



ANNUAL REPORT

PT METRA-NET

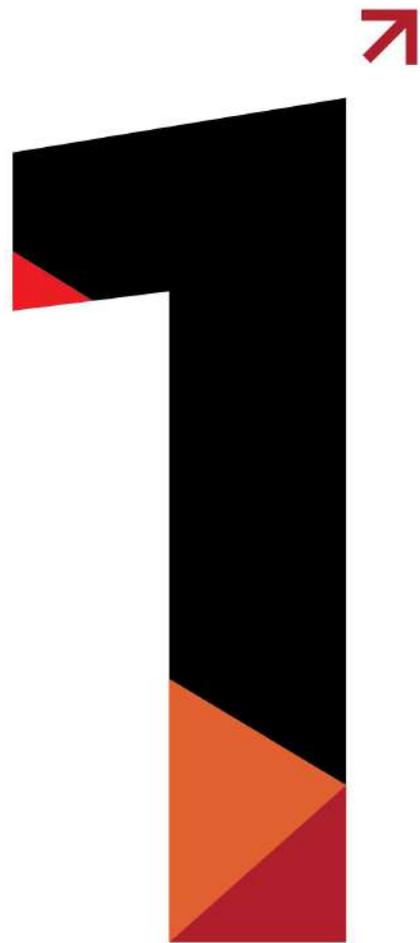
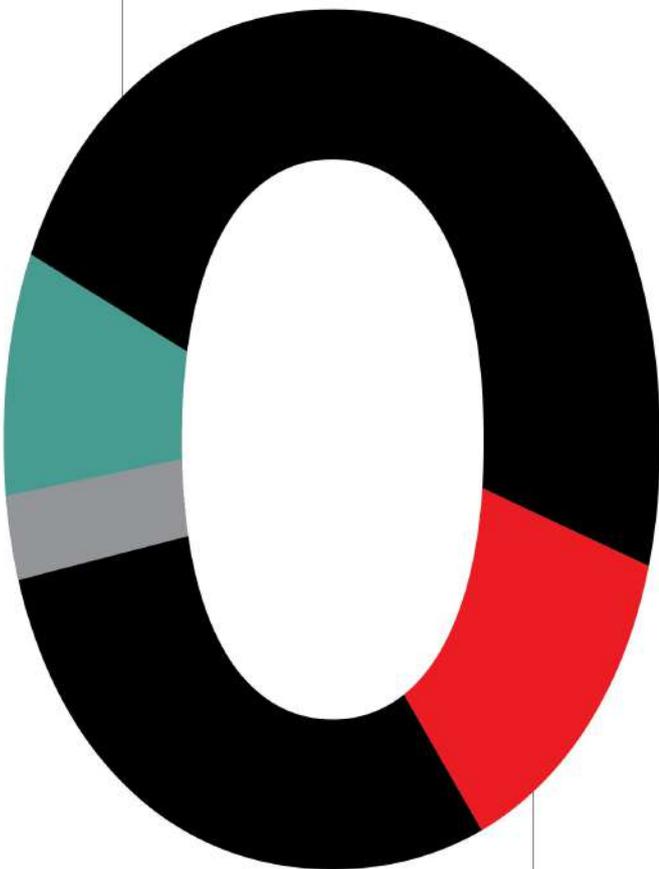
2020





DAFTAR

ISI



- 01. LAPORAN MANAJEMEN**
Sambutan Dewan Komisaris - **03**
Sambutan Direksi - **07**
- 02. PROFIL PT METRA-NET**
Tentang PT Metra-Net - **17**
Profil Dewan Komisaris - **18**
Profil Direksi - **20**
Visi dan Misi - **22**
Budaya Perusahaan - **23**
Aktivasi Budaya Perusahaan - **25**
Tata Kelola Perusahaan yang Baik - **27**
Manajemen Sumber Daya Manusia - **29**
Struktur Organisasi - **34**
- 03. LAPORAN PERFORMANSI PERUSAHAAN**
Laporan Performansi Bisnis - **37**
Ikhtisar Keuangan - **41**
- 04. PORTOFOLIO PERUSAHAAN**
Ekosistem Bisnis - **52**
Produk dan Layanan - **54**
Kerjasama Strategis - **57**
Penghargaan dan Sertifikasi - **62**
- 05. TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN**



L A P O R A N M A N A J E M E N

SAMBUTAN DEWAN KOMISARIS

01. PENDAHULUAN

Para Pemegang Saham yang Kami hormati,

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat sehingga PT Metra-Net (**“Perseroan”**) berhasil melewati tahun 2020 dengan sangat baik.

Sepanjang Tahun 2020, Perseroan menjalankan strategi yang berfokus pada peningkatan *Digital Service Experiences*, *Integrated Customer Insight* dan *Strategic Partnership* sesuai dengan RKAP FU Digital Services PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk (**“Telkom”**) tahun 2020 untuk mendukung visi Telkom Group **“Menjadi Digital Telco Pilihan Utama untuk Memajukan Masyarakat”**.

Strategi Perseroan tersebut diimplementasikan melalui langkah strategis yaitu dengan meningkatkan performa bisnis *existing* dan menjalankan inisiasi bisnis digital baru dengan berkolaborasi bersama perusahaan digital baik lokal maupun global. Strategi ini dilakukan untuk memberikan *excellent customer experiences* dan *value added* kepada para *stakeholder* serta memperluas pangsa pasar guna memperkuat posisi Perseroan di industri digital.

Dengan keberhasilan strategi tersebut, Perseroan mengakhiri tahun 2020 dengan kinerja keuangan dan operasional yang baik sebagai landasan untuk pertumbuhan masa depan.

02. KOMPOSISI DEWAN KOMISARIS TAHUN BUKU 2020

Selama Tahun Buku 2020, komposisi Dewan Komisaris mengalami satu kali perubahan, yaitu dengan memberhentikan dengan hormat Sdr. Joddy Hernady dari jabatannya selaku Komisaris Utama Perseroan dan mengangkat Sdr. M. Fajrin Rasyid sebagai penggantinya berdasarkan Keputusan Para Pemegang Saham di Luar Rapat Umum Pemegang Saham tertanggal 30 Oktober 2020, sehingga terhitung sejak tanggal tersebut hingga dibuatnya laporan ini, komposisi Dewan Komisaris Perseroan adalah sebagai berikut:

Komisaris Utama : **Sdr. M. Fajrin Rasyid**

Komisaris : **Sdr. Torkis Ropinda Sihombing**

03. PENGAWASAN DAN PENILAIAN KINERJA DIREKSI PERSEROAN SEPANJANG TAHUN 2020

Dewan Komisaris secara berkesinambungan melakukan pengawasan dan pengarahan terhadap Direksi, baik dalam perencanaan maupun implementasi program-program strategis.

Melalui pengawasan yang intensif, Direksi dapat mempertimbangkan dengan matang semua risiko yang mungkin dihadapi dalam setiap langkah eksekusi program strategis dan telah memastikan adanya mitigasi atas risiko yang mungkin timbul kemudian. Dewan Komisaris juga memastikan rencana bisnis Perseroan senantiasa dijadikan sebagai rujukan dalam menjalankan peran Perseroan sebagai perseroan digital.

Tugas pengawasan Dewan Komisaris selama Tahun Buku 2020 tercermin melalui pengarahan, pengendalian, dan pemberian keputusan kepada Direksi Perseroan terkait pengelolaan bisnis dan finansial, antara lain:

- 
- Pelaksanaan rapat antara Dewan Komisaris dengan Direksi Perseroan yang dilakukan baik melalui forum Rapat Gabungan maupun Rapat FU Digital Business;
 - Persetujuan kepada Direksi Perseroan guna mendapatkan pendanaan dari Pemegang Saham c.q Telkom selaku Pemegang Saham Mayoritas dalam bentuk setoran modal/equity call senilai Rp 68. 1 miliar guna pengembangan portfolio B2B Commerce.

Dari proses pengawasan berkelanjutan tersebut, Dewan Komisaris memandang Direksi telah menerapkan butir-butir rencana strategis tercantum dalam rencana bisnis dan finansial Perseroan dengan baik sehingga arah Perseroan dalam menjalankan bisnis berada dalam jalur yang benar.



04. PENUTUP

Dewan Komisaris mengucapkan terima kasih banyak atas dukungan dan kerja sama yang diberikan oleh Pemegang Saham, Direktur Perseroan, dan segenap *stakeholder* Perseroan sepanjang Tahun 2020. Dengan ditetapkannya portofolio bisnis Perseroan di bidang *Digital Advertising, Financial Services, Digital Content, B2B Commerce, Big Data*, dan *Communication Services*, kami berharap di tahun 2021 Perseroan semakin maju melangkah dan memenuhi target-target pertumbuhan yang telah ditetapkan.

Jakarta, 4 Maret 2021

DEWAN KOMISARIS PT. METRA-NET

M. FAJRIN RASYID

KOMISARIS UTAMA

TORKIS R. SIHOMBING

KOMISARIS





SAMBUTAN DIREKSI

01. PENDAHULUAN

Para Pemegang Saham dan Dewan Komisaris yang terhormat,

Perkenankan saya selaku Direktur Utama PT Metra-Net (“Perseroan”), mewakili jajaran Direksi menyampaikan laporan tentang keadaan dan jalannya Perseroan selama tahun buku 2020. Pertama-tama kami panjatkan puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas karunia-Nya Perseroan berhasil melalui tahun 2020 dengan mencatat kinerja keuangan dan operasional yang baik. Hal ini membuktikan bahwa langkah strategis digitalisasi yang terus dikembangkan Perseroan merupakan strategi tepat bagi pertumbuhan dan kelangsungan usaha Perseroan.

Meskipun di tengah kondisi pandemi Covid-19 yang cukup berat dan menantang, Perseroan berhasil melewati tahun 2020 dengan menerapkan adaptasi kebiasaan baru. Sejak 16 Maret 2020, Perseroan menerapkan sistem kerja Work From Home yang selaras dengan kebijakan Flexible Working Arrangement dari Telkom Indonesia serta sejalan dengan aturan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dari pemerintah.

Strategi Perseroan diimplementasikan melalui langkah strategis yaitu dengan meningkatkan performa bisnis existing dan menjalankan inisiasi bisnis digital baru dengan berkolaborasi bersama perusahaan digital baik lokal maupun global. Strategi ini dilakukan untuk memberikan excellent customer experiences dan value added kepada para stakeholders serta memperluas pangsa pasar guna memperkuat posisi Perseroan di industri digital.

Nilai penting dari hasil-hasil kinerja dan operasional positif Perseroan, terwujud dalam culture activation Perseroan tahun 2020 yaitu **“Achieving Exponential Growth Through Incremental Cost”** yang berarti bahwa Perseroan mengimplementasikan sumber daya yang optimal untuk mencapai pertumbuhan dan revenue yang maksimal. Hal ini sejalan dengan visi dan misi Perseroan sebagai salah satu perusahaan penyedia jasa berbasis digital guna mendukung visi Perusahaan Perseroan (Persero) PT Telekomunikasi Indonesia Tbk (“Telkom”) dan Group yaitu **“Menjadi Digital Telco Pilihan Utama untuk Memajukan Masyarakat”**.

02. KOMPOSISI DIREKSI SELAMA TAHUN 2020

Sepanjang Tahun 2020, Pemegang Saham Perseroan melakukan perubahan struktur Direksi Perseroan yang dilakukan berdasarkan Keputusan Para Pemegang Saham di Luar Rapat Umum Pemegang Saham tertanggal 24 Maret 2020 yaitu memberhentikan Sdr. Didik Budi Santoso dari jabatannya selaku Direktur. sehingga terhitung sejak tanggal tersebut hingga berakhirnya tahun buku 2020 susunan Direksi Perseroan adalah sebagai berikut

Direktur Utama : **Sdr. Widi Nugroho**
Direktur Operasional : **Sdr. Setyo Budianto**

03. STRATEGI DAN KEBIJAKAN PERSEROAN TAHUN 2020

Sejalan dengan visi Telkom Group yaitu **“Menjadi Digital Telco Pilihan Utama untuk Memajukan Masyarakat”**, Perseroan secara konsisten menjalankan kegiatannya melalui beberapa hal, yaitu optimalisasi portofolio guna memaksimalkan revenue Perseroan serta implementasi budaya kerja Perseroan yaitu **AKHLAK** sebagian bagian dari BUMN.

Adapun program Perseroan Tahun 2020 tersebut tercermin dalam kegiatan-kegiatan sebagai berikut:



OPTIMALISASI PORTOFOLIO GUNA MEMAKSIMALKAN REVENUE

Perseroan menerapkan *revenue stream* guna mendapatkan skala bisnis yang lebih besar dan pengelolaan aliran dana masuk ke dalam Perseroan secara efektif dan efisien. Selain itu, Perseroan melakukan pengukuran profitabilitas untuk menganalisis dan mengevaluasi kinerja keuangan sehingga dapat melihat prospek dan risiko bisnis Perseroan.

Adapun revenue stream Perseroan di Tahun 2019 terbagi atas 6 (enam) portofolio di bawah ini:

1. **Digital Advertising**, mempunyai fokus yakni menjadi tempat bertemunya 3 (tiga) pihak utama dalam bisnis Digital Advertising yakni *publisher*, *advertiser* serta *agency*. Keunggulan utama bisnis *Digital Advertising* yang ditawarkan perseroan adalah adanya fitur *targeting* yang bisa digunakan oleh pihak pengiklan untuk mendapatkan hasil *campaign* yang lebih maksimal. Produk *Digital Advertising* yang dikembangkan oleh Perseroan di antaranya adalah **Uzone.id** dan **UAds**.
2. **Digital Content**, merupakan layanan platform yang memberikan konten-konten dengan format video, audio, atau audio visual kepada para penggunanya. Beberapa produk Digital Content di antaranya adalah **IndiBox**, **Video Content Aggregator**, dan **iKonser**.
3. **Financial Services**, berfokus pada solusi pembayaran digital yang diantaranya adalah penyediaan alat bayar berbasis teknologi QR Code, dan penyediaan solusi pembayaran melalui perangkat selular, bertujuan untuk memudahkan pelanggan/customer Perseroan dalam mempersiapkan transaksi pembayaran secara digital. Adapun dalam bisnis Financial Service, Perseroan menembangkan dan atau memasarkan beberapa produk diantaranya **Qren**, **Bila**, **Cellum**, dan **Dila**.
4. **B2B Commerce**, merupakan subdirektorat yang yang berfokus untuk melakukan penjualan produk atau jasa melalui online dari bisnis ke bisnis (B2B). Produk B2B Commerce meliputi **Xooply**, **PaDi UMKM**, **Logee**, dan **SIPLah Blanja**.

5. **Big Data**, penyediaan platform aplikasi yang mampu mengelola data yang kompleks secara terpusat untuk membangun dan memberikan solusi bagi pengguna, yang meliputi layanan Data and Business Solution, API Business, Digital Learning, dan Scale Up Management. Produk Big Data di antaranya **BigBox, Indigo, Amoeba, Pijar Mahir, dan Kerja Indonesia**.

6. **Communication Services**, adalah unit baru yang dibentuk untuk mencari opportunity dari Value Added Services (VAS) bisnis line Telkom Group yang masih didominasi oleh bisnis connectivity. Dengan basis customer Telkom Group yang besar, tentunya masih banyak opportunity solusi VAS digital yang dapat ditawarkan ke market Telkom Group maupun non-Telkom Group, baik dalam bentuk B2B maupun B2C. Beberapa layanan VAS adalah **Travel Aja, Smart Security Camera**, Voice Platform berbasis Internet Protokol, dan manage service portal **WiFi.id**.

Selain 6 (enam) portfolio tersebut di atas, Perseroan mendapatkan kepercayaan dari Telkom untuk menjalankan fungsi sebagai **intermediary company** yang berperan untuk mengembangkan dan meningkatkan skala bisnis dan organisasi dari digital **startup Amoeba** yang diinisiasi oleh Telkom. Metra-Net menjalankan fungsi **intermediary company** melalui proses *scale-up management* dengan menguatkan fase **Go to Market**.

Berbagai inisiatif bisnis juga dijalankan oleh Perseroan dalam rangka memaksimalkan kinerja Perseroan. Beberapa inisiatif yang telah dilakukan di antaranya adalah peluncuran channel **iKonser** di awal tahun 2020, peluncuran **PaDi UMKM** pada Agustus 2020, penandatanganan Shareholder Agreement dengan **RUN System** pada Agustus 2020, dan launching **BigBox Satu Data Indonesia** pada akhir tahun 2020. Inisiatif bisnis tersebut menguatkan portofolio Perseroan sebagai **digital company terdepan di Indonesia**.





IMPLEMENTASI BUDAYA KERJA AKHLAK

Sejak ditetapkan core values AKHLAK di lingkup Kementerian BUMN oleh Menteri BUMN Erick Thohir pada Juli 2020, Perseroan turut serta dalam mengimplementasikan dan menyosialisasikan core values AKHLAK kepada seluruh karyawan Metra-Net. **AKHLAK merupakan akronim dari Amanah, Kompeten, Harmonis, Loyal, Adaptif, dan Kolaboratif.**

Amanah yakni setiap individu di Metra-Net harus memegang teguh kepercayaan yang diberikan dalam mengemban tugas yang telah diberikan. **Kompeten**, yaitu semangat untuk terus belajar dan mengembangkan kapabilitas kemampuan. **Harmonis** adalah rasa saling peduli dan menghargai perbedaan antar sesama individu di lingkungan kerja. Sedangkan **Loyal** berarti memiliki dedikasi dan mengutamakan kepentingan bangsa dan negara. Lalu **Adaptif**, yaitu keinginan untuk terus berinovasi dan antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan. Terakhir **Kolaboratif** yakni membangun kerja sama yang sinergis.

AKHLAK diharapkan dapat menjadi akar yang kuat dan kokoh serta menjadi pedoman bagi seluruh karyawan dalam bertindak dan berperilaku. Sehingga hal ini dapat mendukung pertumbuhan bisnis yang semakin berkembang.

Implementasi budaya kerja **AKHLAK** telah dilakukan melalui berbagai program corporate culture di antaranya **town hall meeting, Kipas Budaya, Halalbihalal, upacara peringatan HUT ke-75 RI, dan peringatan hari besar lainnya.**

04. KINERJA PERSEROAN & ANAK PERUSAHAAN TAHUN 2020

KINERJA PERSEROAN TAHUN 2020 SECARA KONSOLIDASI

Dengan kemampuan internal, dukungan parenting yang tepat, serta pengawasan jalannya kegiatan usaha Perseroan beserta anak perusahaan yang memadai, Perseroan menutup tahun 2020 dengan pencapaian yang **memuaskan**. Perseroan beserta anak perusahaan atau secara konsolidasi berhasil mencapai *Triple Double-Digit Growth* dengan mencatatkan revenue **Rp 1.763 miliar** dengan pertumbuhan sebesar **19 %** dari tahun 2019, EBITDA **Rp 161 miliar** dengan pertumbuhan sebesar **65 %** dari tahun 2019 dan Net Income **Rp 35 miliar** dengan pertumbuhan sebesar **11 %** dari tahun 2019.

KINERJA PERSEROAN DAN ANAK USAHA TAHUN 2020

Secara organik (unconsolidated), Perseroan membukukan pencapaian revenue sebesar **Rp 398 miliar** dengan pertumbuhan sebesar **16 %** dari tahun buku 2019, EBITDA sebesar **Rp 5 miliar** dengan pertumbuhan sebesar **293 %** dari tahun buku 2019, dan Net Income sebesar **Rp -9 miliar** atau penurunan sebesar **-252%** dari tahun buku 2019 disebabkan oleh **impairment Cellum**.

PT. Melon Indonesia (“MelOn”) yang merupakan anak usaha terkonsolidasi Perseroan dengan total kepemilikan saham Perseroan mencapai **52 %** (lima puluh dua persen) dari seluruh saham yang telah ditempatkan dan disetor penuh dalam MelOn membukukan pencapaian revenue **Rp 1.373 miliar** dengan pertumbuhan sebesar **20 %** dari tahun buku 2019, EBITDA **Rp 170 miliar** dengan pertumbuhan sebesar **58 %** dari tahun buku 2019, dan Net Income **Rp 91 miliar** dengan pertumbuhan sebesar **75 %** dari tahun buku 2019

Pencapaian Perseroan dan Anak Usaha selama tahun buku 2020 dikontribusi dari portfolio **Digital Advertising** berhasil mencatatkan revenue sebesar **Rp 52 miliar**, **Financial Services** berhasil mencatatkan revenue sebesar **Rp 36 miliar**, **Digital Content** berhasil mencatatkan revenue sebesar **Rp 15 miliar**, **B2B Commerce** berhasil mencatatkan revenue sebesar **Rp 107 miliar**, **Big Data** berhasil mencatatkan revenue sebesar **Rp 167 miliar**, dan **Communication Services** berhasil mencatatkan revenue sebesar **Rp 14 miliar**. **Games & OTT** berhasil mencatatkan revenue sebesar **Rp 898 miliar**, dan **Music** berhasil mencatatkan revenue sebesar **Rp 480 miliar**.

Menutup tahun 2020, Perseroan beserta entitas anak telah diaudit oleh auditor independen (**EY – Purwantono, Sungkoro & Surja**) dan berdasarkan Laporan No. 00174/2.1032/AU.1/05/0687-4/1/III/2021 tanggal **3 Maret 2021**, laporan keuangan perseroan dinyatakan **Wajar**.





05. PENUTUP

Seluruh pencapaian di tahun 2020 merupakan landasan utama bagi Perseroan untuk menjadi perusahaan yang lebih besar terlebih dengan status Perseroan sebagai Holding Company. Ke depannya, Perseroan akan difokuskan dalam pengelolaan anak perusahaan di industri digital dan mampu membawa visi Telkom Group untuk **“Menjadi Digital Telco Pilihan Utama untuk Memajukan Masyarakat”**.

Direksi Perseroan menyampaikan ucapan terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya atas dukungan Pemegang Saham, Dewan Komisaris, para mitra bisnis serta para pemangku kepentingan, sehingga Perseroan dapat mencapai kinerja yang sangat baik sepanjang tahun 2020. Tidak lupa Direksi Perseroan menyampaikan apresiasi yang tinggi kepada jajaran manajemen dan seluruh karyawan atas dedikasi dan kerja kerasnya dalam memastikan pencapaian kinerja yang luar biasa ini. Selanjutnya kami mengajak seluruh jajaran manajemen dan karyawan untuk bekerja lebih keras dan cerdas guna mencapai kinerja yang lebih baik lagi di masa mendatang.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa selalu melindungi kita dan memberikan kesehatan.

Jakarta, 3 Maret 2021

Hormat kami,
Atas Nama Direksi PT METRA-NET

DIDIK BUDI SANTOSO
DIREKTUR UTAMA



PT METRANET'S PROFILE

02 



PROFIL

PT METRA-NET





PROFIL PT METRA-NET

TENTANG

PT METRA-NET

Metra-Net merupakan anak perusahaan PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk yang berdiri sejak 17 April 2009 yang memiliki **visi menjadi mitra monetisasi yang paling handal dalam industri online dan misi Metra-Net adalah membawa pengalaman digital melalui keahlian terintegrasi dan kemitraan strategis pelanggan**. Selain itu kepemilikan saham terbesar yaitu **Telkom Indonesia sebesar 72,097%, Telkom Metra 27,902% dan MDI sebesar 0,001%**.

Mulai tahun 2015 Metra-Net fokus pada **2 (dua) portofolio** yaitu **Digital Payment (UPoint) dan Digital Advertising (UAd)** dengan tagline **"Help You Monetize More"**. Pada November 2016, Metra-Net **menjadi perusahaan induk sejak membeli 52% saham PT Melon Indonesia** untuk memperkuat bisnis konten digital. Tahun 2018, untuk memperkuat bisnis *Financial Service*, Metra-Net **mengakuisisi perusahaan asal Eropa yaitu Cellum Global Zrt sebesar 30,4%** Pada tahun 2020, Metra-Net menjadi pemegang saham **10,83% atas RUNSystem**.

Sejalan dengan Strategi Perusahaan PT Telkom Indonesia Tbk, Metra-Net Holding berfokus pada **6 (enam) portofolio** yaitu **Digital Content, Digital Advertising, Financial Services, Commerce, Big Data, dan Communication Services**.





PROFIL PT METRA-NET

PROFIL DEWAN KOMISARIS

M. FAJRIN RASYID

Komisaris Utama

Muhamad Fajrin Rasyid lahir di Jakarta pada 11 September 1986 dan merupakan milenial pertama yang menduduki jabatan direksi PT Telkom Indonesia. Ia menempuh studi jurusan Teknik Informatika di Institut Teknologi Bandung (ITB) pada 2004 hingga 2008 dengan IPK 4,0. Sempat menjadi mahasiswa pertukaran pelajar di Daejeon University, Korea Selatan pada tahun 2008. Kemudian beliau melanjutkan studinya di Harvard Business School pada 2018 dan Stanford University Graduate School of Business pada 2019 di Amerika Serikat.

Setelah tamat dari ITB, Fajrin menjadi konsultan di The Boston Consulting Group yang bertanggung jawab pada industri di Asia Tenggara. Ia sempat menjadi Co-Founder dan CEO Suitmedia, sebuah digital agency yang fokus pada teknologi. Selanjutnya, bersama dua rekannya yang juga alumni ITB, Ahmad Zaky dan Nugroho Herucahyono, Fajrin merintis dan membesarkan startup Bukalapak. Selama tujuh tahun Fajrin Rasyid menjabat sebagai Chief Finance Officer (CFO) dan pada 2018 diangkat sebagai Presiden Bukalapak.





PROFIL DEWAN KOMISARIS

TORKIS ROPINDA SIHOMBING

Komisaris

Torkis Ropinda Sihombing memulai karir di Telkom Group pada Department Research & Development Tahun 1993, setelah menyelesaikan studinya dari ITB. Bidang utamanya adalah Strategi dan Portfolio Management yang didukung kemampuan Finansial Modeling. Beberapa seminar dan pelatihan terkait Strategi, Portfolio Management dan Financial Modeling telah diikuti, baik di dalam maupun luar negeri.

Beliau pernah menjabat sebagai AVP Financial & Portfolio Planning dan kemudian menapaki karir sebagai VP Portfolio Management. Saat ini beliau dipercaya untuk menjabat sebagai VP Corporate Strategic Planning Telkom Group yang bertanggung jawab terhadap penyusunan dokumen Corporate Strategy Telkom Group. Pengalaman menyusun dokumen Strategy Telkom Group merupakan sebuah tantangan tersendiri, mengingat Telkom Group adalah perusahaan besar yang sedang bertransformasi menuju digital. Beliau sangat berharap Telkom dan seluruh anak perusahaannya mampu menjadi leading company di bidangnya.





PROFIL PT METRA-NET

PROFIL DIREKSI

WIDI NUGROHO

Direktur Utama

Widi Nugroho dilahirkan di Malang, 17 Juni 1968. Beliau adalah lulusan ITB jurusan Teknologi Informasi pada tahun 1991 dan memperoleh gelar Master of Information and Communication Technology pada tahun 1996 serta Master of Commerce (Business Information System) tahun 1997 dari University of Wollongong Australia.

Perjalanan kariernya dimulai pada tahun 1999 dan pernah menduduki posisi penting seperti EVP Strategic Planning & Synergy PT Multimedia Nusantara (Telkom Metra), Chief Executive Officer PT Melon Indonesia (2015-2017) dan Direktur Utama PT Metra-Net (2017-sekarang).

Saat ini beliau menjabat sebagai Direktur Utama PT Metra-Net. Beliau juga aktif di berbagai organisasi profesional seperti Indonesian Telematics Community.





PROFIL DIREKSI

SETYO BUDIANTO

Direktur Operasional

Seyo Budiando dilahirkan di Kendal, 21 Desember 1972. Beliau adalah lulusan STT Telkom jurusan Telekomunikasi pada tahun tahun 1995 dan memperoleh gelar Master jurusan Teknologi dan Informasi dari ITS Surabaya, tahun 2003. Selain itu, Beliau juga pernah menempuh pendidikan di Thunderbird School of Global Management (International Leadership).

Perjalanan kariernya dimulai pada tahun 1996 dan pernah menduduki posisi penting seperti Manager Optimization Coverage Area TelkomFelexi (2010-2011), GM Business Development at Metra-Net (2011 – 2013), VP IT & Business Development at Metra-Net (2013-2015), EVP Business Operations (2015-2017), dan Director of Business Development at Metra-Net (2017-sekarang). Beliau pernah mengikuti Global Talent Program (GTP) di Korea Selatan dan Jepang (2013-2014) dan juga aktif di organisasi profesional seperti Indonesian Telematics Community.





VISI [↗]

To become most reliable monetizing partner in online industry

MISI [↗]

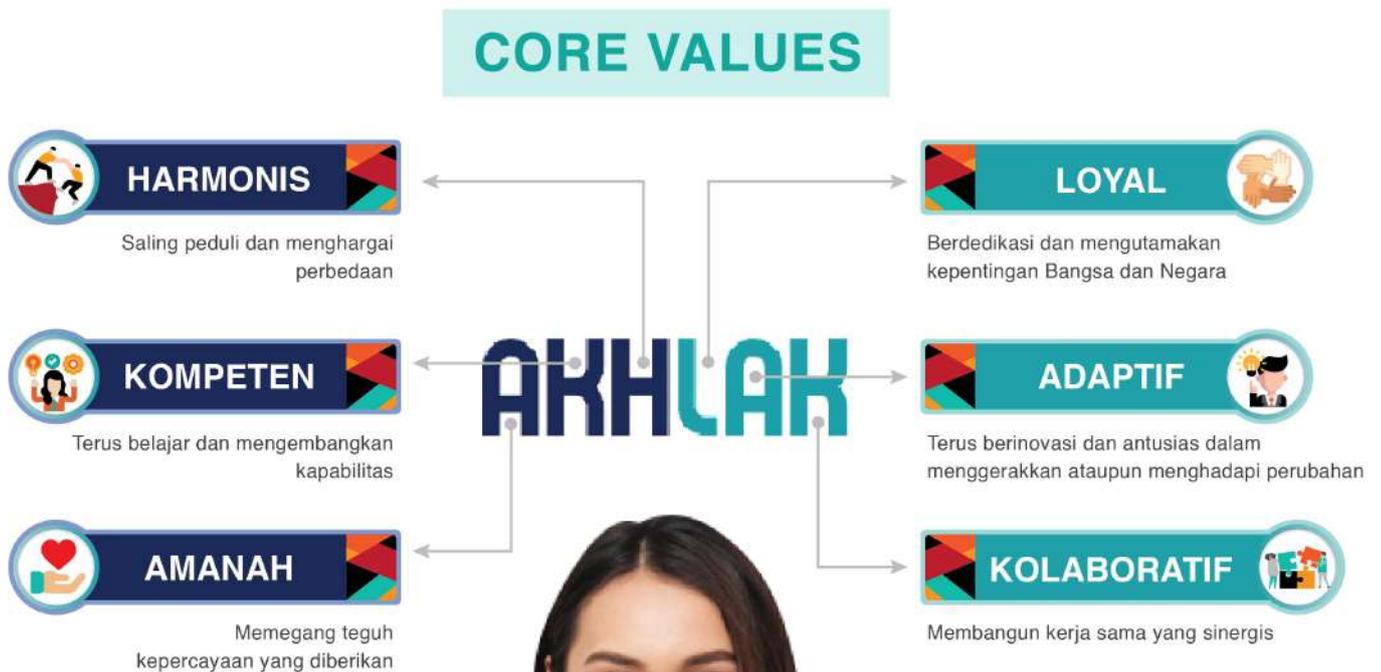
Strengthening presence in the industry by providing reliable platform to gain double digit growth





BUDAYA PERUSAHAAN

Sebagai Core Values di lingkup Kementerian BUMN, Metra-Net juga mengimplementasikan Core Values AKHLAK BUMN. AKHLAK merupakan nilai-nilai utama Sumber Daya Manusia Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang harus diadopsi oleh seluruh Perusahaan di bawah Kementerian BUMN agar setiap Sumber Daya Manusia BUMN mengetahui, mengimplementasikan, dan menginternalisasikan Nilai Nilai Utama (Core Values) tersebut secara sungguh- sungguh, konsisten, dan konsekuen, sehingga melahirkan perilaku keseharian dan membentuk budaya kerja BUMN yang selaras dengan Nilai Nilai Utama (Core Values) BUMN.





Untuk memberikan spirit budaya kerja yang sesuai dengan target korporasi yang akan dicapai setiap tahunnya, maka setiap pergantian tahun, Perseroan menetapkan ***culture tagline*** sebagai berikut :

2020

ACHIEVING EXPONENTIAL GROWTH THROUGH INCREMENTAL COST



**Achieving Exponential Growth
Through Incremental Cost**

- **SPIRIT :**
Exponential Growth, Scaling Up, Incremental Cost
- **FOCUS ON :**
 1. Metra-Net transformation CFU to FU
 2. Establishing Metra-Net as intermediary stage to Scale Up digital business at Telkom Group
- **KEY PROGRAM :**
 1. Leveraging internal capabilities to boosting them to scale-up, and generate significant values
 2. Empowering Great Platform for strengthening Metra-Net core and digital business
 3. Making internal business process automation by digitization & digitalization to accelerate & leverage business achievement at incremental cost



AKTIVASI

BUDAYA PERUSAHAAN



RAGAB
Januari
2020



Upacara
Hari Pahlawan



Upacara
Hari Lahir
Pancasila

Kipas
Budaya



Tukar
Kado
2020



Kunjungan
Direktur
Digital
Business
Telkom ke
Metra-Net



Upacara
Peringatan
HUT ke-75 RI



Upacara
Hari Kesaktian
Pancasila



Sosialisasi
AKHLAK
Telkom
Group





TATA KELOLA PERUSAHAAN YANG BAIK

Perseroan memiliki komitmen untuk menerapkan Tata Kelola Perusahaan yang Baik (Good Corporate Governance – GCG) sebagai pedoman dalam pengelolaan Perusahaan pada setiap aktivitas dan pada setiap tingkat organisasi. Dalam menjalankan implementasi tata kelola Perusahaan, Perseroan senantiasa merujuk kepada berbagai perundang-undangan, peraturan dan ketentuan yang berlaku secara umum.

Dengan menerapkan Tata Kelola Perusahaan yang Baik secara konsisten, Perseroan berharap dapat menjadi lebih profesional, transparan dan efisien sehingga dapat memaksimalkan nilai Perseroan bagi para pemangku kepentingan dalam bentuk meningkatnya kinerja (nilai Perseroan dalam jangka panjang) serta citra Perseroan (corporate image).





PROFIL PT METRA-NET

TATA KELOLA PERUSAHAAN YANG BAIK

Kesuksesan suatu perusahaan merupakan hasil kerja keras dari para karyawannya. Setiap karyawan telah menunjukkan kemampuannya secara maksimal sebagai aset yang berharga bagi perusahaan. Di era digital ini, kesuksesan Metra-Net akan ditentukan oleh kemampuan Perseroan dalam merekrut, melatih dan mengembangkan talent-talent terbaik.

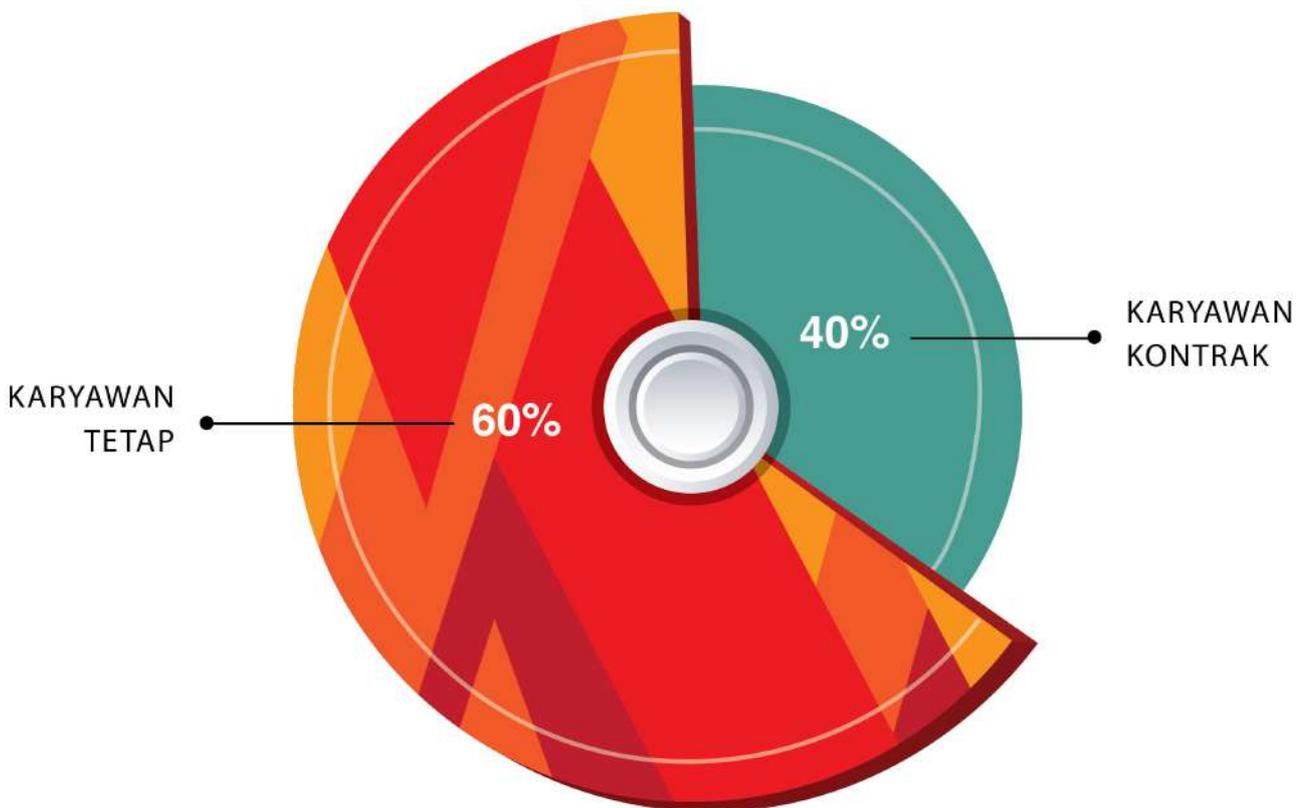
Perseroan melakukan proses pengelolaan sumber daya manusia yang tepat dan berorientasi digital, pengembangan karier, remunerasi yang kompetitif, serta culture activation yang konsisten; dengan tujuan agar mampu bersaing menjadi salah satu perusahaan terbaik di industri digital.





DEMOGRAFI KARYAWAN

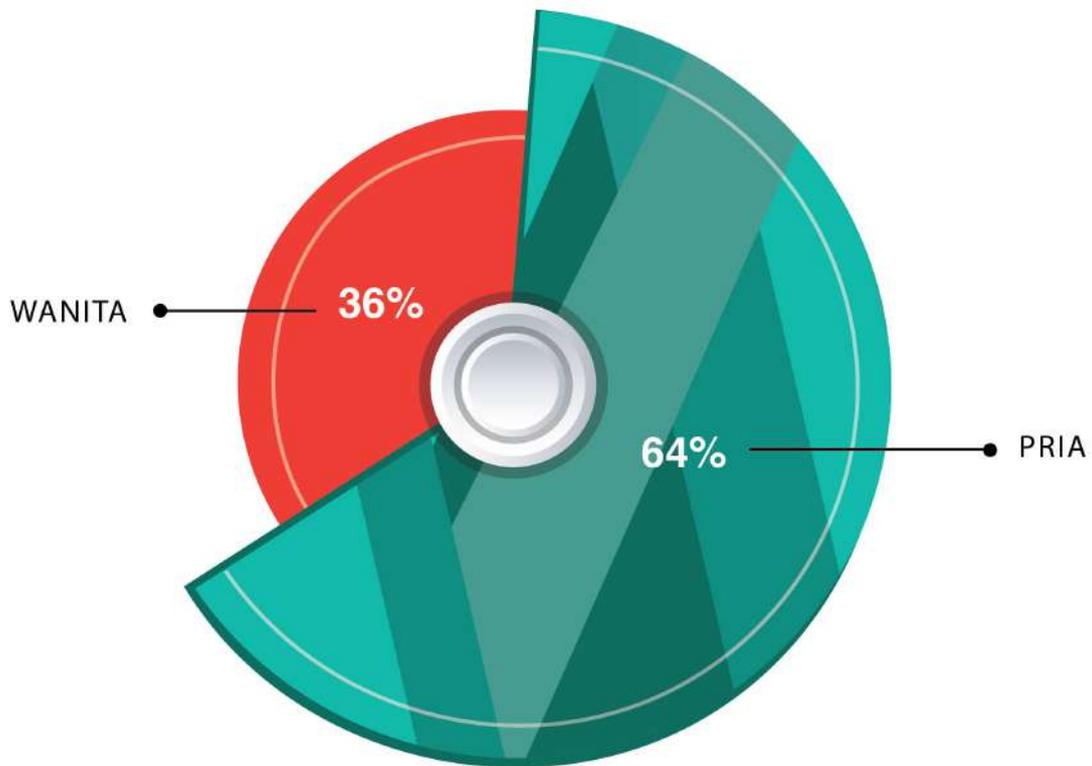
STATUS KARYAWAN 2019



- Pada tahun 2020, jumlah karyawan Metra-Net sebanyak **197** orang, dengan jumlah karyawan tetap sebanyak **119** orang atau **60%** dan karyawan kontrak sebanyak **78** orang atau **40%**.
- Pada tahun 2020, jumlah karyawan mengalami pertumbuhan sekitar **65,5%** dari tahun sebelumnya. Hal ini disebabkan terjadinya **perpindahan dari karyawan Metraplasa ke Metra-Net**.

TOTAL KARYAWAN

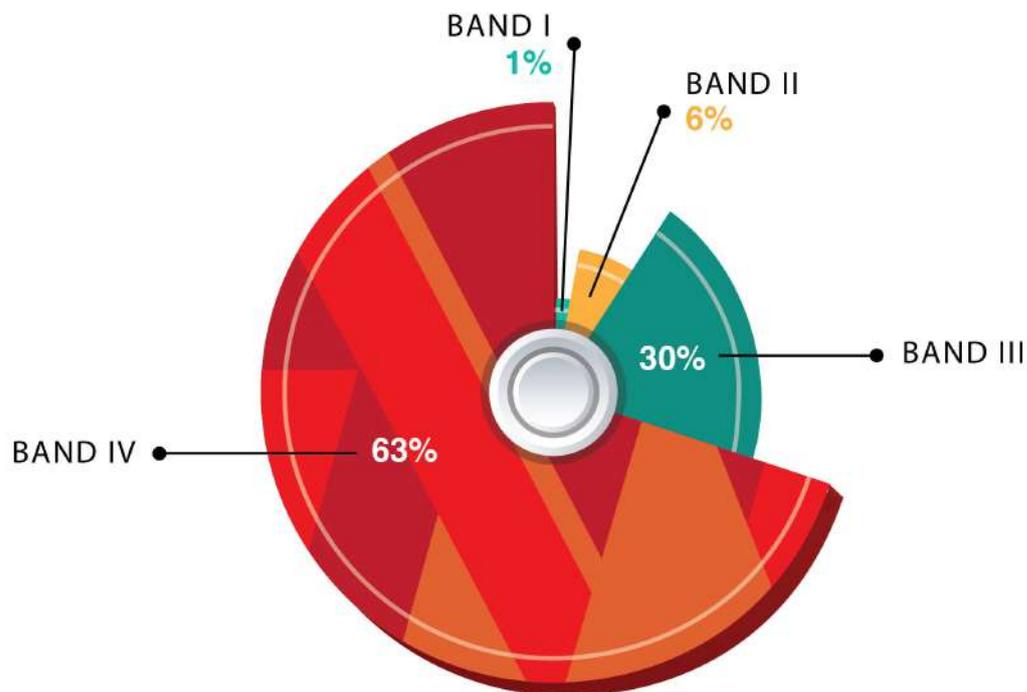
BERDASARKAN JENIS KELAMIN



- Berdasarkan jenis kelamin, komposisi karyawan didominasi oleh **64%** karyawan laki-laki atau sebanyak **127** orang. Sedangkan jumlah karyawan perempuan sebanyak **36%** persen atau **70** orang. Kondisi ini terjadi karena sebagian besar karyawan memiliki latar belakang pendidikan Teknologi & Informasi.
- Dominasi tenaga kerja laki-laki memberikan indikasi bahwa **jumlah jam kerja produktif relatif lebih banyak**, mengingat persentase kekurangan jam kerja akibat cuti kelahiran juga relatif lebih rendah.

TOTAL KARYAWAN

BERDASARKAN BAND POSISI

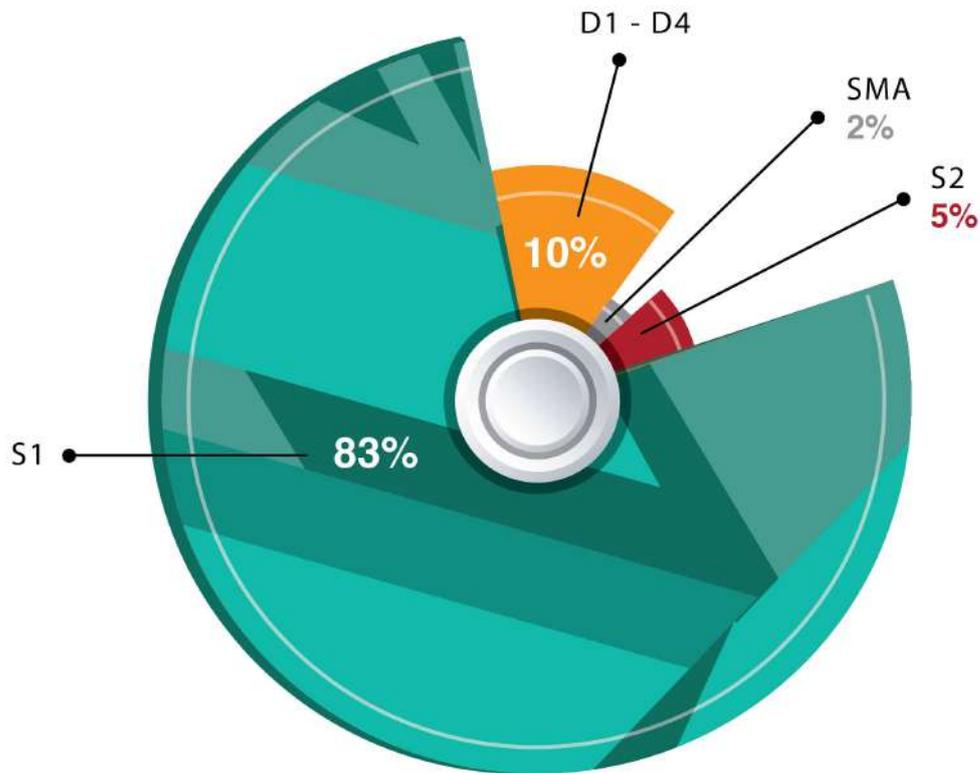


- Demografi karyawan sesuai band posisi jabatan mengikuti pola piramida, dengan komposisi terbanyak adalah **level Executive (Band IV)**, diikuti dengan level Manager (Band III), General Manager (Band II), dan Vice President (Band I).
- Job level I sebanyak **2** orang, job level II sebanyak **11** orang, job level III sebanyak **59** orang, dan job level IV sebanyak **125** orang.
- Jenjang level dalam organisasi relatif **sederhana, tidak mencirikan birokrasi dan hirarki**. Dengan organisasi seperti ini akan memudahkan dalam proses pengambilan setiap keputusan. Selain itu, akan mendorong terciptanya kreativitas dan ide-ide baru.
- Untuk mempercepat proses business delivery sesuai tuntutan revolusi industri digital, diterapkan **flexible organization** melalui pola organisasi **tribe-squad-chapter** di unit-unit bisnis yang dikelola oleh Perseroan.
- Proses kaderisasi melewati alur yang memungkinkan organisasi mendapatkan **talent terbaik dari sumber internal**.



TOTAL KARYAWAN

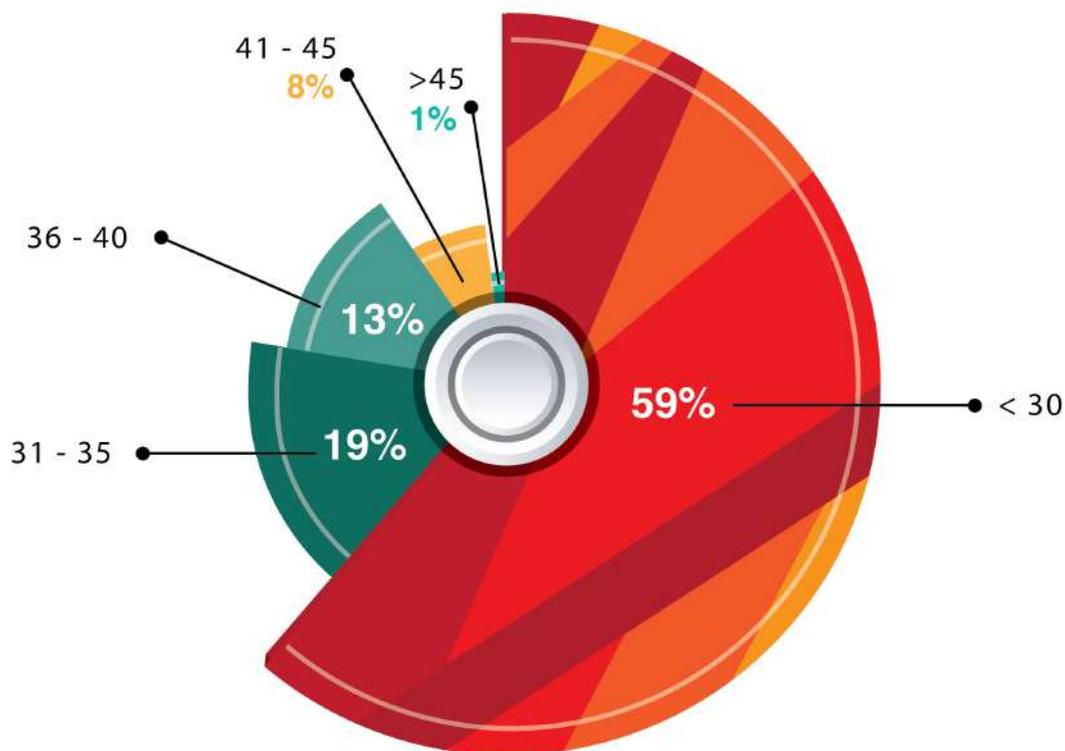
BERDASARKAN LATAR PENDIDIKAN



- Pendidikan karyawan didominasi oleh level Pendidikan Strata-1 (S1) yaitu sebanyak **163** orang, kemudian Diploma sebanyak **20** orang, dan Strata-2 (S2) sebanyak **9** orang.
- Organisasi **mempertimbangkan penerimaan karyawan pendidikan setingkat Sekolah Menengah Atas (SMA), dengan syarat** kandidat karyawan tersebut memiliki kompetensi khusus dan pengalaman kerja spesifik yang menjadi nilai tambah dan mampu memberikan kontribusi nyata bagi pencapaian target bisnis organisasi. Syarat lain adalah calon karyawan tersebut dalam kondisi sedang melanjutkan pendidikan Diploma atau S1.

TOTAL KARYAWAN

BERDASARKAN RENTANG USIA



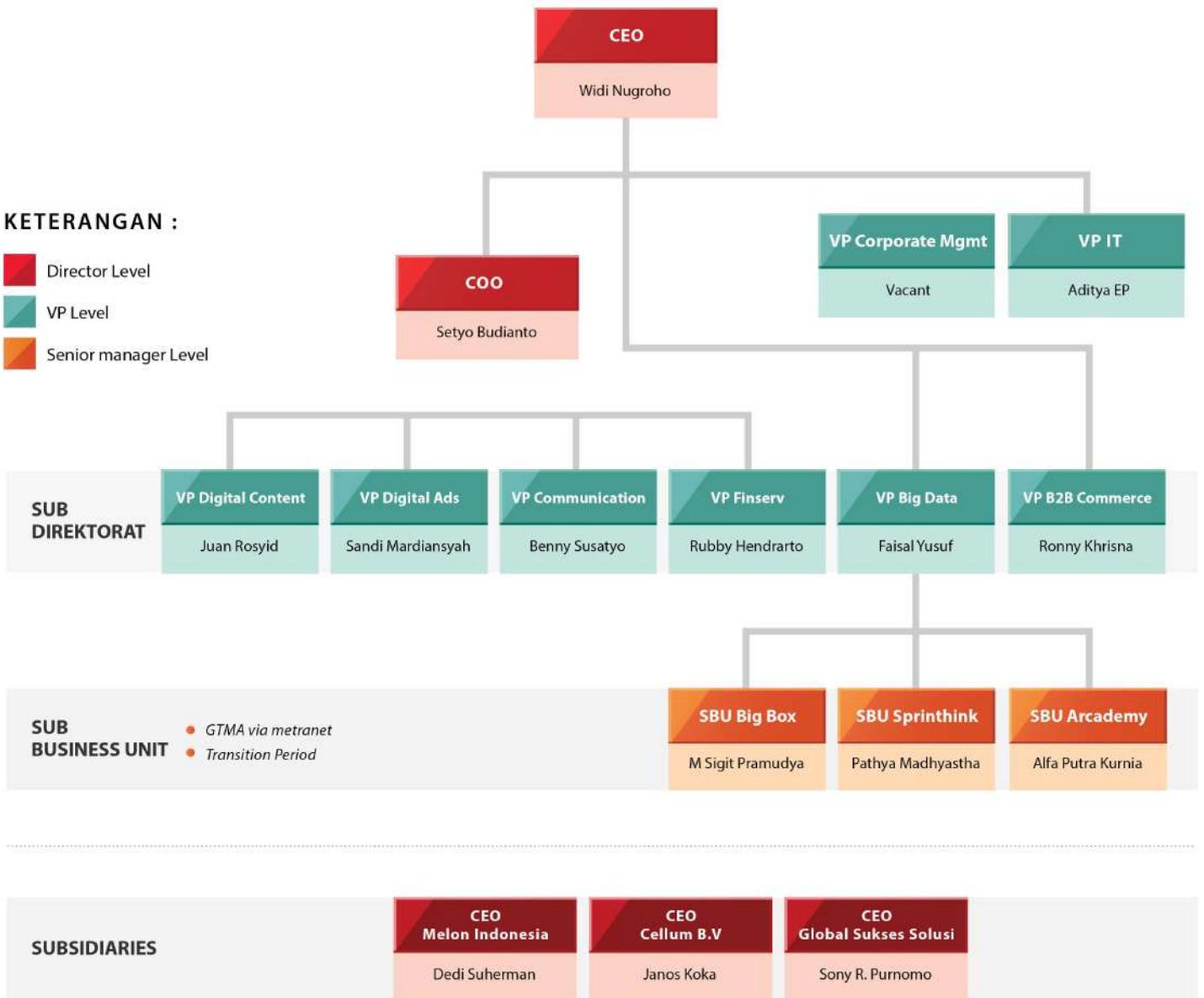
- Sebagai perusahaan yang bergerak di industri digital, organisasi didominasi oleh karyawan-karyawan dengan rentang usia sekitar kurang dari 30 tahun yaitu sebanyak **106** orang. Sedangkan rentang usia 31-35 tahun sebanyak **35** orang, 36-40 tahun sebanyak **24** orang, 41-45 tahun sebanyak **15** orang, dan > 46 tahun sebanyak **1** orang.
- Karyawan-karyawan usia muda atau **Generasi Millennials** memiliki karakteristik yang khas, sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan industri digital.
- Dalam jangka waktu **2-5 tahun ke depan, Perseroan memiliki cukup Sumber Daya Manusia (SDM) dari Generasi Millennials**. Namun mereka masih perlu dibina dan dikembangkan menjadi talent yang potensial ke depannya.
- Untuk kebutuhan para talent tersebut, **organisasi perlu serius membangun budaya yang sesuai** dengan tuntutan bisnis dan karakteristik Generasi Millennials.



STRUKTUR ORGANISASI

KETERANGAN :

- Director Level
- VP Level
- Senior manager Level





LAPORAN

PERFORMANSI

PERUSAHAAN



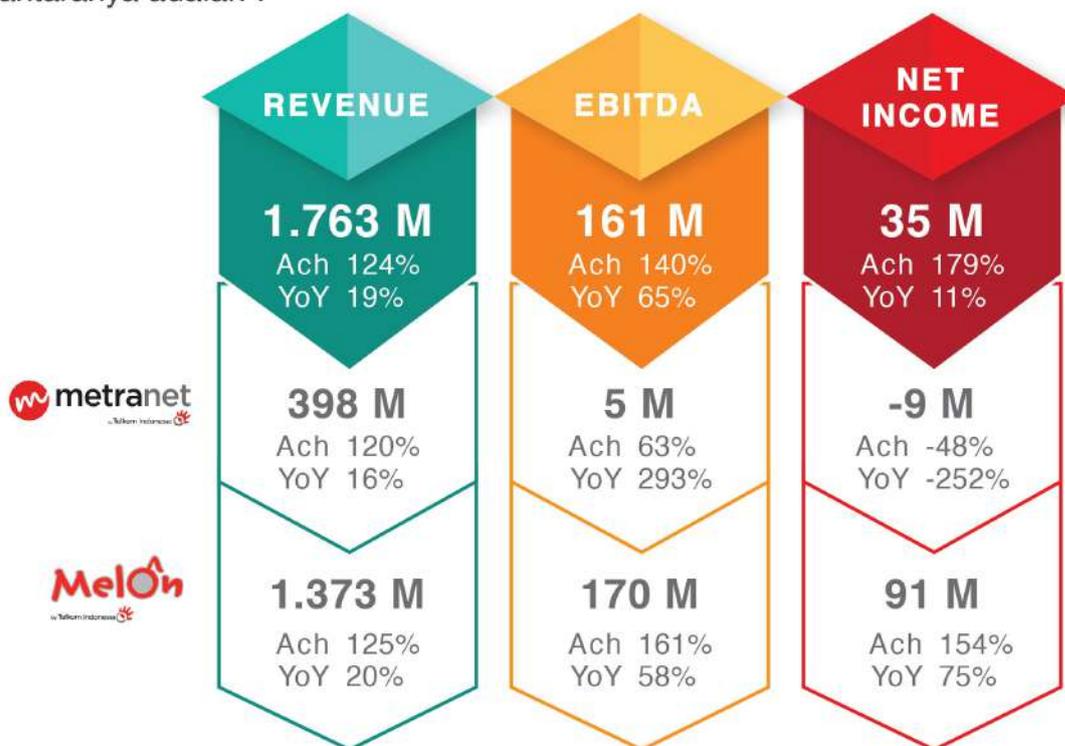
03





PERFORMANSI BISNIS

Kemampuan Metra-Net beserta entitas Anak Perusahaan dalam memanfaatkan peluang bisnis serta menyesuaikan diri dengan iklim kegiatan usaha dibuktikan dengan berbagai pencapaian penting baik dari segi finansial maupun operasional, di antaranya adalah :

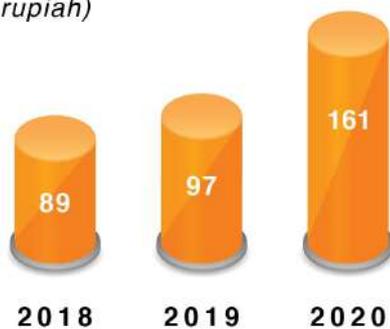


- Secara consolidated, pencapaian Revenue tahun 2020 tercatat Rp 1.763 miliar dengan pertumbuhan sebesar 19% dari tahun 2019, EBITDA Rp 161 miliar dengan pertumbuhan sebesar 65% dari tahun 2019 dan Net Income Rp 35 miliar dengan pertumbuhan sebesar 11% dari tahun 2019.
- Secara un-consolidated, pencapaian Revenue tahun 2020 tercatat sebesar Rp 398 miliar atau mengalami peningkatan sebanyak 16%. Sedangkan EBITDA tercatat sebesar Rp 5 miliar atau naik 293%. Sedangkan untuk Net Income tercatat sebesar Rp - 9 miliar atau turun 252% disebabkan oleh impairment Cellum.

- Sedangkan pencapaian pada Anak Usaha Perseroan, revenue tercatat sejumlah Rp 1,373 miliar atau tumbuh sebesar 20%, EBITDA mencapai 170 miliar atau tumbuh 58%, dan Net Income sebesar 91 miliar atau tumbuh 75%.



EBITDA
(miliar rupiah)



NETT INCOME
(miliar rupiah)

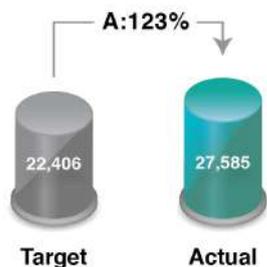


- Secara konsolidasi, revenue tahun 2020 sebesar Rp 1.763 miliar, di mana Metra-Net berkontribusi sebesar Rp 390 miliar dan Anak Usaha Perseroan berkontribusi sebesar Rp 1.373 miliar.
- Pada tahun 2018, pencapaian EBITDA sebesar Rp 89 miliar lalu tumbuh menjadi Rp 97 miliar pada tahun 2019, dan pada tahun 2020 tumbuh mencapai Rp 161 miliar.
- Sedangkan pada tahun 2018, Net Income mencapai Rp 44 miliar, kemudian turun menjadi Rp 31 miliar pada tahun 2019, dan menjadi Rp 35 miliar pada tahun 2020.

KINERJA OPERASIONAL 2020

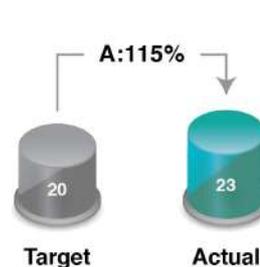
UADS - IMPRESSION

*Juta



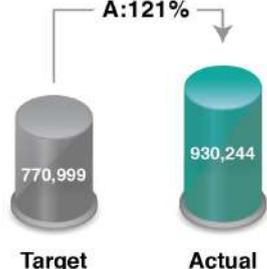
BIG DATA - CLIENT

*Client



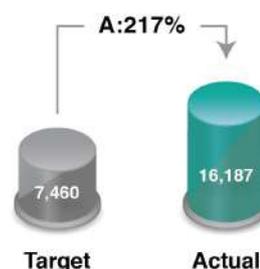
FINSERV - TRANSACTION

*Trx



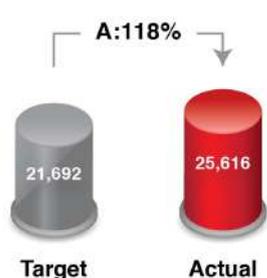
COMMERCE - TRANSACTION

*Trx



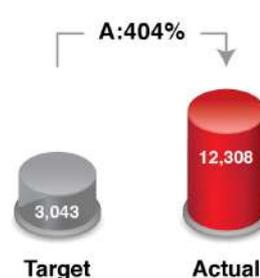
RBT - ACTIVE USER

*Ribu



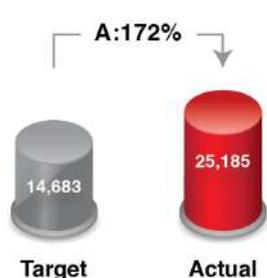
LANGIT MUSIK - ACTIVE USER

*Ribu



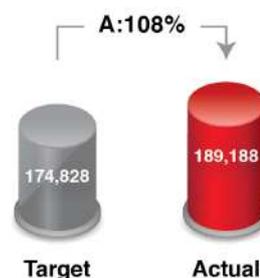
GAMES - PAID USER

*Ribu



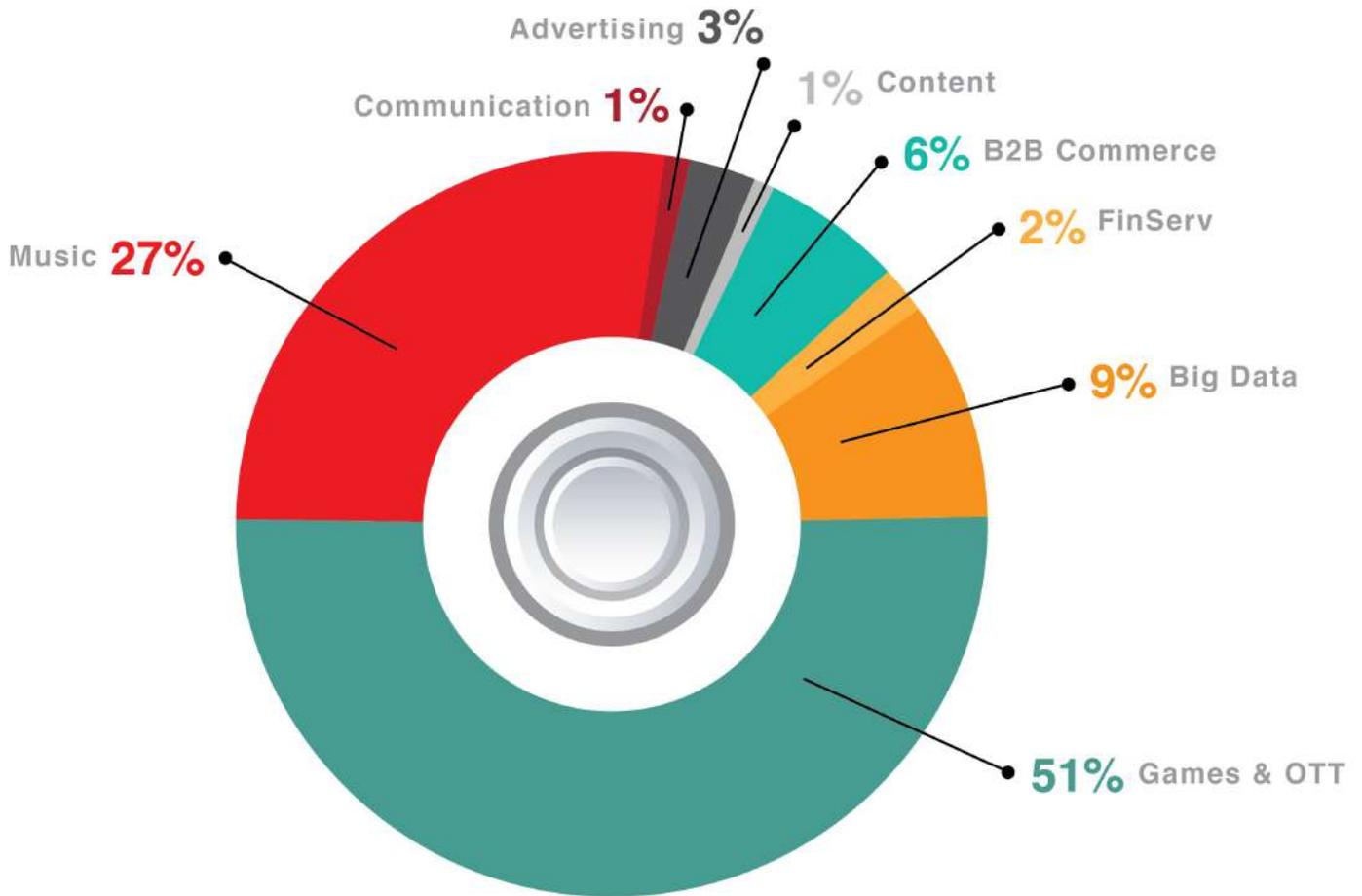
GAMES - ACTIVE USER

*Ribu





KONTRIBUSI REVENUE 2020



- Pendapatan Metra-Net konsolidasi sebesar 1,8 miliar atau naik 19% dibanding tahun sebelumnya. Kontribusi dan growth dari masing-masing Portfolio adalah sebagai berikut :

51% Games & OTT **51%**
893 M (YoY 39%)

27% Music **27%**
480 M (YoY -4%)

9% Big Data **9%**
167 M (YoY 17%)

6% B2B Commerce **6%**
107 M (YoY 2%)

3% Advertising **3%**
52 M (YoY 16%)

2% Finserv **2%**
36 M (YoY 41%)

1% Content **1%**
15 M (YoY 100%)

1% Communication **1%**
14 M (YoY 43%)



IKHTISAR KEUANGAN

KONSOLIDASI

BALANCE SHEET

BALANCE SHEET URAIAN	METRANET KONSOL			
	2018	2019	2020	Growth 2019-2020
ASSETS				
Asset Lancar				
Kas dan Setara Kas	75.626	91.746	149.581	63%
Piutang Usaha	281.287	433.565	639.156	47%
Persediaan	6.737	10.555	11.387	8%
Aset Lancar Lain	105.508	180.820	270.901	50%
Total Aset Lancar	469.159	716.686	1.071.034	49%
Aset tetap bersih	27.743	37.229	34.672	-7%
Leased aset bersih	-	-	13.458	100%
Goodwill	114.522	117.071	114.522	-2%
Aset tidak lancar lain	170.944	125.064	86.217	-31%
Total aset tidak lancar	313.259	279.364	248.869	-11%
Total Aset	782.418	996.050	1.319.902	33%
LIABILITAS				
Utang usaha	69.847	169.349	226.421	34%
Utang pajak	11.875	3.075	11.791	283%
Utang lancar lain	260.845	350.115	508.385	45%
Total Liabilitas JK Pendek	342.567	522.539	746.597	43%
Imbalan pasca kerja	9.426	12.289	24.783	102%
KJPA Capital Lease - Non Current	-	-	5.116	100%
Pinjaman pemegang saham Jk Panjang	-	-	-	
Total Liabilitas Jk panjang	9.426	12.289	29.899	143%
Total Liabilitas	351.933	534.828	776.495	45%
Modal saham	441.010	441.010	489.210	11%
Defisit	(98.450)	(92.478)	(94.565)	2%
Komponen ekuitas lain	(1.199)	(1.067)	(8.254)	674%
Ekuitas yang diatribusikan kepada entitas induk	341.361	347.465	386.391	11%
Kepentingan non pengendali	89.064	113.757	157.016	38%
Total Ekuitas	430.425	461.222	543.407	18%
Jumlah Liabilitas dan Ekuitas	782.418	996.050	1.319.902	33%



ANALYTICAL REVIEW

Kenaikan total aset sebesar Rp324 miliar disebabkan oleh:

- Kenaikan kas dan setara kas sebesar **Rp 58 miliar** (2020: Rp 150 miliar; 2019: Rp 92 miliar) disebabkan penerimaan atas utang bank jangka pendek di tahun 2020 sebesar **Rp 275 miliar**, dan setoran modal dari pemegang saham sebesar **Rp 48 miliar**, dikompensasi dengan pembayaran pinjaman bank jangka pendek sebesar **Rp 241 miliar**, pengeluaran kas untuk aktivitas operasi sebesar **Rp 13 miliar**, dan pengeluaran kas untuk pembelian aset sebesar **Rp 11 miliar**.
- Kenaikan piutang usaha sebesar **Rp 206 miliar** (2020: Rp 639 miliar; 2019: Rp 433 miliar) disebabkan kenaikan piutang usaha yang berasal dari pendapatan terkait layanan Upoint terutama layanan Games.
- Kenaikan total aset ini dikompensasi dengan penurunan investasi pada entitas asosiasi sebesar **Rp 60 miliar** (2020: Rp 10 miliar; 2019: Rp 70 miliar) dampak dari penyerapan **30,4%** rugi tahun berjalan yang dialami oleh Cillum Global Zrt sebesar **Rp 4 miliar** dan pencatatan penurunan nilai atas investasi tersebut sebesar **Rp 56 miliar**.
- Kenaikan investasi saham sebesar **Rp 21 miliar** (2020: Rp21 miliar; 2019: Rp Nihil) terkait dengan investasi di RUNSystem sebesar **10,8%** atau senilai **Rp 240 juta** di tahun 2020 dan pencatatan dampak perhitungan nilai wajar investasi sebesar **Rp 21 miliar** per tanggal 31 Desember 2020.

Kenaikan total liabilitas sebesar Rp 242 miliar disebabkan oleh:

- Kenaikan utang bank sebesar **Rp 60 miliar** (2020: Rp 180 miliar; 2019: Rp 120) terkait dengan pinjaman dari PT Bank Negara Indonesia, Tbk. sebesar **Rp 16 miliar**, dan PT Bank HSBC Indonesia sebesar **Rp 76 miliar** yang jatuh tempo di tahun 2021.
- Kenaikan utang usaha sebesar **Rp 56 miliar** (2020: Rp 226 miliar; 2019: Rp 170 miliar) disebabkan kenaikan utang usaha yang berkaitan dengan layanan Upoint terutama layanan Games.
- Kenaikan beban akrual sebesar **Rp 97 miliar** (2020: Rp 282 miliar; 2019: Rp 185 miliar) yang disebabkan beban akrual layanan Upoint terutama layanan Games, layanan Musik, dan layanan Smart Platform masing-masing sebesar **Rp 20 miliar**, **Rp 41 miliar** dan **Rp25 miliar**.





IKHTISAR KEUANGAN

PROFIT & LOSS

PROFIT & LOSS	2018	2019	2020	Growth 2019-2020
Pendapatan Usaha	1.009.362	1.477.795	1.762.994	19%
Beban pokok pendapatan	(813.030)	(1.227.073)	(1.438.573)	17%
Gaji dan tunjangan	(50.935)	(47.261)	(77.931)	65%
Umum dan administrasi	(41.145)	(83.352)	(69.655)	-16%
Pemasaran	(14.321)	(22.763)	(16.269)	-29%
Penyusutan dan amortisas	(5.028)	(8.864)	(25.901)	192%
Pendapatan (Beban) keuangan lain - neto	(9.806)	(26.724)	(47.056)	76%
Beban lain-lain - neto	3.228	4.996	(6.598)	-232%
Laba rugi sebelum pajak	78.325	66.755	81.011	21%
Beban pajak penghasilan	(14.391)	(34.374)	(38.859)	13%
Laba rugi tahun berjalan	63.935	32.381	42.152	30%
Beban (Penghasilan) komprehensif lain	(1.970)	833	(7.567)	-1009%
Laba (rugi) komprehensif tahun berjalan	61.965	33.213	34.585	-4%
Laba Kotor	196.332	250.723	324.421	
Beban Usaha	(106.401)	(153.376)	(163.855)	
EBITDA	89.931	97.346	160.566	
NET INCOME	61.965	33.213	34.585	
EBITDA Margin	9%	7%	9%	
Net Profit Margin	6%	2%	2%	

ANALYTICAL REVIEW

- Kenaikan total pendapatan sebesar **Rp 285 miliar** (2020: Rp 1.763 miliar; 2019: Rp 1.478 miliar) disebabkan kenaikan pendapatan layanan UPoint (Games) sebesar **Rp 252 miliar** (2020: Rp 874 miliar; 2019: Rp 622 miliar), kenaikan pendapatan layanan Musik Digital sebesar **Rp 30 miliar** (2020: Rp 476 miliar; 2019: Rp 446 miliar), dan layanan Smart Platform sebesar **Rp 25 miliar** (2020: Rp 167 miliar; 2019: Rp 142 miliar), dan dikompensasi dengan penurunan pendapatan tiket konser sebesar **Rp 51 miliar** (2020: Rp 4 miliar; 2019: Rp 55 miliar) yang disebabkan dampak dari pandemi Covid-19 sehingga kegiatan konser harus dibatalkan atau ditunda.
- Kenaikan total beban usaha sebesar **Rp 229 miliar** disebabkan kenaikan beban pokok pendapatan layanan UPoint (Games) sebesar **Rp 200 miliar** (2020: Rp 733 miliar; 2019: Rp 533 miliar), beban pokok pendapatan layanan Musik Digital sebesar **Rp 24 miliar** (2020: Rp 345 miliar; 2019: Rp 321 miliar), beban pokok pendapatan Smart Platform sebesar **Rp 22 miliar** (2020: Rp 143 miliar; 2019: Rp 121 miliar), beban karyawan sebesar **Rp 12 miliar** (2020: Rp 78 miliar; 2019: Rp 66 miliar), dan beban umum dan administrasi sebesar **Rp 6 miliar** (2020: Rp 102 miliar; 2019: Rp 96 miliar). Kenaikan ini dikompensasi dengan penurunan beban pokok pendapatan tiket konser sebesar **Rp 50 miliar** (2020: Rp 4 miliar; 2019: Rp 54 miliar).
- Kenaikan beban lain-lain sebesar **Rp 41 miliar** (2020: Rp 63 miliar; 2019: Rp 22 miliar) terutama karena pencatatan rugi nilai wajar investasi pada Cillum Global Zrt sebesar **Rp 56 miliar** dan dikompensasi dengan pencatatan penambahan nilai wajar investasi RUNSystem sebesar **Rp 21 miliar**.

CASH FLOW (RP.M)	Des 2018	Des 2019	Des 2020	Growth
Saldo Awal Kas	72.466	75.626	91.746	21%
Kas dari Operasi	37.183	(63.693)	(5.265)	-92%
Net Kas Investasi	(135.120)	(30.463)	(15.602)	-49%
Net Kas Pendanaan	100.782	110.527	78.816	-29%
Pengaruh mata uang asing	315	(251)	(114)	-55%
Saldo awal akuisisi				
Saldo Akhir Kas	75.626	91.746	149.581	63%
Collection (Rp M)				

ANALYTICAL REVIEW

- Arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas operasional sebesar Rp 5 miliar rinciannya adalah sebagai berikut:
 - penerimaan dari pelanggan sebesar **Rp 1.550 miliar**, penerimaan dari restitusi pajak sebesar **Rp 15 miliar** dan penerimaan dari pendapatan bunga sebesar **Rp1 miliar**.
 - pembayaran kepada pemasok sebesar **Rp 1.450 miliar**, pembayaran pajak penghasilan sebesar **Rp 40 miliar** dan pembayaran kepada karyawan sebesar **Rp 82 miliar**.

- Arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi sebesar **Rp 16 miliar** untuk pembelian aset tetap sebesar **Rp 13 miliar** dan aset takberwujud sebesar **Rp 7 miliar** dan penurunan dana yang dibatasi penggunaannya sebesar **Rp 4 miliar**.

- Arus kas bersih diperoleh dari aktivitas pendanaan sebesar **Rp 79 miliar** merupakan pinjaman bank jangka pendek.

BALANCE SHEET

BALANCE SHEET (RP.M)	Des 2018	Des 2019	Des 2020	Growth
Kas dan Setara Kas	11.353	17.826	26.349	48%
Piutang Usaha	72.701	179.306	248.957	39%
Persediaan	355	6.397	9.165	43%
Aset Lancar Lain	35.284	10.803	21.249	97%
Total Aset Lancar	119.693	214.333	305.720	43%
Aset tetap bersih	2.845	3.827	5.436	42%
Goodwill	114.522	114.522	114.522	0%
Aset tidak lancar lain	249.144	274.502	281.375	3%
Total aset tidak lancar	366.511	392.851	401.333	2%
Total Aset	486.204	607.183	707.053	16%
Utang usaha	47.413	79.240	73.860	-7%
Utang pajak	395	898	4.071	353%
Utang lancar lain	31.607	112.948	161.752	43%
Total Liabilitas JK Pendek	79.415	193.086	239.683	24%
Imbalan pasca kerja	3.205	4.409	13.795	213%
Liabilitas jangka panjang sewa pembiayaan	-	-	4.969	
Pinjaman pemegang saham Jk Panjang	-	-	-	
Total Liabilitas Jk panjang	3.205	4.409	18.764	326%
Total Liabilitas	82.619	197.496	258.447	31%
Modal saham	441.010	441.010	489.210	11%
Defisit	(99.865)	(93.649)	(95.745)	2%
Komponen ekuitas lain	216	102	(7.083)	-7012%
Ekuitas yang diatribusikan kepada entitas induk	341.361	347.464	386.382	11%
Kepentingan non pengendali	62.224	62.224	62.224	0%
Total Ekuitas	403.585	409.688	448.606	9%
Jumlah Liabilitas dan Ekuitas	486.204	607.18	707.05	16%
Pendapatan usaha	450.086	344.588	398.055	16%
Beban pokok pendapatan	(397.819)	(292.649)	(340.372)	16%
Gaji dan tunjangan	(13.069)	(15.887)	(24.244)	53%
Umum dan administrasi	(23.440)	(34.616)	(27.943)	-19%
Pemasaran	(217)	(44)	(27)	-39%
Penyusutan dan amortisasi	(969)	(1.212)	(4.780)	294%
Pendapatan (Beban) keuangan lain - neto	9.758	6.486	(2.759)	-143%
Beban lain-lain - neto	1.685	2.898	433	-85%
Laba rugi sebelum pajak	26.016	9.563	(1.638)	-117%
Beban pajak penghasilan	(2.264)	(3.347)	(458)	-86%
Laba rugi tahun berjalan	23.752	6.217	(2.096)	-134%
Beban (Penghasilan) komprehensif lain	483	(113)	(7.187)	6248%
Laba (rugi) komprehensif tahun berjalan	24.236	6.103	(9.283)	-252%
Laba Kotor	52.268	51.938	57.682	
Beban Usaha	(36.725)	(50.547)	(52.214)	
EBITDA	15.542	1.392	5.468	
NET INCOME	24.236	6.103	(9.283)	

CASH FLOW

CASH FLOW (RP.M)	Des 2018	Des 2019	Des 2020	Growth
Saldo Awal Kas	13.105	11.353	17.825	57%
Kas dari Operasi	(16.734)	(63.808)	(23.977)	-62%
Net Kas Investasi	(84.549)	(1.063)	544	-151%
Net Kas Pendanaan	100.782	71.360	32.179	-55%
Pengaruh mata uang asing	(1.251)	(17)	(222)	1206%
Saldo Akhir Kas	11.353	17.825	26.349	48%

Collection (Rp M)





PORTOFOLIO BISNIS

PERUSAHAAN



CORPORATE BUSINESS PORTFOLIO



04

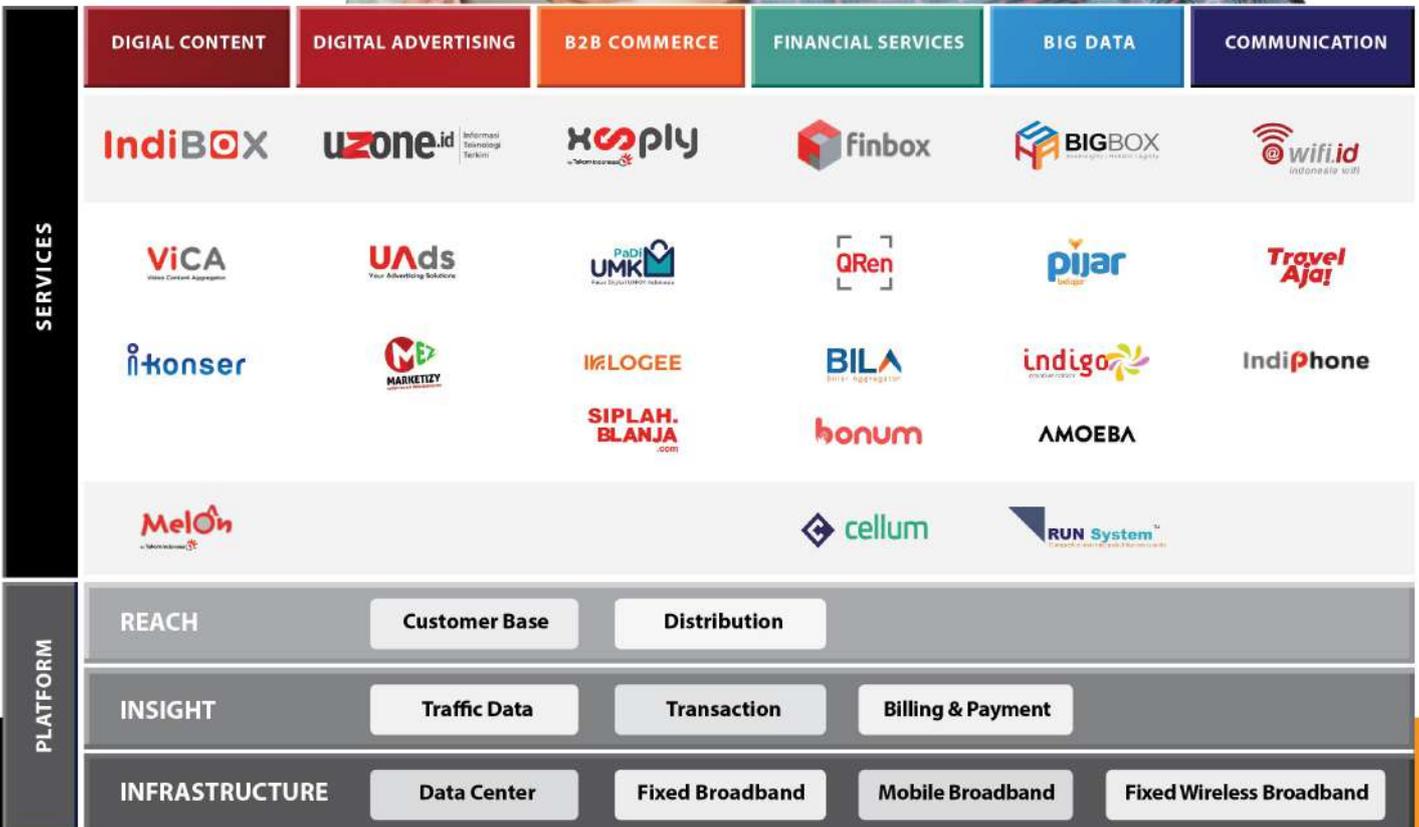


04



PORTOFOLIO BISNIS PERUSAHAAN

BUSINESS PORTFOLIO



DIGITAL CONTENT

Digital Content adalah konten dalam beragam format, baik teks atau tulisan, gambar, video, audio atau kombinasinya yang diubah oleh mesin pembaca ke dalam bentuk kode sehingga dapat dibaca, ditampilkan atau dimainkan oleh mesin digital. Fitur Digital Content adalah OTT TVV. Beberapa produk tersebut diantaranya adalah IndiBox, Upoint, Dunia Games, Tiketapasaja, Kerjaindonesia, Digischool, dan LangitMusik.



DIGITAL ADVERTISING

Digital Advertising merupakan media penjualan dan promosi berbasis digital. Perusahaan menggunakan digital advertising untuk membangun brand image dan produk atau jasa kepada pelanggan. Iklan bisnis dengan format digital advertising diaktivasi secara online serta muncul di berbagai kanal digital seperti smartphone. Di antara produk digital advertising adalah Uzone dan UAds.



FINANCIAL SERVICES

Financial Services adalah bidang usaha jasa pembiayaan keuangan non-bank. Bidang usaha ini terbagi ke dalam dua jenis, yaitu retail dan korporasi. Fitur yang ditawarkan berupa Biller Aggregator, Merchant Aggregator, dan Co-Branding. Sedangkan produk Financial Services adalah Finbox, Qren, Bila, dan Cellum.





B2B COMMERCE

B2B Commerce adalah penjualan dan pemasaran barang atau jasa melalui system internet (website) dengan instansi atau perusahaan yang menjadi customer.



BIG DATA

Big Data adalah kumpulan data yang lebih besar dan lebih kompleks, terutama dari sumber data baru. Set data ini sangat banyak sehingga software pemrosesan data tradisional tidak dapat mengelolanya. Namun, sejumlah besar data ini dapat digunakan untuk mengatasi masalah bisnis yang sebelumnya tidak dapat ditangani. Smart Platform adalah platform cerdas yang mengelola data secara terpusat, yang berfungsi sebagai big data aplikasi ke dalam satu solusi untuk membangun, mendistribusi dan mengelola Big Data. Produk-produk Big Data dan Smart Platform di antaranya BigBox, Run System, Amoeba, Pijar, dan Indigo



COMMUNICATION SERVICES

Unit bisnis Communication Services adalah unit yang dibentuk untuk mencari opportunity dari Value Added Services (VAS) bisnis line Telkom Group yang masih didominasi oleh bisnis connectivity. Dengan basis customer Telkom Group yang besar, tentunya masih banyak opportunity solusi VAS digital yang dapat ditawarkan ke market Telkom Group maupun non Telkom Group, baik dalam bentuk B2B maupun B2C. Beberapa layanan VAS adalah Travel Aja, Smart Security Camera, Voice Platform berbasis Internet Protokol, dan manage service portal WiFi.id



PRODUK & LAYANAN



IndiBox merupakan produk yang menyediakan layanan OTT dengan menggunakan akses internet untuk pelanggan IndiHome yang berbasis perangkat Android TV Box/Smart Box



LangitMusik adalah platform streaming musik digital yang dapat mengunduh musik secara legal tanpa dikenakan biaya data dan tanpa batas.



UPoint merupakan sebuah solusi bagi seluruh lapisan masyarakat untuk melakukan transaksi pembelian secara virtual untuk melakukan transaksi pembelian secara virtual untuk beragam konten digital



Tiketapasaja melayani secara profesional untuk pembelian tiket box secara online dan offline dengan berbagai macam event konser musik Nasional maupun Internasional.



Duniagames merupakan portal berita, download games, dan beli voucher games terpercaya di Indonesia dengan lebih dari 500 gamers bergabung di dalam fan page.



iKonser merupakan channel konser musik berbayar pertama di dunia dengan model berlangganan dan video-on demand.



Uzone adalah media atau news portal yang fokus pada pemberitaan teknologi dan otomotif.



UAds merupakan layanan Ad Exchange yang menghubungkan antara advertiser dan advertisee di Indonesia.



NSP adalah produk yang ditujukan untuk mengekspresikan keunikan, kepribadian, serta menjaga suasana penelepon agar tetap terhibur.



QRen adalah layanan yang menghubungkan penjual dengan penerbit alat bayar dengan teknologi Quick Response (QR) code.



Bila Bisnis Co Branding DILA adalah penyediaan bisnis pemanfaatan platform transaksi e-money Telkom, pemanfaatan lisensi yang diberikan Bank Indonesia kepada Telkom



Cellum merupakan penyedia solusi terkemuka yang membuat pembayaran melalui perangkat seluler lebih aman dan nyaman.



Bonum adalah aplikasi kasir digital (point of sales) tanpa biaya untuk para pelaku UMKM di Indonesia.



Finbox merupakan sebuah platform Digital Touch Point yang dikembangkan oleh Metra-Net dalam rangka menyediakan kemudahan bagi Personal maupun Bisnis dalam mendapatkan layanan produk-produk digital yang meliputi produk Financial Service (Biller, Pulsa, Token Listrik, ZIS, Payment Gateway dll) dan produk digital Metra-Net Lainnya seperti registrasi IndiBox, registrasi Netflix, Digital Content untuk TV android dll.



Xooply adalah platform yang menyediakan kebutuhan bisnis seperti stationary, consumer goods, electronic, custom product, dan berbagai produk serta layanan lainnya yang ditujukan bagi perusahaan.



SIPLah Blanja (Sistem Informasi Pengadaan Sekolah) Blanja merupakan platform pengadaan barang/jasa di sekolah melalui Bantuan Operasional Sekolah (BOS) Kementerian pendidikan dan Kebudayaan (Kemendikbud).

LOGEE

Logee adalah layanan digital yang mempertemukan supply-demand antara pemilik barang (Cargo Owner) dengan pengangkut barang (Trucker) secara mudah, cepat dan transparan, yang didukung fitur-fitur digitalisasi, pencarian armada, invoice, trace-tracking, digital and smart contract, reporting yang memberikan win-win solution kepada Cargo Owner dan Trucker.



PaDi UMK Pasar Digital UMK adalah sinergi BUMN untuk meningkatkan ekonomi UMK melalui platform pengadaan serta pemasaran B2B dan B2C. Dan melalui platform Control Tower dapat dilihat transaksi yang dilakukan oleh BUMN kepada UMK yang menjadi binaan maupun partner



BigBox adalah layanan platform dengan fitur pengembangan berbasis big data di Indonesia.

AMOEBEA

Amoeba Pasar Digital UMK adalah sinergi BUMN untuk meningkatkan ekonomi UMK melalui platform pengadaan serta pemasaran B2B dan B2C. Dan melalui platform Control Tower dapat dilihat transaksi yang dilakukan oleh BUMN kepada UMK yang menjadi binaan maupun partner .



Pijar merupakan produk dan layanan ekosistem edukasi di Indonesia secara end-to-end berupa platform pembelajaran berbasis digital untuk mendukung terciptanya SDM unggul Indonesia yang kompeten, inovatif, dan siap kerja.



Wifi.id adalah jaringan internet nirkabel yang disediakan untuk publik.



TravelAja merupakan penyedia service platform yang fokus pada corporate travel management.

Indiphone

Indiphone merupakan aplikasi mobile untuk phone extender.

KERJASAMA STRATEGIS



Let's Talk Music with Armada Launching Single "Awes Jatuh Cinta"



20 Januari 2020

Langit Musik memberikan kejutan spesial Pada tanggal 30 Januari 2020. Disiarkan secara live streaming launching lagu dan video klip 'Awes Jatuh Cinta' dari Armada.

Kerja Sama Monetisasi Data dengan Dentsu Aegis Network



21 Januari 2020

Untuk mengoptimalkan monetisasi data untuk layanan advertising, Metra-Net melalui Tribe Digital Advertising bekerja sama dengan salah satu perusahaan periklanan global terkemuka, Dentsu Aegis Network (Iprospect Valukik).

Acara Peluncuran Channel i-Konser



29 Januari 2020

PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk lewat brand IndiHome & PT Metra-Net mengadakan peluncuran channel i-Konser. i-Konser merupakan channel konser musik berbayar pertama di dunia dengan model berlangganan dan video-on demand.

Game Lokapala Close Beta di Indonesia Electronic Game Show 2020



31 Januari - 2 Februari 2020

PT Melon Indonesia bersama Dunia Games sebagai Publisher dari Lokapala, Game Karya Anak Bangsa dengan genre Multiplayer Online Battle Arena (MOBA) ini unjuk gigi pada Indonesia Electronic Game Show 2020 yang berlangsung selama 3 hari.

Sosialisasi Penggunaan QREN di Seluruh Outlet Green Nitrogen Jabodetabek



11 Februari 2020

Metra-Net sebagai business owner QRen bekerja sama dengan PT Global Insight Utama yang bergerak di bidang pengisian Green Nitrogen yang tersebar di seluruh Indonesia sebanyak 630 outlet. Kerja sama ini mencakup penggunaan Qren untuk melakukan transaksi pengisian di outlet Green Nitrogen.

Park Jihoon Concert



XXX

Cana Global Media bekerja sama dengan Tiketapasaja selaku exclusive official ticketing partner menggelar acara Park Jihoon Fancon Asia Tour 2020 di ICE BSD hall 5, BSD City Tangerang.

Webinar Big Data and Digital Solution ke DWS



03 April 2020

Telah dilaksanakan Webinar yang difasilitasi oleh TCU WINS Academy melalui Zoom. Kegiatan Webinar ini diikuti sebanyak 54 peserta dari rekan DWS dan Metra-Net. Dalam Webinar ini menjelaskan 6 produk unggulan yang disosialisasikan sesuai dengan kebutuhan dari DWS itu sendiri yaitu Big Data (Bigbox, Bagidata, Sprinthink), Smarteye, Vutura, Privy ID, Amtiss, dan Netmonk (Ketitik).

Metra-Net sebagai Partner Google Cloud untuk Produk G Suite



06 Mei 2020

Metra-Net telah resmi menjadi salah satu partner Google Cloud untuk Produk G Suite. Kerjasama ini melingkupi sebagai reseller atau go to market (GTM) produk G Suite. Diharapkan Metra-Net dapat menjadi reseller produk G Suite khususnya untuk semua subdiary Telkom Group yang menggunakan layanan G Suite.

Yura An Intimate Stream Concert



20 Juni 2020

Konser online “Yura an Intimate Stream Concert” telah ditayangkan pada 20 Juni 2020 di platform tiketapasaja.com pukul 19.00 WIB.

Kerja Sama QRen dengan Kitabisa



10 Juli 2020

Metra-Net & Yayasan Kitabisa melakukan inisiasi kerjasama implementasi teknologi pembayaran QRen. Dengan adanya kolaborasi ini, pengguna Kitabisa yang ingin melakukan donasi kepada masyarakat yang membutuhkan dapat berdonasi dengan cara scan QR yang difasilitasi QRen.

Kick Off Project Big Data (BigBox) di Kementerian Pertanian RI



05 Agustus 2020

Telah dilaksanakan penunjukan pemenang Tender LPSE di Kementerian

Pertanian RI untuk kegiatan Pengadaan Platform Big Data Analitik Tahun 2020 pada Satuan Kerja Pusat Data dan Sistem Informasi Pertanian.

Penandatanganan Perjanjian Kerja Sama Antara PT Metra-Net dan PT INTI



07 Agustus 2020

PT Metra-Net melakukan penandatanganan Perjanjian Kerja Sama (PKS) dengan PT Industri Telekomunikasi Indonesia (INTI) yang dilakukan secara virtual di Google Meet. Kerja sama ini mencakup dua hal, yaitu penyediaan Android TV dan mesin EDC.

Penandatanganan Shareholder Agreement PT Metra-Net dan RUNSystem



12 Agustus 2020

PT Metra-Net telah melakukan proses penandatanganan Shareholder Agreement dengan PT Global Sukses Solusi (RUNSystem) yang dilakukan di kantor Metra-Net di Pancoran, Jakarta Selatan. Penandatanganan Shareholder Agreement ini dilakukan langsung oleh Direktur Utama PT Metra-Net Bapak Widi Nugroho dan Direktur Utama RUNSystem Sony Rachmadi Purnomo.

Live Instagram with Rossa Bareng Aneth & Nagita



19 Agustus 2020

Langit Musik bekerja sama dengan Rossa dengan membuat program Bisik (Bincang Musik) dan live di Instagram @itsrossa910 dengan mendatangkan bintang tamu Anneth dan Nagita Slavina.

Uzone Talks: 3 Dekade untuk Telkom Indonesia



27 September 2020

Dalam rangka memperingati Hari Bhakti Postel 2020, Uzone.id sebagai salah satu media teknologi terkemuka di Indonesia melalui kanal UZone Talks melakukan bincang interaktif dengan Former Strategic Portfolio Director of Telkom Indonesia, Achmad Sugiarto.

Uzone Talks: Big Data Harta Karun Indonesia



01 Oktober 2020

Uzone.id kembali menghadirkan Uzone Talks dengan menghadirkan Founder & CEO Bigbox, M. Sigit Pramudya. Bigbox

merupakan salah satu start-up penyedia solusi big data platform on-premise dan data analisis yang berada di bawah PT Telkom Indonesia.

Uzone Talks: Industri Musik Go Digital



07 Agustus 2020

PT. Metra-Net melalui Uzone melakukan Live Streaming Bersama Dedi Suherman (CEO Melon Indonesia) dan Bongky Marcel (Musisi) melalui program Uzone Talks. Menurut Dedi, platform digital dengan perkembangan teknologi dapat memangkas mata rantai distribusi, benefit-nya musisi bisa mendapatkan right dan ada transparansi karena musisi dapat melihat langsung dashboard.

Prambanan Jazz Virtual 2020



31 Oktober - 1 November 2020

Perhelatan tahunan Prambanan Jazz akhirnya disiarkan secara Virtual Live dari Candi Prambanan Yogyakarta pada 31 Oktober 2020 s.d 01 November 2020. Ditayangkan melalui platform Tiketapasaja.com, Prambanan Jazz Virtual Menghadirkan musisi tanah air seperti Tompi, Tulus, Yura Yunita, Isyana Sarasvati, Nadin Amizah, Fourtwnty, Pamungkas, Ardhito Pramono, Pusakata, Joko in Berlin, dan Sinten Ramen.

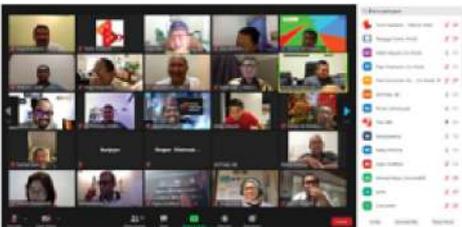
Uzone Talks: Peran Telekomunikasi Munculkan Pahlawan Digital



10 November 2020

Dalam rangka Hari Pahlawan Nasional, Uzone Talks menebarkan semangat perjuangan melalui bincang interaktif dengan Direktur Utama Telkomsel, Setyanto Hantoro, dengan topik Peran Telekomunikasi Munculkan Pahlawan Digital.

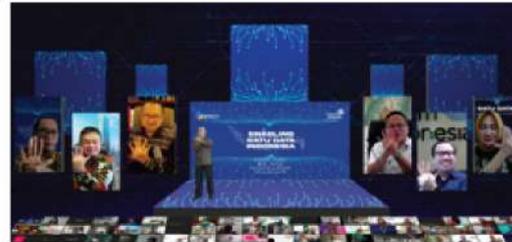
Diskusi Tanah Air Digital Exchange (TADEX) dengan Asosiasi Media



23 November 2020

Telkom Group meluncurkan TADEX (Tanah Air Ad Exchange) yang merupakan suatu platform yang mendukung periklanan digital di Indonesia, terutama untuk publisher/media. Diskusi ini dihadiri oleh Ririek Ardiansyah (Direktur Utama Telkom), Setyanto Hantoro (Direktur Utama Telkomsel), Widi Nugroho (Direktur Utama Metra-Net), Paulus Jatmiko (Direktur Utama MDMedia), Fajrin Rasyid (Direktur Digital Bisnis Telkom) dan juga jajaran direksi Telkom Group Lainnya.

Launching BigBox : Enabling Satu Data Indonesia



03 Desember 2020

BigBox sebagai salah satu perusahaan intermediary di bawah manage service Metra-Net menyelenggarakan kegiatan launching. Acara yang dilaksanakan secara virtual ini mengangkat tema Enabling Satu Data Indonesia. Tema ini diambil sebagai dukungan Telkom Group dalam kebijakan tata kelola data pemerintah untuk menghasilkan data yang terintegrasi, akurat, mutakhir, terpadu, dan dapat dipertanggungjawabkan, serta mudah diakses dan dibagi-pakaikan.





PENGHARGAAN & SERTIFIKASI

TOP 3 INSPIRING INNOVATION



Tiga startup Amoeba di bawah manage service Metra-Net berhasil meraih penghargaan Top 3 Inspiring Innovation dalam rangka Hari Ulang Tahun PT Telkom Indonesia ke-55 yang diselenggarakan di Ballroom Telkom Landmark Tower, Jakarta, Senin (6/7). Ketiga startup Amoeba tersebut adalah BigBox (Digital Platform), OCA (Digital Services), dan Netmonk (Digital Connectivity).

Penghargaan ini diberikan secara langsung oleh Direktur Utama PT Telkom Indonesia Ririek Adriansyah, Direktur Digital Business Muhamad Fajrin Rasyid, dan Direktur Human Capital Afriwandi. Pemberian penghargaan ini bertujuan untuk menginspirasi seluruh Telkomers agar selalu lebih inovatif dalam berkarya dan menjawab tantangan perubahan digital.



TANGGUNG JAWAB

SOSIAL

PERUSAHAAN



CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY





C S R

TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Sebagai institusi bisnis, Perseroan berkomitmen untuk tidak terbatas pada aspek keuntungan ekonomi semata, melainkan juga memberikan manfaat ekonomi bagi terciptanya keseimbangan dan relasi harmonis dengan lingkungan serta masyarakat. Perseroan juga berkomitmen untuk meningkatkan kualitas taraf hidup yang lebih baik untuk lingkungan dan masyarakat.

Sebagai pemain industri digital, Perseroan berpandangan bahwa penerapan dari tanggung jawab sosial (Corporate Social Responsibility – CSR) sebagai sebuah bentuk pertanggungjawaban akan keberadaan Perseroan kepada seluruh pemangku kepentingan. Perseroan juga memiliki kesadaran untuk tidak membuat kerusakan, mencegah kerusakan dan berbuat kebaikan di tengah masyarakat Indonesia.

Kewajiban ini dilandaskan pada prinsip 3P, yaitu People, Profit, dan Planet (triple bottom line). Ketiga prinsip ini merupakan landasan dari segala bentuk tanggung jawab sosial Perseroan, yaitu perpaduan keseimbangan antara kelestarian lingkungan, manfaat ekonomis dan keberdayaan manusia. Untuk mewujudkan relasi yang baik antara Perseroan dan lingkungan, Perseroan senantiasa mendorong partisipasi aktif dari para pemangku kepentingan guna mewujudkan nilai-nilai dan dampak positif melalui kegiatan CSR ini. Dalam hal ini, para pemangku kepentingan berperan aktif dalam perencanaan, pelaksanaan, pemantauan dan evaluasi dalam setiap program kerja yang dilaksanakan.



Sepanjang tahun 2020, Perseroan menyusun kebijakan dalam pembangunan berkelanjutan yang diimplementasikan ke dalam beberapa program, yaitu:

Pengelolaan Lingkungan Hidup

Perseroan menyadari bahwa pengelolaan lingkungan hidup merupakan salah satu faktor utama dalam pengelolaan kegiatan tanggung jawab sosial perusahaan meskipun dalam kegiatan usaha Perseroan, tidak berdampak langsung dengan aspek lingkungan hidup. Oleh karena itu, Perseroan harus memastikan setiap kegiatan operasionalnya tidak berdampak negatif baik secara langsung ataupun tidak langsung terhadap lingkungan hidup.

Implementasi pengelolaan lingkungan hidup Perseroan melalui penyelenggaraan kegiatan Kid Goes to Office dan Telkomers Back to School yang bertujuan untuk memberikan edukasi kepada anak-anak di lingkungan sekitar kantor Perseroan. Kegiatan ini juga sekaligus mengajak anak-anak untuk peduli terhadap lingkungan dengan menanam pohon bersama di lingkungan sekitar Perseroan.

Ketenagakerjaan

Tidak hanya berfokus pada pengembangan masyarakat secara umum, Perseroan juga memperhatikan SDM yang berada di lingkungan kerja. Perseroan menghargai keterampilan setiap individu tanpa melakukan diskriminasi berdasarkan jenis kelamin, usia, dan status sosial. Perseroan juga mengakui keahlian dan profesionalisme yang dimiliki oleh putra-putri bangsa. Oleh karena itu, seluruh tenaga kerja yang dimiliki Perseroan merupakan Warga Negara Indonesia (WNI). Selain itu Perseroan juga memperhatikan aspek kesetaraan gender serta tidak membedakan faktor suku, ras dan agama.

Beasiswa Bagi Anak Sekolah

Perseroan memberikan perhatian kepada anak-anak di lingkungan sekitar Perseroan. Bentuk dari perhatian tersebut melalui pemberian dana bantuan pendidikan untuk anak-anak, khususnya yang berada di tingkat Sekolah Dasar (SD) dan Sekolah Menengah Pertama (SMP). Diharapkan bantuan tersebut dapat mendukung pemerataan pendidikan dan mewujudkan generasi cerdas masa depan.

Metra-Net Peduli – Anak Yatim Piatu dan Kaum Dhuafa

Berbagi kepada lingkungan dan masyarakat sekitar sudah menjadi komitmen Perseroan dalam menjalankan prinsip Good Corporate Governance dan Good Corporate Citizen. Salah satu bentuk nyata dari kedua prinsip tersebut adalah dengan memerhatikan keberadaan anak-anak kurang beruntung. Melalui kegiatan CSR Perseroan, perhatian kepada mereka diwujudkan dalam beragam kegiatan. Bersamaan dengan kegiatan Buka Puasa Bersama yang dilaksanakan pada bulan Mei 2019, Perseroan memberikan santunan kepada Yayasan Anak Yatim yang berada disekitar lingkungan kantor Perseroan.





Metra-Net Peduli – Keagamaan dan Sosial Kemasyarakatan

Kewajiban sosial Perseroan tidak terlepas dari dukungan untuk kegiatan keagamaan dan sosial kemasyarakatan, baik bersifat internal maupun eksternal. Perseroan menyelenggarakan kegiatan ibadah dan perayaan hari-hari besar serta kegiatan sosial lainnya yang termasuk dalam agenda rutin tahunan Perseroan. Perseroan juga aktif dalam memberikan bantuan terkait dengan kegiatan keagamaan seperti Maulid Nabi, Isra Miraj, Buka Puasa Bersama dan Perayaan Natal. Perseroan juga aktif memberikan bantuan untuk pembangunan rumah-rumah ibadah.





PT METRANET

Mulia Business Park Building J,
Jl. M.T. Haryono Kav. 58-60
Pancoran, Jakarta Selatan
Indonesia 12780
Telp. +62 21 791 87250
Fax. +62 21 791 87252

