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

Ikhtisar Kinerja Utama

- EBITDA Grup yang disesuaikan[1] 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 Grup[2] 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 bruto[4] 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 disesuaikan[1] sebesar 74% *year-on-year* mencapai -Rp0,94 triliun, yang didorong peningkatan monetisasi dan manajemen beban usaha secara disiplin. Di saat yang bersamaan, GTV[3] 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, "GTV[3] 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 GTV[3] 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 redudansi 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 bruto[4] 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 kontribusi[2] Grup tetap positif untuk tiga kuartal berturut-turut, yaitu 0,75% sebagai persentase GTV[3], 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 disesuaikan[1] untuk kuartal III 2023 membaik, mencapai -Rp0,94 triliun, atau -0,62% sebagai persentase GTV[3], perbaikan sebesar 74% *year-on-year* dan 22% *quarter-on-quarter*.

Perseroan turut mencatatkan pertumbuhan pendapatan bruto[4] *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%.

GTV[3] 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. GTV[3] Grup turun 6% *year-on-year*, disebabkan oleh penurunan insentif dan pemasaran produk. Pada saat yang bersamaan, jumlah konsumen profitabel dan kontribusi mereka terhadap GTV[3] 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 disesuaikan[1] tumbuh 95% *year-on-year*, mencapai -0,36% sebagai persentase GTV[3] unit bisnis.
- Pendapatan bruto[4] 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 kontribusi[2] positif untuk unit bisnis ini, yang merupakan empat kuartal positif berturut-turut, mencapai 5,0% dari GTV[3], meningkat 527bps *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 positif[2].

- Dibandingkan dengan tahun sebelumnya, beban insentif dan pemasaran berkurang 25%, mencatatkan penghematan senilai Rp663 miliar pada kuartal ini.

- GTV[3] *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 disesuaikan[1] membaik 84% *year-on-year*, mencapai -0,36% sebagai persentase dari GTV[3] unit bisnis.
- Margin kontribusi[2] *E-Commerce* tetap positif untuk kuartal ketiga berturut-turut, mencapai 0,67% sebagai persentase GTV[3] dan meningkat 156bps *year-on-year*.
- GTV[3] *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 GTV[3] dari mitra pedagang yang berpartisipasi sebesar lebih dari 40% dibandingkan sebelum ikut serta dalam program tersebut. Berbagai inisiatif seperti ini memungkinkan Perseroan menumbuhkan GTV[3] secara keseluruhan sambil mempertahankan profitabilitas dan meningkatan 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 bruto[4] 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 disesuaikan[1] membaik 55% *year-on-year* mencapai -0,41% sebagai persentase GTV[3] 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 bruto[4] 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 kontribusi[2] unit bisnis tumbuh 38 bps *year-on-year* mencapai Rp77 miliar, yang merupakan capaian tertinggi. Bisnis pembayaran telah mencapai margin kontribusi[2] didorong upaya yang konsisten memperbaiki efisiensi promosi serta optimalisasi biaya TI, sehingga mengurangi pengurangan untuk layanan *cloud* hingga 12% *quarter-on-quarter.*

- GTV[3] unit bisnis *Financial Technology* mencapai Rp94,5 triliun 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 disesuaikan[1] -Rp113 miliar, membaik 63% *year-on-year*.
- Pendapatan bruto[4] 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.

<u>Lingkungan, Sosial dan Tata Kelola (LST)</u>

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 disesuaikan[1] positif dalam kuartal keempat 2023.
- EBITDA Grup yang disesuaikan[1] 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 (*fulfilment* 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 bruto[4], margin kontribusi[2] dan EBITDA yang disesuaikan[1], 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[1] 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/analis
Grup GoTo: ir@gotocompany.com
The Piacente Group: goto@thepiacentegroup.com