Siaran Pers
Untuk Segera Diterbitkan

Grup GoTo Kian Dekati Profitabilitas dengan Perbaikan EBITDA yang Disesuaikan 72% Pada Paparan Kinerja Kuartal II 2023

Ikhtisar

- EBITDA Grup yang disesuaikan[1] membaik sebesar 72% dibandingkan tahun sebelumnya menjadi Rp-1,2 triliun— perbaikan konsisten selama enam kuartal berturut-turut.
- Margin kontribusi[2] Grup mencapai Rp1,0 triliun, atau 0,73% sebagai persentase dari nilai transaksi bruto (GTV),[3] meningkat 207 basis poin (bps) dibandingkan tahun sebelumnya dan 30 bps dibandingkan kuartal sebelumnya.
- Pendapatan bruto[4] meningkat 6% dibandingkan tahun sebelumnya menjadi Rp5,8 triliun.
- Insentif dan pemasaran produk berkurang sebesar 43% dibandingkan tahun sebelumnya, mencerminkan penghematan pada kuartal ini sebesar Rp 2,7 triliun.

Jakarta, 15 Agustus 2023 - PT GoTo Gojek Tokopedia Tbk (BEI: GOTO, "Grup GoTo" atau "Perseroan"), ekosistem digital terbesar di Indonesia, mengumumkan paparan kinerja kuartal kedua tahun 2023,* dengan mencatat perbaikan EBITDA yang disesuaikan[1] sebesar 72% dibandingkan tahun sebelumnya sebelumnya menjadi Rp-1,2 triliun, didorong oleh peningkatan monetisasi dan optimalisasi insentif berkelanjutan.

Patrick Walujo, Direktur Utama Grup GoTo, mengatakan, "Sesuai dengan komitmen, saat ini kami berada pada jalur yang tepat untuk mencapai EBITDA yang disesuaikan[1] positif pada tahun ini, namun mencapai titik impas bukanlah tujuan akhir. Pertumbuhan yang berkelanjutan dan menguntungkanlah yang harus kami capai. Untuk mencapai hal tersebut, dibutuhkan segera terlaksananya eksekusi yang tepat, serta meningkatkan total pasar potensial (TAM) untuk memperluas basis konsumen Perseroan. Setelah membangun basis konsumen yang kuat pada kategori konsumen yang memprioritaskan kenyamanan (*convenience consumers*), Perseroan akan terus memperluas basis konsumennya, tanpa menggunakan insentif yang tidak dapat dipertahankan untuk jangka panjang, dalam kalangan konsumen yang memprioritaskan harga yang memprioritaskan *value for money*. Kami sedang mempersiapkan strategi jangka panjang untuk mencapai tujuan tersebut, dan saat ini GoTo akan terus beroperasi dengan mempertahankan kedisiplinan pengelolaan beban usaha, seiring beralihnya pilihan layanan kami untuk melayani pasar lebih luas."

Jacky Lo, Direktur Keuangan Grup GoTo, mengatakan, "Kami telah mencapai kemajuan dalam metrik profitabilitas utama kami selama enam kuartal berturut-turut seiring dengan pengurangan insentif dan program pemasaran produk yang tidak produktif, sambil tetap fokus pada konsumen profitabel kami. Pendapatan meningkat dibanding tahun sebelumnya sebagai hasil dari meningkatnya monetisasi di seluruh lini bisnis kami, dengan *take rate* Grup mencapai 4,1%, atau meningkat 40 bps dari tahun sebelumnya. Kami terus mengelola beban usaha secara disiplin sesuai dengan tujuan untuk mencapai EBITDA yang disesuaikan[1] positif dalam kuartal keempat tahun ini. Didorong pergerakan yang lebih cepat dari yang diperkirakan sebelumnya, kami juga memperbarui pedoman EBITDA Grup yang disesuaikan[1] untuk tahun 2023 menjadi antara Rp-4,5 triliun dan Rp-3,8 triliun."

Pada kuartal kedua tahun 2023, Perseroan terus mengoptimalkan monetisasi dan mengurangi beban secara menyeluruh. Pendapatan bruto[4] meningkat 6% dibandingkan tahun sebelumnya menjadi Rp5,8 triliun di tengah terus berlangsungnya pengurangan biaya insentif dan pemasaran produk sebesar 43%

dibandingkan tahun sebelumnya. Langkah ini menghasilkan penghematan pada kuartal ini sebesar Rp2,7 triliun. Margin kontribusi[2] Grup tetap positif untuk kuartal kedua berturut-turut mencapai Rp1,0 triliun, yang merupakan 0,73% sebagai persentase dari GTV,[3] meningkat 207 bps dibandingkan tahun sebelumnya dan 30bps dibandingkan kuartal sebelumnya.

Posisi keuangan dan kas GoTo tetap solid. Dengan kas dan setara kas Rp25,4 triliun serta fasilitas kredit sekitar Rp4,65 triliun, dengan Rp3,1 triliun belum digunakan per 30 Juni 2023, Perseroan mengharapkan akan mencapai arus kas operasional positif tanpa tambahan pendanaan eksternal.

Ikhtisar Kinerja Grup

(dalam miliar rupiah, kecuali dinyatakan lain)	Untuk periode tiga bulan yang berakhir pada			Untuk periode enam bulan yang berakhir pada		
	30 Juni 2023	**30 Juni 2022**	**% perubahan YoY**	**30 Juni 2023**	**30 Juni 2022**	**% perubahan YoY**
Metrik Keuangan						
Pendapatan bruto[4]	5.833	5.507	6%	11.814	10.738	10%
Pendapatan bersih	3.552	1.903	87%	6.884	3.400	102%
Margin kontribusi[2]	1.045	(2.023)	n/a	1.681	(4.560)	n/a
EBITDA yang disesuaikan[1]	(1.208)	(4.323)	72%	(2.805)	(9.182)	69%
Rugi bersih	(3.313)	(7.556)	56%	(7.212)	(14.170)	49%

Pada kuartal kedua tahun 2023, EBITDA Grup yang disesuaikan[1] mencapai Rp-1,2 triliun, atau -0,84% dari GTV,[3] meningkat 72% dibandingkan tahun sebelumnya.

Grup GoTo berhasil mempertahankan pertumbuhan pendapatan bruto[4] dibandingkan tahun sebelumnya sebesar 6% sebagai hasil dari meningkatnya monetisasi di seluruh ekosistem GoTo, dengan *take rate* Grup meningkat 40 bps dibandingkan tahun sebelumnya menjadi 4,1%.

GTV[3] Grup untuk kuartal ini sebesar Rp143,7 triliun, mengalami sedikit penurunan sebesar 5% dibandingkan tahun sebelumnya, terutama sebagai hasil dari pengurangan insentif dan beban pemasaran produk, tapi juga dipengaruhi oleh faktor-faktor musiman seperti jumlah hari libur yang lebih tinggi di Indonesia pada bulan April dan Juni.

Pada kuartal kedua tahun 2023, jumlah konsumen profitabel dan profitabilitas keseluruhan per pengguna tetap stabil dibandingkan kuartal sebelumnya, dengan konsumen profitabel berkontribusi sekitar 75% dari total GTV[3]. Peningkatan keterlibatan konsumen terus meningkat, seiring tumbuhnya belanja per konsumen sebesar 42% dibandingkan tahun sebelumnya.

Rugi bersih pada kuartal ini mencapai Rp 3,3 triliun, berkurang sebesar 15% dibandingkan kuartal sebelumnya, dan 56% dibandingkan tahun sebelumnya. Hal ini didorong oleh pendapatan yang baik serta penurunan pengeluaran insentif dan pemasaran produk yang berkurang 43% dibandingkan tahun sebelumnya, mencerminkan penghematan sebesar Rp2,7 triliun pada kuartal ini.

On-Demand Services

(dalam miliar rupiah, kecuali dinyatakan lain)	Untuk periode tiga bulan yang berakhir pada			Untuk periode enam bulan yang berakhir pada		
	30 Juni 2023	**30 Juni 2022**	**% perubahan YoY**	**30 Juni 2023**	**30 Juni 2022**	**% perubahan YoY**
Metrik Operasional						
GTV[3]	13.242	14.491	(8,6) %	26.980	28.908	(7)%
Metrik Keuangan						
Pendapatan bruto[4]	2.880	2.783	3,5%	5.868	5.452	8%
Margin kontribusi[2]	623	(555)	n/a	1.147	(1.275)	n/a
EBITDA yang disesuaikan[1]	(164)	(1.446)	89%	(410)	(3.111)	87%

Pada kuartal kedua 2023, produk-produk Mode Hemat dan layanan Multimoda Gojek – yang merupakan pionir di kawasan ini – terus mencetak pengguna baru, serta menghadirkan kembali pengguna non-aktif. Langkah tersebut sejalan dengan strategi pertumbuhan inti unit bisnis *On-Demand Services* untuk memperluas total pasar potensial (TAM) dengan menyasar konsumen yang memprioritaskan harga.

- EBITDA yang disesuaikan[1] untuk *On-Demand Services* membaik sebesar 89% dibandingkan tahun sebelumnya, menjadi -1,24% dari GTV[3] *On-Demand Services.*
- Pendapatan bruto[4] kuartal kedua terus tumbuh stabil, meningkat sebesar 3,5% dibandingkan tahun sebelumnya menjadi Rp2,9 triliun, sebagai hasil dari fokus berkelanjutan Perseroan pada profitabilitas dan monetisasi.
- Beban insentif dan pemasaran produk berkurang sebesar 35% dibandingkan tahun sebelumnya, setara dengan penghematan pada kuartal ini sebesar Rp1 triliun secara keseluruhan antara layanan mobilitas dan pesan antar makanan.
- Penghematan beban dan peningkatan monetisasi menghasilkan margin kontribusi[2] positif untuk *On-Demand Services* selama tiga kuartal berturut-turut, mencapai 4,7% dari GTV,[3] meningkat 853 basis poin dibandingkan tahun sebelumnya.
- GTV[3] *On-Demand Services* menurun menjadi Rp13,2 triliun, atau sebesar 8,6% dibandingkan tahun sebelumnya karena rasionalisasi insentif untuk konsumen profitabel, serta dipengaruhi tingginya jumlah hari libur umum di Indonesia pada periode tersebut, sehingga berdampak pada layanan mobilitas dan pesan antar makanan.
- Analisis internal Perseroan menunjukkan unit bisnis *On-Demand Services* akan dapat menggandakan potensi pasarnya, jika dapat menjangkau lebih banyak kelompok konsumen yang memprioritaskan harga. Untuk itu, Perseroan akan fokus menjangkau kelompok konsumen ini dengan produk menarik yang menawarkan fleksibilitas dan kualitas tinggi, khususnya GoFood Hemat, GoCar Hemat, dan GoTransit Multimoda.

E-commerce

(dalam miliar rupiah, kecuali dinyatakan lain)	Untuk periode tiga bulan yang berakhir pada			Untuk periode enam bulan yang berakhir pada		
	30 Juni 2023	**30 Juni 2022**	**% perubahan YoY**	**30 Juni 2023**	**30 Juni 2022**	**% perubahan YoY**
Metrik Operasional						
GTV[3]	58.685	67.343	(13)%	121.485	132.478	(8)%
Metrik Keuangan						
Pendapatan bruto[4]	2.220	2.047	8,5%	4.480	3.919	14%
Margin kontribusi[2]	413	(883)	n/a	591	(2.154)	n/a
EBITDA yang disesuaikan[1]	(229)	(1.627)	86%	(752)	(3.681)	80%

Di unit bisnis *E-commerce*, monetisasi mencatatkan kemajuan signifikan didorong dampak positif dari penyesuaian komisi yang diterapkan awal tahun. Sepanjang paruh pertama tahun 2023, telah dilaksanakan berbagai uji coba kemampuan layanan logistik *in-house* GoTo Logistics (GTL), dengan hasil yang menjanjikan. GTL berhasil mengurangi 15% dari keseluruhan biaya logistik *e-commerce*. Hasil ini akan diharapkan meningkat seiring berkembangnya penetrasi GTL di Tokopedia.

- EBITDA yang disesuaikan[1] untuk segmen *E-commerce* membaik sebesar 86% dibandingkan tahun sebelumnya, atau -0,39% dari GTV[3] *E-commerce*.
- Margin kontribusi[2] *E-commerce* tetap positif selama kuartal kedua berturut-turut di 2Q23, meningkat secara bertahap menjadi 0,7% dari GTV[3] dan meningkat sebesar 201 basis poin dibandingkan tahun sebelumnya.
- Peningkatan profitabilitas *E-commerce* dapat dikaitkan dengan rasionalisasi insentif dan pemasaran produk sebesar 48% dibandingkan tahun sebelumnya, setara dengan penghematan pada kuartal ini sebesar Rp1,2 triliun.
- GTV[3] *E-commerce* sebesar Rp58,7 triliun, turun 13% dibandingkan tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan oleh menurunnya jumlah transaksi dari konsumen non profitabel akibat insentif umum (*blanket incentive)* yang menurun. Faktor musiman seperti peningkatan jumlah hari libur umum juga mempengaruhi penurunan ini, begitu pula dengan penutupan sebagian bisnis Mitra Tokopedia yang diumumkan pada bulan Maret. Jika mengecualikan Mitra Tokopedia, penurunan GTV[3] akan menjadi 10%.
- Monetisasi secara keseluruhan di *E-commerce* meningkat, sebagaimana tercermin pada pertumbuhan pendapatan bruto[4] *E-commerce* menjadi Rp2,2 triliun, meningkat sebesar 8,5% dibandingkan tahun sebelumnya.
- Loyalitas pedagang pada platform *e-commerce* GoTo terus bertahan, meskipun ada peningkatan komisi yang diberlakukan pada awal tahun ini, membuktikan nilai ekosistem unik GoTo bagi pedagang dan pengguna, seperti tersedianya GoPayLater dan produk pinjaman tunai GoTo yang kini hadir di Tokopedia.
- Selain menambahkan lebih banyak produk pembayaran lintas di *E-commerce*, Perseroan akan berfokus pada peningkatan pengalaman menemukan barang yang diinginkan konsumen secara terpersonalisasi melalui konten yang menarik. Selain itu Perseroan juga menghadirkan format iklan baru yang lebih sesuai bagi konsumen yang memprioritaskan harga, agar iklan yang dipasang oleh pedagang lebih menarik dan tepat sasaran.
- Kolaborasi berkelanjutan dengan GTL akan memungkinkan pengurangan biaya logistik secara keseluruhan dan subsidi pengiriman yang lebih efisien dalam beberapa kuartal mendatang.

Financial Technology

(dalam miliar rupiah, kecuali dinyatakan lain)	Untuk periode tiga bulan yang berakhir pada			Untuk periode enam bulan yang berakhir pada		
	30 Juni 2023	30 Juni 2022	% perubahan YoY	30 Juni 2023	30 Juni 2022	% perubahan YoY
Metrik Operasional						
GTV[3]	90.482	87.317	4%	182.003	164.767	10%
Metrik Keuangan						
Pendapatan bruto[4]	399	390	2%	823	728	13%
Margin kontribusi[2]	(4)	(393)	99%	15	(742)	n/a
EBITDA yang disesuaikan[1]	(508)	(928)	45%	(1.024)	(1.680)	39%

Peluncuran aplikasi GoPay baru-baru ini akan memungkinkan GoTo untuk memperluas basis pengguna secara lebih inklusif di luar platform Gojek dan Tokopedia, sekaligus memperkenalkan layanan keuangan kepada pengguna baru. Produk pinjaman tunai GoTo kini lebih mudah diakses setelah diluncurkan di Tokopedia.

- EBITDA yang disesuaikan[1] untuk *Financial Technology* membaik sebesar 45% mencapai -0,56% dari GTV[3] *Financial Technology*.
- Pendapatan bruto[4] untuk *Financial Technology* meningkat 2% dibandingkan tahun sebelumnya menjadi Rp399 miliar pada 2Q23.
- Margin kontribusi[2] *Financial Technology* meningkat 45 basis poin dibandingkan tahun sebelumnya hingga mendekati titik impas. Seiring Perseroan terus berinvestasi untuk unit bisnis ini dan memperkenalkan produk-produk baru yang memperluas rangkaian penawarannya, fluktuasi dalam margin kontribusi[2] diperkirakan masih akan terjadi pada periode-periode mendatang.
- Efisiensi pengeluaran dalam unit bisnis *Financial Technology* terus meningkat sambil tetap tumbuh secara berkelanjutan sebagai dampak dari upaya untuk mengembangkan *use case* bagi pengguna GoPay. Pengeluaran insentif dan pemasaran produk mengalami efisiensi sebesar 59% dibandingkan tahun sebelumnya, setara dengan penghematan pada kuartal ini sebesar Rp367 miliar.
- GTV[3] *Financial Technology* mencapai Rp90,5 triliun pada kuartal kedua, meningkat 4% dibandingkan tahun sebelumnya.
- Peluncuran produk yang lebih cepat, terutama pinjaman konsumen, diharapkan mendorong pertumbuhan di *Financial Technology* serta memicu peningkatan belanja konsumen di seluruh ekosistem GoTo. Peluncuran aplikasi GoPay dan produk pinjaman tunai di Tokopedia akan mendukung adopsi pinjaman *open loop* dan diharapkan dapat meningkatkan penyediaan pinjaman tunai.
- Pinjaman yang diberikan dari bisnis *consumer lending* GoTo tumbuh sebesar 21% dibandingkan kuartal sebelumnya menjadi Rp1,0 triliun pada 2Q2023. Perseroan akan terus meningkatkan skala pemberian pinjaman pada 2023 dengan kolaborasi erat bersama Bank Jago, sambil terus membangun portofolio kredit kompetitif dengan manajemen risiko kredit secara efektif.

Logistics

(dalam miliar rupiah, kecuali dinyatakan lain)	Untuk periode tiga bulan yang berakhir pada			Untuk periode enam bulan yang berakhir pada		
	30 Juni 2023	**30 Juni 2022**	**% perubahan YoY**	**30 Juni 2023**	**30 Juni 2022**	**% perubahan YoY**
Metrik Keuangan						
Pendapatan bruto[4]	562	510	10%	1.142	1.029	11%
EBITDA yang disesuaikan[1]	(94)	(250)	62%	(250)	(499)	50%

Kombinasi unit *fulfillment* Tokopedia dan unit pengiriman *same-day e-commerce* Gojek di bawah GoTo Logistics menghadirkan proses yang lebih efisien secara lintas platform. Dengan formasi ini, GoTo Logistics telah berhasil mengurangi biaya pengiriman untuk pembeli dan pedagang serta meningkatkan efisiensi subsidi pengiriman, sambil meningkatkan pendapatan dan EBITDA yang disesuaikan[1].

- EBITDA yang disesuaikan[1] adalah Rp-94 miliar, membaik 62% dibandingkan tahun sebelumnya.
- Pendapatan bruto[4] GoTo Logistics untuk kuartal kedua tahun 2023 mencapai Rp562 miliar, meningkat 10% dibandingkan tahun sebelumnya.
- Perbaikan struktur biaya termasuk pengurangan pengeluaran insentif dan pemasaran sebesar 64% dibandingkan tahun sebelumnya, setara dengan penghematan pada kuartal ini sebesar Rp122 miliar.
- Kini GoTo Logistics telah melayani sekitar satu perlima pengiriman di Tokopedia. Peningkatan penetrasi layanan ini akan menurunkan biaya logistik lebih jauh. Subsidi biaya pengiriman per pesanan telah mengalami penurunan sekitar 15% sejak awal tahun 2023.
- Ke depan, GoTo Logistics akan berusaha untuk terus mengurangi biaya antar bagi konsumen dengan meningkatkan layanan pengiriman *in-house* dan kapasitas layanan *fulfillment* Perseroan, serta menggunakan teknologi pengalokasian *in-house* untuk mengarahkan pengiriman kepada layanan pengantaran pihak ketiga jika diperlukan.

Lingkungan, Sosial, dan Tata Kelola (ESG)

GoTo terus melakukan perubahan operasional di seluruh bisnisnya, memastikan keselarasan dengan praktik terbaik secara global dan industri dalam hal kinerja ESG. Hasil dari upaya Perseroan pada kuartal kedua tahun 2023 termasuk:

- Electrum, perusahaan ventura bersama antara GoTo dan TBS Energi Utama, memulai konstruksi pabrik kendaraan listrik (EV) roda dua, yang akan memungkinkan produksi lokal EV dan komponen terkait.
- Mencapai jarak tempuh sembilan juta kilometer pada EV roda dua dalam uji coba terbatas GoRide Electric.
- Penerbitan studi oleh Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat – Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (LPEM FEB UI) tentang efek positif ekosistem GoTo terhadap mitranya. Sekitar 91% mitra bisnis GoTo menggunakan layanan keuangan, melebihi rata-rata nasional.
- Studi tersebut juga menunjukkan bahwa ekosistem GoTo meningkatkan kesetaraan gender, dengan pedagang dan penjual dalam ekosistem GoTo rata-rata mempekerjakan dua atau tiga pekerja, dan lebih dari 50% dari pekerja ini adalah perempuan.
- Laporan Keberlanjutan Perseroan yang terbaru menerima rating *gold-standard* dari Asia Sustainability Reporting Rating (ASRRAT), untuk tahun ketiga secara berturut-turut.

Pedoman Kinerja Perseroan

Dengan memanfaatkan ekosistem uniknya yang mencakup berbagai spektrum pengeluaran konsumen, GoTo berharap dapat menangkap pertumbuhan tambahan di berbagai demografi pengguna secara lebih efisien di pasar Indonesia yang luas.

Perseroan menetapkan pedoman kinerja sebagai berikut:

- Mencapai EBITDA Grup yang disesuaikan[1] positif dalam kuartal keempat tahun 2023.
- EBITDA Grup yang disesuaikan[1] untuk seluruh tahun 2023 berada di kisaran antara Rp-4,5 triliun dan Rp-3,8 triliun. Ini adalah revisi dari kisaran yang sebelumnya diharapkan, yaitu antara Rp-5,3 triliun dan Rp-4,6 triliun, karena kemajuan signifikan di paruh pertama.

Pedoman di atas didasarkan pada kondisi pasar saat ini dan mencerminkan perkiraan awal Perseroan, yang semuanya bergantung pada berbagai ketidakpastian, termasuk yang terkait dengan inflasi dan 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 Keuangan Konsolidasi yang Belum Diaudit

Grup GoTo menyajikan hasil untuk enam bulan yang berakhir pada 30 Juni 2023 dan 2022. Informasi keuangan untuk enam bulan yang berakhir pada 30 Juni 2023 diambil dari laporan keuangan konsolidasian Perseroan pada tanggal dan untuk enam bulan yang berakhir pada tanggal 30 Juni 2023 (dengan informasi keuangan untuk enam bulan yang berakhir pada 30 Juni 2022 tidak diaudit dan tidak direviu disajikan sebagai komparatif) yang telah direviu berdasarkan Standar Perikatan Reviu 2410, "Reviu atas Informasi Keuangan Interim yang Dilaksanakan oleh Auditor Independen Entitas", yang ditetapkan oleh Institut Akuntan Publik Indonesia. Sedangkan informasi keuangan konsolidasian untuk enam bulan yang berakhir pada tanggal 30 Juni 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 enam bulan yang berakhir pada 30 Juni 2022.

Selanjutnya, dalam dokumen ini, Grup GoTo juga menyajikan informasi keuangan periode tiga bulan yang berakhir pada 30 Juni 2023, 31 Maret 2023 dan 30 Juni 2022 yang disusun oleh dan menjadi tanggung jawab manajemen. Informasi keuangan konsolidasian untuk tiga bulan yang berakhir pada tanggal 30 Juni 2023, 31 Maret 2023 dan 30 Juni 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 Juni 2023, 31 Maret 2023 dan 30 Juni 2022 yang disajikan dalam dokumen ini.

Catatan

** Perseroan telah menerbitkan laporan keuangan konsolidasian pada tanggal dan untuk periode enam bulan yang berakhir pada 30 Juni 2023 , yang telah ditelaahsecara terbatas oleh auditor independen.*

[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) (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) 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] *Margin kontribusi, yang merupakan ukuran 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 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 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"*

Kontak:

Media
Grup GoTo: corporate.affairs@gotocompany.com

Investor dan analis
Grup GoTo: (ir@gotocompany.com)
The Piacente Group: goto@thepiacentegroup.com)