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

Poin-poin utama:

- EBITDA Grup yang disesuaikan[1] kuartal keempat 2023 tercatat positif senilai Rp77 miliar dari -Rp3,1 triliun pada kuartal keempat 2022, yang merupakan perbaikan delapan kuartal berturut-turut
- EBITDA Grup yang disesuaikan[1] tahun 2023, melampaui pedoman kinerja, seiring perbaikan rugi sebesar 77%, senilai -Rp3,7 triliun.
- Pendapatan bruto[2] kuartal keempat 2023 tumbuh 3% *year-on-year* dan 8% dibandingkan kuartal sebelumnya mencapai Rp6,5 triliun
- GTV[3] Grup kuartal keempat 2023 meningkat 8% dibandingkan kuartal sebelumnya dan 1% *year-on-year* senilai Rp163,0 triliun, menandakan pertumbuhan selama dua kuartal berturut-turut
- Insentif dan biaya pemasaran produk pada kuartal keempat 2023 menurun sebesar 33% dibandingkan dengan tahun sebelumnya dan 38% untuk keseluruhan tahun 2023 dibandingkan tahun sebelumnya, dengan penghematan masing-masing sebesar Rp1,7 triliun dan Rp9,0 triliun.
- Perseroan menyampaikan rencana pembelian kembali saham (*share buyback)* sebanyak-banyaknya US$200 juta, bergantung pada persetujuan regulator dan pemegang saham.

Jakarta, 19 Maret 2024 – PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk ("Perseroan", "Grup GoTo", BEI: GOTO), ekosistem digital terbesar Indonesia, pada hari ini mengumumkan kinerja keuangan dan operasionalnya untuk kuartal keempat (4Q2023) serta tahun buku 2023. Perseroan melaporkan EBITDA Grup yang disesuaikan[1] positif untuk pertama kalinya sebesar Rp77 miliar pada kuartal keempat. Sedangkan di saat yang bersamaan, GTV[3] Grup pada kuartal yang sama tumbuh 8% dibanding kuartal sebelumnya dan 1% dibandingkan tahun sebelumnya, serta pendapatan bruto[2] kuartal keempat tumbuh 8% dibandingkan kuartal sebelumnya dan 3% dibandingkan tahun sebelumnya mencapai Rp6,5 triliun. Perbaikan ini didorong oleh inovasi produk yang menjangkau segmen pasar yang lebih luas serta pengelolaan beban secara disiplin.

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

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

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

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

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

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

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

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

Ikhtisar Kinerja Grup

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

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

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

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

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

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

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

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

On-Demand Services

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

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

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

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

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

E-Commerce

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

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

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

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

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

Financial Technology

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

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

- EBITDA yang disesuaikan untuk unit bisnis *Financial Technology* pada 4Q2023 mengalami perbaikan 77% *year-on-year* dan 57% *quarter-on-quarter*, menjadi -Rp168 miliar, atau 0,16% dari GTV[3] unit bisnis *Financial Technology*. Perbaikan tersebut didorong oleh pertumbuhan pendapatan dan pengurangan insentif.
- Pendapatan bruto untuk *Financial Technology* pada 4Q2023 meningkat 26% *year-on-year* dan 34% *quarter-on-quarter* mencapai Rp605 miliar, dipengaruhi pertumbuhan produk pinjaman dan pembayaran.
- GTV[3] *Financial Technology* pada 4Q2023 adalah sebesar Rp103,2 triliun, tumbuh 9% *quarter-on-quarter* dan 5% *year-on-year*. GTV tersebut, apabila mengesampingkan bisnis *merchant payment gateway,* tumbuh 18% *quarter-on-quarter* dan 8% *year-on-year*.
- Biaya kas rutin operasional pada 4Q2023 berkurang 19% *quarter-on-quarter* dan 35% *year-on-year* didorong oleh optimisasi biaya. Seiring upaya GoTo mengembangkan produk pinjaman, biaya-biaya tersebut diperkirakan akan mengalami fluktuasi.
- Jumlah pinjaman diberikan (*outstanding loan*) dari bisnis pinjaman konsumen GoTo, termasuk layanan *buy now pay later* (BNPL) dan pinjaman tunai, pada 4Q2023 tumbuh 32% *quarter-on-quarter* menjadi Rp1,9 triliun. Kualitas kredit tetap terjaga baik dengan tingkat pinjaman bermasalah (*non performing*

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

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

Logistics

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

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

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

Lingkungan, Sosial, dan Tata Kelola (ESG)

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

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

Pedoman Kinerja

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

Perseroan menetapkan pedoman kinerja sebagai berikut:

- EBITDA Grup yang disesuaikan[1] impas untuk keseluruhan tahun buku 2024.

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

- SELESAI -

Tentang Grup GoTo

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

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

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

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

Pengukuran Keuangan Non-PSAK

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

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

Informasi Keuangan Konsolidasian

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

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

—----------

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

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

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

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

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

Untuk Pertanyaan Lebih Lanjut

Media
Grup GoTo: corporate.affairs@gotocompany.com

Investor/analis
Grup GoTo: ir@gotocompany.com
The Piacente Group: goto@thepiacentegroup.com