



Informasi untuk Pemegang Saham

Para pemegang saham dan mitra yang terhormat,

Pada hari ini, kami mengumumkan sebuah kemitraan strategis dengan TikTok yang akan mempercepat laju bisnis *e-commerce* kami. Hal ini akan menegaskan kepemimpinan kami di industri, serta pada saat yang sama, mendorong kemajuan bagi pelaku UMKM dan ekonomi digital Indonesia secara keseluruhan.¹

Sebagai bagian dari kemitraan ini, Tokopedia dan TikTok Shop Indonesia akan dikombinasikan, dan TikTok akan menjalankan operasional bisnis *e-commerce*-nya melalui entitas PT Tokopedia, di mana TikTok akan mengambil 75,01% pengendalian atas PT Tokopedia. Tokopedia juga akan mengambil alih bisnis TikTok Shop Indonesia, dan TikTok berkomitmen menginvestasikan lebih dari US\$1,5 miliar² di PT Tokopedia yang akan menjadi lebih besar tersebut, serta menyediakan pendanaan jangka panjang sejalan dengan kebutuhan bisnis, tanpa menyebabkan dilusi lebih lanjut kepada kepemilikan GoTo sebesar 24,99%. Fitur layanan belanja dalam aplikasi TikTok di Indonesia akan dioperasikan dan dikelola oleh PT Tokopedia. Situs web dan aplikasi Tokopedia akan beroperasi seperti biasa.

Manajemen GoTo telah melakukan analisis komprehensif dan telah memperoleh persetujuan secara bulat untuk transaksi ini dari Dewan Komisaris dan Direksi GoTo. Beberapa pertimbangan pelaksanaan kemitraan ini adalah sebagai berikut:

- 1. Kepemilikan non-dilutif pada entitas *e-commerce* hasil kombinasi Tokopedia dan TikTok:** GoTo akan mempertahankan kepemilikan sebesar 24,99% yang tidak akan terdilusi lebih lanjut di PT Tokopedia. Dengan bekerja bersama, Tokopedia dan TikTok Shop akan membangun bisnis *e-commerce* tersebut menjadi yang terdepan di Indonesia. Skala bisnis global TikTok menjadi kunci mendukung upaya ini, di tengah dinamika kompetisi, seiring langkah Tokopedia untuk kembali memprioritaskan pertumbuhan, sebagaimana telah dijelaskan GoTo pada paparan kinerja kuartal yang lalu.
- 2. Sumber pendapatan yang pasti, akan terus bertumbuh, dan berkelanjutan:** Selain tidak perlu lagi menyediakan pendanaan untuk bisnis Tokopedia, GoTo juga akan menerima arus pendapatan yang terus-menerus dari Tokopedia selaras dengan skala dan pertumbuhannya. Pendapatan ini akan kemudian berkontribusi langsung kepada EBITDA GoTo. Dengan demikian GoTo akan terus mendapatkan manfaat dari tingginya tingkat pertumbuhan sektor *e-commerce* Indonesia, seraya GoTo memfokuskan sumber daya dan modal yang dimilikinya kepada bisnis *On-Demand Service* yang terdepan di Indonesia, yang berada pada jalur yang tepat untuk mencapai EBITDA yang disesuaikan positif pada kuartal keempat tahun 2023; serta bisnis *Financial Technology*, yang terus mencatatkan kemajuan pesat sebagaimana ditunjukkan



melalui aplikasi GoPay serta produk pinjaman konsumen berkolaborasi dengan Bank Jago.

3. **Ikut serta memanfaatkan momentum *live commerce*:** Salah satu pertimbangan penting kemitraan strategis ini adalah pesatnya perkembangan *live commerce* di kawasan ini. Fenomena tersebut juga terlihat di Indonesia, pasar terbesar kedua TikTok, dengan penetrasi sosial media yang tinggi. Memiliki platform yang berinteraksi dengan para pengguna tersebut, termasuk pengguna usia muda serta konsumen yang baru menggunakan *e-commerce* ini, merupakan hal yang penting. Sehingga, kesepakatan ini berarti Tokopedia akan langsung memiliki unsur media sosial tanpa biaya dan tanpa risiko pelaksanaan (*execution risk*).
4. **Saling melengkapi untuk menjangkau basis pengguna yang lebih besar:** Kolaborasi ini akan bersifat saling melengkapi, mengingat Tokopedia dan TikTok memiliki basis pengguna yang tidak terlalu beririsan. TikTok menjawab kebutuhan pengguna secara luas dan mendorong perilaku belanja impulsif melalui konten yang menarik yang dibuat oleh para *influencer* pada kategori fesyen dan kecantikan. Sementara itu, Tokopedia menarik konsumen menengah ke atas dengan niat belanja melalui penawaran kategori produk yang sangat beragam dan tingkat transaksi yang konsisten. Sekitar 125 juta pengguna aktif bulanan (MAU) TikTok di Indonesia merupakan target konsumen yang sangat berharga bagi Tokopedia dan GoTo agar dapat memanfaatkan berbagai produk dan layanannya. Akhirnya, mereka akan juga memberi manfaat bagi para pedagang, seiring bergabungnya para pedagang tersebut ke dalam ekosistem *e-commerce* yang lengkap dan melayani segmen konsumen yang luas.
5. **Peluang besar untuk berkolaborasi:** GoTo akan mendapatkan manfaat dari kemitraan strategis yang sudah berjalan dengan Tokopedia setelah kombinasi dengan TikTok, terutama melalui penyediaan layanan keuangan digital bersama GoTo Financial dan mitra strategisnya, Bank Jago; serta layanan pengantaran melalui Gojek kepada basis konsumen yang lebih besar. Kami melihat peluang untuk unit bisnis layanan keuangan digital setelah kombinasi ini, termasuk layanan pembayaran GoPay, produk pinjaman GoPayLater dan Bank Jago untuk layanan perbankan. GoTo dan TikTok juga mendiskusikan peluang kolaborasi lainnya.

Kemitraan strategis ini akan diawali oleh periode uji coba yang dilaksanakan dengan konsultasi dan pengawasan dari kementerian serta lembaga terkait. Program yang akan diluncurkan di masa uji coba ini adalah kampanye Beli Lokal dimulai pada 12 Desember bertepatan dengan Hari Belanja Nasional (Harbolnas) - inisiatif pemerintah Indonesia yang ditujukan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi digital melalui pemberdayaan UMKM lokal.

Kami percaya bahwa kemitraan ini akan mendorong GoTo pada fase pertumbuhan berikutnya. Kombinasi Tokopedia dan TikTok Shop Indonesia akan hadir sebagai perusahaan



e-commerce terdepan di Indonesia, yang akan terus memberdayakan banyak pelaku UMKM di seluruh Indonesia, serta berkontribusi pada pengembangan talenta digital Indonesia melalui pembukaan *technology centers*. Kolaborasi ini akan terus meningkatkan nilai Grup GoTo, dan akan menjadi langkah baru bagi kami dalam Mendorong Kemajuan bagi seluruh pemangku kepentingan di dalam ekosistem kami.

Hormat kami,
Hubungan Investor Grup GoTo

- SELESAI -

Catatan:

¹ Mohon juga merujuk pada siaran pers bersama tanggal 11 Desember 2023 yang telah dipublikasikan pada situs web GoTo dan melalui Bursa Efek Indonesia.

² Sebagai bagian dari kesepakatan ini, Tokopedia akan mengambil alih bisnis TikTok Shop di Indonesia dengan nilai US\$340 juta, dengan valuasi yang didasarkan pada penghitungan restrospektif bisnis TikTok Shop di Indonesia dengan mempertimbangkan lanskap bisnis pada kuartal keempat tahun 2023, dan tidak mencerminkan potensi dari entitas tersebut pascakombinasi. Nilai tersebut di luar komitmen investasi senilai US\$1,5 miliar. Keseluruhan transaksi diperkirakan akan selesai pada kuartal pertama tahun 2024.

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.

Untuk pertanyaan lebih lanjut:

Media

Grup GoTo: corporate.affairs@gotocompany.com

Investor/analisis

Grup GoTo: ir@gotocompany.com

The Piacente Group: goto@thepiacentegroup.com