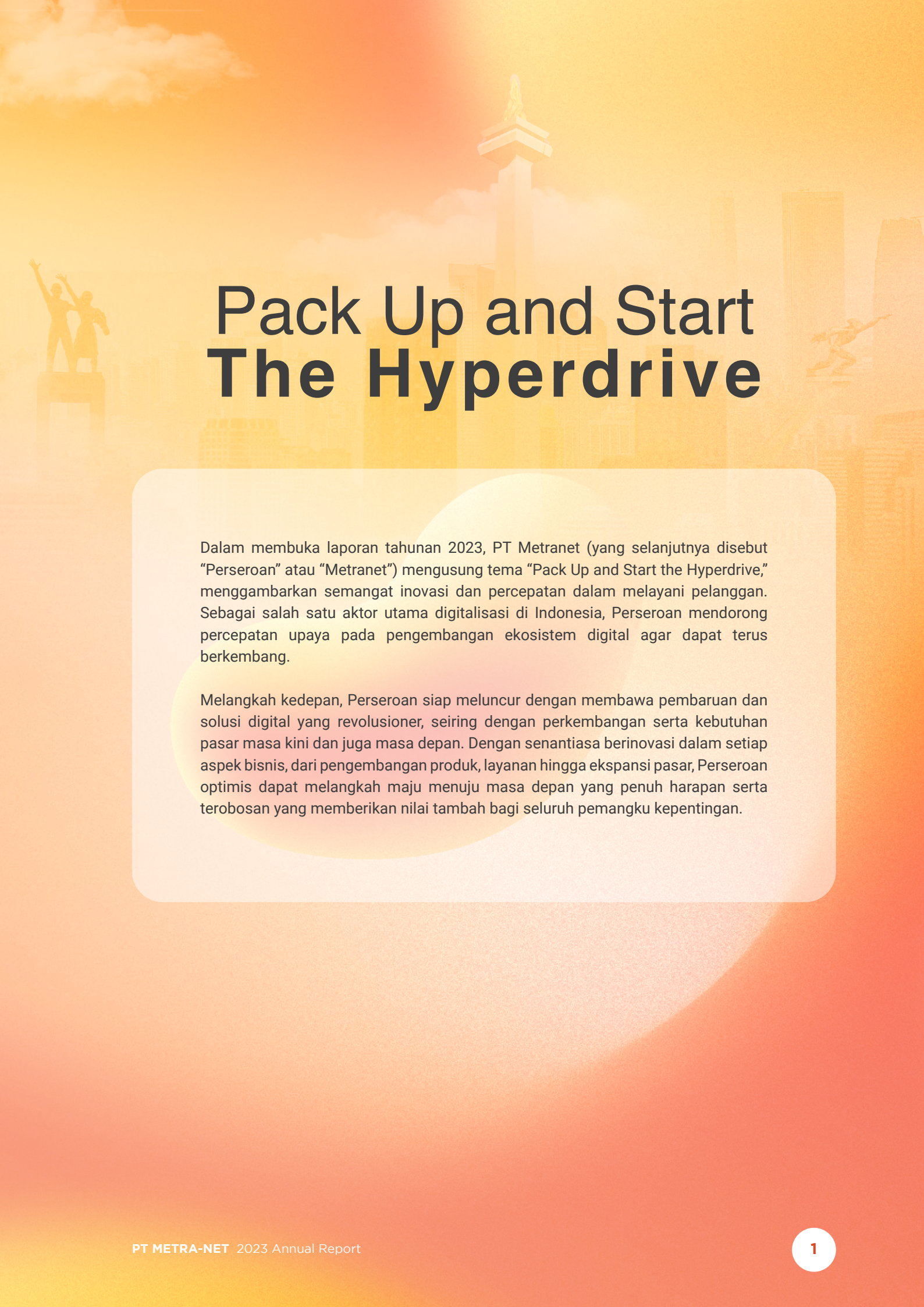




PACK UP AND START THE HYPERDRIVE





Pack Up and Start The Hyperdrive

Dalam membuka laporan tahunan 2023, PT Metranet (yang selanjutnya disebut “Perseroan” atau “Metranet”) mengusung tema “Pack Up and Start the Hyperdrive,” menggambarkan semangat inovasi dan percepatan dalam melayani pelanggan. Sebagai salah satu aktor utama digitalisasi di Indonesia, Perseroan mendorong percepatan upaya pada pengembangan ekosistem digital agar dapat terus berkembang.

Melangkah kedepan, Perseroan siap meluncur dengan membawa pembaruan dan solusi digital yang revolusioner, seiring dengan perkembangan serta kebutuhan pasar masa kini dan juga masa depan. Dengan senantiasa berinovasi dalam setiap aspek bisnis, dari pengembangan produk, layanan hingga ekspansi pasar, Perseroan optimis dapat melangkah maju menuju masa depan yang penuh harapan serta terobosan yang memberikan nilai tambah bagi seluruh pemangku kepentingan.

DAFTAR ISI

1 KINERJA UTAMA

Laporan Posisi Keuangan	6
Kerja Sama Strategis Tahun 2023	7
Penghargaan Dan Sertifikasi 2023.....	10

2 LAPORAN MANAJEMEN

Laporan Dewan Komisaris	14
Profil Dewan Komisaris.....	20
Laporan Direksi	22
Profil Direksi.....	27
Pernyataan Anggota Dewan Komisaris Dan Direksi Tentang Tanggung Jawab Atas Laporan Tahunan 2023 PT Metra-Net.....	31

3 PROFIL PERUSAHAAN

Tentang Metranet	34
Ekosistem Bisnis	35
Bidang Usaha	36
Jejak Langkah	37
Visi Dan Misi Perusahaan	38
Budaya Perusahaan	38
Aktivasi Budaya Perusahaan.....	40
Struktur Organisasi	42
Anak Perusahaan	43
Sumber Daya Manusia	43
Demografi Karyawan	44

4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN

Laporan Posisi Keuangan	48
Laporan Performansi Bisnis.....	54

5 TATA KELOLA PERUSAHAAN

Penerapan Tata Kelola	60
Perusahaan Yang Baik.....	60
Pencapaian Penerapan	60
Tata Kelola Perusahaan	60
Pedoman Etika Dan Perilaku.....	61
Sistem Pelaporan Pelanggaran / Whistleblowing System.....	62
Akses Informasi Perusahaan	63

6 TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN



KINERJA UTAMA

01



LAPORAN POSISI KEUANGAN

Dalam Rupiah

KETERANGAN	2023	2022	2021
TOTAL ASET	1.653.710	1.730.939	1.639.916
TOTAL LIABILITAS	952.819	1.083.510	1.127.956
TOTAL EKUITAS	700.891	647.429	511.960

LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN

Dalam Rupiah

PENDAPATAN USAHA	2023	2022	2021	GROWTH 2022 - 2023
Pendapatan Usaha	2.417.967	2.725.617	2.603.186	-11%
Beban Pokok Pendapatan	(2.060.234)	(2.291.726)	(2.137.921)	10%
Laba Rugi Sebelum Pajak	63.869	164.035	207.574	-61%
Beban Pajak Penghasilan	(17.812)	(47.618)	(61.495)	63%
Laba Rugi Tahun Berjalan	46.057	116.417	146.079	-60%
Beban (Penghasilan) Komprehensif Lain	8.569	(890)	2.904	863%
Laba (Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan	54.626	115.527	148.982	-53%
EBITDA	129.426	235.629	254.464	-45%
Net Income	54.626	115.528	86.513	-53%

LAPORAN ARUS KAS KONSOLIDASIAN

Dalam Rupiah

KETERANGAN	2023	2022	2021
ARUS KAS DARI AKTIVITAS OPERASI	(75.731)	(222.407)	475.597
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI	(6.435)	(7.655)	(149.163)
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN	(25.934)	71.858	22.388
KENAIKAN (PENURUNAN) BERSIH KAS DAN SETARA KAS	(108.100)	(158.204)	348.822
KAS DAN SETARA KAS AWAL TAHUN	339.544	498.490	149.581
KAS DAN SETARA KAS AKHIR TAHUN	230.437	339.544	498.490

KERJA SAMA STRATEGIS TAHUN 2023

Pada tahun 2023, Metranet berhasil meraih pencapaian yang signifikan dengan mengukuhkan sejumlah kerja sama strategis yang menjadi pilar fundamental dalam perjalanan bisnis Perseroan. Kerja sama strategis ini tidak hanya sekadar memperkuat posisi Perseroan di pasar, tetapi juga mendorong pertumbuhan dan inovasi yang berkelanjutan. Melalui sinergi dengan mitra-mitra andal, Metranet berhasil menggali potensi-potensi baru dan memperluas cakupan layanan.

Maret 2023

Metranet Perkuat Good Corporate Governance melalui Implementasi Sistem ERP Run System

Metranet berkomitmen dalam menerapkan tata kelola yang baik (*Good Corporate Governance*) untuk menjaga keberlanjutan perusahaan salah satunya dengan Implementasi Enterprise Resource Planning (ERP) by RUN System yang juga merupakan anak perusahaan Metranet, untuk memenuhi standar industri, mengikuti kecepatan bisnis, dan memenuhi #3C *quick, Comply & Complete*.



Mei 2023

Xooply Resmi Gabung Asosiasi Katalog Elektronik Nasional (AKEN)

Xooply resmi bergabung dengan Asosiasi Katalog Elektronik Nasional (AKEN) untuk memperluas jaringan bisnis serta mendukung digitalisasi bisnis perdagangan.



27 Juli 2023

XOOPLY Lakukan Kerja Sama dengan ID FOOD dalam Hadirkan Platform MARKET.IDFOOD.CO.ID

Metranet menjalin sinergi strategis dengan Induk Holding BUMN PT Rajawali Nusantara Indonesia (ID Food) untuk mendorong transformasi digital yang signifikan bagi industri pangan di Tanah Air dengan menghadirkan *marketplace* pangan B2B yang inovatif dan efisien melalui platform *marketplace market.idfood.co.id*.





11 Agustus 2023

Kolaborasi Metranet & Jayantara Untuk Sukseskan PPDB 2024



SCALA, salah satu produk dari Metranet, menjalin kerja sama strategis dengan Jayantara untuk meningkatkan akses pendidikan berkualitas dan mendukung suksesnya Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) tahun 2024 di 80 pemerintah kota dan provinsi di seluruh Indonesia.

11 Agustus 2023

Uzone.id Gandeng Populix Hadirkan Konten Berbasis Data

Uzone.id menjalin kerjasama strategis dengan Populix menyajikan konten berbasis data yang berkualitas melalui survei online yang dilakukan melalui platform Poplite, layanan riset self-service berbasis digital oleh Populix, dan telah disesuaikan dengan demografi pembaca Uzone.id yang mayoritas adalah generasi muda.



24 Agustus 2023

Tingkatkan Kualitas Layanan, Xooply Terapkan Finpay

Xooply menjalin kerja sama strategis dengan Finnet untuk meningkatkan layanan pembayaran pelanggan Xooply. ID melalui Finpay untuk memberikan kemudahan bagi para pelanggan dengan menyediakan beragam pilihan pembayaran yang aman, cepat, dan dapat diandalkan.



12 September 2023

Cazbox Sukseskan Program Penurunan Stunting Kota Surakarta



Metranet melalui produk usaha Cazbox turut serta dalam penerapan ESG (*Environmental, Social, and Governance*) melalui kerjasama dengan Dinas Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak serta Pengendalian Penduduk dan Keluarga Berencana Kota Surakarta (DP3AP2KB Kota Surakarta) dalam menyukseskan program pencegahan dan penurunan *stunting* berupa solusi digital *Dashboard Management Stunting* untuk memudahkan Dinas BKKBN melakukan pendataan dan pelaporan secara *real-time*.

28 November 2023

Metranet Hadir dalam Acara The Bell Global Investment Roadshow di Indonesia

Metranet, sebuah Start-Up Accelerator terkemuka, hadir dalam pagelaran *Thebell Global Investment Roadshow 2023*, sebuah acara prestisius yang diadakan oleh "Thebell," media terbesar di Korea yang secara khusus mengkaji pasar modal. Acara ini juga dihadiri oleh sederet *founder Start-Up* di Tanah Air.





PENGHARGAAN DAN SERTIFIKASI 2023

Most Improved Telkom's Subsidiary RMI in 2022-2023

Metranet mendapatkan penghargaan atas peningkatan nilai maturitas implementasi Risk Management terbaik untuk 2022 dan 2023

Lembaga Pemberi
Penghargaan

**Telkom
Indonesia**

Tahun Penghargaan

- **2023**
untuk kinerja **2022**
- **2024**
untuk **2023**







LAPORAN MANAJEMEN

02



LAPORAN DEWAN KOMISARIS

**VEDI NOVIANA
SUHERMAN**

Komisaris

Para Pemegang Saham dan Dewan Komisaris yang terhormat,

Puji dan syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan karunia-Nya, PT Metra-Net ("Metranet" atau "Perseroan") berhasil menorehkan kinerja yang memuaskan di tahun 2023. Atas nama Dewan Komisaris, kami mengapresiasi hasil baik yang diraih oleh Perseroan di tahun 2023. Dalam kesempatan ini, kami sampaikan laporan pelaksanaan tugas pengawasan dan pemberian nasihat kepada Direksi Perseroan selama tahun 2023.

KONDISI PEREKONOMIAN GLOBAL DAN NASIONAL SERTA INDUSTRI TAHUN 2023

Sepanjang tahun 2023, kondisi perekonomian global dan nasional diwarnai sejumlah dinamika. Gejolak situasi global di tahun 2023 sangat berdampak pada perekonomian dunia. Konflik yang belum mereda di Ukraina, kini diikuti dengan serangan Israel ke Palestina. Dampak konflik geopolitik ini terasa hingga ke Laut Merah, yang merupakan jalur penting perdagangan dunia. Konflik ini semakin meningkatkan tingkat ketidakpastian global untuk masa depan, yang mengganggu aliran pasokan global dan menyebabkan kenaikan harga barang. Menurut data IMF, perekonomian global pada tahun 2023 mengalami pertumbuhan yang melambat, mencapai 3,0% dibandingkan dengan 3,5% pada tahun sebelumnya, dan diprediksi akan terus menurun menjadi 2,9% pada tahun 2024.

Secara nasional, pertumbuhan ekonomi Indonesia tercatat sebesar 5,05%, mengalami perlambatan dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang mencapai 5,31%. Faktor yang mempengaruhi perlambatan ini antara lain adalah perlambatan ekonomi global serta aktivitas domestik yang terdampak oleh inflasi yang tinggi. Meski mengalami penurunan pertumbuhan, perekonomian Indonesia masih kuat.

Beberapa kebijakan pemerintah yang berdampak kepada Perseroan di antaranya penerbitan Perpres No 82 tahun 2023 terkait percepatan transformasi digital dan keterpaduan layanan digital nasional, menjadi tantangan Perseroan dalam pengelolaan bisnis Govtech-Edu sepanjang tahun 2023 dan beberapa tahun ke depan. Kebijakan pemerintah dari Kementerian Kominfo yang mengatur permainan ketangkasan berdampak kepada menurunnya Nuon, anak usaha Perseroan.

Transformasi Telkom sepanjang tahun 2023 melalui program 5 Bold Moves di antaranya *Fixed Mobile Convergence* (FMC) yang berdampak kepada menurunnya bisnis Perseroan, utamanya pada platform Cazbox dan Uzone yang melayani bisnis *consumer* Telkom. Tantangan dari perubahan regulasi pemerintah dan program transformasi Telkom sepanjang tahun 2023 tersebut perlu menjadi perhatian dan disiapkan perbaikannya.

Kinerja tahun 2023 Perseroan membukukan penurunan pendapatan sebesar 11% menjadi Rp2.418 miliar jika dibandingkan dengan capaian tahun 2022. Sektor *Games & OTT* mendominasi kontribusi pendapatan dengan porsi 52%, diikuti oleh SCALA dengan porsi 20%, Digital Music di 12,4%, Cazbox dengan porsi 7,8%, Xooply dengan porsi 6%, dan Uzone dengan porsi 1,8%.

Perseroan mengalami pertumbuhan dari sisi *unconsol*, namun Nuon sebagai anak usaha terdampak oleh kebijakan pemerintah terkait pemblokiran beberapa konten game. Hal ini menjadi tantangan yang dihadapi Perseroan pada tahun 2023 namun masih banyak peluang yang dapat dijelajahi di sektor B2B untuk tahun-tahun mendatang, termasuk potensi B2B2C.

Situasi pasar digital B2B2C sangat dinamis dan memengaruhi kinerja perusahaan. Pasar digital B2B mengalami pertumbuhan sebesar 37,1% *year-over-year* (YoY), meski hasil tersebut belum mencapai target secara keseluruhan. Faktor eksternal, terutama kebijakan dari Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemkominfo), turut menaruh andil dalam kinerja Perseroan. Beruntungnya, kebijakan tersebut telah dievaluasi pada akhir tahun 2023, bersamaan dengan program *unlocking* pasar digital B2C yang diharapkan akan menjadi pendorong pertumbuhan perusahaan pada tahun 2024.

Secara keseluruhan, Dewan Komisaris menilai bahwa implementasi strategi yang dilakukan oleh Direksi selama tahun 2023 cukup baik. Namun, terdapat *room for improvement* untuk peningkatan kinerja lebih baik pada tahun 2024. Oleh karena itu, Dewan Komisaris senantiasa memberikan rekomendasi kepada Direksi untuk meningkatkan kualitas manajemen kerja dan mengimplementasikan strategi-strategi yang efektif guna memperkuat kinerja Perseroan di masa depan.

PENGAWASAN ATAS PERUMUSAN DAN IMPLEMENTASI STRATEGI OLEH DIREKSI

Dewan Komisaris bertanggung jawab atas pengawasan pengelolaan Perseroan oleh Direksi dari tahap perumusan strategi hingga penetapan target kinerja sebelum dimulainya tahun buku. Proses perencanaan strategis dilakukan melalui rapat bersama antara Dewan Komisaris dan Direksi, yang meliputi diskusi mengenai perkembangan bisnis serta penetapan strategi jangka pendek dan jangka panjang.

Pada tahun 2023, Dewan Komisaris menjalankan tugas pengawasan terhadap Direksi dalam pelaksanaan kegiatan perusahaan, serta memberikan nasihat kepada Direksi. Dalam hal ini, rekomendasi dari Dewan Komisaris menjadi bagian integral dari proses formulasi strategi Perseroan. Dewan Komisaris juga melaksanakan pengawasan terhadap implementasi *Subsidiary Business Plan* (SBP) dan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP), serta evaluasi terhadap kinerja Direksi.

Proses evaluasi dan pemberian nasihat ini dilakukan melalui berbagai forum, termasuk Rapat Gabungan Direksi dan Dewan Komisaris (RAGAB) serta Rapat Terbatas Direksi dan Dewan Komisaris yang diselenggarakan sesuai kebutuhan untuk membahas topik-topik tertentu. Selain itu, kerja sama dengan unit Internal Audit juga diperkuat untuk melaksanakan fungsi pengawasan yang lebih teknis.

PENGAWASAN PENERAPAN TATA KELOLA PERUSAHAAN

Perseroan senantiasa memegang teguh komitmennya untuk senantiasa menerapkan praktik terbaik GCG di seluruh tahapan kegiatan operasional. Melalui serangkaian upaya, di tahun 2023, Perseroan berhasil menerapkan standar GCG dengan baik, sebuah prestasi yang tidak terlepas dari kinerja Direksi dan manajemen Perseroan. Hal ini terbukti dengan keberhasilan dalam mendapatkan sertifikasi ISO 9001



(Manajemen Mutu), ISO 27001 (Manajemen Sistem Informasi), ISO 37001 (Manajemen Anti Penyuapan) dan ISO 22301 (Manajemen Keberlangsungan Usaha). Dewan Komisaris juga mengapresiasi beragam pencapaian strategis Perseroan dalam aspek GCG yang telah dijalankan Direksi dengan perencanaan, operasi, dan evaluasi secara sistematis, terintegrasi, dan konsultasi yang baik. Program-program kerja difokuskan pada pengamanan target perusahaan sambil tetap mematuhi standar kepatuhan yang tinggi. Hal ini tercermin dari hasil penilaian *Enterprise Risk Maturity* (ERM) tahun 2023 yang mencapai angka 3,09 (*Managed* menuju *Optimized*), meningkat 11,15% dari tahun 2022. Angka ini juga melampaui target 2023 dari CFRO Telkom sebesar 2,75.

Sebagai organ yang bertugas melakukan pengawasan terhadap pelaksanaan penerapan GCG oleh Direksi, Dewan Komisaris memandang implementasi GCG Perseroan terus mengalami peningkatan dari waktu ke waktu. Pengembangan kebijakan yang terus diperbarui, hingga evaluasi dan pemantauan GCG, menjadi cerminan komitmen Direksi untuk dapat menerapkan prinsip dan praktik GCG di seluruh elemen operasi dan bisnis Perseroan.

KOMPOSISI DEWAN KOMISARIS TAHUN BUKU 2023

Sepanjang tahun 2023, Dewan Komisaris Metranet mengalami perubahan dalam komposisinya. Pada tahun tersebut, Dewan Komisaris terdiri dari Vedi Noviana Suherman sebagai Komisaris.

Melalui Keputusan Sirkuler Para Pemegang Saham pada tanggal 28 Juli 2023, Widi Nugroho diangkat sebagai Komisaris Utama Metranet, mulai berlaku efektif pada tanggal 14 Juli 2023. Dengan demikian, Dewan Komisaris Metranet terdiri dari:

- Komisaris Utama : Widi Nugroho
- Komisaris : Vedi Noviana Suherman

Selanjutnya, berdasarkan Keputusan Sirkuler tertanggal 15 Desember 2023, Para Pemegang Saham Metranet memutuskan untuk memberhentikan dengan hormat Widi Nugroho dari jabatannya sebagai Komisaris Utama, efektif sejak 18 November 2023. Oleh karena itu, sejak tanggal tersebut, Dewan Komisaris Metranet terdiri dari Vedi Noviana Suherman sebagai Komisaris.

PANDANGAN ATAS PROSPEK USAHA

Perseroan melewati tahun 2023 dengan beragam tantangan perubahan industri yang disebabkan perkembangan teknologi, kompetisi, dan perubahan gaya hidup masyarakat. Melihat pencapaian Perseroan di tahun tersebut, Dewan Komisaris percaya bahwa Direksi telah mengupayakan langkah-langkah terbaik guna mencapai pertumbuhan bisnis berkelanjutan, termasuk melakukan inovasi secara kontinu untuk fondasi bisnis yang lebih kuat di masa mendatang.

Melihat ke depan, Dewan Komisaris menyambut dengan optimisme prospek bisnis yang menjanjikan, sejalan dengan optimisme dari pelaku industri digital lainnya. Berdasarkan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) yang telah disepakati dan evaluasi kinerja pada bulan Januari 2024, terdapat indikasi pertumbuhan yang positif. Pasar *Business-to-Consumer* (B2C) menunjukkan pertumbuhan yang signifikan setelah program *unlocking* ke operator lain selain Telkomsel, serta hasil kerja sama yang kuat dengan beberapa *provider game*. Di sisi lain, pasar *Business-to-Business* (B2B), yang sangat dipengaruhi oleh kebijakan dan manajemen anggaran di pemerintahan dan perusahaan, masih memerlukan perhatian lebih lanjut.

Perubahan dalam pasar yang berdampak pada kesepakatan bisnis dengan mitra juga perlu menjadi perhatian Direksi. Pertumbuhan pendapatan yang signifikan juga perlu dipantau secara ketat terhadap margin yang telah disepakati dengan mitra bisnis, sehingga profil keuangan Perseroan, termasuk pendapatan, EBITDA, dan laba bersih, tetap terjaga. Dewan Komisaris memandang bahwa seluruh unit usaha yang belum dikonsolidasi maupun anak perusahaan harus memperhatikan hal ini sejalan dengan pengendalian biaya operasional yang efisien.

PENUTUP

Sesuai dengan arahan dari CSS Telkom Group yang menjadikan Perseroan sebagai *vehicle* dalam mempercepat transformasi digital nasional, serta penerapan visi dan misi yang efektif, Perseroan senantiasa berkomitmen menjadi motor penggerak melalui fungsi tata kelola *scale-up* bagi inovasi digital di bawah naungan Telkom Indonesia untuk melakukan inovasi produk dan ekspansi ke pasar yang baru (*Go to Market*) dan menghasilkan dampak positif bagi masyarakat. Dewan Komisaris berharap bahwa Perseroan dapat terus berkontribusi dalam mendorong percepatan transformasi digital di seluruh sektor.

Di sisi kompetisi, persaingan diprediksi akan semakin intensif untuk bisnis Perseroan. Dalam menghadapi prospek dan tantangan bisnis di masa depan, Dewan Komisaris memandang bahwa Direksi dan seluruh manajemen perlu untuk terus melakukan observasi dan merancang strategi terhadap tren yang ada, meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan serta memperluas layanan dengan berinovasi.

Sebagai penutup, Dewan Komisaris menyampaikan apresiasi kepada para Pemegang Saham, Direksi, pelanggan setia, mitra bisnis, media, masyarakat, dan seluruh pemangku kepentingan lainnya atas dukungan yang diberikan kepada Perseroan sepanjang tahun 2023. Ucapan terima kasih turut kami sampaikan kepada seluruh jajaran manajemen dan karyawan Metranet atas dedikasi dan kontribusi dalam melaksanakan tugas, tanggung jawab, serta dukungan dalam mewujudkan visi, misi, dan program kerja Perseroan sepanjang tahun 2023. Dengan kreativitas dan adaptabilitas, semoga Metranet dapat senantiasa berinovasi di era digital yang membawa beragam peluang baru untuk memberikan kontribusi yang signifikan bagi kemajuan dan kesejahteraan bangsa Indonesia.

Jakarta, Maret 2024

**Dewan Komisaris
PT Metra-Net**

VEDI NOVIANA SUHERMAN
Komisaris



PROFIL DEWAN KOMISARIS



**WIDI
NUGROHO**

Komisaris Utama



INDONESIA



17 JUNI 1968



MALANG

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), Direktur Utama PT Metra-Net (2017-2021), Deputy EVP Digital Platform & Technologies Telkom Indonesia dan Menjabat sebagai Komisaris Utama Metranet pada (Juli 2023 – November 2023).



Vedi Noviana Suherman, S.E.

Komisaris



INDONESIA



21 NOVEMBER 1967



BANDUNG

Bapak Vedi Noviana Suherman lahir di Bandung pada tanggal 21 November 1967. Beliau memperoleh gelar D3 STAN pada tahun 1991 dan melanjutkan pendidikannya dengan meraih gelar Sarjana Manajemen di Universitas Terbuka pada tahun 2003, serta gelar Master Manajemen di STIE Indonesia School of Management pada tahun 2018.

Berbagai jabatan sebelumnya pernah diemban oleh beliau, dimulai sebagai Ajun Pengawas Keuangan dan Pembangunan Muda, Perwakilan BPKP Provinsi Sulawesi Selatan pada tahun 1990-1991, Ajun Pengawas Keuangan dan Pembangunan Muda, Perwakilan BPKP Provinsi Nusa Tenggara Timur pada tahun 1991-1996, Auditor Terampil Pemula, Deputy Bidang Pengawasan Khusus pada tahun 1996-1997, Auditor Pelaksana Lanjutan, Deputy Bidang Pengawasan Khusus pada tahun 1997-2006, Auditor Penyelia, Perwakilan BPKP Provinsi DKI Jakarta I pada tahun 2006-2007, Auditor Penyelia, Perwakilan BPKP Provinsi Jambi pada tahun 2007-2008, Auditor Penyelia Kementerian BUMN pada tahun 2008-2009, Komite Audit PT Rajawali

Nusantara Indonesia pada tahun 2009-2010, Kasubag Tata Usaha Inspektorat Kementerian BUMN pada tahun 2010-2014, Komite Pemantau Manajemen Risiko PT Pelindo II pada tahun 2014, Kasubid Usaha Energi & Pertambangan Kementerian BUMN pada tahun 2014-2015, Kasubag Perlengkapan dan Rumah Tangga Kementerian BUMN pada tahun 2015-2016, Komisaris PT Kereta Api Properti Manajemen pada tahun 2016-2019, serta Komisaris PT PG Rajawali I yang ia emban dari Februari 2019 hingga saat ini.



LAPORAN DIREKSI



DIDIK BUDI SANTOSO

Direktur Utama

Para Pemegang Saham dan Pemangku Kepentingan yang Terhormat,

Segala puji dan syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan karunia-Nya sehingga PT Metra-Net berhasil melewati tahun 2023 yang penuh dengan dinamika. Mewakili jajaran Direksi Perseroan, perkenankan kami untuk menyampaikan berbagai program & pencapaian sepanjang tahun 2023.





KONDISI PEREKONOMIAN GLOBAL DAN NASIONAL SERTA INDUSTRI TAHUN 2023

Perekonomian global di tahun 2023 menunjukkan sejumlah tantangan pasca pandemi. Permasalahan struktural negara-negara ekonomi utama, konflik geopolitik Rusia-Ukraina dan serangan Israel ke Palestina, ketidakseimbangan permintaan dan penawaran global karena *scarring effect*, dan krisis iklim menjadi serangkaian faktor yang mendorong perlambatan ekonomi global di tahun 2023. Dengan meninjau kondisi tersebut, angka pertumbuhan ekonomi global hanya tumbuh 3,0% di 2023 menurut International Monetary Fund (IMF).

Meskipun dihadapkan pada tantangan global yang beragam, pertumbuhan ekonomi Indonesia tetap menunjukkan ketahanan yang solid dan lebih unggul dibandingkan dengan rata-rata negara G-20. Hal ini disebabkan oleh dominasi konsumsi rumah tangga yang menyumbang sebesar 53% dari total Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Meskipun terjadi sedikit perlambatan, pertumbuhan ekonomi Indonesia secara kumulatif masih mencapai angka 5,05% pada tahun 2023, menurun dari tahun sebelumnya yang mencapai 5,31%. Di tengah disrupsi yang terjadi di lingkungan global sepanjang tahun, termasuk tantangan dalam rantai pasokan, bencana alam, volatilitas di sektor keuangan, serta ketidakstabilan geo-ekonomi, perekonomian Indonesia terbukti mampu bertahan. Capaian ini menjadi landasan yang kuat bagi pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan pada tahun 2024.

KINERJA PERSEROAN DAN ANAK PERUSAHAAN TAHUN 2023

Secara keseluruhan, Perseroan membukukan penurunan pendapatan sebesar 11% menjadi Rp2.418 miliar jika dibandingkan dengan capaian pada akhir tahun 2022. Sektor Games & OTT mendominasi kontribusi pendapatan dengan mencapai Rp1.252 miliar, diikuti oleh SCALA dengan Rp488 miliar, Digital Music sebesar Rp300 miliar, Cazbox sebesar Rp190 miliar, Xooply sebesar Rp145 miliar, dan Uzone sebesar Rp43 miliar. Selanjutnya, secara *consolidated*, Perseroan mencatatkan *revenue* sebesar Rp2,4 triliun pada tahun 2023, turun sebesar 11,3% dibandingkan tahun 2022. Di sisi lain, *revenue* secara *unconsolidated* berada di angka Rp871,9 miliar pada tahun 2023, mengalami peningkatan sebesar 37,1% dari tahun sebelumnya.

Kondisi pasar yang tak menentu sebagai imbas dari gejolak perekonomian global mempengaruhi kinerja Perseroan. Penurunan pendapatan menjadi tidak terelakkan. Direksi memahami bahwa penurunan ini menjadi perhatian utama, dan Direksi akan terus melakukan evaluasi mendalam untuk memitigasi faktor-faktor penyebabnya serta merumuskan langkah-langkah strategis yang tepat untuk mendorong kinerja Perseroan yang lebih baik di masa mendatang.

TANTANGAN YANG DIHADAPI PERUSAHAAN DAN LANGKAH PENYELESAIAN

Selama tahun 2023, Perseroan menghadapi sejumlah tantangan yang memengaruhi operasional dan strategi bisnis. Salah satu tantangan utama yang menjadi fokus Direksi adalah persaingan yang semakin ketat di dalam ranah bisnis digital. Dengan pertumbuhan pesat teknologi dan internet, persaingan di pasar digital menjadi semakin kuat, mendorong Perseroan untuk terus berinovasi dan mempertahankan daya saingnya. Selain itu, terjadi pergeseran segmentasi konsumen dari model bisnis *Business-to-Consumer* (B2C) menuju *Business-*

to-Business (B2B). Perubahan ini mempengaruhi strategi pemasaran dan penjualan Perseroan. Direksi mengambil langkah untuk menyesuaikan pendekatan dan layanan sesuai dengan kebutuhan bisnis konsumen korporat.

Direksi memandang perlu adanya inovasi secara terus menerus. Hal ini dikarenakan siklus produk digital yang sangat pendek diiringi dengan perkembangan teknologi yang cepat. Melihat tantangan yang ada, Direksi telah mengambil langkah-langkah mitigasi dengan melakukan program-program yang berdampak pada portofolio bisnis serta tata kelola perusahaan.

Di sisi portofolio bisnis, beberapa program mitigasi telah dilaksanakan. Setelah perpindahan layanan Indihome dari Telkom ke Telkomsel, Direksi melakukan percepatan dalam mengkonsolidasikan layanan perusahaan kepada Telkomsel. Selain itu, kerjasama dengan penyedia game yang telah tervalidasi oleh KemKOMINFO diakselerasi setelah terbitnya kebijakan pemblokiran beberapa konten game oleh KemKOMINFO. Direksi juga mendorong pengelolaan layanan pengembangan platform pendidikan Kemendikbud secara 3C (quiCk, Comply, Complete) untuk memastikan proses audit berjalan lancar secara periodik, dengan membentuk Satuan Tugas lintas unit untuk mengawal proyek tersebut agar tepat waktu.

Direksi berharap dapat menghadapi tantangan di masa mendatang dengan strategi yang telah ditetapkan serta berkontribusi dalam memperkuat posisinya sebagai pemimpin di industri digital, sambil terus memberikan nilai tambah yang signifikan bagi pelanggan dan pemangku kepentingan lainnya.

PENERAPAN TATA KELOLA PERUSAHAAN YANG BAIK

Perseroan senantiasa menerapkan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik atau *Good Corporate Governance* (GCG) dalam setiap lini bisnisnya. Penerapan GCG dilakukan untuk mendukung terwujudnya visi, misi, dan tujuan Perseroan yang akan memberikan nilai tambah bagi pemegang saham dan seluruh pemangku kepentingan lainnya. Direksi meyakini bahwa tata kelola perusahaan yang baik merupakan aspek penting untuk memastikan keberlangsungan perusahaan dalam jangka panjang.

Selama tahun 2023, Perseroan telah mengambil langkah signifikan dalam memperkuat praktik *Good Corporate Governance* (GCG) di berbagai bidang, memastikan bahwa tata kelola perusahaan berjalan dengan baik. Perseroan berhasil meraih sertifikasi ISO 9001 (Manajemen Mutu), ISO 27001 (Manajemen Sistem Informasi), ISO 37001 (Manajemen Anti Penyuapan) dan ISO 22301 (Manajemen Keberlangsungan Usaha) yang memiliki peran krusial dalam memastikan tata kelola perusahaan yang baik. Tingkat *Maturity* Perseroan pada tahun 2023 mencapai 3,09, menunjukkan peningkatan sebesar 11,15% dari tahun sebelumnya. Angka ini juga melampaui target yang ditetapkan untuk tahun 2023 oleh CFRO Telkom, yaitu sebesar 2,75. Hal ini merupakan capaian yang baik bagi Perseroan dan Direksi berkomitmen untuk bersama-sama dengan Dewan Komisaris mendorong penerapan GCG yang baik. Penguatan unit *Risk Project Assessment* juga dilakukan, memastikan bahwa setiap inisiasi bisnis dapat terkelola dengan baik, sehingga dapat menjaga rasio koleksi perusahaan. Di tahun 2023, Perseroan juga melakukan penguatan *Enterprise Risk Maturity Index* dengan implementasi kebijakan bisnis dan pengawalan oleh tim *Legal and Compliance*.

KOMPOSISI DIREKSI

Selama tahun 2023, tidak terdapat perubahan komposisi Direksi Perseroan.



PANDANGAN ATAS PROSPEK USAHA

Memandang tahun 2024, Direksi optimis dengan potensi meluasnya penerapan digitalisasi di tengah masyarakat. Direksi percaya bahwa peluang Perseroan menjadi semakin terbuka dengan adanya tren digitalisasi ini. Maka dari itu, Direksi menyadari pentingnya infrastruktur yang luas dan berkualitas, platform digital yang handal, serta layanan digital yang dapat memenuhi kebutuhan masyarakat.

Secara umum, prospek usaha Perseroan di tahun 2024 sangat menjanjikan. Hal ini sejalan dengan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP) yang telah disepakati dan kinerja pada bulan Januari 2024 yang menunjukkan pertumbuhan positif. Pertumbuhan yang signifikan terlihat di pasar B2C setelah adanya program *unlocking* ke operator-operator selain Telkomsel, serta kerjasama yang diperkuat dengan beberapa penyedia game. Di sektor B2B, yang sangat dipengaruhi oleh kebijakan dan pengelolaan anggaran di pemerintahan dan perusahaan, masih memerlukan penguatan lebih lanjut. Direksi juga menyadari bahwa persaingan di pasar digital akan semakin intensif. Oleh karena itu, Perseroan harus terus berinovasi dengan meningkatkan kualitas layanan demi menjawab kebutuhan digital pelanggan dengan lebih baik. Melangkah ke depan, Perseroan berupaya untuk menciptakan lingkungan digital yang inklusif, membangun masyarakat digital yang kuat, dan berkontribusi dalam percepatan pertumbuhan ekonomi digital secara keseluruhan.

PENUTUP

Akhir kata, kami atas nama Direksi PT Metra-Net menyampaikan apresiasi yang setinggi-tingginya kepada seluruh pemegang saham, Dewan Komisaris, pelanggan setia, mitra bisnis, media, masyarakat, dan pemangku kepentingan lainnya atas dukungan yang telah diberikan sepanjang tahun 2023. Kami juga mengapresiasi seluruh jajaran manajemen dan karyawan Perseroan atas kontribusi, kerja keras, dan dedikasi yang telah diberikan dalam mewujudkan tujuan, visi, dan misi Perseroan. Kami percaya bahwa Perseroan dapat terus melesat maju ke depan dengan beragam inovasi di tengah berbagai tantangan yang ada. Semoga Perseroan dapat terus menangkap peluang – peluang baru, mengembangkan layanan dan produk yang semakin inovatif dan solutif, dan memberikan nilai tambah yang berkelanjutan bagi seluruh pemangku kepentingan.

Jakarta, Maret 2024

Direksi
PT Metra-Net

DIDIK BUDI SANTOSO
Direktur Utama

PROFIL DIREKSI



Didik Budi Santoso

Direktur Utama



INDONESIA



5 SEPTEMBER 1974



KLATEN

Didik Budi Santoso merupakan lulusan STT Telkom Bandung jurusan Teknologi Informasi pada tahun 1997 dan memperoleh gelar Master of Telecommunication Management dari HAN University, Belanda, pada tahun 2005.

Perjalanan karirnya dimulai pada tahun 1997 dan telah menduduki berbagai posisi penting, termasuk General Manager Data Monetizing & Advertising di Telkom Indonesia (2013-2014), Deputy EGM Divisi Digital Business (2014-2015), Direktur Utama di Metranet (2015–2017), Direktur Bisnis di Metranet Holding (2017-2019), dan Deputy Executive Vice President Telkom Regional VI (2019-2020).

Beliau juga pernah mengikuti Global Talent Program (GTP) Batch 1 pada tahun 2013 untuk inisiasi bisnis di Malaysia dan Suspim 2 International INSEAD Batch-2 pada tahun 2014 untuk rencana pengembangan bisnis *healthcare*. Selain itu, ia juga aktif di organisasi profesional seperti Indonesian Telematics Community.



Faisal Yusuf

Direktur Bisnis



INDONESIA



29 JULI 1974



PALEMBANG

Faisal Yusuf saat ini menjabat sebagai Direktur Bisnis di Metranet. Pria kelahiran Palembang ini merupakan lulusan S1 Ilmu Komputer dari Universitas Indonesia (1994-2000). Setelah menyelesaikan pendidikannya, Faisal memulai karier di berbagai industri seperti PT Astragraphia (2004-2011) dan PT Multi Data Rencana Prima (2012-2017). Keahliannya dalam bidang Project, Big Data, dan Internet of Things (IoT) membawanya menjadi Head of IoT & Big Data Service and Delivery di PT Telkom Indonesia (2018-2020). Sebelum menjabat sebagai Direktur Bisnis di Metranet pada Juli 2021, Faisal menjabat sebagai VP Big Data di Metranet. Beliau saat ini turut menjabat sebagai Tribe Leader Smart Platform at PT Telkom Indonesia sejak Februari 2021.

Faisal Yusuf memiliki keahlian dan keahlian khusus dalam *project delivery*, *Big Data*, *Artificial Intelligence (AI)*, *Clouds*, dan *project management*. Ia juga dikenal sebagai pemimpin yang dapat memberikan pembinaan dan mentoring. Saat ini, Faisal sering diundang sebagai pembicara dalam berbagai seminar atau lokakarya. Selain itu, ia juga gemar membaca buku seperti "Start from Why", "The Infinite Game", dan "The Leader Without Title".

**RIKKI PUDYO A.**

VP Corporate Finance & Portfolio Management

Menjabat sebagai VP Corporate Finance & Portfolio Management Metranet sejak Desember 2021, Rikki merupakan lulusan S2 Teknik Informatika di Institut Teknologi Bandung (2001-2003). Sebelumnya, Rikki merupakan VP Legal & Corporate Office TelkomMetra (April-Oktober 2021) dan VP Strategic Planning & Business Advisory TelkomMetra (2019-2021). Selain itu, Rikki juga pernah menjabat sebagai AVP Media & Digital Business Telkom Indonesia (2016- 2019) dan AVP Portfolio Performance TelkomMetra (2013-2016). Rikki, telah berhasil meraih Certified Risk Profesional pada Tahun 2023 oleh BNSP. Rikki memiliki keahlian di bidang *business & financial analysis, business process, problem identification, improvement initiatives, project management, corporate communication, dan corporate secretary*.

**BENNY SUSATYO**

VP SCALA

Menjabat sebagai VP SCALA dan saat ini juga menjabat Board of Advisor Uzone.id sejak tahun 2017. Benny merupakan lulusan Teknik Elektro di Universitas Telkom pada tahun 1996, kemudian mendapatkan kesempatan untuk melanjutkan pendidikan Master Teknik Elektro di Universitas Indonesia pada tahun 2006 dan mendapatkan sertifikat CISCO, CCNA dan CCNP. Benny mengikuti Tes Kompetensi Jurnalis PWI & Dewan Pers Indonesia pada tahun 2017. Selain itu, beliau juga memiliki publikasi internasional yaitu "*The Implementation of Anti-Spamming SMS Application to Prevent SMS Criminal Deception and SMS Fraud in Telkom Flexi*" yang dipublikasikan dalam IEEE Conference 14th, International Conference on Management of Innovation and Technology, Bangkok, Thailand pada tahun 2008. Benny pernah dipercaya sebagai VP Digital Advertising PT Metra-Net dari Oktober 2015, Deputy Editor in Chief Uzone.id (2016-2017), serta Global Talent Program United at Kingdom & Spain PT Telekomunikasi Indonesia (2013-2014).

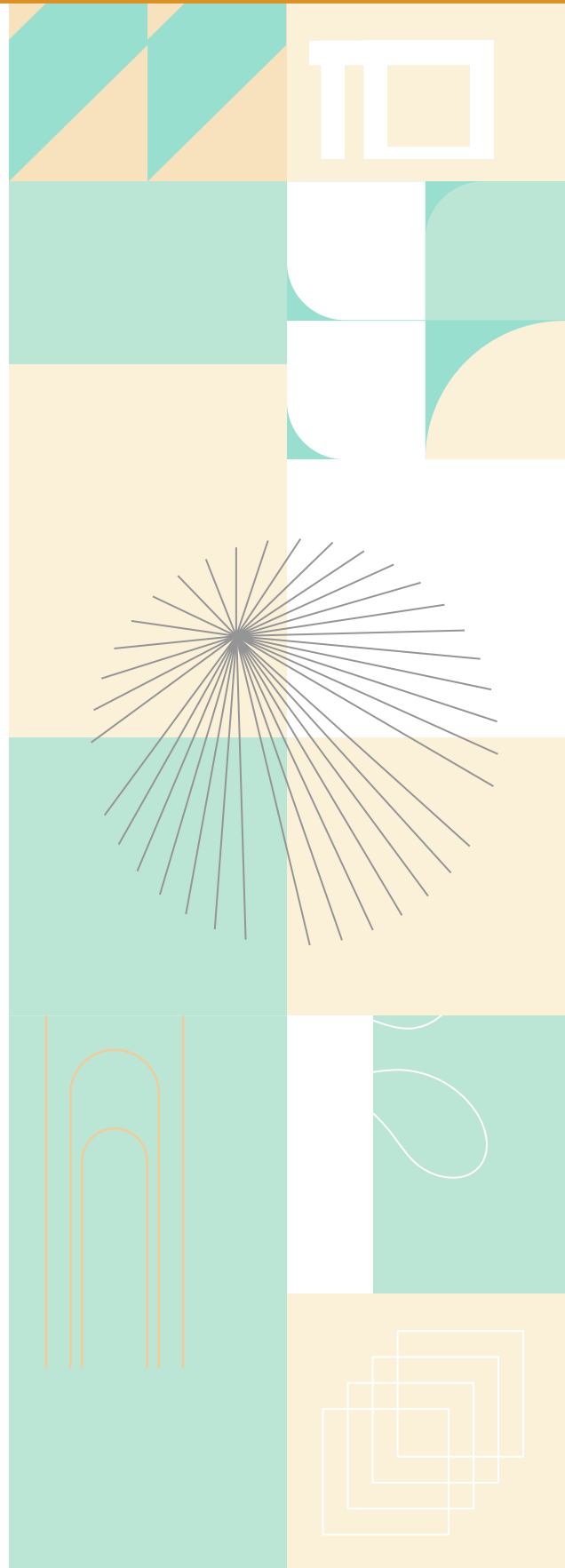


DODDI HERLAMBA

VP XOOPLY

Doddi merupakan lulusan S1 Teknik Industri di Institut Teknologi Bandung (1998-2003) dan menjabat sebagai VP XOOPLY sejak tahun 2022. Sebelumnya, Doddi menjabat sebagai Head of Marketplace Metranet (2020-2021), Head of Business Operation Metraplaza (2019-2020), dan Performance Analytics Sr. Manager Metraplaza (2017-2019) dan pernah berkarier di Sinar Mas Group.

Memiliki keahlian di bidang *strategic & business operation*, *performance management*, *business analysis*, dan *B2B e-commerce*, Doddi berpengalaman selama 8 tahun di bidang *strategic management* di industri telekomunikasi dan 4 tahun di bidang *strategic & operational* di industri digital.



PERNYATAAN ANGGOTA DEWAN KOMISARIS DAN DIREKSI TENTANG TANGGUNG JAWAB ATAS LAPORAN TAHUNAN 2023 PT METRA-NET

Kami yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa semua informasi dalam Laporan PT Metra-Net tahun 2023 telah dimuat secara lengkap dan bertanggung jawab penuh atas kebenaran isi Laporan Tahunan Perusahaan. Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya.

Jakarta, Mei 2024

Dewan Komisaris

Vedi Noviana Suherman
Komisaris

Direksi

Didik Budi Santoso
Direktur Utama

Faisal Yusuf
Direktur Bisnis



PROFIL PERUSAHAAN





TENTANG METRANET

Didirikan sejak 17 April 2009, PT Metra-Net merupakan anak perusahaan PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk (Telkom) dengan visi untuk mengakselerasi dan mengembangkan inovasi digital melalui proses *scale-up management* untuk menjadi produk yang bermanfaat bagi masyarakat.

Sejak awal pembentukannya, Metranet diharapkan menjadi *vehicle* bagi Telkom Indonesia untuk memperluas jangkauannya ke dalam ranah industri digital dan turut menjadi perusahaan *digital enabler*. Sejalan dengan strategi perusahaan Telkom, Metranet berfokus pada 4 (empat) portofolio Platform yaitu Uzone, Cazbox, Xooply, dan Scala. Dengan fokus pada portofolio yang beragam, Metranet berupaya untuk menciptakan ekosistem yang holistik dan berkelanjutan, yang mampu menghubungkan pelanggan, mitra bisnis, dan masyarakat secara efektif dan efisien.



EKOSISTEM BISNIS

Sebagai perusahaan *digital enabler*, Metranet fokus pada pengembangan bisnis di 4 portofolio



Uzone merupakan portofolio bisnis Metranet yang berfokus pada penyediaan layanan periklanan digital bagi para pengiklan. Platform ini ditujukan kepada perusahaan dan korporasi untuk mengoptimalkan campaign atau iklan yang mereka jalankan. Adapun *capability* yang dimiliki oleh Uzone mencakup *media*, *production*, dan *supply management*.



Xooply merupakan portofolio bisnis yang menyediakan pengadaan barang secara *Business to Business* (B2B) dengan dan tanpa platform. *Market* yang saat ini dilayani adalah TelkomGroup, perusahaan-perusahaan, dan sekolah-sekolah. *Capability* yang saat ini dimiliki oleh Xooply adalah *online platform*, produk *whitelabeling*, dan *supply management*.



Cazbox sebagai *community solution platform* merupakan portofolio bisnis yang fokus pada penyediaan kebutuhan digital dari komunitas-komunitas. Cazbox mengembangkan ekosistem platform untuk kehidupan sehari-hari yang menyediakan di antaranya *digital product*, *physical goods*, *consumer goods* baik untuk perorangan, bisnis, maupun komunitas. Cazbox memiliki *capability* yaitu *whitelabeling platform*, *digital system integrator*, dan *supply management*.



SCALA merupakan portofolio bisnis yang menyediakan solusi layanan digital transformation enabler untuk melakukan proses digitalisasi dalam bentuk big data yang efisien dan tepat bagi para pengguna. Platform ini ditujukan kepada perusahaan (*enterprise*) maupun pemerintahan (*government*). Saat ini, *capability* yang ditawarkan oleh SCALA selain *digital transformation enabler* adalah layanan *advisory* dan layanan *business operational management*.



BIDANG USAHA

Metranet mengembangkan kegiatan usaha pada berbagai segmen sejalan dengan strategi transformasi digital dan perkembangan industri telekomunikasi. Dalam upaya memenuhi tuntutan pasar yang terus berkembang, Metranet kini telah menghadirkan portofolio yang mencakup 12 Produk dan layanan yang beragam dan inovatif. Berikut merupakan rincian dari masing-masing produk dan layanan:

NAMA PRODUK/LAYANAN	DESKRIPSI
Uzone.id	Sebuah portal media online yang fokus pada gadget terkini, teknologi, otomotif, dan gaya hidup digital bagi <i>urban community</i> , khususnya kaum milenial.
Uzone Productions	Merupakan layanan video dan event productions yang kami rancang, rencanakan, dan kelola setiap proyek mulai dari konsepsi hingga pelaksanaan.
Uzone Advertising Supply Management	Merupakan solusi <i>for growth hacking operations, digital marketing and omni channel communication</i> Indonesia.
Cazbox	Cazbox merupakan <i>product inventory</i> dan <i>Dashboard Management</i> yang mendistribusikan berbagai produk digital seperti <i>biller</i> , prabayar voucher, <i>game</i> , dan produk digital lainnya
Cazbox White-Label	Cazbox White-Label merupakan <i>Community platform</i> yang mendukung digitalisasi koperasi atau korporasi untuk memfasilitasi anggotanya dalam bertransaksi dan berinteraksi melalui digital fitur kebutuhan sehari-hari
Cazbox Digital-Life Supply Management	Cazbox Digital-Life Supply Management merupakan layanan untuk untuk melengkapi kebutuhan digital sehari-hari seperti fitur seperti pembelian voucher pulsa, data paket, PLN, isi ulang <i>E-wallet</i> , pembayaran tagihan, mini commerce, forum, hingga layanan perbankan
Xooply.id	Xooply.id merupakan <i>platform B2B e-Commerce</i> yang menyediakan kebutuhan bisnis dan pendidikan seperti alat tulis, barang konsumsi, MRO, elektronik, dan produk-produk lainnya.
Xooply White-Label	Xooply White-Label merupakan layanan <i>white label platform</i> yang lengkap dengan manage servicenya untuk kebutuhan komersial segmen bisnis <i>distributors, manufacturers, wholesalers</i> , dan <i>suppliers</i> .
Xooply M.R.O	Xooply M.R.O merupakan layanan jasa manajemen operasional dan berbagai Pemeliharaan, Perbaikan Operasional produk dan lainnya .
Scala Advisory Service	Scala Advisory Service memberikan layanan konsultasi bagi startup, korporasi startup, atau bahkan perusahaan berskala besar atau pemerintahan untuk perkembangan digitalisasi.
Scala Digital Transformation Enabler	Scala Digital Transformations Enabler memberikan layanan untuk mempercepat <i>go to market</i> suatu produk dari <i>end user</i> , serta perspektif strategis dan taktis untuk membangun perusahaan digital yang kuat.
Scala Business Operation Management	Scala Business Operation Management Merupakan layanan manajemen operasional seperti <i>Talent Management, Finance management, legal management</i> serta <i>project manager</i> .

JEJAK LANGKAH



Bisnis dan Anak Usaha

Metranet berfokus pada 4 (empat) portofolio bisnis yaitu Uzone, Cazbox, Xooply, dan Scala, serta 3 (tiga) anak usaha yakni NUON, CELLUM, RUNS SYSTEM, serta mengakuisisi Convertible Notes QISCUS, dan CAZH.

2023

2022

Fokus Bisnis dan Masa Transisi

Di tahun 2022, Metranet memiliki fokus pada 4 (empat) portofolio bisnis dalam mendukung transformasi digital di Indonesia, yaitu Digital Transformation Business, Growth Hacking Business, B2B Commerce Business, dan Digital-Life Distribution Business. Dengan begitu, Metranet mampu bergerak sebagai *digital transformation enabler* untuk masyarakat berbasis *scale up management*.

Pada tahun ini pula PT Metraplasa sebagai anak perusahaan Metranet mengalami transisi operasional pasca dormannya Blanja.com. Di samping itu, pada bulan November 2022, PT Melon Indonesia resmi melakukan *rebranding* menjadi NUON Digital Indonesia

2021

Pembelian Saham TelkomMetra oleh Telkom dan MDI Ventures

Pada Agustus 2021, Telkom & MDI Ventures melakukan pembelian saham Metranet dari TelkomMetra sehingga Telkom memiliki 98,5% saham dan MDI 1,5% saham.

Akuisisi Penuh PT Melon Indonesia oleh PT Metranet

Metranet melaksanakan aksi korporasi pembelian saham dengan meningkatkan jumlah kepemilikan saham di PT Melon Indonesia dengan melakukan pembelian 48% atau 4.800.000 lembar saham Melon dari TelkomMetra. Sehingga pada tahun 2021, Metranet telah memiliki 100% saham di PT Melon Indonesia.

2020

Konversi RUN System Menjadi Anak Usaha

Menindaklanjuti Convertible Note RUN System, Metranet menjadi pemegang saham 10 persen atas RUN System. RUN System merupakan digital startup yang berdiri di bawah naungan PT Global Sukses Solusi. RUN System menghadirkan perangkat lunak di bidang Enterprise Resources Planning (ERP) yang biasa digunakan oleh berbagai industri, mulai dari manufaktur, pertambangan, agrobisnis, kesehatan, perdagangan, edukasi, konstruksi, dan lain sebagainya.

2018

New Business

Sejalan dengan bisnis digital portofolio pada Telkom "TIMES" (Telecommunication, Information, Media, Edutainment & Services), Metranet berfokus pada 5 portofolio (Digital Content, Commerce, Smart Platform, Digital Advertising, Financial Services) dengan mengoptimalkan pengembangan Digital Mediation untuk menghadirkan lebih banyak Digital Services. Untuk memperkuat portofolio Financial Service, Metranet mengakuisisi saham Cellum, penyedia mobile wallet multinational berbasis di Eropa pada Januari 2018

Akuisisi PT Melon Indonesia

Pada November 2016, Metranet menjadi Perusahaan Induk sejak membeli 52% saham PT. Melon Indonesia (Melon) untuk memperkuat bisnis konten digital.

2016

2015

Digital Consumer Payment (Upoint) dan Digital Advertising (Uads)

Pada tahun 2015, Metranet konsisten pada 2 (dua) portofolio bisnis yaitu Digital Consumer Payment (Upoint) dan Digital Advertising (Uads). Dengan mengusung tema "Being Alive" serta focus dan control pada Restructuring Plan tahun 2015, di awal tahun 2016 Metranet meletakkan fundamental bisnis di industri game dengan bekerja sama industri game global (Garena, Dota, dll) serta mengawali media online Uzone.id

2012

Kerjasama Strategis Microsoft dan Ebay

Pada tanggal 17 November 2011, Metranet memulai babak baru dengan melakukan kerjasama strategis dengan Microsoft, menghadirkan media online PlasaMSN (umsn.co.id). Memasuki tahun 2012 Metranet kembali menginisiasi kerjasama dengan eBay. Sebagai hasilnya, pada tanggal 17 September 2012 kerjasama dengan eBay direalisasikan dengan membentuk perusahaan patungan (Joint Venture) dengan nama PT Metraplasa (Sekarang adalah Blanja.com)

Pendirian Metranet

Metranet adalah anak perusahaan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk (Telkom) yang dibentuk sejak 17 April 2009 yang memiliki visi dalam memonetisasi peluang pada industri *online*. Dalam perkembangannya, berbagai inisiatif bisnis telah dilakukan, seperti: *mobile content*, *commerce*, *online ticketing*, dan *social network game publishers*.

2009



VISI DAN MISI PERUSAHAAN

VISI



Mempercepat dan meningkatkan inovasi-inovasi digital dengan tata kelola *scale-up* yang dapat menciptakan produk yang bermanfaat bagi masyarakat.

MISI



1. Mewujudkan tujuan TelkomGroup, membangun bangsa yang sejahtera dan berdaya saing serta yang terbaik bagi pemangku kepentingan (*stakeholders*).
2. Mengutamakan percepatan *value* yang melibatkan 5 pilar Penta Helix yaitu pemerintah, bisnis, akademisi, komunitas, dan media agar tepat sasaran.
3. Menjadi *partner* terbaik dalam menjadi penyedia *system* digitalisasi pada proses transformasi digital di semua industri.

BUDAYA PERUSAHAAN

Sebagai anak perusahaan Telkom Indonesia yang merupakan bagian dari BUMN, Metranet mengimplementasikan Core Values AKHLAK. Core Values AKHLAK adalah nilai-nilai utama Sumber Daya Manusia dalam lingkup Badan Usaha Milik Negara (BUMN) sebagai identitas dan perekat budaya kerja yang mendukung peningkatan kinerja secara berkelanjutan dan menjadi pondasi Corporate Culture Metranet. Core Values AKHLAK memiliki 6 (enam) nilai pokok (*values*) dan diterjemahkan menjadi 6 (enam) kata kunci dan 18 perilaku.

A

Amanah

Memegang teguh kepercayaan yang diberikan.



K

Kompeten

Terus belajar & mengembangkan kapasitas



H

Harmonis

Saling peduli dan menghargai perbedaan.



L

Loyal

Berdedikasi dan mengutamakan kepentingan Bangsa & Negara.



A

Adaptif

Terus berinovasi & antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan.



K

Kolaboratif

Mengembangkan kerja sama yang sinergis.





FLYING THE GIANTS

#quiCkComplyComplete

Selain implementasi AKHLAK, Metranet mengaplikasikan budaya perusahaan yaitu Flying the Giants, disampaikan dalam akronim GIANT sebagai berikut.

Great Innovation :

Metranet sebagai wadah untuk mengembangkan inovasi-inovasi besar menjadi lebih besar lagi

Accelerated :

Sebagai vehicle dalam mempercepat proses transformasi digital di berbagai bidang sektor industri

Nurtured :

Melanjutkan untuk meningkatkan dan menumbuhkan inovasi digital yang ada melalui Scale Up Management

To The Top :

Menciptakan inovasi digital terdepan yang bermanfaat bagi masyarakat



Kemudian sebagai bentuk implementasi *Good Corporate Governance*, Metranet juga membangun *working mindset* 3C yaitu **quiCk** (semangat untuk bekerja secara cepat), **Comply** (mematuhi aturan-aturan yang ditetapkan) dan **Complete** (melakukan semua pekerjaan secara tuntas) sebagai pijakan dalam melakukan aktivitas kerja di internal perusahaan.



AKTIVASI BUDAYA PERUSAHAAN

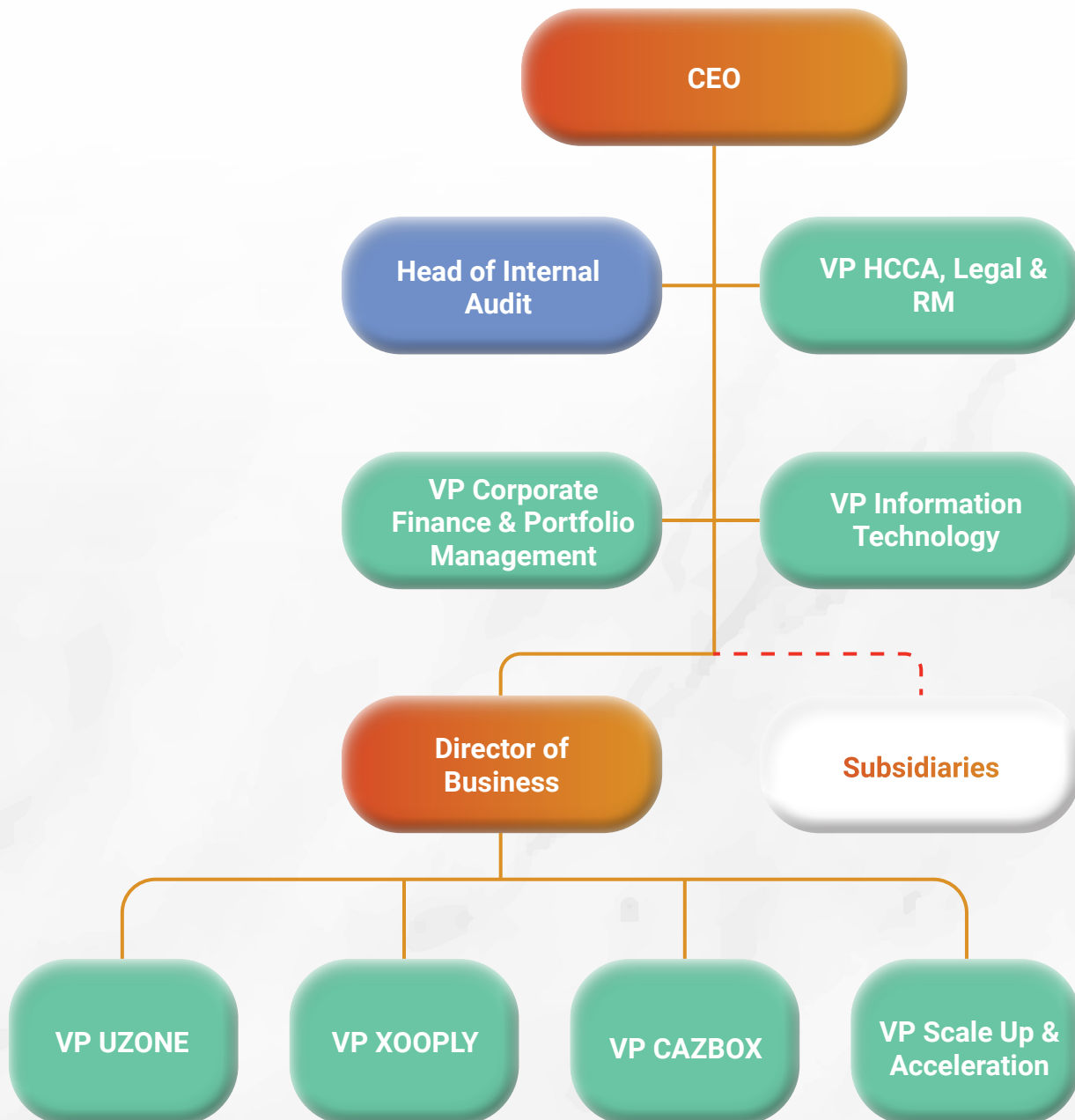
NO.	NAMA KEGIATAN AKTIVASI BUDAYA PERUSAHAAN	TANGGAL PELAKSANAAN
1.	G14NTSVERSARY - HUT METRANET ke-14	26 Mei 2023
2.	HEALTHTALK - Pneumonia	26 Juni 2023
3.	Idul Adha dan Berkurban	27 Juni 2023
4.	Fire Briefing	26 Juli 2023
5.	GIANTS Badminton Competitions	1 - 15 Agustus 2023
6.	Perayaan HUT RI ke-78	21 Agustus 2023
7.	GIANTS Football Competitions	4 - 25 Oktober 2023







STRUKTUR ORGANISASI



ANAK PERUSAHAAN

NAMA ANAK PERUSAHAAN

DESKRIPSI



Didirikan pada tahun 2010, Nuon Indonesia merupakan usaha patungan (Joint Venture Company) antara PT Telekomunikasi Indonesia, Tbk (Telkom) dengan SK Telecom (SKT) untuk menghadirkan layanan musik digital di Indonesia.

Pada akhir tahun 2016, Telkom mengakuisisi seluruh saham SKT, sehingga menjadi 100% milik Telkom Group. Nuon Indonesia hadir sebagai *digital entertainment company* yang berfokus pada layanan *games*, musik, dan OTT. Nuon Indonesia mulai memperkuat strategi dengan pengembangan-pengembangan sektor teknologi digital yang erat kaitannya dengan hiburan.

Informasi selengkapnya: www.Nuon.id



Berbasis di Hungaria, Cellum adalah perusahaan yang berfokus dalam menyediakan solusi *mobile payment* serta layanan *commerce*. Akuisisi Cellum oleh Metranet pada tahun 2018 menjadi langkah strategis untuk memperkuat bisnis *financial services* di Metranet.

Informasi selengkapnya: www.cellum.com



RUN System berdiri sebagai perusahaan rintisan (*startup*) yang menyediakan perangkat lunak untuk pengembangan perencanaan sumber daya perusahaan (*Enterprise Resource Planning/ERP*). Sebagai salah satu *startup* terpilih, RUN System telah menjadi bagian dari program Indigo Incubator yang dibina oleh Telkom Indonesia sejak tahun 2014. Pada tahun 2019, RUN System resmi menjadi anak perusahaan Metranet setelah mengkonversi Convertible Note.

Informasi selengkapnya: www.runsystem.id

CONVERTIBLE NOTES

DESKRIPSI



Qiscus adalah layanan untuk mengoptimalkan komunikasi antara berbagai bisnis dan pelanggannya. Qiscus memberikan solusi untuk obrolan layanan pelanggan oleh menggunakan banyak saluran dan Chat SDK untuk membangun skalabel dan fitur chat yang andal. Solusi yang ditawarkan adalah Obrolan Multisaluran Qiscus, API Bisnis WhatsApp, CRM, Qiscus Robolabs dan API Messenger untuk Instagram.



Cazh.id merupakan sebuah ekosistem bisnis yang terintegrasi dengan dukungan sistem kasir yang canggih. Dengan aplikasi kasir yang handal, pengguna dapat dengan mudah mengakses laporan bisnis lengkap kapan pun dan di mana pun. Selain itu, Cazh.id juga terintegrasi dengan sistem pembayaran digital, menjadikan proses pembayaran menjadi lebih mudah dan efisien. Harga yang ditawarkan pun terjangkau dan transparan, tanpa biaya tambahan yang tersembunyi.

SUMBER DAYA MANUSIA

Sumber daya manusia memegang peran krusial dalam kesuksesan Metranet, menjadi pilar utama dalam mewujudkan visi dan misi perusahaan dalam melayani pelanggan secara efektif di era digital. Dengan menanamkan nilai-nilai seperti inovasi, kolaborasi, dan integritas, Metranet berupaya membentuk karyawan yang berkinerja tinggi serta beradaptasi dengan perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis yang dinamis.

Proses pengelolaan SDM di Metranet berorientasi pada upaya peningkatan keterampilan dan kompetensi individu, pengembangan karier yang berkelanjutan, program-program pelatihan dan pengembangan yang terstruktur, remunerasi yang kompetitif dan sejalan dengan kontribusi serta kinerja karyawan, serta *culture activation* yang konsisten untuk memastikan budaya perusahaan yang sehat dan berorientasi pada daya saing yang tinggi.



DEMOGRAFI KARYAWAN

Jumlah Karyawan berdasarkan Status Karyawan

STATUS KARYAWAN	2023	PERSENTASE
Karyawan Tetap	167	68,7 %
Karyawan Kontrak	76	31,3 %
Total	243	100 %

Jumlah Karyawan berdasarkan Jenis Kelamin

JENIS KELAMIN	2023	PERSENTASE
Laki-laki	150	61,7 %
Perempuan	93	38,3 %
Total	243	100 %

Jumlah Karyawan berdasarkan Band Posisi

BAND POSISI	2023	PERSENTASE
I	3	1,2 %
II	16	6,6 %
III	74	30,5 %
IV	150	61,7 %
Total	243	100 %

Jumlah Karyawan berdasarkan Jenjang Pendidikan

TINGKAT PENDIDIKAN	2023	PERSENTASE
Pascasarjana (S2)	13	5,4 %
Sarjana (S1)	207	85,2 %
Diploma	19	7,8 %
SMA	4	1,6 %
Total	243	100 %

Jumlah Karyawan berdasarkan Usia

USIA	2023	PERSENTASE
>45 Tahun	16	6,6 %
41-45 Tahun	18	7,4 %
36-40 Tahun	32	13,2 %
31-35Tahun	94	38,7 %
<30 Tahun	83	34,2 %
Total	243	100 %



A photograph of three men in polo shirts standing and talking. The man on the left is wearing a white polo shirt with dark trim on the collar and sleeves. The man in the center is wearing a bright blue polo shirt and glasses, gesturing with his hands while speaking. The man on the right is wearing a black polo shirt with a small logo on the chest. They are all smiling and appear to be in a casual, professional setting.

ANALISIS DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN





LAPORAN POSISI KEUANGAN

BALANCE SHEET		METRANET KONSOL		GROWTH 2022 - 2023
DESKRIPSI	2023	2022	2021	
ASET				
Aset Lancar				
Kas dan Setara Kas	230.437	339.544	486.490	-32%
Piutang Usaha	401.243	508.037	388.578	-21%
Persediaan	31.143	27.525	17.196	13%
Aset Lancar Lain	534.429	569.508	391.648	-6%
Total Aset Lancar	1.197.252	1.444.615	1.283.921	-17%
Aset Tetap Bersih	20.043	21.929	32.088	-9%
Leased Aset Bersih	39.888	47.353	53.688	-16%
Goodwill	114.522	114.522	114.522	0%
Aset Tidak Lancar Lain	282.005	102.520	155.706	175%
Total Aset Tidak Lancar	456.458	286.324	356.004	59%
Total Aset	1.653.710	1.730.939	1.639.916	-4%
LIABILITAS				
Utang Usaha	132.518	245.360	300.410	-46%
Utang Pajak	58.632	24.413	39.752	140%
Utang Non-Usaha Afiliasi Telkom (Current)	37.321	36.000	10.437	4%
Utang Lancar Lain	540.809	557.933	526.082	3%
Total Liabilitas Jangka Pendek	769.280	863.706	876.680	-11%
Utang Non Usaha Afiliasi Telkom (Non-Current)	126.795	150.043	167.800	15%
Imbalan Pasca Kerja	19.883	24.595	25.658	-19%
KJPA Capital Lease (Non-Current)	36.861	45.166	57.817	18%
Total Liabilitas Jangka Panjang	183.539	219.804	251.276	-16%
Total Liabilitas	952.819	1.083.510	1.127.956	-12%
Modal Saham	658.751	658.751	638.810	0%
Defisit	150.354	105.461	(10.957)	43%
Komponen Ekuitas Lain	(108.214)	(116.783)	(115.893)	-7%
Ekuitas yang Diatribusikan kepada Entitas Induk	700.891	647.429	511.960	8%
Kepentingan Non-Pengendali	-	-	-	-
Total Ekuitas	700.891	647.429	511.960	8%
Jumlah Liabilitas dan Ekuitas	1.653.710	1.730.939	1.639.916	-4%

ASET

Terdapat penurunan total aset Perseroan di tahun 2023 sebesar Rp77.229 juta. Penurunan total aset dikompensasi dengan kenaikan aset tidak lancar sebesar Rp170.133 juta. Aset tidak lancar pada tahun 2023 mencapai Rp456.896 juta, sedangkan pada tahun 2022 tercatat mencapai angka Rp286.762 juta. Kenaikan ini sebagian besar disebabkan oleh:

1. Kenaikan taksiran restitusi pajak sebesar Rp185.089 juta. Pada tahun 2023, taksiran restitusi pajak mencapai Rp229.913 juta, sedangkan pada tahun 2022 hanya sebesar Rp44.824 juta.
2. Penurunan nilai investasi pada RUN System sebesar Rp9.290 juta yang disebabkan rugi atas nilai wajar saham RUN System sebesar Rp9.290 juta.
3. Penurunan nilai investasi pada entitas asosiasi di Cellum Global Zrt sebesar Rp4 miliar.
4. Penurunan nilai aset tetap sebesar Rp1.886.358 juta yang sebagian besar karena depresiasi aset tetap tahun berjalan.

LIABILITAS

Penurunan total liabilitas sebesar Rp 130.690 juta disebabkan oleh penurunan utang usaha sebesar Rp112.841 juta. Di tahun 2023, utang usaha tercatat Rp132.518 juta, sedangkan di tahun 2022 Perseroan membukukan utang usaha sebesar Rp245.359 juta. Penurunan total liabilitas juga disebabkan oleh penurunan akrual sebesar Rp60.764 juta, dari Rp365.935 juta di tahun 2022 menjadi Rp305.171 juta di tahun 2023. Hal ini terkait dengan penurunan beban pokok pendapatan di layanan games yang berdampak dengan penurunan penjualan *voucher games*.

Penurunan total liabilitas dikompensasi oleh kenaikan dari liabilitas lancar lainnya sebesar Rp45.016 juta, dimana pada tahun 2023 Perseroan mencatat liabilitas lancar lainnya sebesar Rp71.995 juta yang mengalami pertumbuhan dari tahun 2022 sebesar Rp26.979 juta. Liabilitas lancar lainnya ini terkait dengan pendapatan diterima di muka *voucher game* dengan Telkomsel.

EKUITAS

Perseroan membukukan total ekuitas sebesar Rp700.891 juta per 31 Desember 2023, tumbuh sebesar Rp53.462 juta dibandingkan Rp647.429 juta pada tahun 2022. Pertumbuhan ekuitas terutama didorong oleh laba komprehensif tahun berjalan.



LAPORAN LABA RUGI

DESKRIPSI	2023	2022	2021	GROWTH 2022 - 2023
Pendapatan Usaha	2.417.967	2.725.617	2.603.186	-11%
Beban Pokok Pendapatan	(2.060.234)	(2.291.726)	(2.137.921)	10%
Gaji dan Tunjangan	(116.966)	(82.365)	(87.834)	42%
Umum dan Administrasi	(71.344)	(63.080)	(84.126)	13%
Pemasaran	(39.996)	(52.817)	(20.349)	-24%
Penyusutan dan Amortisasi	(20.794)	(22.937)	(28.738)	9%
Pendapatan (Beban) Keuangan Lain - Neto	(7.954)	(8.148)	(28.738)	2%
Beban Lain-lain Neto	(23.533)	(20.581)	2.196	14%
Laba Rugi Sebelum Pajak	63.869	164.035	207.574	-61%
Beban Pajak Penghasilan	(17.812)	(47.618)	(61.495)	-63%
Laba Rugi Tahun Berjalan	46.057	116.417	146.079	-60%
Beban (Penghasilan) Komprehensif Lain	8.569	(890)	2.904	863%
Laba (Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan	54.626	115.527	148.982	-53%
Laba Kotor	357.733	433.891	465.266	-18%
Beban Usaha	(228.307)	(198.262)	(210.801)	15%
EBITDA	129.426	235.629	254.464	-45%
Net Income	54.626	115.528	86.513	-53%

PENDAPATAN

Perseroan membukukan total pendapatan sebesar Rp 2.417.967 juta pada tahun 2023, mengalami penurunan sebesar Rp307.650 juta atau 11% dibandingkan Rp 2.725.617 juta pada tahun 2022.

Terdapat penurunan pendapatan layanan *Uzone* sebesar Rp34.730 juta. Pendapatan layanan *Uzone* di tahun 2023 tercatat sebesar Rp43.159 juta, sementara di tahun 2022 berada di angka Rp77.889 juta. Penurunan layanan ini terjadi karena perpindahan layanan *WhatsApp Business* yang sebelumnya dikelola Metra-Net telah dialihkan ke Infomedia sebagai *impact* dari berlakunya *Fixed Mobile Convergence* (FMC) di Telkom Grup.

Layanan *Games* juga mengalami tren penurunan sebesar Rp490.633 juta (2023: Rp1.152.671 juta, 2022: Rp1.642.304 juta). Penurunan layanan ini terjadi karena Higgs Domino resmi ditutup per tanggal 7 Agustus 2023 serta telah diterapkannya kebijakan Google untuk menutup *game* ketangkasan.

BEBAN USAHA

Perseroan membukukan total beban usaha sebesar Rp228.307 juta pada tahun 2023, mengalami kenaikan sebesar Rp30.045 juta atau 15% dibandingkan Rp198.262 juta pada tahun 2022. Kenaikan ini diakibatkan peningkatan beban karyawan sebesar Rp34.601 juta. Pada tahun 2023, beban karyawan mencapai Rp116.966 juta, sedangkan pada tahun 2022 hanya sebesar Rp82.365 juta. Hal ini dikompensasi oleh penurunan beban adum sebesar Rp4.557 juta, dimana Perseroan mencatat beban adum di tahun 2023 sebesar Rp111.340 juta dan di tahun 2022 sebesar Rp115.897 juta.

LABA USAHA

Perseroan mencatat laba usaha sebesar Rp357.733 juta pada tahun 2023, mengalami penurunan sebesar Rp76.158 juta atau -18% dibandingkan Rp433.891 juta pada tahun 2022. Penurunan ini diakibatkan:

1. Menurunnya pendapatan layanan *Uzone*. Penurunan layanan ini terjadi karena perpindahan layanan *WhatsApp Business* yang sebelumnya dikelola Metra-Net telah dialihkan ke Infomedia sebagai *impact* dari berlakunya *Fixed Mobile Convergence* (FMC) di Telkom Grup.
2. Menurunnya layanan *Games*. Penurunan layanan ini terjadi karena Higgs Domino resmi ditutup per tanggal 7 Agustus 2023 serta telah diterapkannya kebijakan Google untuk menutup *game* ketangkasan.

LABA/(RUGI) SEBELUM PAJAK

Perseroan membukukan laba sebelum pajak sebesar Rp63.869 juta pada tahun 2023, mengalami penurunan sebesar Rp100.166 juta atau -61% dibandingkan laba sebelum pajak sebesar Rp164.035 juta pada tahun 2022. Penurunan laba sebelum pajak terutama disebabkan oleh:

1. Rugi atas nilai wajar RUN System sebesar Rp9.290 juta (2023: Rp4,091 juta; 2022: Rp13.381 juta) akibat penurunan harga per saham turun, dimana Perseroan membukukan harga per saham Rp48 per lembar saham di tahun 2023 sedangkan di tahun 2022 sebesar Rp157 per lembar saham.
2. Rugi penurunan nilai investasi dan serap rugi dari Cellum sebesar Rp5.795 juta. Rugi penurunan ini tercermin dari nilai investasi dan serap rugi sebesar Rp9.800 juta di tahun 2022 menjadi Rp4.005 juta di tahun 2023.

LABA TAHUN BERJALAN

Perseroan membukukan penurunan laba tahun berjalan Rp70.360 juta atau 60% dari Rp116.417 juta pada tahun 2022 menjadi Rp46.057 juta pada tahun 2023. Penurunan laba tahun berjalan terutama disebabkan oleh terbesar dari penurunan beban pajak penghasilan.

PENGHASILAN KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN

Per 31 Desember 2023, Perseroan membukukan penghasilan komprehensif tahun berjalan sebesar Rp54.626 juta, turun sebesar Rp60.901 juta atau 53% dibandingkan Rp115.527 juta pada tahun 2022. Penurunan ini sebagian besar dikontribusikan oleh penurunan laba investasi anak usaha.



LAPORAN ARUS KAS

CASH FLOW	DESEMBER 2023	DESEMBER 2022	DESEMBER 2021	GROWTH 2022 - 2023
Saldo Awal Kas	339.544	498.490	149.581	-32%
Kas dari Operasi	(75.731)	(222.407)	475.597	66%
Net Kas Investasi	(6.435)	(7.655)	(149.163)	16%
Net Kas Pendanaan	(25.934)	71.858	22.388	-64%
Pengaruh Mata Uang Asing	(1.007)	(742)	87	36%
Saldo Akhir Kas	230.437	339.544	498.490	-32%

AKTIVITAS OPERASI

Per 31 Desember 2023, Perseroan mencatat kas bersih digunakan untuk aktivitas operasi sebesar Rp(75.731) juta, sebagian berasal dari:

- Penerimaan dari pelanggan sebesar Rp2.636.884 juta.
- Pembayaran ke pemasok sebesar Rp2.516.218 juta, pembayaran kepada karyawan sebesar Rp117.369 juta, dan pembayaran pajak sebesar Rp79.028 juta.

AKTIVITAS PENDANAAN

Per 31 Desember 2023, Perseroan mencatat kas bersih digunakan untuk aktivitas pendanaan sebesar Rp(25.394) juta, sebagian berasal dari:

- Penerimaan dan pelunasan utang bank jangka pendek sebesar Rp(57) juta.
- Pembayaran bunga pinjaman sebesar Rp12.417 juta.
- Pembayaran dividen kas kepada pemegang saham non pengendali sebesar Rp1.164 juta.

AKTIVITAS INVESTASI

Per 31 Desember 2023, Perseroan mencatat kas bersih digunakan untuk aktivitas investasi sebesar Rp(6.435) juta, sebagian untuk pembayaran pembelian aset tetap penunjang pekerjaan.

UNCONSOLIDATED

BALANCE SHEET	2023	2022	2021	GROWTH 2022 - 2023
Kas dan Setara Kas	65.615	72.814	28.561	-10%
Piutang Usaha	173.585	253.392	177.589	-31%
Persediaan	4.929	3.103	1.602	59%
Aset Lancar Lain	11.171	6.395	9.153	75%
Total Aset Lancar	255.299	335.704	216.905	-24%
Aset Tetap Bersih	12.373	9.491	9.480	30%
Goodwill	114.522	114.522	114.522	0%
Aset Tidak Lancar Lain	777.469	729.792	637.327	7%
Total Aset Tidak Lancar	904.363	853.805	761.330	6%

BALANCE SHEET	2023	2022	2021	GROWTH 2022 - 2023
Total Aset	1.159.663	1.189.510	978.235	-3%
Utang Usaha	44.185	85.578	55.800	-48%
Utang Pajak	56.888	14.296	1.468	298%
Utang Non-Usaha Afiliasi Telkom (Current)	37.321	36.000	10.437	4%
Utang Lancar Lain	180.001	232.705	197.895	23%
Total Liabilitas Jangka Pendek	318.395	368.580	265.599	-14%
Utang Non Usaha Afiliasi Telkom (Non-Current)	126.796	150.043	167.800	-15%
Imbalan Pasca Kerja	6.754	12.147	13.531	-44%
Liabilitas Jangka Panjang Sewa Pembiayaan	6.841	11.334	19.363	-40%
Pinjaman Pemegang Saham Jangka Panjang	-	-	-	0%
Total Liabilitas Jangka Panjang	140.391	173.524	200.694	-19%
Total Liabilitas	458.786	542.104	466.293	-15%
Modal Saham	658.751	658.751	638.810	0%
Defisit	149.169	104.268	(12.145)	43%
Komponen Ekuitas Lain	(107.043)	(115.612)	(114.724)	-7%
Ekuitas yang Diatribusikan kepada Entitas Induk	700.877	647.407	511.941	8%
Kepentingan Non-Pengendali	-	-	-	0%
Total Ekuitas	700.877	647.407	511.941	8%
Jumlah Liabilitas dan Ekuitas	1.159.663	1.189.510	978.235	-3%
Pendapatan Usaha	871.922	635.961	425.956	37%
Beban Pokok Pendapatan	(780.873)	(568.438)	(365.955)	37%
Gaji dan Tunjangan	(52.822)	(35.141)	(32.939)	50%
Umum dan Administrasi	(37.015)	(26.354)	(55.388)	40%
Pemasaran	(136)	(233)	(134)	-42%
Penyusutan dan Amortisasi	(9.222)	(8.861)	(7.421)	4%
Pendapatan (Beban) Keuangan Lain-Neto	41.800	116.425	119.105	-64%
Beban Lain-lain-Neto	645	598	484	8%
Laba Rugi Sebelum Pajak	34.301	113.958	83.707	-70%
Beban Pajak Penghasilan	11.765	2.456	(107)	380%
Laba Rugi Tahun Berjalan	46.066	116.413	83.600	-60%
Beban (Penghasilan) Komprehensif Lain	8.569	(890)	2.904	-1063%
Laba (Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan	54.635	115.524	86.504	-53%
Laba Kotor	91.049	67.523	60.001	35%
Beban Usaha	89.972	61.727	(88.462)	46%
EBITDA	1.077	5.795	(28.461)	-81%
NET INCOME	53.993	113.068	86.504	-52%



CASHFLOW

CASH FLOW	DESEMBER 2023	DESEMBER 2022	DESEMBER 2021	PERTUMBUHAN
Saldo Awal Kas	72.814	28.561	26.349	44.253
Kas dari Operasi	(53.082)	(52.824)	27.156	(258)
Net Kas Investasi	38.656	19.168	(152.526)	19.488
Net Kas Pendanaan	8.800	77.890	127.575	(69.090)
Pengaruh Mata Uang Asing	(1.574)	19	7	(1.555)
Saldo Akhir Kas	65.614	72.814	28.561	(7.200)

LAPORAN PERFORMANSI BISNIS

PERFORMANSI BISNIS

Kemampuan Metranet 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:

Kinerja Keuangan Konsolidasi 2023

Ringkasan Kinerja Keuangan

	PENDAPATAN	EBITDA	NET INCOME
KONSOLIDASI	2417,9	129,4	54,6
 metranet by Telkom Indonesia	871,9	1,07	54,6
 nuon by Telkom Indonesia	1.551,8	136,4	85,3

Secara *consolidated*, pencapaian Revenue tahun 2023 tercatat Rp 2,4 triliun turun 11,3% dari tahun 2022 yang disebabkan oleh:

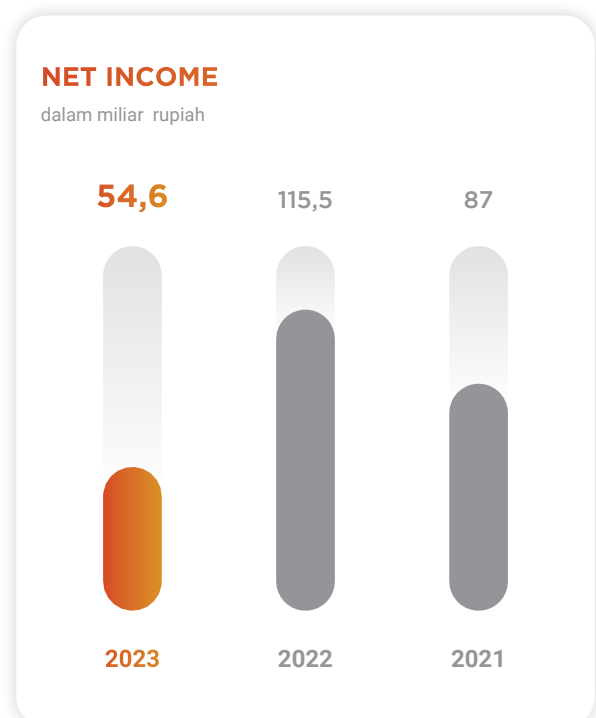
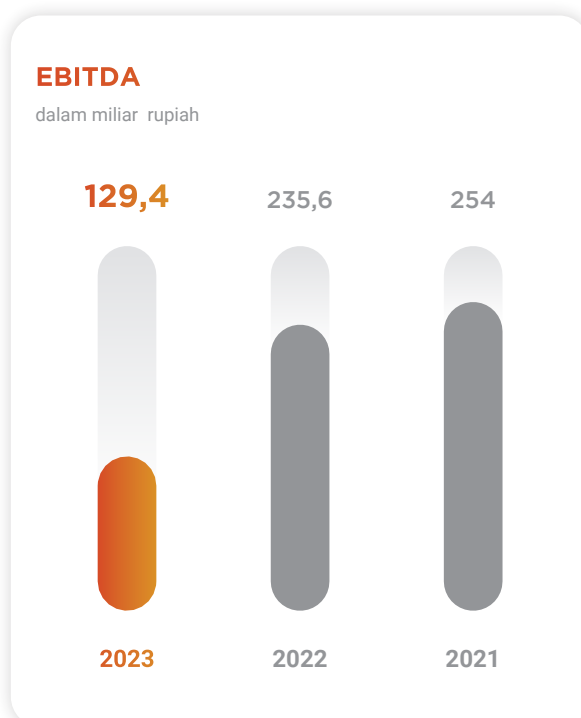
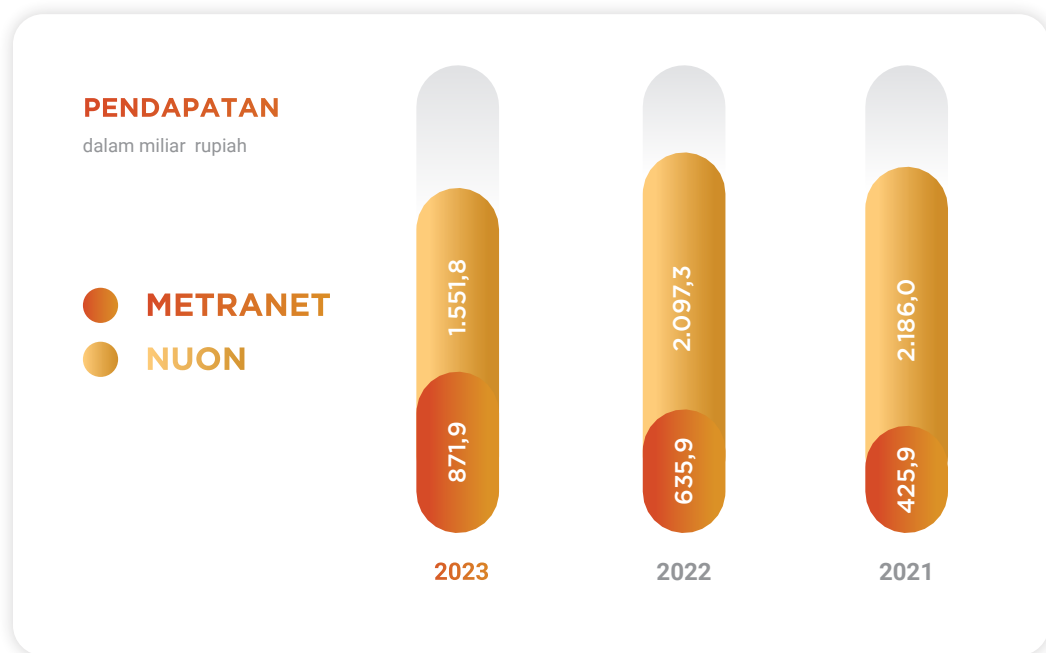
1. Menurunnya layanan Games sebesar Rp490 miliar karena Higgs Domino resmi ditutup per tanggal 7 Agustus 2023 serta telah diterapkannya kebijakan games ketangkasannya Google.
2. Menurunnya pendapatan layanan Uzone sebesar Rp35 miliar karena perpindahan layanan WhatsApp Business, impact dari FMC.

EBITDA tercatat di angka Rp129,4 miliar turun sebesar 45,1% dari tahun 2022 . Hal ini disebabkan oleh penurunan *revenue* Nuon yang cukup signifikan.

Net Income Rp54,6 miliar dengan penurunan sebesar 52,7% dari tahun 2022.

Secara *un-consolidated*, pencapaian *revenue* tahun 2023 tercatat sebesar Rp871,9 miliar atau mengalami peningkatan sebanyak 37,1%. Sedangkan EBITDA tercatat sebesar Rp1,07 miliar atau turun 81,4%. Sedangkan untuk Net Income tercatat sebesar Rp 54,6 miliar atau turun 51,7%. Sedangkan pencapaian pada Anak Usaha Perseroan (Nuon), *revenue* tercatat sejumlah Rp 1,55 triliun atau turun sebesar 26,0%, EBITDA mencapai Rp136,5 miliar atau turun 41,7%, dan Net Income sebesar Rp 85,3 miliar atau turun 46,8%.

Data Grafik Pendapatan, EBITDA, dan Net Income

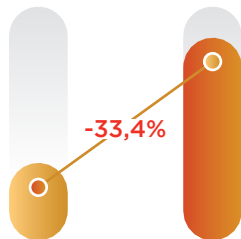




KINERJA OPERASIONAL 2023

Uzone - MAU

1.460 1.557

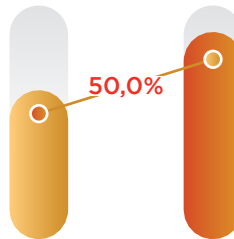


Target

Realisasi

Scala - Client

26 36



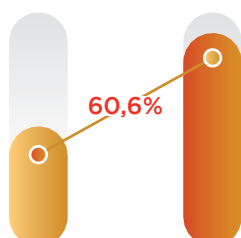
Target

Realisasi



Cazbox - Transaction

451 809

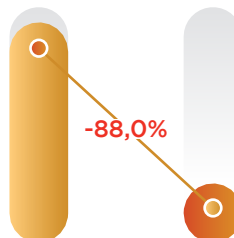


Target

Realisasi

Xooply - Transaction

2.822 680

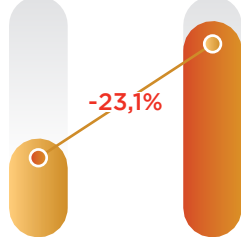


Target

Realisasi

RBT - Transaction

66.936 68.353



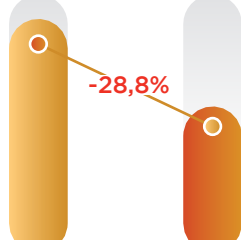
Target

Realisasi



Games - Paid User

19.242 15.587

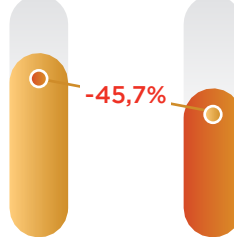


Target

Realisasi

Langit Musik - Subscriber

12.689 7.961

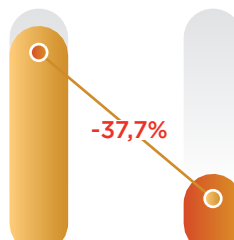


Target

Realisasi

Games - Transaction

138.290 123.146

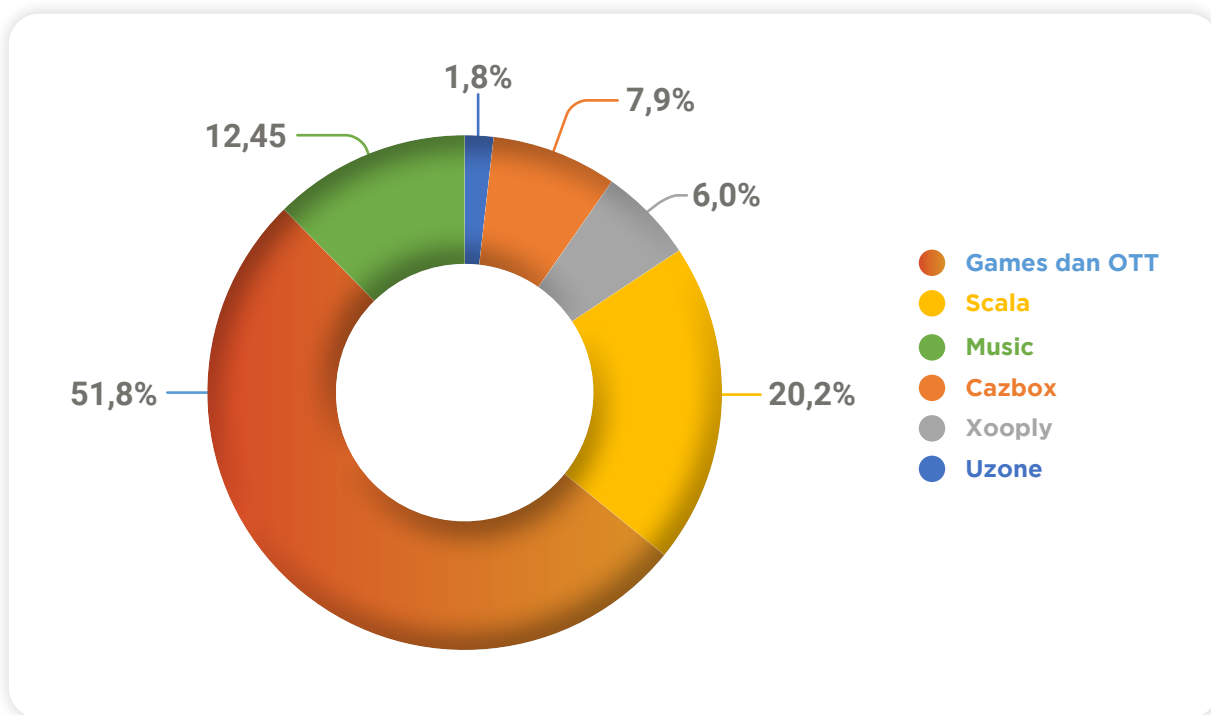


Target

Realisasi

GRAFIK KONTRIBUSI PENDAPATAN 2023

Pendapatan Metranet Konsolidasi 2023 sebesar Rp 2,4 triliun, turun 11,3% dibandingkan tahun sebelumnya. Kontribusi dan *growth* dari masing-masing Portfolio sebagai berikut :





TATA KELOLA PERUSAHAAN





PENERAPAN TATA KELOLA PERUSAHAAN YANG BAIK

Metranet sebagai Badan Usaha Milik Negara memiliki komitmen yang tinggi untuk menerapkan prinsip-prinsip Tata Kelola Perusahaan (*Good Corporate Governance/GCG*), yaitu keterbukaan (*transparency*), akuntabilitas (*accountability*), pertanggungjawaban (*responsibility*), independensi (*independency*), dan kewajaran (*fairness*) dalam kegiatan usaha sehari-hari.

Perseroan berkomitmen untuk senantiasa memahami bahwa industri telekomunikasi memiliki peran strategis dalam mendorong percepatan pertumbuhan perekonomian Nasional. Perseroan sebagai anak perusahaan Telkom hadir untuk berkontribusi dalam mendukung upaya Pemerintah Indonesia dalam memenuhi kebutuhan masyarakat akan akses komunikasi berkualitas. Perseroan memiliki komitmen untuk menyelenggarakan kegiatan usaha dengan menjalankan dan melaksanakan prinsip - prinsip Tata Kelola Perusahaan.

PENCAPAIAN PENERAPAN TATA KELOLA PERUSAHAAN

Dalam melaksanakan kegiatannya, Metranet senantiasa mengedepankan prinsip dan praktik tata kelola perusahaan yang baik. Atas upaya meningkatkan implementasi GCG (*Good Corporate Governance*), maka pada tahun 2023, Metranet berhasil meraih sertifikasi ISO 27001 (Sistem Manajemen Keamanan Informasi), ISO 9001 (Sistem Manajemen Mutu) dan ISO 37001 (Sistem Manajemen Anti Penyuapan) yang memiliki peran penting dalam menjaga tata kelola perusahaan yang baik. Selain itu, Perseroan sedang dalam proses untuk mendapatkan sertifikasi ISO 22301 terkait Sistem Manajemen Keberlangsungan Usaha.



ISO 27001
Sistem Manajemen Keamanan Informasi



ISO 9001
Sistem Manajemen Mutu



ISO 37001
Sistem Manajemen Anti Penyuapan

PEDOMAN ETIKA DAN PERILAKU

Metranet memiliki Pedoman Etika dan Perilaku yang mengatur perilaku karyawan serta interaksi perusahaan dengan *stakeholder*. Dasar landasan dari pedoman etika dan perilaku ini adalah prinsip-prinsip moral, hukum, serta nilai-nilai Perseroan. Tujuan utama dari adanya pedoman etika dan perilaku adalah untuk membentuk budaya kerja yang etis, transparan, dan bertanggung jawab di dalam Perseroan. Hal ini sangat berkaitan erat dengan tata kelola perusahaan yang baik, dimana pedoman etika dan perilaku menjadi dasar untuk mengarahkan kebijakan, praktik, dan keputusan yang diambil dalam menjalankan operasi bisnis.

Dengan menerapkan pedoman ini, Perseroan dapat memastikan bahwa setiap tindakan yang diambil sesuai dengan nilai-nilai etika dan norma yang berlaku, sehingga dapat meningkatkan kepercayaan *stakeholder* dan meminimalkan risiko reputasi serta hukum. Pedoman etika dan perilaku tidak hanya menjadi panduan internal perusahaan, tetapi juga menjadi instrumen yang penting dalam mencapai kesuksesan jangka panjang dan berkelanjutan.

PENGUNGKAPAN BAHWA KODE ETIK BERLAKU BAGI SELURUH LEVEL ORGANISASI

Pedoman Etika dan Perilaku merupakan landasan yang mengikat seluruh karyawan, Direksi, dan Dewan Komisaris untuk menjalankan tugas dan tanggung jawab mereka sesuai dengan nilai-nilai dan budaya yang dianut oleh Perseroan. Penerapan Pedoman Etika dan Perilaku mendorong perilaku yang profesional, bertanggung jawab, dan adil, baik dengan rekan kerja, mitra bisnis, pemerintah, maupun *stakeholder* lainnya.

UPAYA PENYEBARAN DAN SOSIALISASI PEDOMAN ETIKA DAN PERILAKU

Sebagai bagian dari komitmen yang kuat terhadap penerapan prinsip *Good Corporate Governance* (GCG), Perseroan secara konsisten mengadakan sosialisasi mengenai Pedoman Etika dan Perilaku. Sosialisasi ini dianggap sebagai langkah krusial dalam membentuk individu-individu di dalam Perseroan untuk memiliki perilaku yang selaras dengan Budaya Perusahaan yang telah dibangun. Pedoman Etika dan Perilaku tidak hanya dijadikan sebagai dokumen internal, namun juga dikomunikasikan serta disosialisasikan secara menyeluruh ke semua tingkatan dalam struktur organisasi Perseroan. Hal ini memperkuat kesadaran akan pentingnya etika dalam menjalankan bisnis dan memastikan bahwa seluruh entitas Perseroan bergerak sejalan dalam upaya mencapai tujuan bersama yang berkelanjutan.



SISTEM PELAPORAN PELANGGARAN / WHISTLEBLOWING SYSTEM

Perseroan menegaskan komitmennya dalam membangun lingkungan kerja yang transparan dan berintegritas melalui implementasi *Whistleblowing System* (WBS). Tujuan utama Perseroan dalam mendorong sistem ini adalah untuk memberikan saluran yang aman dan terpercaya bagi para pelapor untuk melaporkan potensi pelanggaran etika, hukum, atau kebijakan perusahaan, sehingga dapat mengidentifikasi dan menangani masalah secara tepat dan selaras dengan aturan yang berlaku.

Mekanisme Pelaporan dan Penanganan Aduan

Whistleblowing System Perseroan dilengkapi dengan mekanisme pelaporan yang mudah diakses dan jelas. Para pelapor dapat melaporkan aduan mereka melalui berbagai saluran yang disediakan, termasuk melalui *platform* online, email khusus, atau dengan menggunakan jalur komunikasi langsung dengan pihak yang bertanggung jawab. Setelah aduan diterima, Perseroan akan segera melakukan penyelidikan yang menyeluruh dan mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk menangani masalah tersebut.

Media Pelaporan

Perseroan menyediakan berbagai media pelaporan yang fleksibel dan mudah diakses bagi para pelapor dengan menyediakan saluran pengaduan berupa Website, Telepon, Faksimili, Email, Surat Pos, SMS, & WhatsApp yang mudah di akses untuk proses pelaporan, di antaranya melalui:

Website	: https://i.d.delloite-halo.com/telkomwbs
Saluran Telepon	: 021 5088 4601
Faksimili	: 021 5088 4602
Email	: telkomwbs@tipoffs.info
Surat Pos	: Kotak Pos PO Box 2800 JKP 10028

Short Message Service

(SMS)	: 0813 9000 3217
WhatsApp	: 0813 9000 3217

Perlindungan Bagi Pelapor/ Whistleblower

Perseroan memberikan jaminan perlindungan kepada para pelapor atau *whistleblower* yang melaporkan aduan secara jujur dan berdasarkan fakta. Identitas pelapor akan dijaga kerahasiaannya sepanjang proses penyelidikan, dan Perseroan akan turut melindungi pelapor dari tindakan balasan negatif atau diskriminatif.

Pengelola Sistem Pelaporan Pelanggaran (WBS)

Sistem pelaporan pelanggaran perseroan mengacu pada system WBS *parent company* atau PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk, PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk bekerjasama dengan konsultan atau pihak ke tiga Delloite dalam mengatur penerimaan dan pendistribusian pengaduan serta mengelola system WBS melalui seluruh kanal pengaduan, hal ini untuk menjaga independensi dan meningkatkan efektivitas.

AKSES INFORMASI PERUSAHAAN

Sebagai bentuk penegakan Tata Kelola Perusahaan yang baik, Perseroan senantiasa berupaya menerapkan keterbukaan dalam akses informasi kepada seluruh pemangku kepentingan. Perseroan percaya bahwa adanya keterbukaan dalam penyampaian informasi mengenai organisasi secara jelas, lengkap, dan akurat, serta mudah untuk diakses oleh seluruh pihak yang berkepentingan sesuai dengan haknya merupakan elemen yang krusial dalam menjalankan operasi bisnis. Maka dari itu, Perseroan menyediakan beberapa kanal yang dapat diakses oleh Pemegang Saham, Pemangku Kepentingan, maupun masyarakat.

Website : www.metranet.co.id
Instagram : [metranetofficial](https://www.instagram.com/metranetofficial)





TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN





PT Metra-Net memiliki komitmen kuat untuk menjalankan praktik keberlanjutan melalui Program Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan (TJSL). Dalam penerapannya, program ini didukung dengan praktik tata kelola organisasi yang baik, memastikan bahwa kegiatan perusahaan berlangsung dengan transparan, etis, dan sesuai dengan prinsip-prinsip keberlanjutan.

TJSL yang dilakukan oleh Perseroan merupakan bentuk pemberdayaan secara menyeluruh, dengan landasan prinsip bahwa masyarakat, lingkungan, karyawan, dan konsumen merupakan bagian integral dari keberlangsungan bisnis Perseroan. Dengan pemahaman bahwa bisnis yang berkelanjutan tidak hanya tentang profitabilitas, tetapi juga tentang dampak positif yang dihasilkan bagi semua pihak terkait, Perseroan senantiasa mengambil tanggung jawab terhadap kesejahteraan masyarakat sekitar, lingkungan, dan *stakeholders* lainnya.

Prinsip 3P (*People, Profit, dan Planet*) menjadi pedoman dalam setiap kegiatan yang dilakukan, memastikan bahwa dampak yang dihasilkan dari aktivitas perusahaan berdampak positif dalam jangka panjang bagi semua pihak yang terlibat. Selain itu, Direksi juga turut memastikan pengawasan terhadap pelaksanaan strategi dan operasi TJSL, serta mendorong kepatuhan untuk menjamin akuntabilitas program. Program keberlanjutan ini juga diselaraskan dengan aspek *environmental, social, and governance* (ESG), serta mendukung sasaran strategis bisnis guna memaksimalkan capaian kinerja keberlanjutan perusahaan secara menyeluruh.

Sepanjang tahun 2023, Perseroan menyusun kebijakan dalam pembangunan berkelanjutan yang diimplementasikan ke dalam beberapa program, yaitu:

**08 Juni
2023****Metranet Berbagi Kasih:
Yayasan YPAC Jakarta****11 Maret
2023****Metranet Berbagi Kasih:
Program Peduli
Bencana Kebakaran
Plumpang****15 Maret
2023****Metranet Berbagi Kasih:
SMK PRISMA DEPOK****28 Maret
2023****Metranet Berbagi Kasih:
Pemberdayaan
Perempuan Komunitas
Senam Nusantara**

PT METRA-NET

OUR OFFICE

Mulia Business Park Building J,
Jl. M.T. Haryono Kav. 58-60, Pancoran,
Kec. Pancoran, Kota Jakarta Selatan,
Indonesia 12780

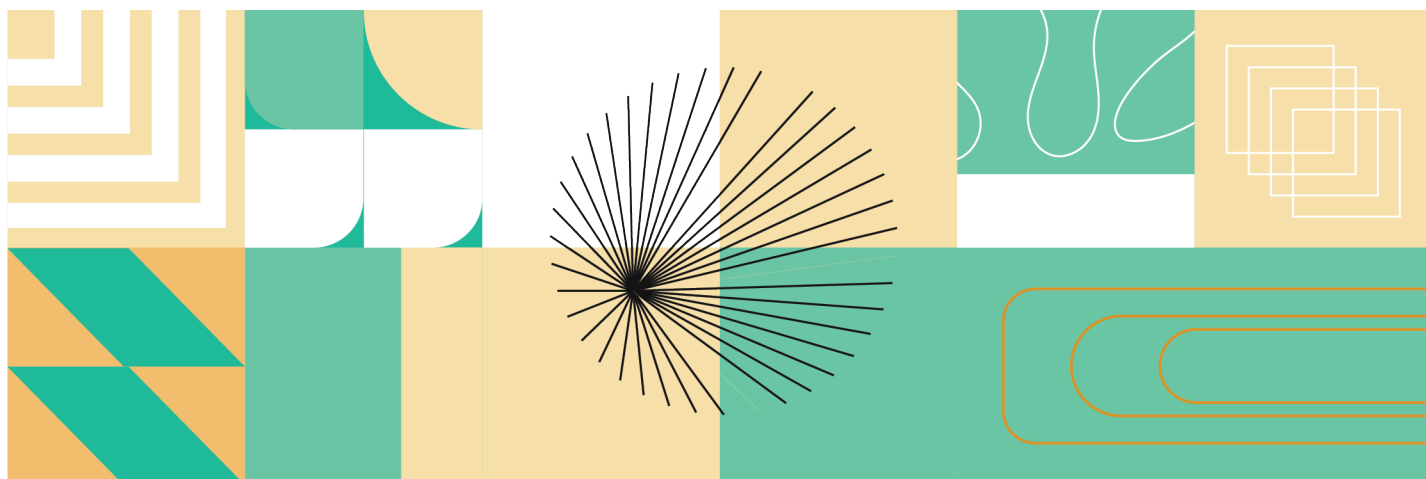
P : +62 21 791 87250

E : corporate.secretary@metranet.co.id

www.metranet.co.id

**20
23**

**ANNUAL REPORT
LAPORAN TAHUNAN**





PACK UP AND START **THE HYPERDRIVE**

LAPORAN TAHUNAN

2023

PT METRA-NET

