



Grup GoTo Capai Rekor Profitabilitas dan Pertumbuhan yang Kuat di Kinerja Kuartal I 2025

Ikhtisar Kinerja¹

- *GTV inti⁴ Grup tumbuh 54% YoY menjadi Rp83,2 triliun*
- *Pendapatan bersih meningkat 37% YoY menjadi Rp4,2 triliun*
- *EBITDA Grup yang disesuaikan³ tetap kuat di Rp393 miliar dibandingkan Kuartal I 2024 yang mencatatkan rugi*
- *Financial Technology mencatatkan rekor EBITDA yang disesuaikan³ sebesar Rp47 miliar, dan pertumbuhan pendapatan bersih 90% YoY seiring dengan terus berkembangnya portofolio pinjaman*
- *EBITDA yang disesuaikan³ On-Demand Services mencetak rekor Rp314 miliar seiring dengan upaya unit bisnis yang fokus pada efisiensi dan eksekusi strategi yang berorientasi pada profitabilitas*
- *GoTo menegaskan kembali panduan kinerja dengan EBITDA Grup yang disesuaikan³ sebesar Rp1,4 triliun hingga Rp1,6 triliun untuk keseluruhan tahun 2025*

Jakarta, Indonesia, 29 April 2025 – PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (“Perseroan” atau “Grup GoTo”, BEI: GOTO), ekosistem digital terbesar di Indonesia, hari ini mengumumkan kinerja keuangan Kuartal I 2025. Perseroan mencatatkan EBITDA yang disesuaikan³ tertinggi untuk unit bisnis *Fintech* dan *On-Demand Services*, serta pertumbuhan GTV inti tahunan yang berkelanjutan, mencerminkan bauran produk GoTo yang kuat dan eksekusi strategis di seluruh ekosistemnya yang terintegrasi.

GTV inti^{1,4} Grup tumbuh 54% YoY mencapai Rp83,2 triliun, sementara GTV^{1,2} Grup tumbuh 24% YoY mencapai Rp144,6 triliun. Pendapatan bersih¹ naik 37% YoY menjadi Rp4,2 triliun. EBITDA Grup yang disesuaikan^{1,3} tetap kuat sebesar Rp393 miliar dibandingkan dengan Kuartal I 2024 yang mencatatkan rugi.

Kinerja ini menjadi landasan yang kuat untuk sisa tahun 2025 yang menunjukkan kekuatan ekosistem GoTo dan kemampuannya untuk menavigasi perubahan kondisi pasar dengan sukses.

Patrick Walujo, Direktur Utama Grup GoTo, mengatakan: “Kami memulai tahun ini dengan momentum yang kuat, mencetak rekor baru dan kinerja kuartalan yang menguntungkan. Hal ini mencerminkan eksekusi yang disiplin dari strategi kami dan kekuatan model ekosistem kami. Kami terus mengoptimalkan basis pelanggan kami untuk mencakup segmen pengguna premium yang memiliki daya beli tinggi dengan tingkat keterlibatan yang tetap tangguh sehingga memberikan stabilitas lebih kuat bagi bisnis kami. Pada saat yang sama, kami terus meningkatkan penawaran kami di semua segmen yang didorong oleh inovasi produk berkelanjutan dan investasi di bidang teknologi untuk menghadirkan pengalaman yang lebih baik dan mendorong ekspansi yang lebih luas. Seluruh upaya ini memperluas jangkauan kami, meningkatkan profitabilitas, dan memposisikan bisnis untuk pertumbuhan jangka panjang.”

Simon Ho, Direktur Keuangan Grup GoTo, menambahkan: “Kami berhasil mencatatkan pertumbuhan berkelanjutan dan peningkatan profitabilitas di seluruh bisnis kami walaupun di bulan Ramadan yang tahun ini jatuh pada kuartal pertama, biasanya terjadi perlambatan pertumbuhan di tingkat Grup. Bisnis pinjaman kami terus menjadi pendorong pertumbuhan, dengan portofolio pinjaman konsumen⁷ yang tumbuh 108% secara tahunan. Untuk *On-Demand Services*, kami mencatatkan perbaikan margin tiga kuartal berturut-turut, dan GTV meningkat 17%⁶ dibandingkan kuartal pertama tahun lalu. Awal yang kuat ini merefleksikan kekuatan bisnis kami dan kemampuan kami untuk menavigasi tantangan makroekonomi. Kami memperkirakan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan di sisa tahun 2025 dan tetap yakin dapat mencapai pedoman EBITDA yang disesuaikan³ untuk tahun penuh sebesar Rp1,4 triliun hingga Rp1,6 triliun.”



Ikhtisar Kinerja Grup Kuartal I 2025

(dalam miliar Rupiah)	Pro Forma ¹			Aktual		
	2025	2024	Perubahan YoY %	2025	2024	Perubahan YoY %
Indikator Operasional						
GTV inti ⁴	83.221	54.164	54%	83.221	62.930	32%
GTV ²	144.560	116.506	24%	144.560	134.792	7%
Indikator Keuangan						
Pendapatan bersih	4.231	3.078	37%	4.231	4.079	4%
EBITDA yang disesuaikan ³	393	(101)*	n/a	393	(146)*	n/a
Rugi periode berjalan	(276)	(420)	34%	(367)	(937)	61%

*EBITDA yang disesuaikan telah diubah untuk mencerminkan definisi saat ini

GoTo terus mencatat pertumbuhan yang pesat pada pendapatan di Kuartal I seiring dengan GTV inti^{1,4} Grup yang mencapai Rp83,2 triliun, tumbuh 54% YoY. GTV^{1,2} Grup mencapai Rp144,6 triliun, tumbuh 24% YoY, sementara pendapatan bersih naik 37% YoY menjadi Rp4,2 triliun. Perseroan juga mencapai arus kas operasional positif sebesar Rp301 miliar.

EBITDA Grup yang disesuaikan^{1,3} sebesar Rp393 miliar, mencetak untung dibanding rugi Rp101 miliar pada periode yang sama tahun sebelumnya. Kenaikan ini didorong oleh perbaikan dari sisi pendapatan dan peningkatan efisiensi biaya. Grup GoTo juga mencatatkan perbaikan rugi periode berjalan¹ sebesar 34% YoY menjadi Rp276 miliar.

Imbalan jasa *e-commerce* yang GoTo peroleh dari PT Tokopedia sebesar Rp217 miliar di kuartal I 2025.

Perseroan mempertahankan posisi dan neraca yang solid. Per 31 Maret 2025, Perseroan memiliki Rp 21 triliun atau setara US\$1,3 miliar dalam bentuk kas dan setara kas serta deposito berjangka pendek.

Pada Juni 2024, pemegang saham GoTo menyetujui program pembelian kembali saham selama 12 bulan dengan nilai maksimum hingga US\$200 juta. Hingga 31 Maret 2025, Perseroan telah melakukan pembelian kembali sebanyak 25,9 miliar saham, dengan nilai keseluruhan sekitar US\$99 juta, atau setara Rp1,6 triliun.

GoTo terus berinvestasi dalam peningkatan platform jangka panjang termasuk Sahabat-AI, inisiatif teknologi kecerdasan buatan lokal yang bertujuan untuk meningkatkan efisiensi operasional, pengalaman pelanggan dan kapabilitas teknologi dalam negeri.



Financial Technology

(dalam miliar Rupiah)

Untuk periode tiga bulan yang berakhir 31 Maret

	2025	2024	Perubahan YoY %
Indikator Operasional			
GTV inti ⁴	76.148	48.370	57%
GTV ²	138.404	110.962	25%
Nilai pinjaman konsumen yang disalurkan ⁷	5.721	2.745	108%
Indikator Keuangan			
Pendapatan bersih	1.206	636	90%
Pendapatan pinjaman ⁸	763	285	168%
EBITDA yang disesuaikan ³	47	(248)	n/a

Financial Technology terus berkembang pesat dengan pencapaian EBITDA yang disesuaikan³ tertinggi sebesar Rp47 miliar dengan adanya peningkatan pendapatan bersih dan GTV inti⁴ yang menegaskan skala profitabilitas bisnis ***Financial Technology*** serta efektivitas GoTo yang secara disiplin dalam mengimplementasikan strateginya. Bisnis pinjaman tetap menjadi pendorong pertumbuhan dengan portofolio pinjaman tumbuh 108% YoY mencapai Rp5,7 triliun, mendorong pertumbuhan pendapatan dan ditopang oleh pendekatan tata kelola risiko berbasis data.

- GTV inti⁴ sebesar Rp76,1 triliun, meningkat 57% YoY. GTV² sebesar Rp138,4 triliun, atau setara dengan pertumbuhan 25% YoY.
- Pendapatan bersih meningkat 90% YoY menjadi Rp1,2 triliun, terutama didorong oleh peningkatan skala portofolio pinjaman dan bisnis pembayaran konsumen.
- Di dalam dua kuartal beruntun, kami mencetak EBITDA yang disesuaikan³ positif dengan profitabilitas sebesar Rp47 miliar di Kuartal I 2025, membaik Rp295 miliar YoY didorong oleh pertumbuhan portofolio pinjaman dan bisnis pembayaran.
- Pendapatan pinjaman⁸ tumbuh 168% YoY menjadi Rp763 miliar.
- Nilai pinjaman konsumen yang disalurkan⁷ tumbuh 108% YoY, didorong oleh meningkatnya penetrasi produk pinjaman di dalam ekosistem GoTo.
- GoPay Hadiah THR, sebuah solusi pemberian hadiah secara digital yang diluncurkan selama Ramadan telah mendorong peningkatan 35% jumlah Pengguna Bertransaksi Bulanan (MTU) pada bulan Maret, memperkuat inovasi produk GoTo dan peran GoPay sebagai platform harian serta pintu masuk ke ekosistem GoTo yang lebih luas.
- Pengguna Bertransaksi Bulanan (MTU) Financial Technology tumbuh 30% YoY mencapai 20,6 juta yang menegaskan tingginya keterlibatan pengguna di seluruh ekosistem keuangan GoTo.
- Perseroan kini mengungkapkan *delinquency schedule* untuk seluruh portofolio pinjaman konsumennya, yang mencakup pinjaman di dalam maupun di luar neraca (*on and off-balance sheet loans*).



On-Demand Services

(dalam miliar Rupiah)

Untuk periode tiga bulan yang berakhir 31 Maret

	2025	2024	Perubahan YoY %
Ikhtisar Operasional⁶			
GTV ²	15.710	13.414	17%
<i>Mobility</i> ^{2,9}	5.899	5.057	17%
<i>Delivery</i> ^{2,9}	9.811	8.357	17%
Ikhtisar Keuangan			
Pendapatan bersih ⁶	3.007	2.255	33%
<i>Mobility</i> ⁹	752	627	20%
<i>Delivery</i> ⁹	2.255	1.628	39%
EBITDA yang disesuaikan ³	314	166	89%
<i>Mobility</i> ^{3,9}	222	167	33%
<i>Delivery</i> ^{3,9}	133	55	142%
Biaya Korporasi yang Dialokasikan oleh Grup	(41)	(56)	27%

On-Demand Services membukukan kinerja kuartalan yang kuat, pertumbuhan yang profitabel dan mencapai rekor tertinggi EBITDA yang disesuaikan³. Penyempurnaan berkelanjutan pada bauran produk yang terus berjalan dan penargetan pengguna yang diperluas turut meningkatkan daya tarik serta memperkuat interaksi dengan pengguna premium. Peningkatan profitabilitas semakin didorong oleh alokasi insentif yang semakin efisien, peningkatan promosi yang didanai bersama oleh *merchants*, dan meningkatnya permintaan terhadap solusi periklanan Perseroan yang terus berkembang. Dasar yang dibangun pada kuartal pertama diharapkan akan terus mendorong peningkatan pendapatan dan profitabilitas sepanjang tahun 2025.

- Total GTV^{2,6} On-Demand Services tumbuh 17% YoY menjadi Rp15,7 triliun, dengan segmen *Mobility* dan *Delivery* yang masing-masing tumbuh 17% YoY.
- Pendapatan bersih⁶ tumbuh 33% YoY, mencapai Rp3,0 triliun, dengan masing-masing pertumbuhan 20% di segmen *Mobility* dan 39% di segmen *Delivery*.
- EBITDA yang disesuaikan³ naik 89% YoY menjadi Rp314 miliar. EBITDA yang disesuaikan untuk segmen *Mobility* tumbuh 33% YoY sementara untuk segmen *Delivery* tumbuh 142% YoY.
- Margin EBITDA yang disesuaikan meningkat 61 basis poin untuk segmen *Mobility* dan 72 basis poin untuk segmen *Delivery*. Perlu dicatat bahwa masing-masing lini bisnis ini kini telah mencapai pertumbuhan margin EBITDA yang disesuaikan secara berurutan selama tiga kuartal berturut-turut.
- Penyempurnaan berkelanjutan dalam penerapan insentif berbasis data berkontribusi signifikan terhadap peningkatan margin di segmen *On-Demand Services*.
- Penjualan tambahan yang kuat dan distribusi layanan premium berkontribusi pada lonjakan pesanan mobilitas premium sebesar 156% YoY pada kuartal pertama, menunjukkan pertumbuhan berkelanjutan dalam pangsa dompet dari pengguna dengan daya beli tinggi untuk layanan premium. Di segmen *Delivery*, layanan *Food Express* mengalami peningkatan kontribusi terhadap total GTV makanan untuk lima kuartal berturut-turut, yang berkontribusi terhadap perbaikan margin dan efisiensi operasional lebih luas.
- Berbagai fitur produk mendorong pertumbuhan pendapatan dan margin, termasuk periklanan yang ditargetkan dan Promosi yang Didanai Merchant (*Merchant-Funded Promotions*/MFP).
- Pendapatan dari iklan meningkat 45% YoY, didukung oleh investasi berkelanjutan dalam peningkatan produk, perluasan inventaris iklan, dan peningkatan kapabilitas penargetan. Selama setahun terakhir,



pendapatan iklan sebagai proporsi dari GMV Makanan meningkat dari 1,3% menjadi 1,7% pada akhir I tahun 2025.

- Profitabilitas program *Subscription* terus membaik yang ditunjukkan dengan pengguna berlangganan (*subscribers*) berbelanja tiga kali lebih banyak dibandingkan dengan pengguna yang tidak berlangganan dan di saat yang sama memiliki tingkat retensi yang secara signifikan lebih tinggi. Perseroan berencana untuk terus mengembangkan program ini di sepanjang 2025 untuk mendorong baik keterlibatan pengguna maupun profitabilitas.
- Perseroan kini memberikan pengungkapan yang lebih rinci dalam segmen On-Demand Services, dengan memisahkan kinerja menjadi dua bagian: *Mobility* dan *Delivery*, serta menyajikan kinerja historis dari kedua segmen tersebut.

Lingkungan, Sosial dan Tata Kelola (ESG)

GoTo berkomitmen terhadap tanggung jawab sosial dan penerapan praktik terbaik dalam kinerja ESG-nya.

Hasil dari upaya Perseroan pada Kuartal I 2025 mencakup:

- Terus memperluas inisiatif rendah emisi, termasuk ekspansi armada kendaraan listrik roda dua dan optimalisasi rute di berbagai layanan.
- Memperluas upaya pengelolaan sampah di kantor pusat GoTo dengan memastikan pengumpulan sampah yang lebih baik untuk mitra agar dapat digunakan kembali atau dialihkan dari tempat pembuangan akhir.
- Memperkuat keterlibatan mitra pengemudi dan pedagang, dengan fokus pada program dan layanan yang dapat mendukung daya tahan ekonomi jangka panjang, keberlanjutan keuangan dan meningkatkan taraf hidup di seluruh platform GoTo.
- Meningkatkan sistem manajemen risiko GoTo untuk risiko terkait ESG, memastikan ambang batas disesuaikan dengan standar dan parameter yang diakui secara global untuk kinerja lingkungan dan sosial.

Pedoman Kinerja 2025

GoTo berada di jalur yang tepat untuk terus bertumbuh dan mencapai profitabilitas, dengan memanfaatkan nilai ekosistemnya yang terhubung secara unik. Dengan menyesuaikan produk untuk berbagai demografi dan preferensi pengguna serta menggunakan platformnya untuk menyediakan layanan yang lebih terarah bagi basis pengguna, Perseroan menargetkan untuk menjangkau lebih banyak orang di seluruh Indonesia dengan lebih efisien.

Perseroan saat ini memperkirakan EBITDA Grup yang disesuaikan³ untuk tahun 2025 akan berada di kisaran Rp1,4 triliun hingga Rp1,6 triliun. Perkiraan ini didasarkan pada kondisi pasar saat ini dan mencerminkan estimasi awal Perseroan, yang semuanya bergantung pada berbagai ketidakpastian dan risiko, termasuk meningkatnya persaingan pasar, yang diperkirakan akan terus berlanjut dalam beberapa kuartal mendatang, serta inflasi biaya, kondisi perekonomian makro, dan variabel lainnya.

- AKHIR -

Tentang Grup GoTo

GoTo adalah ekosistem digital terbesar di Indonesia. Misi GoTo adalah “memberdayakan kemajuan” dengan menyediakan infrastruktur teknologi dan solusi yang memungkinkan semua orang untuk mengakses dan berkembang dalam ekonomi digital. Ekosistem GoTo mencakup berbagai layanan, termasuk mobilitas, jasa pengantaran, pembayaran, layanan keuangan, serta solusi teknologi untuk para pedagang. Ekosistem ini juga mencakup layanan e-commerce melalui Tokopedia serta layanan perbankan melalui kemitraannya dengan Bank Jago.

Pernyataan Berwawasan ke Depan (*Forward-looking statement*)

Dokumen ini dapat memuat informasi berwawasan ke depan atau pernyataan berwawasan ke depan, termasuk namun tidak terbatas pada diskusi tentang strategi, rencana ke depan, dan kinerja keuangan indikatif (secara kolektif disebut “*forward-looking information*”).

Forward-looking information ini didasarkan pada sejumlah ekspektasi, estimasi, proyeksi, dan asumsi manajemen saat ini. Meskipun dianggap wajar, *forward-looking information* ini tunduk pada risiko dan ketidakpastian yang signifikan, termasuk bisnis, ekonomi, persaingan, serta faktor lainnya.



Forward-looking information bukan merupakan suatu jaminan atas kinerja di masa mendatang, dan untuk tidak sepenuhnya dijadikan sebagai dasar untuk membuat keputusan investasi apa pun karena melibatkan risiko, ketidakpastian, dan faktor lain yang diketahui maupun yang tidak diketahui (termasuk risiko dan ketidakpastian dalam laporan keuangan konsolidasian GoTo dan Analisis dan Pembahasan Manajemen yang tersedia di situs web GoTo), yang mungkin dapat menyebabkan hasil aktual atau masa depan yang berbeda secara material dari yang dipaparkan atau tersirat dari *forward-looking information* tersebut. Setiap estimasi, strategi investasi, atau pandangan yang diungkapkan dalam dokumen ini didasarkan pada kondisi pasar saat ini, dan/atau data dan informasi yang diberikan oleh pihak ketiga yang tidak terafiliasi, dan dapat berubah tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

Grup GoTo belum melakukan verifikasi secara independen atas informasi apa pun yang diperoleh dari sumber pihak ketiga, yang dapat mempengaruhi keakuratan asumsi yang dibuat dan kesimpulan yang diambil. Kecuali diwajibkan oleh peraturan perundang-undangan, Grup GoTo menyangkal adanya tanggung jawab apa pun untuk memperbaharui informasi atau melakukan revisi terhadap *forward-looking information* apa pun, baik sebagai akibat dari adanya informasi atau peristiwa baru, atau lainnya. Para pembaca diminta untuk tidak bergantung semata-mata pada *forward-looking information* ini, yang tidak boleh dipandang, dengan sendirinya, sebagai dasar untuk membuat keputusan investasi.

Pengukuran Keuangan Non-PSAK

Grup GoTo menggunakan sejumlah ukuran keuangan non-Standar Akuntansi Keuangan Indonesia (PSAK), termasuk EBITDA yang disesuaikan, untuk memahami dan mengevaluasi kinerja operasional utama Grup GoTo. Namun, definisi pengukuran keuangan non-PSAK yang digunakan oleh Grup GoTo yang disajikan di sini mungkin berbeda dari yang digunakan oleh perusahaan-perusahaan lain, dan oleh karena itu mungkin tidak dapat saling dibandingkan. Selanjutnya, pengukuran keuangan non-PSAK ini memiliki keterbatasan tertentu, karena tidak mencakup dampak dari biaya-biaya tertentu yang tercermin dalam laporan keuangan konsolidasi 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 tidak dimaksudkan untuk menggantikan penyajian hasil keuangan Grup GoTo sesuai dengan PSAK. Namun, Grup GoTo percaya bahwa penyajian EBITDA yang disesuaikan memberikan informasi tambahan kepada investor untuk memfasilitasi perbandingan kinerja masa lalu dan saat ini, dengan mengecualikan item-item yang menurut Grup GoTo tidak mencerminkan operasi berkelanjutan Grup GoTo karena besarnya dan/atau sifatnya. EBITDA yang disesuaikan yang disajikan di sini mungkin tidak dapat dibandingkan dengan pengukuran dengan istilah serupa yang disajikan oleh perusahaan-perusahaan lain, yang mungkin menggunakan dan menentukan pengukuran ini secara berbeda. Oleh karena itu, pengukuran non-PSAK ini tidak boleh dibandingkan dengan yang disajikan oleh perusahaan-perusahaan lain.

Informasi Keuangan Konsolidasi yang tidak diaudit dan tidak direviu

Grup GoTo telah menyajikan hasil untuk tiga bulan yang berakhir pada 31 Maret 2025, 31 Desember 2024, 30 September 2024, 30 Juni 2024, dan 31 Maret 2024 yang telah disiapkan oleh dan merupakan tanggung jawab manajemen. Informasi keuangan konsolidasi untuk tiga bulan yang berakhir pada 31 Maret 2025, 31 Desember 2024, 30 September 2024, 30 Juni 2024, dan 31 Maret 2024 belum diaudit, ditelaah, diperiksa, atau diterapkan prosedur apapun. Oleh karena itu, tidak terdapat opini atau bentuk keyakinan lainnya yang diungkapkan sehubungan dengan setiap dan seluruh informasi keuangan konsolidasian untuk tiga bulan yang berakhir pada tanggal 31 Maret 2025, 31 Desember 2024, 30 September 2024, 30 Juni 2024, dan 31 Maret 2024 yang disajikan dalam dokumen ini.

Grup GoTo juga telah menyajikan beberapa informasi keuangan konsolidasi secara proforma seolah-olah Tokopedia dan kegiatan usaha pengiriman serta *fulfillment* terkait di bawah GoTo Logistics telah didekonsolidasikan sejak 1 Januari 2024. Informasi keuangan proforma tersebut telah disusun berdasarkan informasi keuangan historis Grup GoTo. Informasi keuangan proforma ini (i) tidak dapat diartikan sebagai penyajian lengkap atas kinerja keuangan atau hasil operasi Grup GoTo jika transaksi-transaksi tersebut telah diselesaikan pada dan untuk periode yang disajikan; (ii) disajikan berdasarkan informasi dan perkiraan serta asumsi yang tersedia saat ini yang diyakini oleh manajemen Grup GoTo wajar pada tanggal diterbitkannya dokumen ini; (iii) diperuntukkan untuk tujuan penyajian informasi semata; dan (iv) tidak mencerminkan seluruh keputusan yang diambil oleh Grup GoTo setelah dekonsolidasi. Selain itu, informasi keuangan proforma tersebut disajikan hanya untuk tujuan ilustrasi dan informasi semata serta tidak selalu mencerminkan hasil operasional atau kondisi keuangan Grup GoTo di masa mendatang sebagai perusahaan independen yang sahamnya diperdagangkan secara publik. Informasi keuangan proforma yang tercantum dalam dokumen ini telah disiapkan oleh dan merupakan tanggung jawab manajemen. Informasi keuangan proforma ini belum diaudit, ditinjau, diperiksa, atau dikenakan prosedur apa pun oleh konsultan pihak ketiga atau akuntan publik bersertifikat independen. Oleh karena itu, tidak ada pendapat atau bentuk jaminan lainnya yang diberikan terkait dengan informasi keuangan proforma yang disajikan dalam dokumen ini.

1. *Seluruh indikator kinerja terkait Grup merupakan indikator proforma, kecuali dinyatakan lain. Indikator proforma mengasumsikan Tokopedia dan usaha pengiriman dan fulfillment di bawah GoTo Logistics telah didekonsolidasi dari Grup GoTo sejak 1 Januari 2024. Indikator-indikator per segmen adalah sesuai dengan yang dilaporkan, kecuali dinyatakan lain.*
2. *Nilai transaksi bruto (GTV) adalah sebuah representasi pengukuran operasional yang mencakup:*
 - a. *jumlah nilai waktu transaksi dari segmen On-Demand Services serta berbagai item tambahan, termasuk di antaranya biaya tol dan tip,*
 - b. *jumlah nilai produk dan layanan yang tercatat dari platform e-commerce kami, di luar Tokopedia,*
 - c. *jumlah nilai total volume pembayaran, atau TPV, yang diproses melalui platform financial technology kami, dan*
 - d. *di luar jumlah transaksi antarperusahaan di antara entitas di dalam perusahaan yang telah dieliminasi saat konsolidasi.*
3. *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) (pembalikan)/kerugian penurunan nilai aset tak berwujud dan aset tetap; (ix) biaya kompensasi berbasis saham; (x) (keuntungan)/kerugian selisih kurs, bersih; (xi) bagian (keuntungan)/kerugian bersih entitas asosiasi dan ventura bersama; (xii) (keuntungan)/kerugian pelepasan investasi dan dilusi investasi, bersih; (xiii) pendapatan dividen; (xiv) donasi dan (xv) non-recurring items.

4. GTV inti adalah GTV dengan mengecualikan GTV dari gerbang pembayaran mitra pedagang (merchant payment gateway) untuk segmen financial technology dan GTV di Vietnam untuk segmen On-Demand Services.
5. MTU Grup GoTo adalah Monthly Transacting Users (pengguna bertransaksi bulanan) yang menggunakan produk layanan On-Demand (di ID, SG dan VN) atau di platform Fintech, di dalam ataupun luar platform, dalam periode pelaporan.
6. Tidak memasukkan Vietnam.
7. Nilai pinjaman konsumen yang disalurkan mencakup pinjaman di dalam dan di luar neraca serta pokok pinjaman yang belum dilunasi. Pinjaman di luar neraca merupakan pinjaman yang berasal dari segmen Financial Technology tetapi didanai melalui pengaturan penyaluran pinjaman dengan mitra penyalur lembaga keuangan lainnya.
8. Pendapatan pinjaman mengacu pada jasa pinjaman pada catatan atas laporan keuangan konsolidasian perseroan catatan 25.
9. Di On-Demand Services: Mobility mencakup bisnis transportasi online kendaraan roda dua dan roda empat. Delivery mencakup jasa pengantaran makanan online, logistik on-demand, dan bisnis quick commerce.

Kontak:

Media

GoTo Group: corporate.affairs@gotocompany.com

Investor/analisis

GoTo Group: ir@gotocompany.com

Piacente Financial Communications: goto@thepiacentegroup.com