuaikan, sebelum alokasi biaya korporasi. Meski demikian, kami melihat adanya kompetisi yang semakin ketat dan kemungkinan akan terus berlanjut. Perseroan akan merespons hal ini dengan prinsip kehati-hatian, seiring upaya kami menyeimbangkan pertumbuhan dengan profitabilitas.”



Pendapatan bruto⁴ Perseroan tumbuh 1% *year-on-year* mencapai Rp6,0 triliun, didukung penghematan beban insentif dan pemasaran produk sebesar 36% *year-on-year* atau setara dengan Rp2.1 triliun untuk kuartal III ini. Margin kontribusi² Grup tetap positif untuk tiga kuartal berturut-turut, yaitu 0,75% sebagai persentase GTV³, tumbuh 149bps *year-on-year* dan 2bps dibandingkan kuartal sebelumnya (*quarter-on-quarter*) mencapai Rp1,1 triliun.

Perseroan memiliki kas dan neraca yang solid, dengan kas, setara kas, dan deposito jangka pendek senilai Rp25,2 triliun pada tanggal 30 September 2023. Tingkat penggunaan bersih kas (*Net Cash Burn*) berkurang 76% dibandingkan tahun sebelumnya, sehingga Perseroan memiliki modal lebih dari cukup untuk menjalankan kegiatan bisnisnya dan mengeksekusi rencana saat ini.

Dengan demikian, Perseroan pada hari ini mengumumkan bahwa tidak lagi berencana melakukan penawaran umum perdana saham (IPO) internasional, yang sebelumnya disampaikan pada prospektus IPO Perseroan serta telah disetujui oleh pemegang saham pada Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (RUPST) 2023. Apabila Perseroan memutuskan untuk melaksanakan IPO internasional di masa yang akan datang, Perseroan akan memintakan kembali persetujuan pemegang saham sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Ikhtisar Kinerja Grup

(dalam miliar rupiah)

	Untuk periode tiga bulan yang berakhir 30 September			Untuk periode sembilan bulan yang berakhir 30 September		
	2023	2022	% YoY	2023	2022	% YoY
Indikator Kinerja Keuangan						
Pendapatan bruto ⁴	5.977	5.892	1%	17.791	16.630	7%
Pendapatan bersih	3.627	4.569	(21)%	10.511	7.969	32%
Margin kontribusi ²	1.135	(1.186)	n/a	2.816	(5.746)	n/a
EBITDA yang disesuaikan ¹	(942)	(3.693)	74%	(3.747)	(12.875)	71%
Rugi bersih	(2.387)	(6.743)	65%	(9.599)	(20.912)	54%

EBITDA Grup yang disesuaikan¹ untuk kuartal III 2023 membaik, mencapai -Rp0,94 triliun, atau -0,62% sebagai persentase GTV³, perbaikan sebesar 74% *year-on-year* dan 22% *quarter-on-quarter*.

Perseroan turut mencatatkan pertumbuhan pendapatan bruto⁴ *year-on-year* sebesar 1%, sebagai hasil dari peningkatan monetisasi di dalam ekosistem GoTo, dengan peningkatan *take rate* keseluruhan sebesar 29bps *year-on-year* mencapai 4,0%.

GTV³ Grup pada kuartal ini mencapai Rp151,3 triliun, tumbuh 5% dibanding kuartal sebelumnya, terutama disebabkan oleh penggunaan produk dan layanan yang lebih banyak oleh kelompok



konsumen yang memprioritaskan harga. GTV³ Grup turun 6% *year-on-year*, disebabkan oleh penurunan insentif dan pemasaran produk. Pada saat yang bersamaan, jumlah konsumen profitabel dan kontribusi mereka terhadap GTV³ tetap stabil dibandingkan kuartal sebelumnya.

Pendapatan bersih pada kuartal ketiga 2023 adalah sebesar Rp3,6 triliun, menurun 21% yang disebabkan adanya penyesuaian pada paruh pertama 2022 sebesar Rp1,5 triliun, yang tercatat di kuartal III tahun 2022. Hal ini dilakukan untuk merefleksikan dampak dari perubahan proses estimasi yang digunakan untuk menentukan alokasi insentif pada pendapatan yang dihasilkan dari konsumen, sesuai yang dilaporkan Perseroan tahun lalu. Jika penyesuaian ini dialokasikan kepada masing-masing kuartal di 2022, pendapatan bersih pada kuartal ketiga tahun 2022 adalah sebesar Rp3,1 triliun, sehingga pendapatan bersih Perseroan pada kuartal ketiga 2023 mengalami peningkatan 19% *year-on-year*.

Rugi bersih periode berjalan untuk kuartal ketiga 2023 membaik 28% dibandingkan kuartal sebelumnya dan 65% dibandingkan tahun sebelumnya, mencapai -Rp2,4 triliun. Perbaikan ini dihasilkan dari monetisasi dan pengurangan insentif serta beban pemasaran sebesar 36% dibandingkan tahun sebelumnya, atau penghematan sebesar Rp2,1 triliun untuk kuartal ini. Dibandingkan dengan tahun sebelumnya, Perseroan mencatat penurunan sebesar 19% pada beban operasional tetap dan penurunan lebih dari 25% untuk biaya terkait *cloud* dan infrastruktur TI, yang merupakan bagian terbesar dari beban pokok pendapatan. Penghematan tersebut secara keseluruhan berjumlah Rp2,5 triliun dalam bentuk penghematan beban operasional tetap dan beban *cloud* dan TI yang disetahunkan. Perseroan juga telah mengidentifikasi sejumlah penghematan tahunan dari dua kelompok beban usaha tersebut senilai sekitar Rp450 miliar yang akan dibukukan secara bertahap.

Insentif dan biaya pemasaran produk ditingkatkan sebesar 2% dibandingkan kuartal sebelumnya. Hal ini dilaksanakan dengan kehati-hatian, di tengah semakin ketatnya kompetisi pada periode tersebut.

Salah satu momen penting di kuartal III 2023 adalah peluncuran GoTo Passport, teknologi yang menyatukan seluruh platform GoTo, sehingga Perseroan dapat memperoleh pemahaman lebih mendalam terhadap para konsumen serta interaksi mereka dalam ekosistem GoTo. Grup GoTo juga telah mengawali uji coba program langganan universal yang menggabungkan fitur gratis ongkos kirim di Tokopedia dan GoFood untuk mendorong penggunaan multiplatform secara lebih jauh.

On-Demand Services

(dalam miliar rupiah)

	Untuk periode tiga bulan yang berakhir 30 September			Untuk periode sembilan bulan yang berakhir 30 September		
	2023	2022	% YoY	2023	2022	% YoY
Indikator Kinerja Operasional						
GTV ³	13.400	15.219	(12)%	40.380	44.127	(8)%



Indikator Kinerja Keuangan

Pendapatan bruto ⁴	3.012	3.017	(0)%	8.880	8.469	5%
Margin kontribusi ²	675	(35)	n/a	1.822	(1.310)	n/a
EBITDA yang disesuaikan ¹	(48)	(962)	95%	(458)	(4.073)	89%

GoTo terus memperluas ketersediaan berbagai produk dan layanan ekonomis, dan juga memperkenalkan GoRide Transit - layanan transportasi multimoda pertama di dunia. Produk dan layanan tersebut mendatangkan konsumen baru dan mengaktifkan kembali konsumen yang tidak aktif. Hal ini sejalan dengan strategi memperluas TAM dengan menjangkau konsumen yang memprioritaskan harga.

- EBITDA unit bisnis yang disesuaikan¹ tumbuh 95% *year-on-year*, mencapai -0,36% sebagai persentase GTV³ unit bisnis.
- Pendapatan bruto⁴ unit bisnis tumbuh 4,6% *quarter-on-quarter* mencapai Rp3,0 triliun, sebagai hasil dari fokus Perseroan mencatatkan pertumbuhan melalui penggunaan produk dan layanan ekonomis. Dibanding dengan tahun sebelumnya, pendapatan bruto Perseroan tetap stabil sejalan dengan peningkatan monetisasi.
- Efisiensi beban dan peningkatan monetisasi menghasilkan margin kontribusi² positif untuk unit bisnis ini, yang merupakan empat kuartal positif berturut-turut, mencapai 5,0% dari GTV³, meningkat 527 bps *year-on-year*.
- Langkah taktis juga dilakukan untuk memperkuat kepemimpinan Perseroan di segmen Pesan Antar Makanan dan Mobilitas di Indonesia. Hal ini mendorong adanya peningkatan 5% *quarter-on-quarter* pada beban insentif dan promosi untuk unit bisnis ini. Di saat bersamaan, biaya terkait TI semakin efisien dengan adanya teknologi pemetaan *in-house* yang menghasilkan penghematan sekitar 40% dibandingkan kuartal sebelumnya.
- Di bulan Oktober, Perseroan mengambil langkah taktis dan menurunkan komisi untuk segmen roda empat di Singapura dari 15% ke 10% untuk mendorong pertumbuhan ketersediaan mitra pengemudi. Hal ini akan berdampak minimal pada *take rate* secara grup, dan bisnis internasional Perseroan diperkirakan akan tetap mencatatkan margin kontribusi positif².
- Dibandingkan dengan tahun sebelumnya, beban insentif dan pemasaran berkurang 25%, mencatatkan penghematan senilai Rp663 miliar pada kuartal ini.
- GTV³ *On-Demand Services* tumbuh 1% *quarter-on-quarter* mencapai Rp13,4 triliun, seiring Perseroan mengembalikan momentum pertumbuhannya. Pada saat yang sama, jumlah tersebut menurun 12% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya, sejalan dengan pengurangan insentif sepanjang setahun terakhir.
- GoTo juga telah meluncurkan GoRide Transit, platform pertama dan satu-satunya di dunia yang mengintegrasikan transportasi publik dan layanan mobilitas dalam satu pesanan aplikasi Gojek.



- GoCar Hemat, layanan transportasi berbiaya terjangkau Perseroan, yang telah mencatatkan profitabilitas, kini diperkenalkan di lebih banyak kota. Mitra pengemudi GoCar Hemat mengalami pertumbuhan pesanan per jam sebanyak lebih dari 35%.
- Pilihan dengan harga terjangkau melalui GoFood Hemat semakin diperluas, sementara pada saat yang sama operasionalnya menjadi semakin efisien. Hal ini akan mendorong peningkatan kepadatan pesanan, pengumpulan pesanan (*batching*) yang lebih baik, dan menurunkan biaya yang dibutuhkan untuk menyediakan layanan. Pada kuartal ketiga ini, mitra pengemudi yang mengambil pesanan GoFood Hemat dan GoFood reguler mengalami peningkatan pesanan per jam sebanyak hampir tiga kali lipat.
- Untuk terus memperluas penawaran produk layanan mobilitas roda dua kepada konsumen yang memprioritaskan harga, Perseroan melakukan uji coba GoRide Nego, yang memungkinkan konsumen dan mitra pengemudi untuk berkomunikasi secara langsung dan saling menyepakati harga pengantaran. Ini adalah contoh inovasi Perseroan yang berkesinambungan dengan tujuan menjangkau konsumen.

E-commerce

(dalam miliar rupiah)

	Untuk periode tiga bulan yang berakhir 30 September			Untuk periode sembilan bulan yang berakhir 30 September		
	2023	2022	% YoY	2023	2022	% YoY
Indikator Kinerja Operasional						
GTV ³	62.034	69.879	(11)%	183.519	202.357	(9)%
Indikator Kinerja Keuangan						
Pendapatan bruto ⁴	2.244	2.118	6%	6.724	6.037	11%
Margin kontribusi ²	415	(624)	n/a	1.006	(2.778)	n/a
EBITDA yang disesuaikan ¹	(222)	(1.347)	84%	(974)	(5.028)	81%

Pada unit bisnis *E-Commerce*, GoTo berinvestasi pada kelompok konsumen intinya agar dapat mendorong pertumbuhan jangka panjang, sekaligus memastikan momentum memasuki tahun 2024, dengan memanfaatkan program yang dibiayai bersama dengan mitra pedagang (*merchant co-funding program*) dan mengaktifkan kembali beberapa upaya pemasaran dan promosi tertentu. Secara bersamaan, Perseroan juga mengupayakan meningkatkan daya tarik di antara konsumen yang memprioritaskan harga dengan menyediakan produk yang sesuai untuk kelompok konsumen ini, serta menurunkan biaya pengiriman dengan memanfaatkan kemampuan logistik *in-house* GoTo Logistics.

- EBITDA unit bisnis yang disesuaikan¹ membaik 84% *year-on-year*, mencapai -0,36% sebagai persentase dari GTV³ unit bisnis.



- Margin kontribusi² *E-Commerce* tetap positif untuk kuartal ketiga berturut-turut, mencapai 0,67% sebagai persentase GTV³ dan meningkat 156bps *year-on-year*.
- GTV³ *E-Commerce* tumbuh 6% *quarter-on-quarter* mencapai Rp62 triliun, tetapi turun 11% bila dibandingkan dengan periode yang sama di tahun sebelumnya, dengan berkurangnya konsumen non-profitabel sebagai dampak dari pengurangan insentif yang signifikan sepanjang setahun terakhir.
- GoTo secara taktis berinvestasi pada pertumbuhan *E-Commerce* untuk mempertahankan pangsa pasar, termasuk peningkatan 2% *quarter-on-quarter* untuk belanja insentif dan promosi yang ditargetkan secara khusus. Pada saat yang sama, Tokopedia telah mengurangi biaya platform dan mengupayakan *merchant co-funding program* yang menghasilkan pertumbuhan pada rata-rata GTV³ dari mitra pedagang yang berpartisipasi sebesar lebih dari 40% dibandingkan sebelum ikut serta dalam program tersebut. Berbagai inisiatif seperti ini memungkinkan Perseroan menumbuhkan GTV³ secara keseluruhan sambil mempertahankan profitabilitas dan meningkatkan pengalaman konsumen.
- Bila dibandingkan dengan tahun sebelumnya, belanja insentif dan pemasaran turun 40%, setara dengan penghematan sebesar Rp880 miliar pada kuartal ini.
- Monetisasi keseluruhan untuk unit bisnis *E-Commerce* meningkat, di mana pendapatan bruto⁴ unit bisnis ini tumbuh mencapai Rp2,2 triliun, peningkatan sebesar 6% *year-on-year* dan 1% *quarter-on-quarter*. Perseroan telah mengidentifikasi dan sedang berupaya menjangkau peluang yang tersedia dalam bisnis iklan, yang dapat mendorong pertumbuhan bagi para mitra pedagang dan monetisasi dalam jangka panjang.
- Untuk memperluas jangkauan pasar Perseroan, Tokopedia menyediakan ragam produk yang lebih luas yang ditujukan untuk menjangkau kelompok konsumen yang memprioritaskan harga. Selain itu, Perseroan juga berinvestasi untuk mengembangkan pengalaman berbelanja yang lebih baik agar konsumen dapat dengan mudah menemukan produk yang relevan untuk mereka. Hal ini meliputi investasi pada kecerdasan buatan prediktif (*predictive AI*) untuk membuat konten lebih terpersonalisasi bagi konsumen.
- GoTo juga mengembangkan ketersediaan produk pembayaran di Tokopedia, termasuk GoPayLater dan produk pinjaman tunai baru, sehingga menyediakan fleksibilitas cara bayar yang lebih luas bagi konsumen yang memprioritaskan harga.
- GoTo Logistics memperkirakan akan menurunkan biaya logistik lebih jauh, sehingga memungkinkan Tokopedia menyediakan subsidi biaya kirim yang lebih efisien di kuartal-kuartal berikutnya.



Financial Technology

(dalam miliar rupiah)

	Untuk periode tiga bulan yang berakhir 30 September			Untuk periode sembilan bulan yang berakhir 30 September		
	2023	2022	% YoY	2023	2022	% YoY
Indikator Kinerja Operasional						
GTV ³	94.512	97.097	(3)%	276.515	261.865	6%
Indikator Kinerja Keuangan						
Pendapatan bruto ⁴	450	427	5%	1.273	1.155	10%
Margin kontribusi ²	77	(288)	n/a	92	(1.030)	n/a
EBITDA yang disesuaikan ¹	(388)	(859)	55%	(1.412)	(2.539)	44%

GoTo meluncurkan empat produk dan fitur baru sepanjang kuartal ketiga 2023: Aplikasi GoPay, pinjaman tunai di aplikasi Tokopedia, pinjaman tunai di aplikasi Gojek, serta GoPay Tabungan by Jago. Percepatan peluncuran berbagai produk dan fitur ini membuktikan kemampuan GoTo dalam menjangkau basis konsumen yang lebih luas dan inklusif di luar platform Gojek dan Tokopedia, termasuk mereka yang belum atau kurang mendapatkan akses layanan perbankan (*unbanked* dan *underbanked*). Hal ini juga membuktikan fokus GoTo pada bisnis pinjamannya, yang telah bertumbuh pesat sepanjang tahun 2023, khususnya dengan perluasan skala produk pinjaman tunai yang memiliki margin yang lebih tinggi sebagai prioritas.

- EBITDA unit bisnis yang disesuaikan¹ membaik 55% *year-on-year* mencapai -0,41% sebagai persentase GTV³ unit bisnis. Perbaikan ini adalah hasil dari upaya GoTo secara berkesinambungan untuk mendorong konsumen bertransaksi baik di dalam maupun di luar ekosistem GoTo dengan menyediakan pemanfaatan layanan pembayaran secara luas dibandingkan dengan memanfaatkan insentif.
- Pendapatan bruto⁴ unit bisnis pada kuartal ini tumbuh 5% dibandingkan tahun sebelumnya mencapai Rp450 miliar. Hal ini terutama didorong pertumbuhan pada bisnis pinjaman konsumen. Apabila mengecualikan dampak dari transaksi antarperusahaan, peningkatan ini akan mencapai 25% *year-on-year*.
- Margin kontribusi² unit bisnis tumbuh 38 bps *year-on-year* mencapai Rp77 miliar, yang merupakan capaian tertinggi. Bisnis pembayaran telah mencapai margin kontribusi² didorong upaya yang konsisten memperbaiki efisiensi promosi serta optimalisasi biaya TI, sehingga mengurangi pengurangan untuk layanan *cloud* hingga 12% *quarter-on-quarter*.
- GTV³ unit bisnis *Financial Technology* mencapai Rp94,5 miliar pada kuartal ketiga ini, tumbuh 4% dibandingkan kuartal sebelumnya, tapi turun 3% apabila dibandingkan dengan periode yang sama di tahun sebelumnya.
- Belanja insentif dan promosi turun 61% *year-on-year*, setara dengan penghematan Rp344 miliar pada kuartal ini.



- GoTo terus meningkatkan frekuensi peluncuran produk baru, khususnya terkait pinjaman konsumen, untuk meningkatkan monetisasi dan mendorong konsumen untuk memanfaatkan produk dan layanan di dalam ekosistem GoTo. Fokus berkelanjutan untuk memperluas ketersediaan layanan di luar ekosistem (*open-loop*) diharapkan akan meningkatkan pembukuan pinjaman tunai, dan aplikasi GoPay diharapkan mendorong penetrasi layanan keuangan di kalangan konsumen yang memprioritaskan harga.
- Aplikasi GoPay telah diunduh lebih dari lima juta kali. Sekitar 50% dari pengguna yang bertransaksi melalui aplikasi GoPay adalah pengguna baru atau yang aktif kembali, dan sekitar satu perempat di antaranya kemudian juga bertransaksi di Gojek atau Tokopedia.
- Jumlah pinjaman diberikan (*outstanding*) dari bisnis pinjaman konsumen GoTo tumbuh 44% dibandingkan kuartal sebelumnya, mencapai Rp1,4 triliun, per kuartal ketiga ini, atau setara dengan peningkatan tiga kali lipat sepanjang setahun terakhir. Hal ini dicapai sejalan dengan pertumbuhan profitabilitas, dengan tingkat pinjaman bermasalah (*non-performing loan* atau NPL) jauh di bawah produk serupa yang tersedia di pasar. Hampir 60% dari pembukuan pinjaman (*loan book*) GoTo saat ini didanai oleh Bank Jago dan Perseroan akan terus berkolaborasi dengan Bank Jago untuk memperbesar skala penyediaan pinjaman konsumen di tahun 2023. .
- Perseroan juga meluncurkan GoPay Tabungan by Jago, kolaborasi pertama dan satu-satunya di Indonesia yang menggabungkan layanan uang elektronik (*e-money*) yang simpel dengan keunggulan bank. GoPay Tabungan by Jago telah menarik 200.000 pengguna dan mencatatkan lebih dari satu juta transaksi sejak diluncurkan. Produk ini akan meningkatkan penghimpunan dana pihak ketiga Jago, yang akan berkaitan langsung dengan biaya dana yang lebih murah melalui kemitraan penyaluran pinjaman antara Perseroan dengan Bank Jago.

Logistics

(dalam miliar rupiah)

	Untuk periode tiga bulan yang berakhir 30 September			Untuk periode sembilan bulan yang berakhir 30 September		
	2023	2022	% YoY	2023	2022	% YoY
Indikator Kinerja Keuangan						
Pendapatan bruto ⁴	530	581	(9)%	1.672	1.610	4%
EBITDA yang disesuaikan ¹	(113)	(306)	63%	(363)	(805)	55%

Integrasi divisi *fulfillment* Tokopedia dan layanan pengiriman *e-commerce* Gojek di dalam GoTo Logistics terus mendorong peningkatan pengiriman *in-house* di wilayah dengan kepadatan pengiriman tinggi, bersamaan dengan pengiriman agregat pihak ketiga di wilayah lain dengan biaya pengiriman per pesanan terendah. Hasilnya, GoTo Logistics berhasil menurunkan biaya pengiriman baik untuk konsumen maupun pedagang dan terus menurunkan biaya subsidi untuk pengiriman.



- EBITDA unit bisnis yang disesuaikan¹ -Rp113 miliar, membaik 63% *year-on-year*.
- Pendapatan bruto⁴ unit bisnis adalah Rp530 miliar, menurun 9% *year-on-year* terutama didorong oleh volume pengiriman yang lebih rendah dari unit bisnis *E-Commerce* sebagai akibat dari rasionalisasi insentif yang berdampak pada berkurangnya transaksi non-profitabel.
- Belanja insentif dan pemasaran turun 70% dibandingkan tahun sebelumnya, setara dengan penghematan sebesar Rp164 miliar untuk kuartal ini.
- Peningkatan efisiensi menurunkan subsidi biaya antar per pesanan sekitar 22% dibandingkan kuartal sebelumnya. Apabila dijumlahkan dengan penghematan sebesar 15% yang telah dicapai Perseroan pada paruh pertama tahun 2023, Perseroan telah membukukan penghematan secara agregat sebesar 33% dari permulaan tahun, atau melampaui target 30% yang dicanangkan Perseroan untuk tahun ini.
- Ke depannya, GoTo Logistics akan terus mengupayakan penurunan subsidi biaya pengiriman dengan memperbesar skala pengiriman *in-house* untuk mencakup pula pesanan yang dipenuhi oleh pedagang.
- GoTo Logistics juga akan berinvestasi pada *fulfillment* untuk mendorong efisiensi rantai pasok dengan membuka koridor pengiriman kepadatan tinggi, yang akan menurunkan biaya pengiriman per pesanan.

Lingkungan, Sosial dan Tata Kelola (LST)

GoTo terus melakukan perubahan di lini bisnisnya, dan memastikan bahwa Perseroan selaras dengan praktik terbaik global dan industri terkait kinerja LST. Hasil dari upaya Perseroan pada kuartal ketiga 2023 meliputi:

- Perseroan mengumumkan kemitraan dengan International Finance Corporation (IFC) untuk memperdalam performa GoTo dalam mendukung inklusi ekonomi digital dan aksi terkait perubahan iklim. Kemitraan ini mencakup investasi dari IFC dan investor rekanan, senilai US\$150 juta untuk mendukung inklusi keuangan di seluruh Indonesia serta dukungan non finansial untuk upaya GoTo terkait LST, seperti transisi 100% menuju kendaraan listrik.
- GoTo mencatat pertumbuhan adopsi kendaraan listrik oleh mitra pengemudi Gojek sebesar 260%, dengan 13,7 juta kilometer yang ditempuh oleh kendaraan listrik roda dua sepanjang tahun 2023.
- *GoGreener Tree Collective* telah mencapai satu juta konsumen berlangganan tanpa adanya belanja pemasaran.
- Mencapai rating LST positif untuk tahun 2023 dari S&P dan MSCI, berada dalam kuartil tertinggi untuk aksi melawan perubahan iklim secara global.



Pedoman Kinerja Perseroan

GoTo berharap untuk tumbuh lebih jauh, di tengah perluasan demografi pengguna dengan beban usaha yang efektif, khususnya di tengah besarnya pasar Indonesia. Hal ini dilakukan dengan memperdalam keunikan ekosistem yang memberikan berbagai pilihan belanja konsumen.

Perseroan menetapkan pedoman kinerja sebagai berikut:

- Mencapai EBITDA Grup yang disesuaikan¹ positif dalam kuartal keempat 2023.
- EBITDA Grup yang disesuaikan¹ untuk keseluruhan tahun 2023 berada di kisaran antara -Rp4,5 triliun dan -Rp3,8 triliun.

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) merupakan ekosistem digital terbesar di Indonesia. Misi GoTo adalah untuk “mendorong kemajuan” dengan menawarkan infrastruktur teknologi dan solusi bagi semua orang untuk mengakses dan berkembang dalam ekonomi digital. Ekosistem GoTo terdiri dari *on-demand services* (mobilitas, pesan antar makanan, dan logistik), *e-commerce* (*marketplace* pihak ketiga + *official store*, *instant commerce*, *interactive commerce*, dan *rural commerce*), *financial technology* (pembayaran, layanan keuangan, dan solusi teknologi untuk pedagang), serta logistik (*fulfillment* dan pengiriman) melalui platform Gojek, Tokopedia, GoTo Financial, dan GoTo Logistics.

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

Dokumen ini dapat memuat informasi atau pernyataan yang berwawasan ke depan (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 bruto⁴, margin kontribusi² dan EBITDA yang disesuaikan¹, 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 disesuaikan¹ 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 yang Tidak Diaudit dan Tidak Direviu

Grup GoTo menyajikan hasil untuk sembilan bulan yang berakhir pada 30 September 2023 dan 2022. Informasi keuangan untuk sembilan bulan yang berakhir pada 30 September 2023 diambil dari laporan keuangan konsolidasian Perseroan pada tanggal dan untuk sembilan bulan yang berakhir pada tanggal 30 September 2023 (dengan informasi keuangan untuk sembilan bulan yang berakhir pada 30 September 2022 tidak diaudit dan tidak direviu disajikan sebagai komparatif) yang telah disusun oleh Manajemen sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia. Informasi mengenai informasi keuangan konsolidasian untuk sembilan bulan yang berakhir pada tanggal 30 September 2023 dan 2022 yang ada dalam dokumen ini belum diaudit, ditelaah, diperiksa, atau diterapkan prosedur apapun. Oleh karena itu,



tidak ada pendapat atau bentuk jaminan lainnya yang diungkapkan sehubungan dengan periode sembilan bulan yang disebutkan di atas.

Selanjutnya, dalam dokumen ini, Grup GoTo juga menyajikan informasi keuangan periode tiga bulan yang berakhir pada 30 September 2023, 30 Juni 2023, dan 30 September 2022 yang disusun oleh dan menjadi tanggung jawab manajemen. Informasi keuangan konsolidasian untuk tiga bulan yang berakhir pada tanggal 30 September 2023, 30 Juni 2023, dan 30 September 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 30 September 2023, 30 Juni 2023, dan 30 September 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 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.

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 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"

Untuk pertanyaan lebih lanjut:

Media

Grup GoTo: corporate.affairs@gotocompany.com

Investor/analisis

Grup GoTo: ir@gotocompany.com

The Piacente Group: goto@thepiacentegroup.com



GoTo Group Moves Towards Growth and Improves Profitability as Company Reports 2023 Third Quarter Results

Key Highlights

- Group Adjusted EBITDA¹ improved by 74% year-on-year (YoY) to -Rp 0.94 trillion — the seventh consecutive quarter of improvement
- Group contribution margin² reached 0.75% of GTV³, increasing 149 basis points (bps) YoY to Rp 1.1 trillion
- Gross revenue⁴ improved by 1% YoY to Rp 6.0 trillion
- Group GTV³ increased by 5% QoQ reaching Rp 151.3 trillion, following two consecutive quarters of decline
- Incentives and product marketing decreased by 36% YoY, reflecting savings of Rp 2.1 trillion for the quarter

Jakarta, Indonesia, October 30, 2023 – PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (IDX: GOTO, “GoTo Group” or the “Company”), the largest digital ecosystem in Indonesia, today announced its third quarter 2023 financial results, reporting Adjusted EBITDA¹ improvement of 74% YoY to -Rp 0.94 trillion, driven by improved monetisation and disciplined management of operating expenses. At the same time, Group GTV³ increased by 5% QoQ as the Company’s product innovations began to take effect despite increasing competition.

Patrick Walujo, GoTo Group CEO, said: “Group GTV³ has returned to positive quarter-on-quarter growth following two quarters of sequential decline, driven by improvements in our E-commerce and On-Demand Services businesses. This is the result of our broader strategy to expand our total addressable market through the development of mainstream products and services that are particularly relevant for price-conscious consumers. Synergies across our ecosystem give us a real advantage within a competitive environment that remains intense. We will maintain tactical flexibility as we defend our market leading position, while continuing to prioritize the long term investment that our strategy is built upon.”

Jacky Lo, GoTo Group CFO, said: “As GTV³ returned to sequential growth in the third quarter, we also recorded continuous improvements in contribution margin² and Adjusted EBITDA¹. This was underpinned by a reduction in operating expenses as we eliminated redundancies and leveraged our technology to reduce costs. We continue to progress on our path to profitability, with our On-Demand Services unit reaching Adjusted EBITDA¹ positive before the allocation of corporate costs in the third quarter. Having said that, there is now increasing competition risk in the market, which we expect to continue. We will respond to this prudently, as we aim to find the right balance between growth and profitability.”

Gross revenue⁴ increased 1% YoY to Rp 6.0 trillion amid continued incentive and product marketing cost reductions of 36% YoY, resulting in savings of Rp 2.1 trillion for the quarter. Group contribution margin² remained positive for the third consecutive quarter at 0.75% of GTV³, increasing 149 bps YoY and 2 bps QoQ to reach Rp 1.1 trillion.

GoTo maintains a solid cash position and balance sheet with Rp 25.2 trillion in cash, cash equivalents and short-term time deposits as of September 30, 2023. Net cash burn has declined significantly by 76% YoY and the Company therefore has more than enough capital to sustain its business and execute its current plan. This is why GoTo today announced that it no longer intends to execute on the international IPO that was disclosed in the Company’s IPO prospectus and approved by shareholders at the 2023 AGMS. Should the Company decide to carry out an International IPO in the future, it will seek a new approval from shareholders in accordance with the relevant laws and regulations.



Group Highlights

(in billions of Indonesian Rupiah)

	For the three months ended			For the nine months ended		
	Sept 30, 2023	Sept 30, 2022	YoY % Change	Sept 30, 2023	Sept 30, 2022	YoY Change
Financial Metrics						
Gross Revenue ⁴	5,977	5,892	1%	17,791	16,630	7%
Net Revenue	3,627	4,569	(21)%	10,511	7,969	32%
Contribution Margin ²	1,135	(1,186)	n/a	2,816	(5,746)	n/a
Adjusted EBITDA ¹	(942)	(3,693)	74%	(3,747)	(12,875)	71%
Net Loss	(2,387)	(6,743)	65%	(9,599)	(20,912)	54%

3Q23 Group Adjusted EBITDA¹ improved to -Rp 0.94 trillion, or -0.62% of GTV³, an improvement of 74% YoY and 22% QoQ.

The Group maintained positive YoY gross revenue⁴ growth of 1% as a result of improved monetisation across its ecosystem, as the overall take rate for the Group increased by 29 bps YoY to 4.0%.

Group GTV³ was Rp 151.3 trillion, an increase of 5% QoQ, primarily due to renewed traction among budget consumer groups. Group GTV³ declined by 6% YoY, attributable to reduced incentives and product marketing over the past year. At the same time, the number of profitable users and their contribution to GTV³ remained stable QoQ.

Net revenue for 3Q23 was Rp 3.6 trillion, a decline of 21% due to a catch up adjustment for the first half of 2022 of Rp 1.5 trillion, which was recorded in 3Q22, to reflect the impact of changes in the estimation process used to allocate incentives to corresponding revenue from customers, as reported last year. If this adjustment was allocated to each relevant quarter in 2022, net revenue for 3Q22 would be Rp 3.1 trillion, and the net revenue for 3Q23 would represent a 19% increase YoY.

Net loss narrowed by 28% QoQ and 65% YoY to -Rp 2.4 trillion, driven by consistent improvements in monetization and a reduction in incentives and product marketing spend of 36% YoY, reflecting quarterly savings of Rp 2.1 trillion. On a YoY basis, the Company also delivered a 19% reduction in fixed opex and a reduction of more than 25% in cloud and IT infrastructure costs, which is the largest part of its Cost of Revenue. This amounts to a combined Rp 2.5 trillion in annualized fixed opex and Cloud and IT cost savings. Further annual savings of around Rp 450 billion across these two cost groups has been identified and will be recognized over time.

Incentives and product marketing spend was increased prudently by 2% QoQ amid increasing competition throughout the period.

A key milestone in 3Q23 was the launch of GoTo Passport, a unifying technology that underpins all of GoTo's platforms, giving the Company a much deeper understanding of its consumers and how they interact across the GoTo ecosystem. The Company has also begun experimenting with a universal



subscription program, which will combine the benefits of free delivery across Tokopedia and GoFood, further encouraging cross-platform usage.

On-demand Services

(in billions of Indonesian Rupiah)

	For the three months ended			For the nine months ended		
	Sept 30, 2023	Sept 30, 2022	YoY % Change	Sept 30, 2023	Sept 30, 2022	YoY Change
Operating Metrics						
GTV ³	13,400	15,219	(12)%	40,380	44,127	(8)%
Financial Metrics						
Gross Revenue ⁴	3,012	3,017	(0)%	8,880	8,469	5%
Contribution Margin ²	675	(35)	n/a	1,822	(1,310)	n/a
Adjusted EBITDA ¹	(48)	(962)	95%	(458)	(4,073)	89%

GoTo continued to scale its economy-focused on-demand products, while also launching its pioneering GoRide Transit service. These offerings are drawing in new customers and reengaging inactive users, in line with the Company's core strategy to broaden its addressable market by catering to cost-conscious consumers.

- Adjusted EBITDA¹ for On-demand Services improved by 95% YoY, to -0.36% of On-demand Services GTV³.
- Gross revenue⁴ increased 4.6% QoQ in the third quarter to Rp 3.0 trillion, as a result of the Company's focus on regaining growth momentum through user adoption of economy-focused products. On a YoY basis, gross revenue⁴ remained stable as a result of improved monetization.
- Lower costs and increased monetisation drove a positive contribution margin² for the fourth consecutive quarter, reaching 5.0% of GTV³, up by 527 bps YoY.
- Tactical spending decisions were made to solidify the Company's leadership in both Food and Mobility in Indonesia. This led to a 5% QoQ increase in incentive and promotion spend for On-demand Services. At the same time, IT costs were made more efficient through in-house mapping technology, which resulted in an approximately 40% QoQ saving on mapping costs.
- In October, the Company announced that it will lower the commission rate for the four-wheel business in Singapore from 15% to 10% to drive supply growth. This will have minimal impact on group take rate and the international business is expected to remain contribution margin² positive.
- On a YoY basis, spending on incentives and marketing was reduced by 25% YoY, equivalent to Rp 663 billion in savings for the quarter.
- On-demand Services GTV³ improved by 1% QoQ to Rp 13.4 trillion as the Company regained its growth momentum while showing a YoY decline of 12% due to reduced incentives over the past year.
- GoTo launched GoRide Transit, the first and only platform in the world to seamlessly integrate public transport and ride hailing orders in one booking.



- GoCar Hemat, the Company's low cost transport option, which is already profitable, is being rolled out in more cities. GoCar Hemat drivers have seen an increase in hourly orders of over 35%.
- The low cost selection on offer within GoFood Hemat is being expanded while its operations are being streamlined. This will lead to increased order density, better batching, and reduced cost to serve. In Q3, drivers who took GoFood Hemat orders on top of regular orders, saw their orders per hour more than double.
- To further expand its two-wheel offerings to budget consumers, the Company is piloting GoRide Nego, which allows consumers and drivers to communicate directly and agree a trip fare with each other. This is the latest example of the Company's continuing innovation designed to unlock new customers.

E-commerce

(in billions of Indonesian Rupiah)

	For the three months ended			For the nine months ended		
	Sept 30, 2023	Sept 30, 2022	YoY % Change	Sept 30, 2023	Sept 30, 2022	YoY Change
Operating Metrics						
GTV ³	62,034	69,879	(11)%	183,519	202,357	(9)%
Financial Metrics						
Gross Revenue ⁴	2,244	2,118	6%	6,724	6,037	11%
Contribution Margin ²	415	(624)	n/a	1,006	(2,778)	n/a
Adjusted EBITDA ¹	(222)	(1,347)	84%	(974)	(5,028)	81%

In the E-commerce segment, GoTo invested in its core consumer group to drive long-term growth and momentum for 2024 by leveraging merchant co-funding programs and reactivating select marketing and promotions. Simultaneously, the Company is working to increase its appeal among budget consumers by providing more products that resonate with this demographic, as well as reducing delivery costs by leveraging GTL's in-house logistics capabilities.

- Adjusted EBITDA¹ for E-commerce improved by 84% YoY, to -0.36% of E-commerce GTV³.
- E-commerce contribution margin² remained positive for the third consecutive quarter in 3Q23, reaching 0.67% of GTV³ and increasing by 156 bps YoY.
- E-commerce GTV³ improved by 6% QoQ, reaching Rp 62 trillion, but declined 11% YoY due to the attrition of non-profitable users as a result of significant incentive reductions over the past year.
- GoTo tactically invested in E-commerce's growth to maintain market share, including a carefully targeted 2% QoQ increase in spending on incentives and promotions. At the same time, Tokopedia has reduced platform fees and pursued a merchant co-funding program, which drove growth in the average GTV³ of participating merchants of over 40%, compared to before they joined the program. Initiatives such as these have enabled the Company to increase overall GTV³ while maintaining profitability and enhancing customer experience.



- On a YoY basis, incentives and marketing spend were reduced by 40%, equivalent to Rp 880 billion in savings for the quarter.
- Overall monetisation in E-commerce improved, with E-commerce gross revenue⁴ reaching Rp 2.2 trillion, an increase of 6% YoY and 1% QoQ. The Group has identified and is acting on large, untapped market opportunities in the advertising space, which can fuel merchant growth and monetization over the long term.
- To expand the Company's addressable market, Tokopedia provided a greater assortment of products geared toward budget consumers, in addition to investing in a better platform experience that makes it easier for consumers to discover products relevant for them. This included investment in predictive AI to make content more personalized.
- GoTo also expanded its payment products on Tokopedia, such as GoPayLater and GoTo's new cash loan product, providing additional payment flexibility for budget consumers.
- GoTo Logistics expects to reduce total logistics costs further, which will enable Tokopedia to provide more efficient shipping subsidies over the coming quarters.

Financial Technology

(in billions of Indonesian Rupiah)

	For the three months ended			For the nine months ended		
	Sept 30, 2023	Sept 30, 2022	YoY % Change	Sept 30, 2023	Sept 30, 2022	YoY Change
Operating Metrics						
GTV ³	94,512	97,097	(3)%	276,515	261,865	6%
Financial Metrics						
Gross Revenue ⁴	450	427	5%	1,273	1,155	10%
Contribution Margin ²	77	(288)	n/a	92	(1,030)	n/a
Adjusted EBITDA ¹	(388)	(859)	55%	(1,412)	(2,539)	44%

GoTo launched four new products and features during 3Q23: the GoPay App, Cash loans on Tokopedia, Cash loans on the GoPay App, and GoPay Tabungan (Savings) by Bank Jago. This accelerated product pipeline supports GoTo's ability to amass a broader and more inclusive user base beyond the Gojek and Tokopedia platforms, including those who are unbanked and underbanked. It also supports the Company's focus on its lending business, which has seen significant growth throughout 2023, with the scaling up of high-margin cash loans a key priority.

- Adjusted EBITDA¹ for Financial Technology improved by 55% YoY to -0.41% of Financial Technology GTV³. The improvement was mainly the result of GoTo's continuous efforts to encourage users to transact both in and outside of its ecosystem by providing diverse payment use cases rather than relying on incentives.
- Gross revenue⁴ for Financial Technology increased 5% YoY to Rp 450 billion in 3Q23 mainly driven by growth in consumer lending. This increase would be 25% YoY if the impact of intercompany transactions is excluded.
- Financial Technology contribution margin² improved 38 bps YoY to reach a record Rp 77 billion. The payments business also became contribution margin² positive, due to continuous efforts to



improve efficiency in promotions as well as the optimization of IT costs, which reduced spending on cloud services by 12% QoQ.

- Financial Technology GTV³ was Rp 94.5 trillion in the third quarter, increasing by 4% QoQ, while decreasing by 3% YoY.
- Incentives and marketing spending were reduced by 61% YoY, equivalent to Rp 344 billion in savings for the quarter.
- GoTo continues to increase the frequency of new product releases, particularly in consumer lending, to boost monetization and prompt additional consumer spending across the GoTo ecosystem. A continued focus on open-loop expansion is expected to increase the cash loan book, with the GoPay App expected to drive penetration in its financial services offerings with budget consumers.
- The GoPay App has reached more than five million downloads to date. Approximately 50% of the app's transacting users are either new or reactivated, and around one quarter of them have subsequently transacted on either Gojek or Tokopedia.
- Outstanding loans generated from GoTo's consumer lending business grew by 44% QoQ to Rp 1.4 trillion as of 3Q23, equivalent to a three fold increase over the past year, while maintaining profitability, with NPL levels well below comparable products in the market. Close to 60% of GoTo's loan book is currently funded by Bank Jago and the companies will continue to collaborate to scale GoTo's loan origination throughout 2023.
- The Company also introduced GoPay Tabungan (Savings) by Jago, a first-of-its-kind collaboration in Indonesia combining the simplicity of e-money, with the benefits of a bank account. GoPay Tabungan by Jago has attracted 200,000 users and more than 1 million transactions since launch. This will increase Bank Jago's current and savings accounts, directly translating to lower cost of funds within the companies' loan channeling partnership.

Logistics

(in billions of Indonesian Rupiah)

	For the three months ended			For the nine months ended		
	Sept 30, 2023	Sept 30, 2022	YoY % Change	Sept 30, 2023	Sept 30, 2022	YoY Change
Financial Metrics						
Gross Revenue ⁴	530	581	(9)%	1,672	1,610	4%
Adjusted EBITDA ¹	(113)	(306)	63%	(363)	(805)	55%

The integration of Tokopedia's fulfillment division and Gojek's e-commerce delivery division within GoTo Logistics continues to result in increased in-house delivery in high-density areas, coupled with aggregate third-party deliveries elsewhere at the lowest possible cost per order. As a result, GoTo Logistics has successfully lowered delivery expenses for both customers and sellers and further reduced shipping subsidy costs.

- Adjusted EBITDA¹ was -Rp 113 billion, an improvement of 63% YoY.



- Gross revenue⁴ was Rp 530 billion, a 9% decrease YoY mainly driven by lower volume from E-commerce due to rationalization of incentives which impacted low-quality transactions.
- Incentives and marketing spending were reduced by 70% YoY, equivalent to Rp 164 billion in savings for the quarter.
- Increased efficiency has driven down shipping subsidy cost per order by around 22% QoQ. When combined with the 15% savings achieved in the first half of 2023, the Company has booked an aggregated 33% savings year-to-date, exceeding its 30% target for the year.
- Looking ahead, GoTo Logistics will continue to reduce shipping subsidies driven by expansion of its in-house deliveries to include merchant-fulfilled orders.
- GoTo Logistics will also invest in fulfillment to drive supply chain efficiency by creating more high-density delivery corridors, further lowering cost per order.

Environmental, Social and Governance (ESG)

GoTo continues to make operational shifts across its business, ensuring it aligns with global and industry best practices regarding ESG performance. Outcomes from the Company's efforts in 3Q23 include:

- A new partnership with the International Finance Corporation (IFC) to build upon GoTo's positive performance on digital economy inclusion and climate action. The partnership includes an investment from the IFC and its co-investor of USD 150 million to support financial inclusion across Indonesia, and non-financial support for GoTo's ESG-related efforts such as the 100% transition to EVs.
- Growth in EV adoption amongst Gojek driver partners of 260% this year, with 13.7 million kilometers covered by two-wheel EVs in 2023.
- The GoGreener Tree Collective reached one million subscribers without any marketing spend.
- Positive 2023 ESG ratings from S&P and MSCI, ranking top quartile globally for climate action.

Company Outlook

GoTo expects to capture additional growth in broad user demographics 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:

- Positive Group Adjusted EBITDA¹ within the fourth quarter of 2023.
- Full-year 2023 Group Adjusted EBITDA¹ to be between -Rp 4.5 and -Rp 3.8 trillion.

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.



About GoTo Group

PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (GoTo Group) 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 consists of On-demand Services (mobility, food delivery, and logistics), E-commerce (third party marketplaces and official stores, instant commerce, interactive commerce, and rural commerce), and Financial Technology (payments, financial services, and technology solutions for merchants) through the Gojek, Tokopedia, and GoTo Financial platforms.

Forward-Looking Statements

This document may contain forward-looking information or forward-looking statements (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 and 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. It 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 revenue⁴, contribution margin² and Adjusted EBITDA¹, 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 EBITDA¹ 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 Contribution margin², which may provide additional information to investors in relation to the results excluding non-variable expenses and other income/expenses. Contribution margin² and Adjusted EBITDA¹ presented herein may not be comparable to similarly entitled measures presented by other companies, who may use and define these measures differently. Accordingly, you should not compare these non-IFAS measures to those presented by other companies.

Unaudited and Unreviewed Consolidated Financial Information

GoTo Group furnished the results for the nine months ended September 30, 2023 and 2022. The information for the nine months ended September 30, 2023 is extracted from the consolidated financial statements of the Company as of and for the nine months ended September 30, 2023 (with consolidated financial information for the nine months ended September 30, 2022, that has not been reviewed and not been audited, disclosed as comparative) that has been prepared by the Management in accordance with the Indonesian Financial Accounting Standards. The information pertaining to the consolidated financial information for the nine months ended September 30, 2023 and 2022 that are in this document has not been audited, reviewed, examined, or applied any procedures. Accordingly, there are no opinions or any other form of assurance expressed with respect to the periods mentioned above.

Furthermore, in this document, GoTo Group also furnished the results of the three months ended September 30, 2023, June 30, 2023 and September 30, 2022 which have been prepared by and are the responsibility of management. The consolidated financial information for the three months ended September 30, 2023, June 30, 2023 and September 30, 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 September 30, 2023, June 30, 2023 and September 30, 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 impairment of 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 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.

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 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."



Contacts:

Media

GoTo Group: corporate.affairs@gotocompany.com

Investors/analysts

GoTo Group: ir@gotocompany.com

Piacente Financial Communications: goto@thepiacentegroup.com