Siaran Pers

Untuk Segera Diterbitkan

Semakin dekat menuju target profitabilitas, Grup GoTo catatkan peningkatan 67% untuk EBITDA yang Disesuaikan pada paparan kinerja kuartal pertama 2023

Poin-poin utama

- EBITDA Grup yang disesuaikan[1] tumbuh 67% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya dan 49% dibandingkan kuartal sebelumnya mencapai Rp-1,6 triliun menunjukkan perbaikan konsisten selama lima kuartal berturut-turut.
- Margin kontribusi[2] Grup tercatat positif yaitu 0,4% sebagai persentase dari GTV[3], meningkat 224 basis poin, sebesar Rp636 miliar dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya, sesuai pedoman Perseroan.
- Pendapatan bruto[4] meningkat 14% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya, menjadi Rp6 triliun.
- Beban insentif dan pemasaran menurun sebesar 39% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya, atau senilai Rp2,6 triliun.

Jakarta, 27 April 2023 – PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (IDX: GOTO, "Grup GoTo" atau "Perseroan"), ekosistem digital terbesar di Indonesia, hari ini mengumumkan kinerja kuartal pertama 2023, dimana **EBITDA yang disesuaikan[1]** tumbuh sebesar 67% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya menjadi Rp-1,6 triliun. Capaian ini didukung oleh kinerja kuat khususnya dari unit bisnis *On-Demand Services* dan *E-Commerce*.

Andre Soelistyo, Direktur Utama Grup GoTo, menyampaikan, "Pada kuartal pertama 2023, kami terus melangkah menuju profitabilitas. Hal ini ditunjukkan dengan peningkatan EBITDA yang disesuaikan[1] sebesar 67% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya, dan 49% dibandingkan kuartal sebelumnya. Perseroan telah berada pada pertengahan jalan menuju target EBITDA yang disesuaikan positif pada kuartal keempat. Fokus kami pada pelanggan setia yang profitabel serta kedisiplinan dalam pengelolaan beban, telah meningkatkan efisiensi secara signifikan, sekaligus memberikan sekilas gambaran prospek GoTo di masa depan. GTV[3] jangka pendek diperkirakan lebih moderat, sejalan dengan strategi Perseroan. Perseroan akan terus membangun infrastruktur ekosistem yang semakin solid untuk mendorong pertumbuhan berkelanjutan menuju profitabilitas dalam jangka panjang."

Pada kuartal pertama 2023, Perseroan terus meningkatkan monetisasi dan menerapkan penghematan beban usaha secara menyeluruh. **Pendapatan bruto[4]** meningkat 14% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya, menjadi Rp6 triliun, sedangkan biaya insentif dan pemasaran turun sebesar Rp2,6 triliun atau 39% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. **Margin kontribusi Grup[2]** mencatatkan angka positif sebesar 0,4% sebagai persentase dari GTV[3], tumbuh pesat sebesar 224 basis poin (bps) dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya, mencapai Rp636 miliar.

Jacky Lo, Direktur Keuangan Grup GoTo, mengatakan, "Dengan tercapainya margin kontribusi[2] positif keseluruhan Grup pada kuartal ini, Perseroan berada pada titik penting di tengah upaya mendorong profitabilitas seluruh unit bisnis. Hal ini didukung oleh peningkatan pertumbuhan pendapatan serta rasionalisasi insentif secara konsisten. Pengelolaan beban operasional tetap secara cermat turut mendukung Perseroan dalam langkahnya mencapai profitabilitas, dan secara signifikan telah mengurangi biaya operasional serta tingkat *cash burn*. Menjaga kedisiplinan dalam pengelolaan beban juga merupakan bagian penting dari strategi jangka panjang Perseroan, di mana basis biaya yang lebih rendah akan memberikan kami keleluasaan lebih besar untuk mengalokasikan modal demi percepatan pertumbuhan di masa depan."

Posisi kas GoTo dan neraca keuangan tetap solid dengan jumlah kas dan setara kas sebesar Rp26,8 triliun dan fasilitas kredit sekitar Rp4,65 triliun, di mana Rp1,5 triliun telah digunakan per 31 Maret 2023. Perseroan meyakini akan mencapai arus kas operasional positif tanpa tambahan pendanaan eksternal.

Ikhtisar Kinerja Grup

(Dalam Rp miliar) Metrik Keuangan	1Q 2023	1Q 2022	YoY% Perubahan
Pendapatan bruto[4]	5.981	5.231	14%
Pendapatan bersih	3.332	1.497	123%
Margin kontribusi[2]	636	(2.537)	n/a
EBITDA yang disesuaikan[1]	(1.597)	(4.859)	67%
Rugi bersih	(3.899)	(6.614)	41%

EBITDA Grup yang disesuaikan[1] pada kuartal pertama 2023 adalah sebesar Rp-1,6 triliun atau -1,1% sebagai persentase dari GTV[3], meningkat 67% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya dan 49% dibandingkan kuartal sebelumnya.

Upaya penghematan beban usaha pada kuartal keempat 2022 telah mengurangi beban operasional berulang (*recurring cash operating expenses*) hingga Rp460 miliar atau 17% dibandingkan kuartal sebelumnya. Penghematan beban personalia dari langkah yang diambil pada November 2022, adalah sekitar Rp210 miliar, meningkat 13% dibandingkan kuartal sebelumnya. Beban insentif dan pemasaran produk juga turun signifikan yaitu 39% dibanding periode yang sama tahun sebelumnya, mencerminkan total penghematan sebesar Rp2,6 triliun.

Grup GoTo terus mencatatkan pertumbuhan pendapatan bruto[4] yang positif dibandingkan tahun sebelumnya sebesar 14%. Hal ini merupakan hasil strategi meningkatkan kesetiaan konsumen

dengan memanfaatkan portofolio produk bernilai tambah (*value-added products*) dan layanan premium.

GTV[3] Grup pada kuartal pertama tahun 2023 adalah sebesar Rp149 triliun, meningkat 6% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Perseroan memperkirakan pertumbuhan transaksi dan GTV[3] yang lebih moderat sepanjang paruh pertama tahun ini sejalan dengan upaya Perseroan mempercepat rencananya mencapai profitabilitas berbasis konsumen setia.

Selama kuartal pertama tahun 2023, jumlah konsumen profitabel tetap stabil dan mencapai lebih dari 70% total konsumen. Selain itu, mereka bertransaksi lebih sering dengan GTV per konsumen profitabel yang terus tumbuh secara kuartalan dan menyumbang lebih dari 70% total GTV[3] Grup pada kuartal pertama 2023.

Fokus Perseroan pada monetisasi mendorong peningkatan *take rate* Grup secara keseluruhan sebesar 29 bps dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya.

Rugi bersih Perseroan di kuartal pertama 2023 menurun signifikan sebesar 41% dibandingkan periode yang sama tahun lalu menjadi Rp3,9 triliun, didorong antara lain oleh pertumbuhan pendapatan serta penurunan insentif dan biaya pemasaran produk. Perbaikan pada rugi operasional, sebagian diimbangi oleh faktor non-operasional seperti normalisasi nilai tukar mata uang asing dan penyesuaian nilai wajar instrumen keuangan.

On-Demand Services

(Dalam Rp miliar)	1Q 2023	1Q 2022	YoY % Perubahan
Metrik Operasional			
GTV	13.738	14.417	(5)%
Metrik Keuangan			
Pendapatan bruto	2.988	2.669	12%
Margin kontribusi	524	(720)	n/a
EBITDA yang disesuaikan	(246)	(1.665)	85%

***On-Demand Services* mencatatkan pertumbuhan pendapatan bruto yang sehat, yaitu sebesar 12% di kuartal pertama yang didorong oleh optimisasi komisi dan biaya pada layanan Transportasi serta penargetan biaya platform dan pesan antar pada layanan Pesan-antar Makanan. Perseroan juga mencatat peningkatan pertumbuhan pelanggan di berbagai produk, terutama layanan ekonomis, dan layanan premium.**

- EBITDA yang disesuaikan untuk *On-Demand Services* meningkat 85% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya, menjadi -1,8% sebagai persentase GTV

On-Demand Services.

- Biaya insentif dan pemasaran produk turun 30% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya secara agregat dari layanan Pesan-antar Makanan dan Transportasi. Hal ini sejalan dengan fokus Perseroan untuk meningkatkan basis konsumen profitabel yang lebih setia, serta tidak terlalu bergantung pada insentif.
- *Take rate On-Demand Services* pada kuartal pertama 2023 meningkat sebesar 324 bps dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya, didorong oleh peningkatan monetisasi, termasuk peningkatan komisi dari 10% ke 15% di Singapura.
- Peningkatan monetisasi yang disertai pengurangan beban, berhasil mendorong peningkatan margin kontribusi positif unit bisnis *On-Demand Services* selama dua kuartal berturut-turut, yaitu mencapai 3,8% sebagai persentase GTV, meningkat 881 bps dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya.
- GTV *On Demand Services* senilai Rp13,7 triliun, termoderasi sebesar 5% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Hal ini dipengaruhi oleh lonjakan GTV layanan pesan-antar makanan pada kuartal pertama 2022 karena penyebaran varian Omicron. Selain itu, Perseroan juga menjalankan strategi untuk memprioritaskan pelanggan profitabel, yang tidak bergantung pada penggunaan insentif (promo dan diskon).
- Pertumbuhan *On Demand Services* akan terus didorong oleh inovasi produk, seiring dengan semakin berkembang dan meluasnya layanan bernilai tambah yang meningkatkan kemudahan, fleksibilitas, serta kualitas bagi konsumen.

E-Commerce

(Dalam Rp miliar)	1Q 2023	1Q 2022	YoY % perubahan
Metrik Operasional			
GTV	62.800	65.135	(4)%
Metrik Keuangan			
Pendapatan bruto	2.260	1.872	21%
Margin kontribusi	178	(1.271)	n/a
EBITDA yang disesuaikan	(523)	(2.054)	75%

Pada unit bisnis *E-Commerce*, peluncuran fitur inovatif berperan menumbuhkan monetisasi secara konsisten pada kuartal ini, sekaligus mempertahankan pangsa pasar Tokopedia yang besar. Inovasi tersebut antara lain peningkatan fungsi aplikasi untuk mitra pedagang (*merchant app*) untuk menampilkan *competitive insight* yang diperbarui, serta perangkat pemasaran (*marketing tools)* untuk mendorong penjualan. Implementasi slot iklan dinamis pada fungsi pencarian (*search)* turut mendukung peningkatan relevansi iklan, sekaligus menghadirkan pengalaman pengguna yang lebih baik, dan memberi nilai tambah bagi mitra pedagang Tokopedia.

- EBITDA yang disesuaikan untuk unit bisnis *E-Commerce* meningkat 75% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya atau -0,8% sebagai persentase GTV *E-Commerce*.
- *Take rate E-Commerce* meningkat sebesar 72 bps dibandingkan tahun sebelumnya mencapai 3,6% dari GTV pada kuartal pertama 2023. Hal ini didorong oleh penjualan layanan iklan dinamis yang mampu meningkatkan relevansi iklan kepada pengguna serta meningkatkan monetisasi dari layanan nilai tambah di *merchant app.*
- Untuk pertama kalinya, margin kontribusi *E-Commerce* mencapai nilai positif untuk sepanjang kuartal pertama 2023, mencapai 0,3% dari GTV, meningkat 223 bps dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya.
- GTV tercatat senilai Rp63 triliun, termoderasi sebesar 3,6% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Hal ini dipengaruhi antara lain oleh tingginya penyebaran varian Omicron pada kuartal pertama 2022 yang mendorong peningkatan transaksi E-Commerce secara signifikan. Lebih lanjut, moderasi GTV juga dipengaruhi oleh perubahan prioritas dari lini bisnis Mitra Tokopedia, yang merupakan bisnis *marketplace* B2B non-inti Perseroan. Bila mengesampingkan dampak dari bisnis Mitra Tokopedia tersebut, GTV Tokopedia relatif stabil dibandingkan tahun sebelumnya.
- Ke depan, Perseroan akan meningkatkan penetrasi GoPayLater di platform Tokopedia untuk menghadirkan pembayaran yang lebih fleksibel melalui strategi pemasaran yang tepat sasaran.
- Peningkatan pengalaman pengguna juga didukung oleh model bisnis rantai pasok teragregasi (*aggregated supply chain)* yang dihadirkan oleh GoTo Logistics. Hal ini akan menurunkan biaya bagi pelanggan serta memperluas layanan pengantaran *hyperlocal* di luar area Jabodetabek. Peluncuran teknologi inovatif yang mendorong relevansi iklan serta tingkat konversi juga turut mendorong pertumbuhan monetisasi.

Financial Technology

(Dalam Rp miliar)	1Q23	1Q22	YoY % perubahan
Metrik Operasional			
GTV	91.521	77.450	18%
Metrik Keuangan			
Pendapatan bruto	424	338	25%
Margin kontribusi	19	(349)	n/a
EBITDA yang disesuaikan	(516)	(752)	31%

Unit bisnis *Financial Technology* menunjukkan kemajuan pesat menuju profitabilitas, dengan tetap mempertahankan pertumbuhan, seiring dengan terus meningkatnya nilai transaksi rata-rata per pelanggan GoPay. Momentum pertumbuhan bisnis *consumer lending* tetap terjaga dengan saldo pinjaman (loan outstanding) yang dihasilkan dari bisnis *consumer lending* GoTo yang tumbuh 40% dibandingkan kuartal sebelumnya, sehingga mencapai total Rp831 miliar pada kuartal pertama 2023. Pertumbuhan ini dicapai sambil tetap

mempertahankan kualitas portofolio pinjaman.

- EBITDA yang disesuaikan untuk unit bisnis *Financial Technology* meningkat 31% mencapai -0.6% sebagai persentase dari GTV *Financial Technology*.
- Pada kuartal pertama, rata-rata nilai transaksi per pelanggan GoPay meningkat lebih dari 30% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya, selaras dengan fokus pada pelanggan setia.
- Pendapatan bruto unit bisnis *Financial Technology* meningkat 25% dibandingkan tahun sebelumnya, menjadi Rp424 miliar pada kuartal pertama 2023 dengan *take rate* yang meningkat sekitar 0,5% dibanding tahun sebelumnya.
- *Financial Technology* mencatatkan margin kontribusi positif yaitu 0,02% sebagai persentase dari GTV, dengan peningkatan 47 bps dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Perseroan memperkirakan akan terjadi fluktuasi pada periode mendatang, seiring dengan rencana pengembangan bisnis di segmen ini untuk mendukung pertumbuhan.
- GTV mencapai Rp91,5 triliun pada kuartal pertama, tumbuh 18% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya.
- Produk *consumer lending* diperkirakan akan menjadi salah satu pendorong pertumbuhan utama pada unit bisnis *Financial Technology*, yang akan mendukung pembelanjaan konsumen di seluruh ekosistem. Pinjaman dari bisnis *consumer lending* GoTo tumbuh sebesar 40% dibandingkan kuartal sebelumnya, menjadi Rp831 miliar di kuartal pertama 2023. Unit bisnis ini akan terus menumbuhkan pembukuan pinjaman sepanjang tahun 2023, dan terus meningkatkan skala layanan pinjaman dengan mengedepankan prinsip kehati-hatian.

Logistics

(Dalam Rp miliar)	1Q 2023	1Q 2022	YoY % perubahan
Metrik Keuangan			
Pendapatan bruto	580	519	12%
EBITDA yang disesuaikan	(156)	(249)	37%

Pada kuartal pertama 2023, GoTo melakukan konsolidasi bisnis *fulfillment* Tokopedia dan layanan pengantaran *same-day* Gojek untuk platform perdagangan elektronik ke dalam unit bisnis GoTo Logistics, sebagai upaya meningkatkan efisiensi operasional lintas platform. Fokus GoTo Logistics adalah mewujudkan skala ekonomi untuk menurunkan biaya seraya meningkatkan kecepatan dan keandalan layanan pengiriman untuk pembeli dan pedagang.

- EBITDA yang disesuaikan mencapai Rp-156 miliar, meningkat 37% dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya. Capaian ini akan menjadi tolok ukur bagi Perseroan untuk menerapkan strategi bisnis logistik melalui penyesuaian pada berbagai wilayah geografis utama dan menghemat beban usaha.
- Pendapatan bruto kuartal pertama 2023 untuk *GoTo Logistics* mencapai Rp580 miliar.

- Perbaikan pada teknologi *batching* dan *routing* menunjukkan bahwa layanan pengiriman konvensional *next-day* dapat dilakukan dengan biaya sekitar 30% lebih rendah dibandingkan dengan layanan serupa dari penyedia jasa logistik pihak ketiga.
- Ke depannya, GoTo Logistics akan mengembangkan pengantaran *last mile* dan terus mendorong efisiensi jangka panjang melalui peningkatan struktural bagi unit pengantaran dan *fulfillment*.
- Layanan *fulfillment* akan meningkatkan *unit economics* dengan meningkatkan pilihan dan tingkat perputaran persediaan barang. Pengiriman konvensional *next-day* diharapkan dapat tumbuh dengan metode yang relatif minim aset, dengan menitikberatkan pada infrastruktur pola jaringan (*hub and spoke).*

Lingkungan, Sosial dan Tata Kelola (ESG)

GoTo terus berinvestasi dalam transisi operasional yang diperlukan untuk memenuhi standar internasional dan industri terkait kinerja ESG. Laporan Keberlanjutan tahunan Perseroan yang menguraikan inisiatif dan perkembangan ESG di tahun 2022 kini tersedia, bersamaan dengan Laporan Tahunan Perseroan 2022. Keduanya dapat dilihat di situs resmi Perseroan.
.
Laporan Keberlanjutan
https://www.gotocompany.com/our-commitments
Laporan Tahunan Perseroan 2022
https://www.gotocompany.com/investor-relations/announcement

Hasil upaya ESG Perseroan di kuartal pertama tahun 2023 meliputi:

- Melakukan uji coba purwarupa sepeda motor buatan Electrum di Jakarta.
- Meluncurkan kampanye pengelolaan sampah GoTo yang dimulai dari kantor Perseroan sebagai bagian dari upaya perwujudan Nol Sampah (*Zero Waste*) ke tempat pembuangan akhir (TPA). Program ini bekerja sama dengan Rapel. Sampah dari kantor GoTo akan digunakan kembali menjadi produk-produk pembersih industri dan pertanian
- Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (LPEM FEB UI) menerbitkan laporan yang menyorot dampak positif GoTo terhadap perekonomian Indonesia dan mata pencaharian mitra yang berada di dalam ekosistem GoTo. Laporan tersebut memperkirakan GoTo berkontribusi hingga 2,2% terhadap pendapatan domestik bruto (PDB) Indonesia, sementara ekosistem GoTo dinilai membantu menciptakan lapangan kerja dan mengurangi kemiskinan.
- Menjadi salah satu perusahaan teknologi terdepan untuk inklusi digital di seluruh pasar negara berkembang oleh World Benchmarking Alliance[5].

Pedoman Perseroan

Dengan terus memprioritaskan pelanggan setia, GoTo memperkirakan pertumbuhan GTV[3] akan lebih moderat di kuartal kedua 2023. Pergeseran basis pelanggan ke arah pelanggan profitabel diiringi perampingan beban dan langkah efisiensi secara menyeluruh, diperkirakan dapat mendorong profitabilitas berkelanjutan secara jangka panjang, khususnya bersamaan dengan fokus Perseroan mempercepat pertumbuhannya di masa yang akan datang. memanfaatkan ekosistem unik Grup yang mencakup berbagai pilihan pembelanjaan konsumen, GoTo memperkirakan dapat mencatatkan pertumbuhan lanjutan secara lebih efisien.

Perseroan menetapkan pedoman kinerja sebagai berikut:

- Mencapai EBITDA Grup yang disesuaikan[1] positif pada kuartal keempat 2023.
- EBITDA Grup yang disesuaikan[1], untuk tahun buku 2023, dalam rentang Rp-5,3 hingga Rp-4,6 triliun.

Pedoman tersebut ditetapkan berdasarkan kondisi pasar pada saat ini dan mencerminkan estimasi pendahuluan Perseroan, yang secara keseluruhan bergantung pada berbagai ketidakpastian, termasuk yang terkait dengan inflasi serta dampak dari pandemi COVID-19.

-SELESAI-

Tentang Grup GoTo

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

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[2] dan EBITDA yang disesuaikan[1] 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 Laporan Keuangan Konsolidasian yang Tidak Diaudit

Grup GoTo menyajikan hasil untuk tiga bulan yang berakhir pada 31 Maret 2023 dan 2022. Informasi tersebut disajikan dari laporan keuangan konsolidasian Perseroan pada tanggal dan untuk tiga bulan yang berakhir pada tanggal 31 Maret 2023 (dengan informasi keuangan konsolidasian 31 Maret 2022 diungkapkan sebagai komparatif) yang telah disusun oleh Manajemen sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia. Informasi mengenai informasi keuangan konsolidasian untuk tiga bulan yang berakhir pada tanggal 31 Maret 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 tiga bulan yang disebutkan di atas.

Selanjutnya, grup GoTo juga melengkapi dokumen ini dengan informasi keuangan periode tiga bulan yang berakhir pada 31 Desember 2022. Informasi untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2022, dirangkum dari laporan keuangan konsolidasian pada tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2022 yang telah diaudit.

Informasi keuangan konsolidasian untuk tiga bulan yang berakhir pada tanggal 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 interim untuk tiga bulan yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2022 yang disajikan dalam dokumen ini.

---

[1] Grup GoTo menghitung EBITDA yang disesuaikan, sebuah perhitungan keuangan non-PSAK, dimulai dari rugi sebelum pajak penghasilan dan menyesuaikan (i) biaya penyusutan dan amortisasi; (ii) pendapatan keuangan; (iii) biaya bunga; (iv) kerugian atas penurunan nilai aset atas kelompok lepasan yang dimiliki untuk dijual; (v) kerugian atas penurunan nilai investasi pada entitas asosiasi; (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) laba/rugi mata uang asing yang belum terwujud dari perhitungan ulang kas; (xi) bagian rugi bersih dari entitas asosiasi dan perusahaan patungan; (xii) laba/rugi atas divestasi dan dilusi investasi di entitas asosiasi dan patungan; (xiii) pendapatan dividen; dan (xiv) item-item yang non-recurring.

[2] Grup GoTo menghitung margin kontribusi, sebuah perhitungan keuangan non-PSAK, dimulai dari pendapatan bersih dan dikurangi dengan beban pokok pendapatan, sebagian dari beban penjualan dan pemasaran terkait dengan promotional excess dan pemasaran produk dan beban lain-lain yang terutama terdiri dari potongan pajak yang terkait dengan beban penjualan dan pemasaran dan beban lainnya yang tidak signifikan.

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

a. jumlah nilai waktu transaksi dari 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 diantara entitas di dalam perusahaan yang telah dieliminasi saat konsolidasi.

[4] Pendapatan bruto merupakan nilai 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 "Rekonsiliasi Keuangan Non-PSAK."

[5] *World Benchmarking Alliance adalah salah satu organisasi pemeringkat dan benchmarking internasional terkemuka yang menyediakan penyaringan kontribusi perusahaan global terhadap Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (Sustainable Development Goals/SDGs) PBB secara imparsial. Di kuartal pertama tahun 2023, GoTo dinilai secara independen oleh WBA untuk kontribusinya kepada percepatan inklusi digital di Indonesia dan di Asia Tenggara. Informasi lebih lanjut dapat diakses di sini.*

Kontak:

Media
GoTo Group: corporate.affairs@gotocompany.com

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