



# ANNUAL REPORT



2019



ACHIEVING EXPONENTIAL GROWTH  
THROUGH INCREMENTAL COST

➤  
**01**

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 - **23**

Budaya Perusahaan - **24**

Aktivasi Budaya perusahaan - **27**

Tata Kelola Perusahaan yang Baik - **29**

Manajemen Sumber Daya Manusia - **32**

Struktur Organisasi - **38**

---

## **03. LAPORAN PERFORMANSI KEUANGAN**

Ikhtisar Keuangan - **41**

Laporan Performansi Bisnis - **48**

---

## **04. ULASAN BISNIS**

Ekosistem Bisnis - **58**

Produk dan Layanan - **61**

Kerjasama Strategis - **65**

Penghargaan dan Sertifikasi - **73**

---

## **05. TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN**





# 01

## LAPORAN MANAJEMEN

---

# SAMBUTAN DEWAN KOMISARIS

## 01. PENDAHULUAN

Para Pemegang Saham yang Saya hormati,

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, yang telah memberikan rahmat sehingga PT. Metra-Net (“**Perseroan**”) berhasil melewati tahun 2019 dengan sangat baik.

Sepanjang tahun 2019, Perseroan menjalankan strategi yang berfokus pada peningkatan *Digital Service Experiences*, *Integrated Customer Insight* dan *Strategic Partnership* sesuai dengan RKAP CFU Digital Services PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk (“Telkom”) tahun 2019 untuk mendukung visi TelkomGroup **“BE THE KING OF DIGITAL IN THE REGION”**.

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 2019 dengan kinerja keuangan dan operasional yang baik sebagai landasan untuk pertumbuhan masa depan.

## 02. KOMPOSISI DEWAN KOMISARIS TAHUN BUKU 2019

Selama Tahun Buku 2019, komposisi Dewan Komisaris mengalami beberapa kali perubahan. Diawali dengan keputusan Pemegang Saham tertanggal 13 Mei 2019, Pemegang Saham mengangkat **Sdr. Torkis Ropinda Sihombing** sebagai Komisaris Perseroan dan mengalihkan jabatan **Sdr. David Bangun** dari jabatannya selaku Komisaris menjadi Komisaris Utama Perseroan sehingga terhitung sejak tanggal tersebut, komposisi Dewan Komisaris Perseroan adalah sebagai berikut:

Komisaris Utama : **Sdr. David Bangun**  
Komisaris : **Sdr. Torkis Ropinda Sihombing**

Pada tanggal 15 Juli 2019, Pemegang Saham melalui keputusannya memberhentikan **Sdr. David Bangun** dari jabatannya selaku Komisaris Utama Perseroan, sehingga terhitung sejak tanggal tersebut Dewan Komisaris Perseroan hanya memiliki 1 (satu) anggota yaitu **Sdr. Torkis Ropinda Sihombing** selaku Komisaris.

Untuk selanjutnya Pemegang Saham kembali melakukan penataan Dewan Komisaris Perseroan, melalui keputusan Pemegang Saham tanggal 5 Agustus 2019, Pemegang Saham mengangkat Sdr. Faizal Rochmad Djoemadi selaku Komisaris Utama Perseroan, sehingga terhitung sejak tanggal tersebut dan hingga tanggal dibuatnya Laporan Dewan Komisaris ini susunan Dewan Komisaris Perseroan adalah sebagai berikut:

Komisaris Utama : **Sdr. Faizal Rochmad Djoemadi**  
Komisaris : **Sdr. Torkis Ropinda Sihombing**

### 03. PENGAWASAN DAN PENILAIAN KINERJA DIREKSI PERSEROAN SEPANJANG TAHUN 2019

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

Melalui pengawasan yang intensif, diharapkan Direksi telah 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 2019 tercermin melalui pengarahan, pengendalian, dan pemberian keputusan kepada Direksi Perseroan terkait pengelolaan bisnis dan finansial, antara lain:

1. Pelaksanaan rapat antara Dewan Komisaris dengan Direksi Perseroan yang dilakukan baik melalui forum Rapat Gabungan maupun Rapat FU *Digital Business* dalam kapasitas Komisaris Utama selaku CEO FU *Digital Business*; dan
2. Persetujuan kepada Direksi Perseroan untuk menerima pinjaman melalui fasilitas pembiayaan dari PT. Bank HSBC dengan plafond maksimal sebesar Rp. 100.000.000.000,- (seratus miliar Rupiah) yang dapat digunakan Perseroan guna mengakselerasi bisnis-bisnis Perseroan serta memperluas pangsa pasar guna memperkuat posisi Perseroan di industri digital.

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

Atas nama Dewan Komisaris, saya mengucapkan terima kasih banyak atas dukungan dan kerja sama yang diberikan oleh Pemegang Saham, Direktur Perseroan, dan segenap *stakeholder* Perseroan sepanjang tahun 2019. Dengan ditetapkannya portofolio bisnis Perseroan di bidang *Digital Advertising, Financial Services, Digital Content, Commerce, dan Smart Platform*, saya berharap di tahun 2020 Perseroan semakin maju melangkah dan memenuhi target-target pertumbuhan yang telah ditetapkan.

Jakarta, 5 Maret 2020

Hormat kami,

**Atas Nama Dewan Komisaris PT. METRA-NET**

**FAIZAL ROCHMAD DJOEMADI**

KOMISARIS UTAMA



# SAMBUTAN DEWAN DIREKSI

## 01. PENDAHULUAN

Para Pemegang Saham dan Dewan Komisaris yang terhormat,

Perkenankan saya selaku Direktur Utama PT Metra-Net (“**Perseroan**”), mewakili jajaran Direksi menyampaikan puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas karunia-Nya Perseroan berhasil melalui Tahun 2019 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.

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 *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 2019 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 “**Be the King of Digital in The Region**”.



## 02. KOMPOSISI DIREKSI SELAMA TAHUN 2019

Sepanjang Tahun 2019, tidak terjadi perubahan susunan Direksi Perseroan. Hal ini membuktikan kepercayaan Pemegang Saham terhadap kinerja Direksi Perseroan dalam melaksanakan tugas-tugasnya dalam pengurusan Perseroan. Adapun susunan Direksi Perseroan hingga dibuatnya Laporan Tentang Keadaan dan Jalannya Perseroan ini adalah sebagai berikut:

|                |                                  |
|----------------|----------------------------------|
| Direktur Utama | : <b>Sdr. Widi Nugroho</b>       |
| Direktur       | : <b>Sdr. Didik Budi Santoso</b> |
| Direktur       | : <b>Sdr. Setyo Budianto</b>     |

## 02. STRATEGI DAN KEBIJAKAN PERSEROAN TAHUN 2019

Sejalan dengan visi Telkom Group yaitu **“Be the King of Digital in The Region”**, Perseroan secara konsisten menjalankan kegiatannya melalui beberapa hal, yaitu optimalisasi portofolio guna memaksimalkan *revenue* Perseroan serta menciptakan organisasi yang mampu mendukung setiap individu untuk selalu berkembang.

Adapun program Perseroan Tahun 2019 tersebut tercermin dalam kegiatan-kegiatan sebagai berikut:

### 1. 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 5 (lima) 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 **Wifi.id** dan **Uzone.id**.

2. **Financial Services**, berfokus pada solusi pembayaran digital yang di antaranya 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 di antaranya **Qren**, **Bila**, **Cellum**, dan **Dila**.

3. **Digital Content**, berfokus pada penyediaan konten-konten digital dengan beragam format sehingga dapat dikonsumsi dan dinikmati oleh penggunanya secara digital. Adapun dalam bisnis *Digital Content*, Perseroan mengembangkan beberapa produk yang di antaranya penyediaan *platform* layanan OTT dengan menggunakan akses internet untuk pelanggan IndiHome Telkom yang berbasis *Android TV Box / Smart Box*, serta pengembangan dan penyediaan konten TV & Video yang didistribusikan kepada pihak-pihak penyelenggaran OTT TV & Video, di antaranya **IndiBox**.

4. **Commerce**, berfokus pada bisnis B2B commerce dengan nama / merek “**Xooply**”, Perseroan menyediakan kebutuhan bisnis dan solusi bagi suatu perusahaan dalam melakukan distribusi dan transaksi secara *online* dengan inovasi teknologi *e-procurement* terintegrasi.



5. **Smart Platform**, *Big Data* menjadi topik pembicaraan dan sering dibahas dalam industri IT. Perkembangan data dan volume yang terus meningkat dalam dunia maya internet semenjak kelahirannya adalah fakta yang tak dapat dipungkiri. Mulai data yang berupa teks, gambar dan foto, lalu data yang berupa video dan lainnya. *Smart Platform* pengelolaan data terpusat untuk membuat sasaran *audience* berdasarkan *1st party data (mobile & web, crm, newsletter)*, *2nd party data (adserving, audience)* dan *3rd party data (different source)* yang bertujuan menargetkan *campaign ads* dengan akurat kepada pengguna di seluruh jaringan. Sehubungan dengan bisnis *Smart Platform*, saat ini Perseroan mengembangkan beberapa produk/solusi, baik melalui kerjasama dengan pihak ketiga maupun secara *organic* dikembangkan oleh Perseroan, di antaranya **Big Data Solution**, dan **BigBox**.

Selain 5 (lima) 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. Metranet menjalankan fungsi *intermediary company* melalui proses *scale-up management* dengan menguatkan fase **Go to Market**.

Pada pertengahan Tahun 2019, Perseroan mendapatkan mandat dari Telkom untuk proses **manage service** 6 (enam) digital startup Amoeba. Pada bulan November 2019, sebanyak 3 (tiga) digital startup Amoeba telah melalui proses *graduation* dari Telkom, yaitu **Sprinthink**, **Arkademy**, dan **BigBox**, akan dikembangkan serta diakselerasi oleh Perseroan. Saat ini telah terdapat 9 (sembilan) Amoeba (termasuk 3 (tiga) Amoeba yang sudah proses *graduation*) yang ada dalam pengelolaan *manage service* Perseroan.



## 2. MENCIPTAKAN ORGANISASI YANG Mendukung Individu Untuk BERKEMBANG

Perseroan telah melakukan program pelatihan dengan fokus pada pengembangan kompetensi dan spesialisasi. Hal ini guna mendukung kompetensi dan kapabilitas para karyawan. Beberapa program pelatihan dan kompetensi antara lain:

- **Uji Kompetensi Wartawan** yang diselenggarakan oleh Persatuan Wartawan Indonesia bertujuan guna mendukung profesionalisme wartawan Uzone.
- **Pelatihan UI/UX** yang diselenggarakan oleh UXSpecialtyid, bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kompetensi dalam bidang UI/UX sehingga mampu menciptakan produk-produk yang inovatif.
- **Pelatihan React & React Native Class** yang diselenggarakan oleh PT Hacktivate Teknologi Indonesia.
- **Pelatihan terkait Big Data** yang diselenggarakan oleh Kaze Indonesia pada tanggal 27-28 November 2019.
- **Pelatihan APIGEE** yang diselenggarakan oleh Google Indonesia guna untuk memperdalam pengetahuan dan kompetensi karyawan dalam bidang *data cloud*.

Perseroan telah melakukan berbagai kegiatan internal organisasi dalam rangka menciptakan lingkungan kerja yang kondusif dan nyaman bagi seluruh karyawan. Hal ini dimaksudkan agar dapat meningkatkan produktivitas para karyawan. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan di antaranya peringatan hari-hari besar keagamaan, Hari Kemerdekaan, Hari Pahlawan, dan sebagainya.

## 04. KINERJA PERSEROAN & ANAK PERUSAHAAN TAHUN 2019

### 1. KINERJA PERSEROAN TAHUN 2019 SECARA KONSOLIDASI

Dengan kemampuan internal, dukungan *parenting* yang tepat, serta pengawasan jalannya kegiatan usaha Perseroan beserta anak perusahaan yang memadai, Perseroan menutup tahun 2019 dengan pencapaian yang memuaskan. Perseroan beserta anak perusahaan atau secara konsolidasi berhasil mencapai *Triple Double-Digit Growth* dengan mencatatkan Revenue senilai **Rp. 1,4 Triliun** dengan pertumbuhan sebesar **46%** dari tahun buku 2018, EBITDA senilai **Rp. 97 Miliar** dengan pertumbuhan sebesar **8%** dari tahun buku 2018, dan *Net Income* sebesar **Rp. 31 Miliar**.

### 2. KINERJA PERSEROAN DAN ANAK USAHA TAHUN 2019

Secara organik (*unconsolidated*), Perseroan membukukan pencapaian *Revenue* sebesar **Rp. 344 Miliar** atau merupakan **23%** dari total *Revenue* Perseroan secara konsolidasi, EBITDA sebesar **Rp. 1,3 Miliar**, dan *Net Income* sebesar **Rp. 6 Miliar**. Pencapaian Perseroan selama tahun buku 2019 dikontribusi dari portofolio Digital Advertising berhasil mencatatkan *Revenue* sebesar **Rp. 56,142 Miliar**, *Financial Services* berhasil mencatatkan *Revenue* sebesar **Rp. 137,549 Miliar**, *Digital Content* berhasil mencatatkan *Revenue* sebesar **Rp. 7,657 Miliar**, *Commerce* berhasil mencatatkan *Revenue* sebesar **Rp. 104,889 Miliar**, dan *Smart Platform* berhasil mencatatkan *Revenue* sebesar **Rp. 142,738 Miliar**, *Revenue* tersebut dihasilkan dari *business key drivers* yaitu **23,4 Miliar** total *Digital Advertising impressions*, **724.000** *Financial Services paid users*, **26** *Big Data Usecase*, dan **5.000** *Xooply B2B Commerce transaction*.

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. 1,1 Triliun** atau merupakan **77%** dari total *Revenue* Perseroan konsolidasi dengan pertumbuhan sebesar **104%** dari tahun buku 2018, *EBITDA* **Rp. 96 Miliar** dengan pertumbuhan sebesar **18%** dari tahun buku 2018, dan *Net Income* **Rp. 52,4 Miliar** dengan pertumbuhan sebesar 24% dari tahun buku 2018. Pencapaian revenue MelOn tersebut di atas selama tahun 2019 dikontribusi dari portofolio Games dan OTT sebesar **Rp. 653 Miliar** dan *Music* sebesar **Rp. 501 Miliar**. Sedangkan *Revenue* tersebut dihasilkan dari *business key drivers* yaitu **24.000 RBT active user**, **2.000 Langit Musik user**, **14.000 Game Paid users**, dan **120.000 Game transaction**.

Menutup tahun 2019, Perseroan beserta entitas anak telah diaudit oleh auditor independen (EY – Purwantono, Sungkoro & Surja) dan berdasarkan Laporan No. **00258/2.1032/AU.1/05/0687-3/1/III/2020** tanggal 4 Maret 2020, laporan keuangan perseroan dinyatakan **Wajar**.



## 05. PENUTUP

Seluruh pencapaian di tahun 2019 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 misi Telkom Group untuk menjadi ***“The King of Digital in The Region”***.

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 2019. 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.

Jakarta, 5 Maret 2020

Hormat kami,

**Atas Nama Direksi PT METRA-NET**

**WIDI NUGROHO**

DIREKTUR UTAMA







↗  
**02**

---

**PROFIL**  
PT METRANET



# 02

## PROFIL PT METRANET

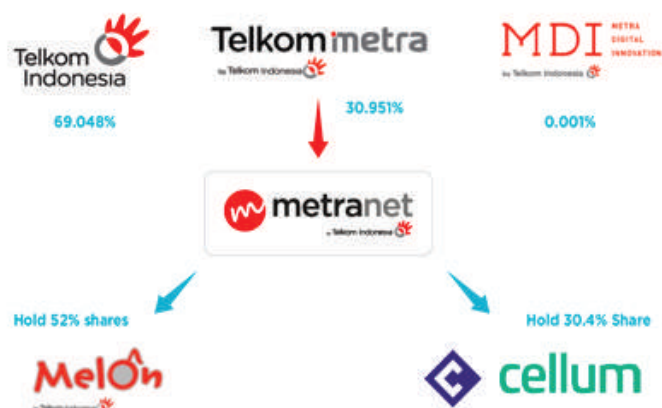
# TENTANG PT METRANET

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 industry 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 69,048%, Telkom Metra 30,951% 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*, Metranet **mengakuisisi perusahaan asal Eropa yaitu Cellum Global Zrt sebesar 30,4%**

Sejalan dengan Strategi Perusahaan PT Telkom Indonesia Tbk, Metra-Net Holding berfokus pada **5 (lima) Portofolio** yaitu **Digital Content, Digital Advertising, Financial Services, Digital Learning, dan Smart Platform**.

### KEPEMILIKAN SAHAM



# PROFIL DEWAN KOMISARIS

## FAIZAL ROCHMAD DJOEMADI

### *Komisaris Utama*

**Faizal Rochmad Djoemadi** dilahirkan di Blitar, 12 Desember 1967. Beliau adalah lulusan Institut Teknologi Sepuluh Nopember jurusan Teknik Elektro pada tahun 1991, memperoleh gelar Magister Teknik Elektro di Kanada pada tahun 1998 dan meraih gelar Doktor Ilmu Manajemen di Universitas Brawijaya pada tahun 2019.

Perjalanan kariernya pernah menduduki posisi penting sebagai *Deputy Executive GM* Divisi *Wholesale Service* (2012-2014), *Executive VP* Divisi *Wholesale Service* (2015-2016), *President Director* PT Telin (2016-2019), *Komisaris Utama* Metranet (2019-sekarang), dan *Komisaris Utama* Telkom Sigma.

Saat ini beliau menjabat sebagai *Direktur Digital Bisnis* PT Telekomunikasi Indonesia Tbk. Beliau juga aktif di berbagai organisasi profesional seperti *Intercarrier Community* dan *Mastel*. Selain itu beliau dipercaya sebagai *BoD Chairman* di Telin Singapore, Telin Hongkong, dan Telin Australia.



Faizal Rochmad Djoemadi

# PROFIL DEWAN KOMISARIS

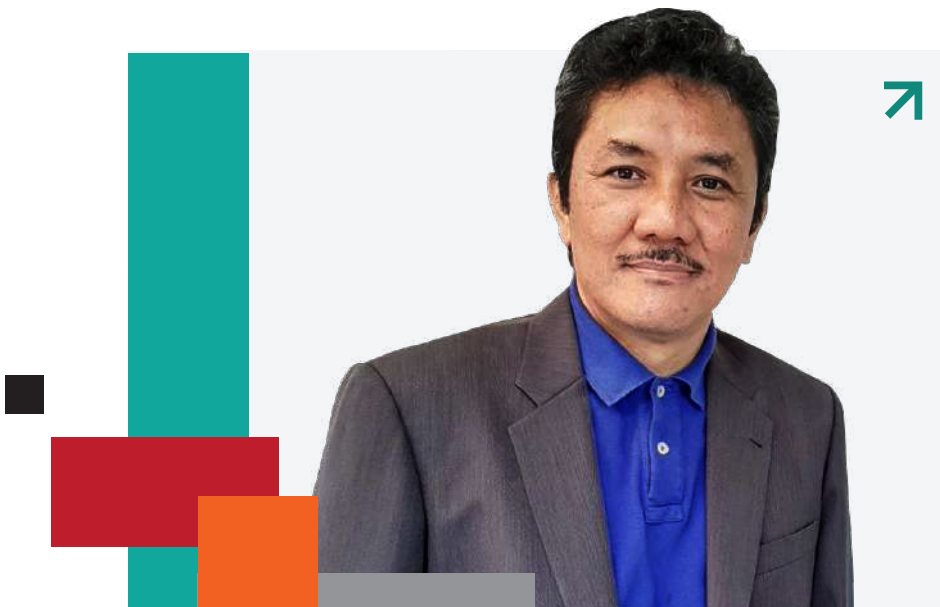
## TORKIS ROPINDA SIHOMBING

*Komisaris Utama*

**Torkis Ropinda Sihombing** memulai karir di Telkom Group pada *Department Research & Development* Tahun 1993, setelah menyelesaikan studinya dari ITB. Bidang utamanya adalah Strategi & 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.



Widi Nugroho

# PROFIL DEWAN 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).



Widi Nugroho

# PROFIL DEWAN DIREKSI

## DIDIK BUDI SANTOSO

*Direktur Digital Enterprise*

**Didik Budi Santoso** dilahirkan di Klaten, 5 September 1974. Beliau adalah lulusan STT Telkom Bandung jurusan Teknologi Informasi pada tahun 1997 dan memperoleh gelar *Master of Telecommunication Management* dari HAN University, Belanda tahun 2005.

Perjalanan kariernya dimulai pada tahun 1997 dan pernah menduduki posisi penting seperti *General Manager Data Monetizing & Advertising* Telkom Indonesia (2013-2014), Deputy EGM Divisi Digital Business (2014-2015) dan Direktur PT Metra-Net (2015-sekarang). Beliau pernah mengikuti *Global Talent Program* (GTP) Batch-1 tahun 2013 untuk inisiasi bisnis di Malaysia & Suspim 2 International INSEAD Batch-2 tahun 2014 untuk rencana pengembangan bisnis *healthcare* dan juga aktif di organisasi profesional seperti *Indonesian Telematics Community*.



Didik Budi Santoso

# PROFIL DEWAN DIREKSI

## SETYO BUDIANTO

*Direktur Digital Consumer*

**Setyo 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*.



Setyo Budiando



## PROFIL PT METRANET

---

# VISI DAN MISI

### 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

Budaya Perusahaan PT Metra-Net mengikuti Budaya perusahaan PT Telkom Indonesia, yaitu The Telkom Way, yang meliputi :

## 1. BASIC BELIEF :

- **INTEGRITY** : jujur, berperilaku positif, dan beretika profesional.
- **ENTHUSIASM** : bersemangat, menunjukkan kesungguhan dalam bekerja, dan berkeinginan untuk menjadi lebih baik.
- **TOTALITY** : mendedikasikan diri secara total, mengembangkan diri, dan berkomitmen dalam tugas.

## 2. CORE VALUES :

- **SOLID** : bersinergi, memiliki visi bersama, dan saling percaya.
- **SPEED** : berinisiatif, tangkas dalam melayani pelanggan, dan tangkas dalam berbisnis.
- **SMART** : memahami tujuan, menetapkan prioritas, dan mencari cara baru secara kreatif dan inovatif.

## 3. KEY BEHAVIOR :

- **IMAGINE** : visioner, menetapkan target, dan mengantisipasi risiko.
- **FOCUS** : mengutamakan yang utama, menetapkan *quick win*, dan mengoptimalisasi sumber daya.
- **ACTION** : melakukan eksekusi, melakukan evaluasi dan *monitoring*, dan melakukan perbaikan berkelanjutan.



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 :

# 2019

## ACHIEVING EXPONENTIAL GROWTH THROUGH INCREMENTAL COST



**Achieving Exponential Growth  
Through Incremental Cost**

■ **SPIRIT :**

*Exponential Growth, Scaling Up, Incremental Cost*

■ **FOCUS ON :**

1. *Metranet transformation CFU to FU*
2. *Establishing Metranet 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 Metranet core and digital business*
3. *Making internal business process automation by digitization & digitalization to accelerate & leverage business achievement at incremental cost*



# AKTIVASI BUDAYA PERUSAHAAN





**01** - Lomba Hari Kemerdekaan Indonesia

**02** - Telkomers Back To School

**03** - Penyambutan Dir. Digital Business Telkom

**04** - Kids Go to Office

**05** - Kipas Budaya 2

**06** - Upacara Hari Sumpah Pemuda

**07** - Buka Puasa Bersama Anak Yatim

**08** - Liwetan Menjelang Bulan Puasa

**09** - Ngobras Kerja Indonesia

**10** - Pemberian SK Dir Digital Consumer

**11** - Join Funtastic Day Telkom

**12** - Kipas Budaya 1

**13** - Outbound PT. Metranet

**14** - 10th Anniversary Metranet

**15** - Peringatan Hari Pahlawan

**16** - Olahraga Rutin

**17** - Employee Happiness

**18** - Workshop Penetapan RKAP 2020 Squad Lead

**19** - Kipas Budaya 5

**20** - Kipas Budaya 4

# TATA KELOLA PERUSAHAAN YANG BAIK

Perseroan memiliki komitmen untuk menerapkan Tata Kelola Perusahaan (*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.

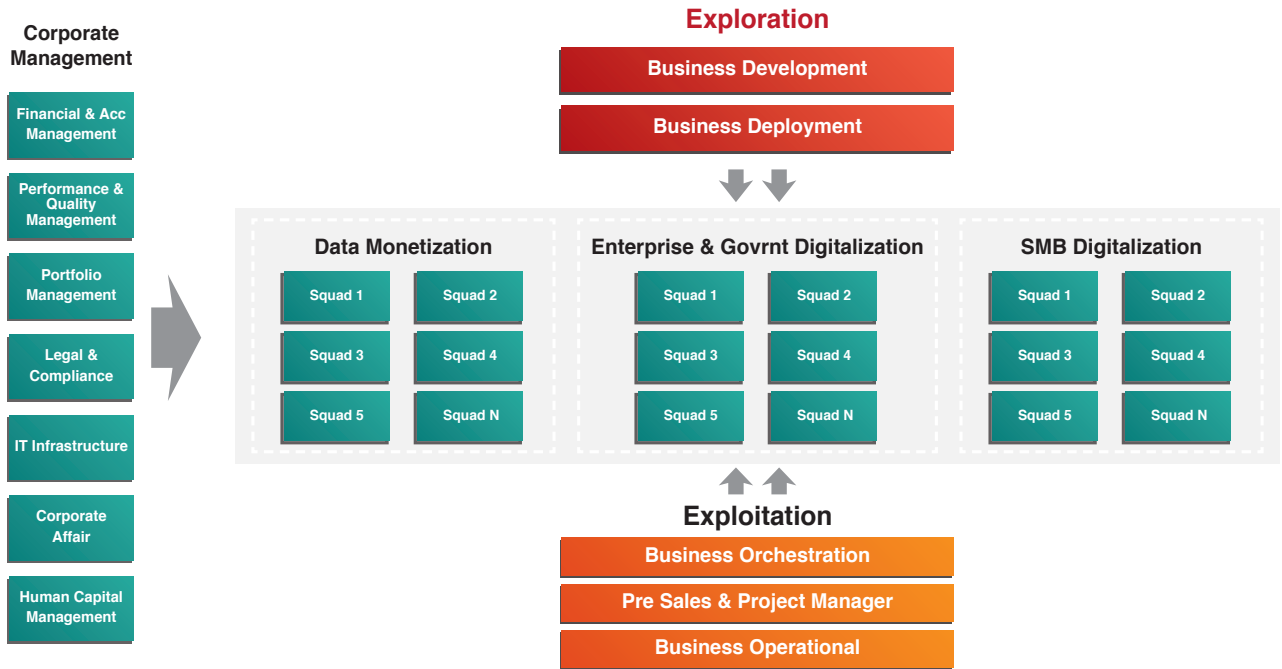
Dengan menerapkan Tata Kelola Perusahaan secara konsisten, Perseroan berharap dapat menjadi lebih profesional, transparan dan efisien sehingga dapat memaksimalkan nilai Perseroan bagi para pemangku kepentingan dalam bentuk meningkatnya kinerja (nilai Perseroan dalam jangka panjang) serta citra Perseroan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

ANNUAL REPORT | METRANET 2019

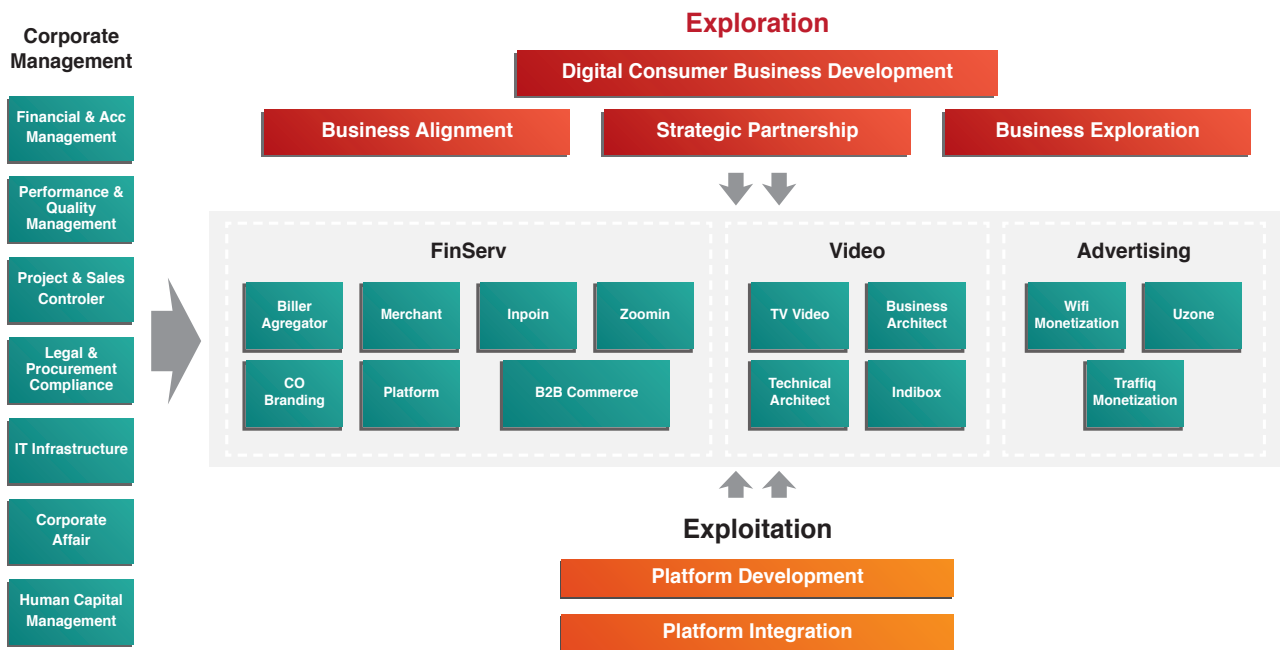


# PROSES OPERASIONAL BISNIS PERUSAHAAN

## DIREKTORAT DIGITAL CONSUMER



## DIREKTORAT DIGITAL ENTERPRISE





Perusahaan menetapkan alur proses Digital Consumer dan Digital Enterprise dengan mengikuti alur sebagai berikut :

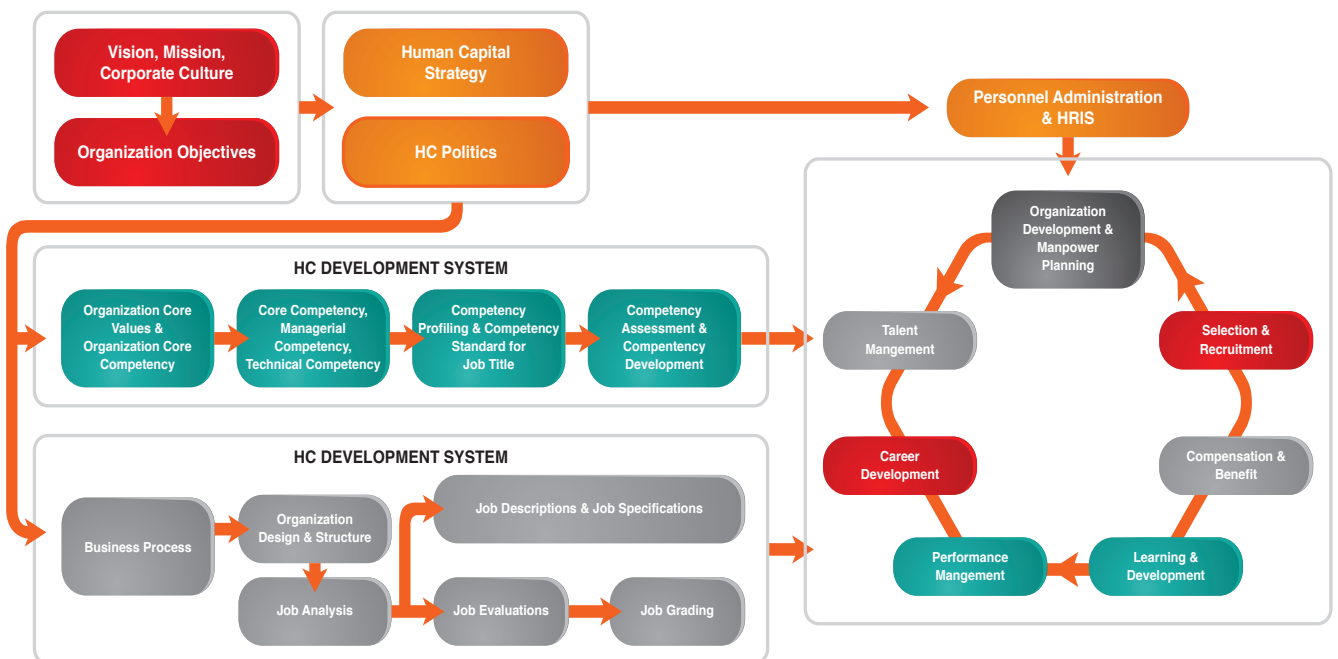
- **PROSES DIGITAL CONSUMER** yang merupakan proses *exploration* (*business development, business alignment, strategic partnership dan business exploration*) dan proses *exploitation* (*platform development dan platform integration*) untuk melakukan peningkatan dan perluasan *Business Tribe* yang meliputi *Tribe Financial Services, Tribe Video, dan Tribe Advertising*.
- **PROSES DIGITAL ENTERPRISE** yang merupakan proses *Scale Up Management* (*Business Development dan Business Deployment*) dan proses *Exploitation* (*Business Orchestration, Pre- Sales & Project Management dan Business Operational*) untuk melakukan peningkatan dan perluasan *Business Tribe* yang meliputi *Tribe Data Monetization, Tribe Enterprise & Government Digitalization, dan Tribe SMB Digitalization*.
- **PROSES CORPORATE MANAGEMENT** adalah proses yang memberikan dukungan sepenuhnya bagi kelancaran proses bisnis *Digital Consumer dan Digital Enterprise*, meliputi *IT Infrastructure & GA, Human Capital & Corporate Affairs, Finance & Accounting, Legal & Procurement Compliance, Performance & Quality Management, dan Project & Sales Controller*.



# MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA

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.

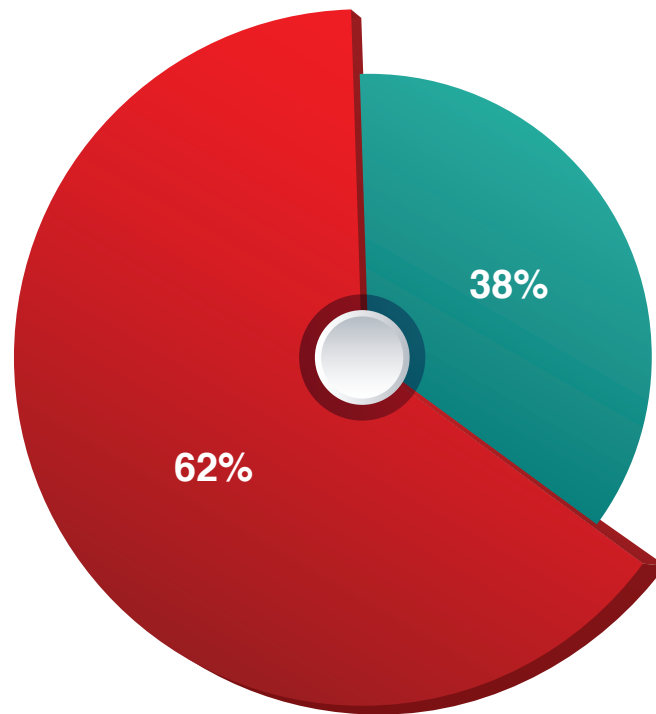
Perseroan melakukan proses pengelolaan sumber daya manusia yang tepat dan berorientasi digital, pengembangan karier, remunerasi yang kompetitif, serta *culture activation* yang konsisten; dengan tujuan agar mampu bersaing menjadi salah satu perusahaan terbaik di industri digital.





# DEMOGRAFI KARYAWAN

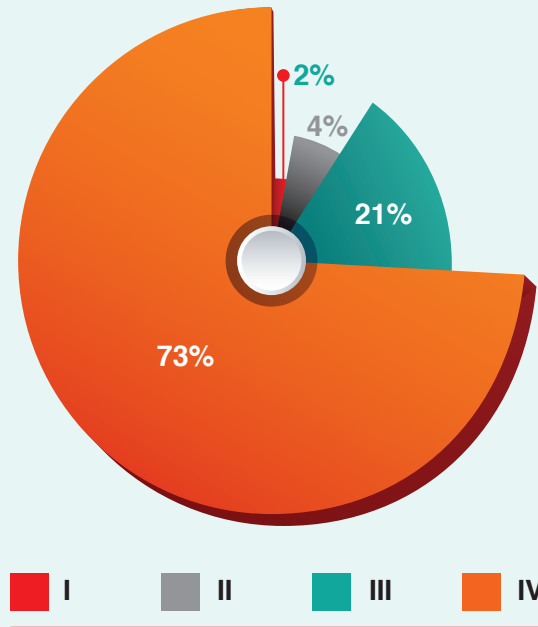
## STATUS KARYAWAN 2019



■ Karyawan Tetap    ■ Karyawan Kontrak

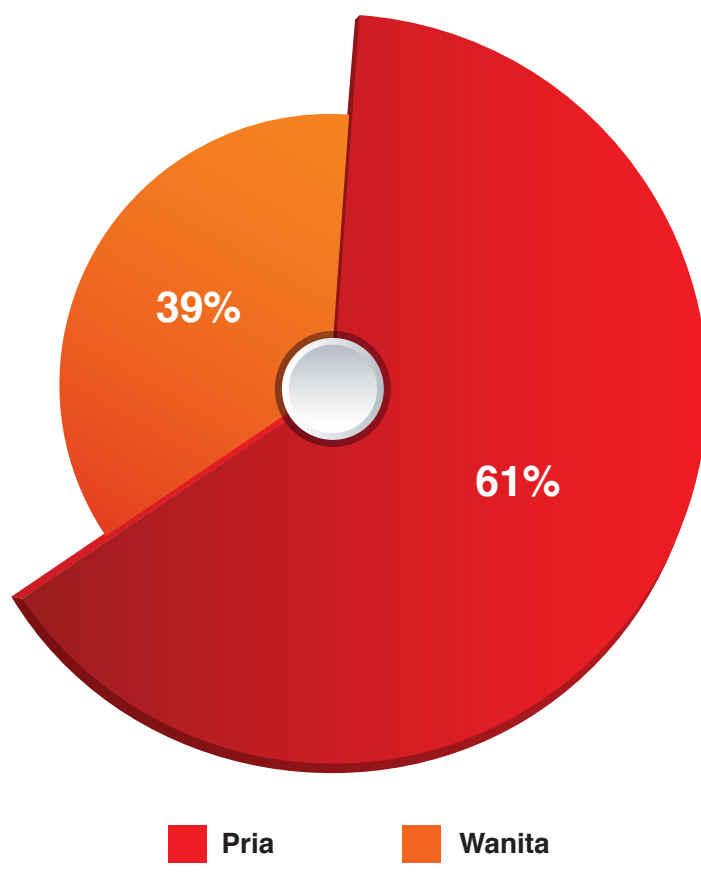
- Pada tahun 2019, jumlah karyawan Metranet **119** orang, dengan jumlah karyawan tetap **45** orang dan jumlah karyawan kontrak **74** orang.
- Pada tahun 2019, jumlah karyawan mengalami pertumbuhan sekitar **31 persen** dari tahun sebelumnya.

## TOTAL KARYAWAN BERDASARKAN BAND POSISI



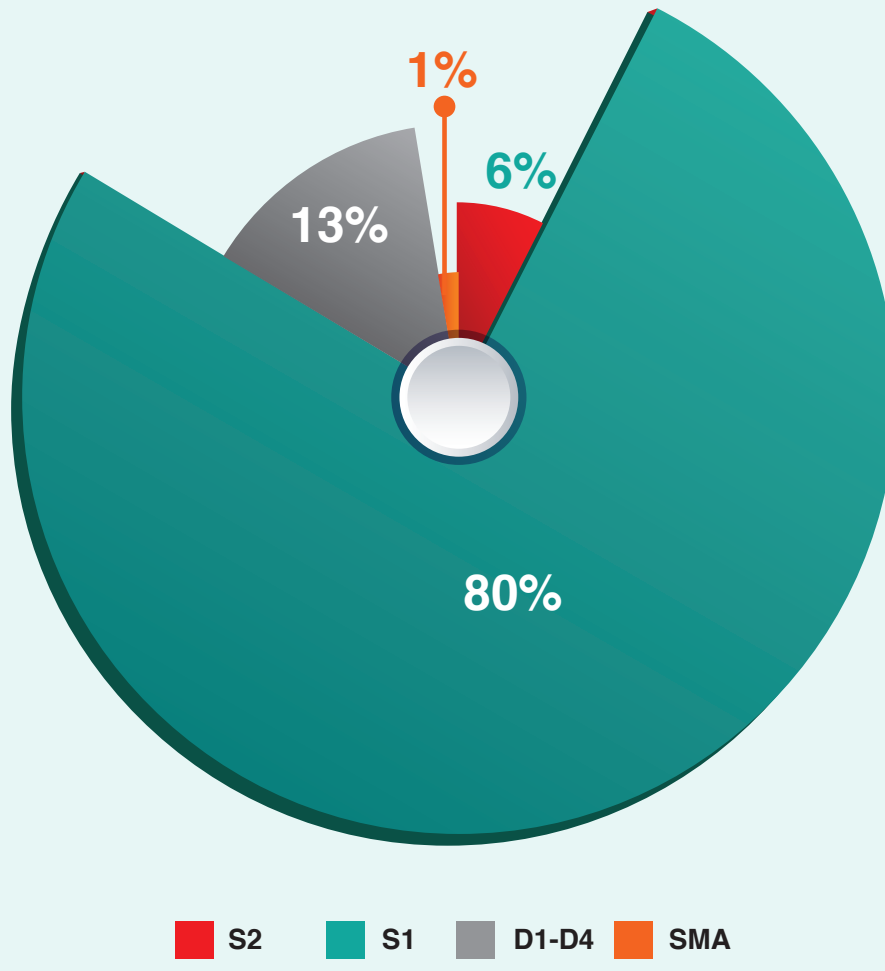
- Demografi karyawan sesuai band posisi jabatan mengikuti pola piramida, dengan komposisi terbanyak adalah **level Executive (Band IV)**, diikuti dengan level Manager (Band III), General Manager (Band II), dan Vice President (Band I).
- Jenjang level dalam organisasi relatif **sederhana, tidak mencirikan 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 JENIS KELAMIN



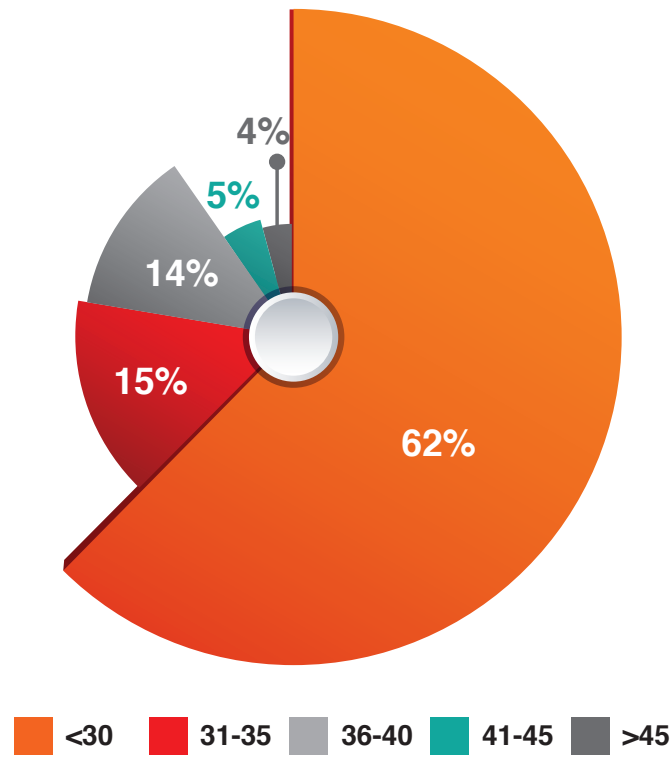
- Dari sisi gender, komposisi karyawan didominasi oleh **61% karyawan pria**. Kondisi ini terjadi karena sebagian besar karyawan memiliki latar belakang Pendidikan Teknologi & Informasi.
- Dominasi tenaga kerja pria memberikan indikasi bahwa **jumlah jam kerja produktif relatif lebih banyak**, mengingat persentase kekurangan jam kerja akibat cuti kelahiran juga relatif rendah.

## TOTAL KARYAWAN BERDASARKAN LATAR BELAKANG PENDIDIKAN



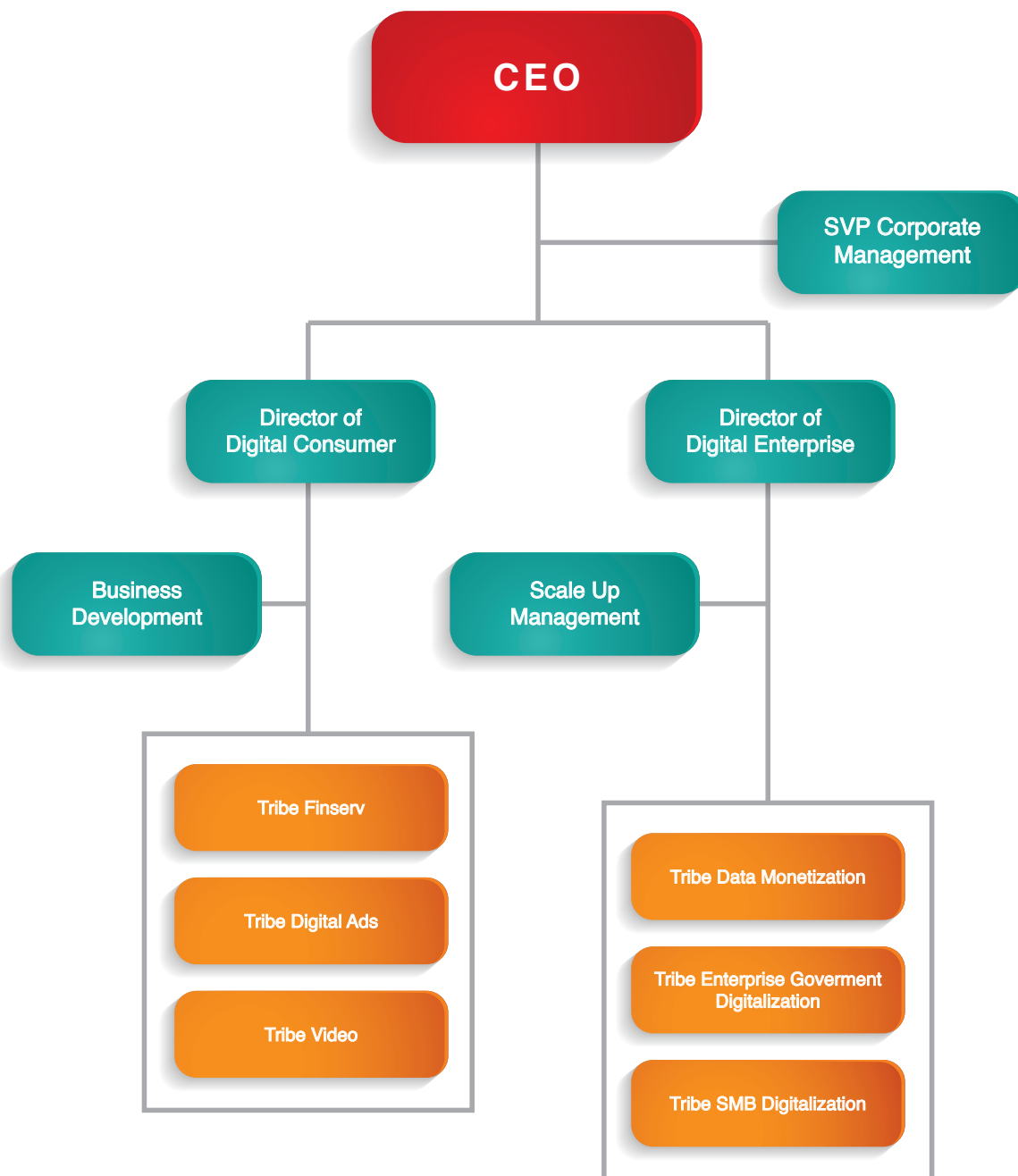
- Pendidikan karyawan didominasi oleh level Pendidikan **Strata-1 (S1)**, kemudian Diploma, dan Strata-2 (S2).
- Organisasi mempertimbangkan penerimaan karyawan pendidikan setingkat **Sekolah Menengah Atas (SMA)**, dengan syarat kandidat karyawan tsb. memiliki kompetensi khusus dan pengalaman kerja spesifik 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**.
- Karyawan-karyawan usia muda **Gen Y** 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 Gen Y. 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 Gen Y.

# STRUKTUR ORGANISASI









↗  
**03**

---

**LAPORAN**  
PERFORMANSI  
KEUANGAN





# 03 LAPORAN PERFORMANSI KEUANGAN

## IKHTISAR KEUANGAN

### KONSOLIDASI BALANCE SHEET

| BALANCE SHEET<br>URAIAN                                | METRANET KONSOL |                |                |                     |
|--|-----------------|----------------|----------------|---------------------|
|  | 2017            | 2018           | 2019           | Growth<br>2018-2019 |
| Kas dan Setara Kas                                     | 72.466          | 75.626         | 91.746         | 21%                 |
| Piutang Usaha  | 232.598         | 281.287        | 433.565        | 54%                 |
| Persediaan   | 5.993           | 6.737          | 10.555         | 57%                 |
| Aset Lancar Lain                                       | 77.100          | 105.508        | 180.820        | 71%                 |
| <b>Total Aset Lancar</b>                               | <b>388.157</b>  | <b>469.159</b> | <b>716.686</b> | <b>53%</b>          |
| Aset tetap bersih                                      | 17.555          | 27.743         | 37.229         | 34%                 |
| Goodwill   | 114.522         | 114.522        | 117.071        | 2%                  |
| Aset tidak lancar lain                                 | 9.554           | 170.994        | 125.064        | -27%                |
| <b>Total aset tidak lancar</b>                         | <b>141.631</b>  | <b>313.259</b> | <b>279.364</b> | <b>-11%</b>         |
| <b>Total Aset</b>                                      | <b>529.788</b>  | <b>782.418</b> | <b>996.050</b> | <b>27%</b>          |
| LIABILITAS   |                 |                |                |                     |
| Utang usaha  | 84.382          | 69.847         | 169.349        | 142%                |
| Utang pajak  | 4.628           | 11.875         | 3.075          | -74%                |
| Utang lancar lain                                      | 121.795         | 260.845        | 350.116        | 34%                 |
| <b>Total Liabilitas JK Pendek</b>                      | <b>210.805</b>  | <b>342.567</b> | <b>522.540</b> | <b>53%</b>          |
| Imbalan pasca kerja                                    | 8.250           | 9.426          | 12.289         | 30%                 |
| Pinjaman pemegang saham Jk Panjang                     | 5.000           | -              | -              |                     |
| <b>Total Liabilitas Jk panjang</b>                     | <b>13.250</b>   | <b>9.426</b>   | <b>12.289</b>  | <b>30%</b>          |
| <b>Total Liabilitas</b>                                | <b>224.055</b>  | <b>351.993</b> | <b>534.829</b> | <b>52%</b>          |
| Modal saham  | 361.102         | 441.010        | 441.010        | 0%                  |
| Defisit  | (124.106)       | (99.870)       | (93.075)       | -7%                 |
| Komponen ekuitas lain                                  | 221             | 221            | (471)          | -313%               |
| <b>Ekuitas yang diatribusikan kepada entitas induk</b> | <b>237.217</b>  | <b>341.361</b> | <b>347.464</b> | <b>2%</b>           |
| Kepentingan non pengendali                             | 68.516          | 89.064         | 113.785        | 28%                 |
| <b>Total Ekuitas</b>                                   | <b>305.733</b>  | <b>430.425</b> | <b>461.222</b> | <b>7%</b>           |
| <b>Jumlah Liabilitas dan Ekuitas</b>                   | <b>529.788</b>  | <b>782.418</b> | <b>996.050</b> | <b>27%</b>          |

## Kenaikan total aset sebesar Rp214 milyar disebabkan oleh:

- Kenaikan kas dan setara kas sebesar **Rp16 milyar** (2019: Rp92 milyar; 2018: Rp76 milyar) disebabkan penerimaan atas utang bank jangka pendek di tahun 2019 sebesar **Rp120 milyar**, dikompensasi dengan pengeluaran kas untuk aktivitas operasi sebesar Rp72 milyar karena belum diterimanya pembayaran dari Telkomsel dan pengeluaran kas untuk pembelian aset sebesar **Rp30 milyar**.
- Kenaikan piutang usaha sebesar **Rp152 milyar** (2019: Rp433 milyar; 2018: Rp281 milyar) 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 **Rp9 milyar** (2019: Rp70 milyar; 2018: Rp79 milyar) dampak dari penyerapan 30,4% rugi tahun berjalan yang dialami oleh Cillum Global Zrt.

## Kenaikan total aset sebesar Rp214 milyar disebabkan oleh:

- Kenaikan utang bank sebesar **Rp120 milyar** (2019: Rp120 milyar; 2018: RpNihil) terkait dengan pinjaman dari PT Bank Negara Indonesia, Tbk. sebesar Rp56 milyar, PT Bank BNI Syariah sebesar Rp17 milyar dan PT Bank HSBC Indonesia sebesar **Rp47 milyar** yang jatuh tempo di tahun 2020.
- Kenaikan utang usaha sebesar **Rp90 milyar** (2019: Rp160 milyar; 2018: Rp70 milyar) disebabkan kenaikan utang usaha yang berkaitan dengan layanan Upoint terutama layanan Games.
- Kenaikan total liabilitas dikompensasi dengan penurunan beban akrual sebesar **Rp32 milyar** (2019: Rp195 milyar; 2018: Rp227 milyar) yang disebabkan penurunan beban akrual atas beban pokok pendapatan layanan Upoint terutama layanan Games sebesar **Rp27 milyar** (2019: Rp77 milyar; 2018: Rp111 milyar), penagihan dari publisher biasanya 2 – 3 bulan sejak Melon mencatat akrual, tahun ini hanya 1 bulan saja jarak penagihan dari aktualnya.

## PROFIT & LOSS

| PROFIT & LOSS                                  | 2017           | 2018          | 2019          | Growth<br>2018-2019 |
|--|----------------|---------------|---------------|---------------------|
| Pendapatan Usaha                               | 683.743        | 1.009.362     | 1.477.795     | 46%                 |
| Beban pokok pendapatan                         | (550.045)      | (813.030)     | (1.227.073)   | 51%                 |
| Gaji dan tunjangan                             | (34.405)       | (50.935)      | (47.261)      | -7%                 |
| Umum dan administrasi                          | (27.946)       | (41.145)      | (83.352)      | 103%                |
| Pemasaran                                      | (21.753)       | (14.321)      | (22.763)      | 59%                 |
| Penyusutan dan amortisas                       | (8.505)        | (5.028)       | (8.864)       | 76%                 |
| Pendapatan (Beban) keuangan lain - neto        | (3.305)        | (9.806)       | (26.724)      | 173%                |
| Beban lain-lain - neto                         | 253            | 3.228         | 4.996         | 55%                 |
| <b>Laba rugi sebelum pajak</b>                 | <b>38.037</b>  | <b>78.325</b> | <b>66.755</b> | <b>-15%</b>         |
| Beban pajak penghasilan                        | (14.391)       | (34.374)      | (35.437)      | 3%                  |
| <b>Laba rugi tahun berjalan</b>                | <b>23.646</b>  | <b>43.952</b> | <b>31.318</b> | <b>-29%</b>         |
| <b>Beban (Penghasilan) komprehensif lain</b>   | <b>(1.970)</b> | <b>833</b>    | <b>(36)</b>   | <b>-104%</b>        |
| <b>Laba (rugi) komprehensif tahun berjalan</b> | <b>21.676</b>  | <b>44.784</b> | <b>31.282</b> | <b>-30%</b>         |
| Laba Kotor                                     | 133.698        | 196.332       | 250.723       |                     |
| Beban Usaha                                    | (84.104)       | (106.401)     | (153.376)     |                     |
| <b>EBITDA</b>                                  | <b>49.594</b>  | <b>89.931</b> | <b>97.346</b> |                     |
| <b>NET INCOME</b>                              | <b>21.676</b>  | <b>44.784</b> | <b>31.282</b> |                     |
| EBITDA Margin                                  | 7%             | 9%            | 7%            |                     |
| Net Profit Margin                              | 3%             | 4%            | 2%            |                     |

Kenaikan total pendapatan sebesar **Rp 469 milyar** (2019: Rp1.478 milyar; 2018: Rp1.009 milyar) disebabkan kenaikan pendapatan layanan UPoint sebesar **Rp 328 milyar** (2019: Rp752 milyar; 2018: Rp424 milyar), kenaikan pendapatan layanan Musik Digital sebesar **Rp 51 milyar** (2019: Rp447 milyar; 2018: Rp396 milyar), kenaikan pendapatan layanan UAds sebesar **Rp 52 milyar** (2019: Rp197 milyar; 2018: Rp145 milyar), dan kenaikan pendapatan konser sebesar **Rp 39 milyar** (2019: Rp55 milyar; 2018: Rp16 milyar).

Kenaikan total beban usaha sebesar **Rp 466 milyar** (2019: Rp1.390 milyar; 2018: Rp924 milyar) disebabkan terutama kenaikan beban pokok pendapatan layanan UPoint sebesar **Rp 262 milyar** (2019: Rp647 milyar; 2018: Rp385 milyar), kenaikan beban pokok pendapatan layanan Musik Digital sebesar **Rp51 milyar** (2019: Rp332 milyar; 2018: Rp281 milyar), kenaikan beban pokok pendapatan UAds sebesar **Rp 49 milyar** (2019: Rp170 milyar; 2018: Rp121 milyar), kenaikan beban pokok pendapatan konser sebesar **Rp 40 milyar** (2019: Rp54 milyar; 2018: Rp14 milyar), kenaikan beban umum dan administrasi sebesar **Rp 27 milyar** (2019: Rp83 milyar, 2018: Rp56 milyar) karena kenaikan beban karyawan sebesar **Rp 11 milyar** (2019: Rp47 milyar, 2018: Rp 36 milyar) dan beban penyisihan penurunan piutang sebesar **Rp 13 milyar** dikurangi dengan pemulihan tahun berjalan sebesar **Rp 4 milyar**.

# ARUS KAS

| Cash Flow (Rp.M)                               | Des 2017      | Des 2018      | Des 2019      | Growth     |
|--|---------------|---------------|---------------|------------|
| <b>Saldo Awal Kas</b>                          | <b>51.860</b> | <b>72.466</b> | <b>75.626</b> | <b>4%</b>  |
| Kas dari Operasi                               | 3.322         | 37.183        | (72.238)      | -294%      |
| Net Kas Investasi                              | (11.349)      | (135.120)     | (30.463)      | -77%       |
| Net Kas Pendanaan                              | 28.602        | 100.782       | 119.073       | 18%        |
| Pengaruh mata uang asing                       | 31            | 315           | (252)         | -180%      |
| Saldo awal akuisisi                            |               |               |               |            |
| <b>Saldo Akhir Kas</b>                         | <b>72.466</b> | <b>75.626</b> | <b>91.745</b> | <b>21%</b> |
| *Cash Outflow operating YTD 31 Des 18: Rp..... |               |               |               |            |
| <b>Collection (Rp.M)</b>                       |               |               |               |            |

Arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas operasional sebesar **Rp 72 milyar** rinciannya adalah sebagai berikut:

- Penerimaan dari pelanggan sebesar **Rp 1.308 milyar**, penerimaan dari restitusi pajak sebesar **Rp 77 milyar** dan penerimaan dari pendapatan bunga sebesar **Rp 2 milyar**.
- Pembayaran kepada pemasok sebesar **Rp 1.360 milyar**, pembayaran pajak penghasilan sebesar **Rp 55 milyar** dan pembayaran kepada karyawan sebesar **Rp 46 milyar**.

Arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi sebesar **Rp 30 milyar** untuk pembelian aset tetap sebesar Rp21 milyar dan aset takberwujud sebesar **Rp 9 milyar**.

Arus kas bersih diperoleh dari aktivitas pendanaan sebesar **Rp119 milyar** merupakan pinjaman bank jangka pendek.

# UNKONSOLIDASI

## BALANCE SHEET

| Balance Sheet (Rp.M)                                   | Des 2018       | Des 2019       | Growth       |
|--|----------------|----------------|--------------|
| Kas dan Setara Kas                                     | 11.353         | 17.826         | 57%          |
| Piutang Usaha  | 72.701         | 179.306        | 147%         |
| Persediaan   | 355            | 6.397          | 1704%        |
| Aset Lancar Lain                                       | 35.284         | 10.803         | -69%         |
| <b>Total Aset Lancar</b>                               | <b>119.693</b> | <b>214.333</b> | <b>79%</b>   |
| Aset tetap bersih                                      | 2.845          | 3.827          | 35%          |
| Goodwill   | 114.522        | 114.522        | 0%           |
| Aset tidak lancar lain                                 | 249.144        | 274.502        | 10%          |
| <b>Total aset tidak lancar</b>                         | <b>366.511</b> | <b>392.851</b> | <b>7%</b>    |
| <b>Total Aset</b>                                      | <b>486.204</b> | <b>607.183</b> | <b>25%</b>   |
| Utang usaha  | 47.413         | 79.240         | 67%          |
| Utang pajak  | 395            | 898            | 127%         |
| Utang lancar lain                                      | 31.607         | 112.948        | 257%         |
| <b>Total Liabilitas JK Pendek</b>                      | <b>79.415</b>  | <b>193.086</b> | <b>143%</b>  |
| Imbalan pasca kerja                                    | 3.205          | 4.409          | 38%          |
| Pinjaman pemegang saham Jk Panjang                     | -              | -              |              |
| <b>Total Liabilitas Jk panjang</b>                     | <b>3.205</b>   | <b>4.409</b>   | <b>38%</b>   |
| <b>Total Liabilitas</b>                                | <b>82.619</b>  | <b>197.496</b> | <b>139%</b>  |
| Modal saham  | 441.010        | 441.010        | 0%           |
| Defisit  | (99.865)       | (93.649)       | -6%          |
| Komponen ekuitas lain                                  | 216            | 102            | -52%         |
| <b>Ekuitas yang diatribusikan kepada entitas induk</b> | <b>341.361</b> | <b>347.464</b> | <b>2%</b>    |
| Kepentingan non pengendali                             | 62.224         | 62.224         | 0%           |
| <b>Total Ekuitas</b>                                   | <b>403.585</b> | <b>409.688</b> | <b>2%</b>    |
| <b>Jumlah Liabilitas dan Ekuitas</b>                   | <b>486.204</b> | <b>607.184</b> | <b>25%</b>   |
| Pendapatan usaha                                       | 450.086        | 344.588        | -23%         |
| Beban pokok pendapatan                                 | (397.819)      | (292.649)      | -26%         |
| Gaji dan tunjangan                                     | (13.069)       | (15.887)       | 22%          |
| Umum dan administrasi                                  | (23.440)       | (34.616)       | 48%          |
| Pemasaran  | (217)          | (44)           | -80%         |
| Penyusutan dan amortisasi                              | (969)          | (1.212)        | 25%          |
| Pendapatan (Beban) keuangan lain - neto                | 9.758          | 6.486          | -34%         |
| Beban lain-lain - neto                                 | 1.685          | 2.898          | 72%          |
| <b>Laba rugi sebelum pajak</b>                         | <b>26.016</b>  | <b>9.563</b>   | <b>-63%</b>  |
| Beban pajak penghasilan                                | (2.264)        | (3.347)        | 48%          |
| <b>Laba rugi tahun berjalan</b>                        | <b>23.752</b>  | <b>6.217</b>   | <b>-74%</b>  |
| <b>Beban (Penghasilan) komprehensif lain</b>           | <b>483</b>     | <b>(113)</b>   | <b>-123%</b> |
| <b>Laba (rugi) komprehensif tahun berjalan</b>         | <b>24.236</b>  | <b>6.103</b>   | <b>-75%</b>  |
| Laba Kotor   | 52.268         | 51.938         |              |
| Beban Usaha  | (36.725)       | (50.547)       |              |
| <b>EBITDA</b>  | <b>15.542</b>  | <b>1.392</b>   |              |
| <b>NET INCOME</b>                                      | <b>24.236</b>  | <b>6.103</b>   |              |

# CASHFLOW

| Cash Flow (Rp.M)         | Des 2018      | Des 2019      | Growth      |
|--------------------------|---------------|---------------|-------------|
| <b>Saldo Awal Kas</b>    | <b>13.106</b> | <b>11.353</b> | <b>-13%</b> |
| Kas dari Operasi         | (16.734)      | (63.808)      | 281%        |
| Net Kas Investasi        | (84.549)      | (1.063)       | -99%        |
| Net Kas Pendanaan        | 100.782       | 71.360        | -29%        |
| Pengaruh mata uang asing | (1.251)       | (17)          | -99%        |
| <b>Saldo Akhir Kas</b>   | <b>11.354</b> | <b>17.825</b> | <b>57%</b>  |

\*Cash Outflow operating YTD 31 Des 18: Rp.....

**Collection (Rp.M)**

Arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas operasional sebesar **Rp-64 milyar** rinciannya adalah sebagai berikut:

- Penerimaan dari pelanggan sebesar **Rp 254 milyar**, penerimaan dari restitusi pajak dan jasa giro sebesar **Rp 22.156 milyar**.
- Pembayaran kepada pemasok sebesar **Rp 293 milyar**, pembayaran pajak penghasilan sebesar Rp16 milyar dan pembayaran kepada karyawan sebesar **Rp 30 milyar**.

Arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi sebesar **Rp1 milyar** untuk pembelian aset tetap.

Arus kas bersih diperoleh dari aktivitas pendanaan sebesar **Rp71 milyar** merupakan pinjaman bank jangka pendek.

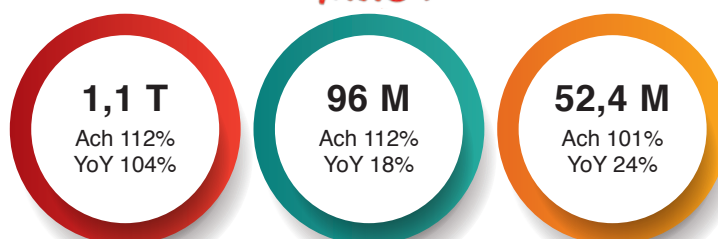
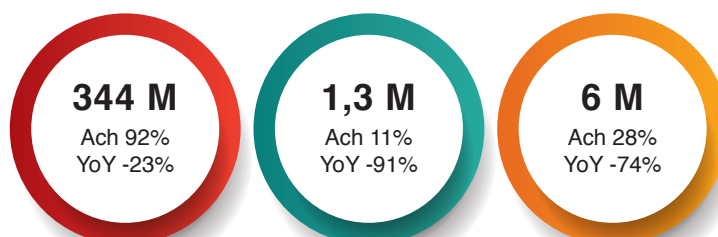
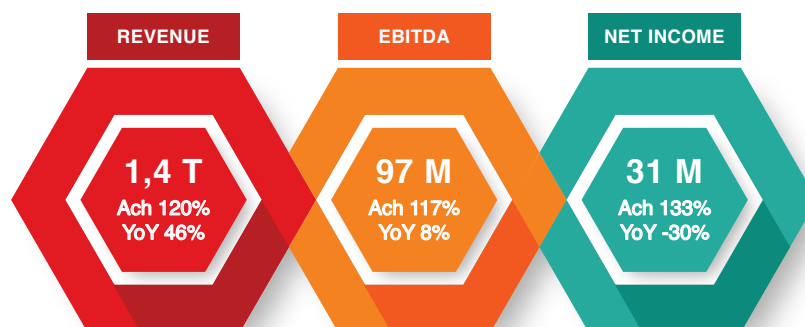


# LAPORAN PERFORMANSI BISNIS

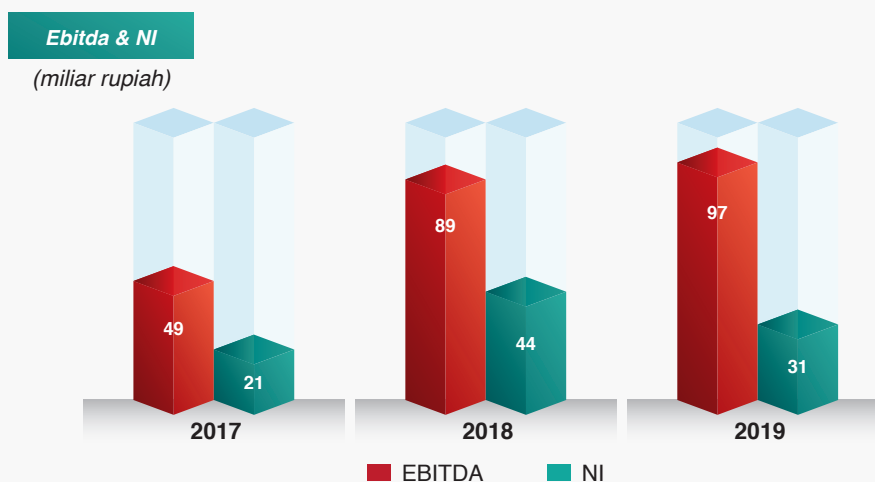
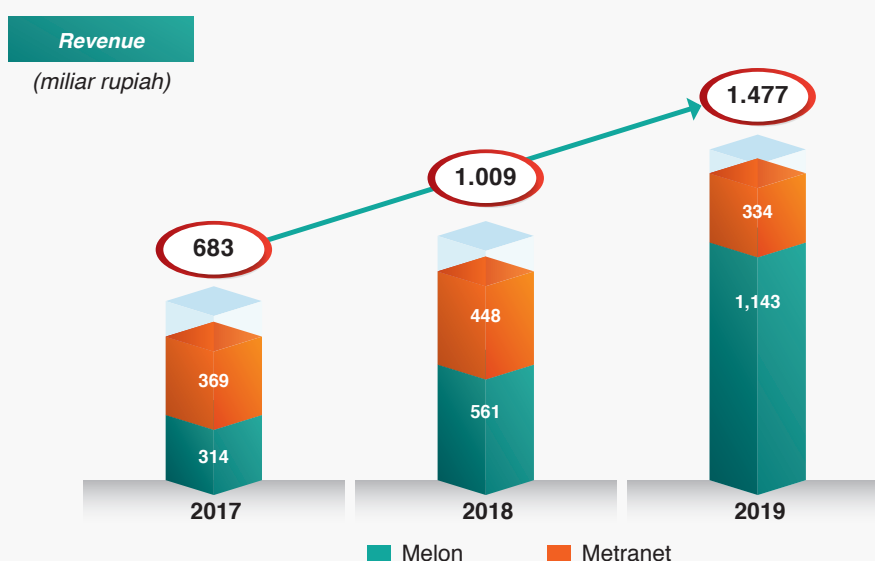
## PERFORMANSI BISNIS

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:

### KINERJA KEUANGAN KONSOLIDASI 2019



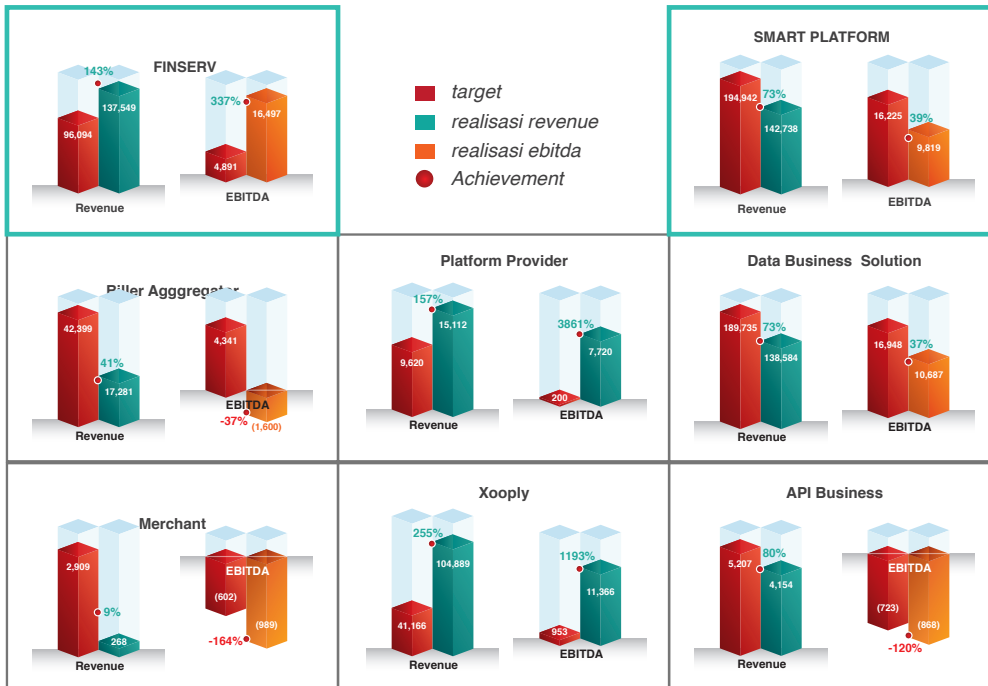
- Secara consolidated, pencapaian Revenue tahun 2019 tercatat sebesar 1,4 T atau tumbuh sebesar 46% dari tahun sebelumnya. Sedangkan EBITDA tumbuh 8% atau sebesar 97 M. Net Income tercapai sebesar 31 M, turun 30% dari tahun sebelumnya.
- Secara un-consolidated, pencapaian Revenue tahun 2019 tercatat sebesar 344 M atau turun 23%. Sedangkan EBITDA tercatat sebesar 1,3 M atau turun 91%. Sedangkan untuk Net Income tercatat sebesar 6 M atau turun 74%.
- Sedangkan pencapaian pada Anak Usaha Perseroan, revenue tercatat sejumlah 1,1 T atau tumbuh sebesar 104%, EBITDA mencapai 96 M atau tumbuh 18%, dan Net Income sebesar 52,4 M atau tumbuh 24%.



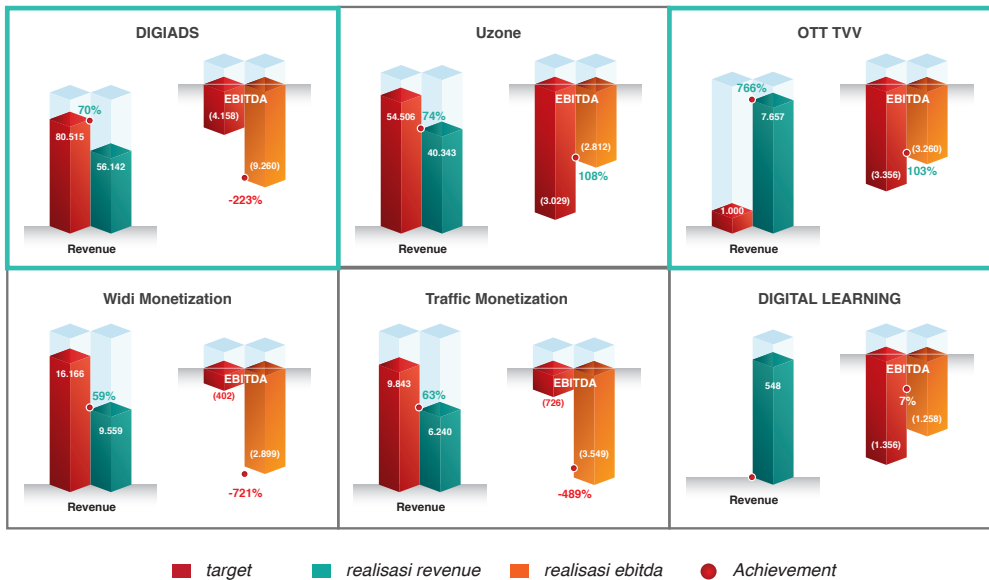
- Secara konsolidasi, revenue tahun 2019 sebesar 1,477 M, di mana Metranet berkontribusi 334 M dan Anak Usaha Perseroan berkontribusi sebesar 1,143 T.
- Pada tahun 2017, pencapaian EBITDA sebesar 49 M kemudian tumbuh menjadi 89 M pada tahun 2018, dan pada tahun 2019 tumbuh sebesar 97 M.

# FINANCIAL PERFORMANCE 2019

## TRIBE & SQUAD



- Pencapaian revenue pada squad Financial Services tercatat berjumlah 137,549 M dengan EBITDA mencapai 16,497 M. Selanjutnya pada squad Smart Platform menghasilkan revenue 142,738 M dan EBITDA 9,819 M.



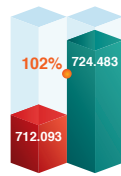
■ target ■ realisasi revenue ■ realisasi ebitda ● Achievement

- Pencapaian revenue pada squad Digital Advertising tercatat berjumlah 56,142 M dengan EBITDA mencapai 9,260 M. Selanjutnya pada squad Digital Content (OTT TVV) menghasilkan revenue 7,657 M dan EBITDA 3,26 M.

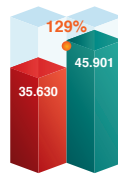
# PENCAPAIAN KPI OPERATIONAL 2019

## FINSERV

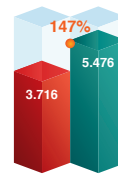
Trx Biller Aggregator



Merchant

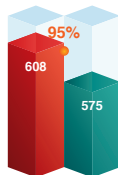


Trx Xooply

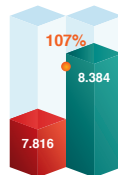


## DIGIADS

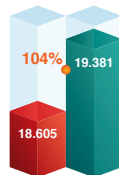
Impression Uzone



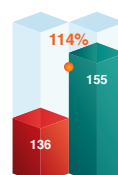
Impression Wifi



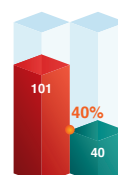
Impression TM



MO Aktif Uzone

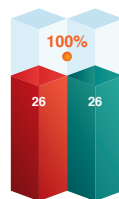


MO Aktif Wifi

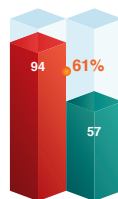


## SMART PLATFORM

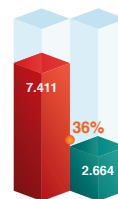
Project Bigdata



MO Aktif Manage Service

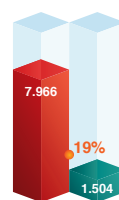


Hits



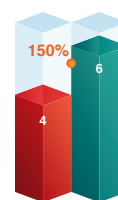
## OTT TVV

Aps Download



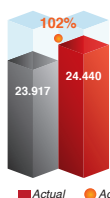
## IDL

Aps Download

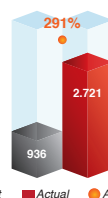


■ target ■ realisasi ● Achievement

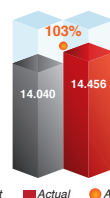
RBT - Active User



Langit Music - Active User



Melon



UPoint - Paid User



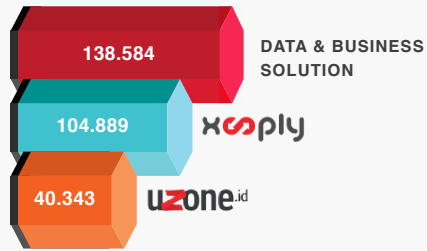
UPoint - Trx



# TOP FINANCIAL AWARD

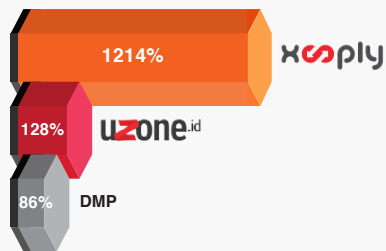
## TOP GROSS REVENUE

KATEGORI NOMINAL



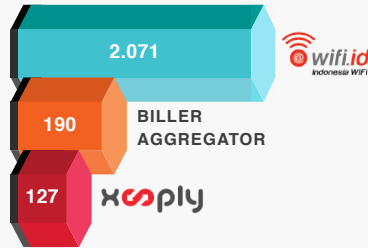
## TOP GROSS REVENUE

KATEGORI GROWTH



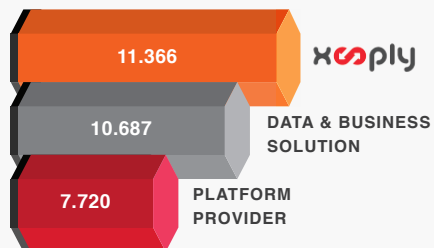
## TOP RECURRING

PROFITABILITY



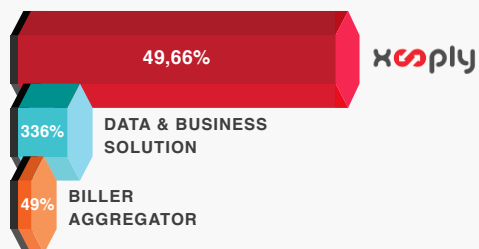
## TOP EBITDA

KATEGORI NOMINAL

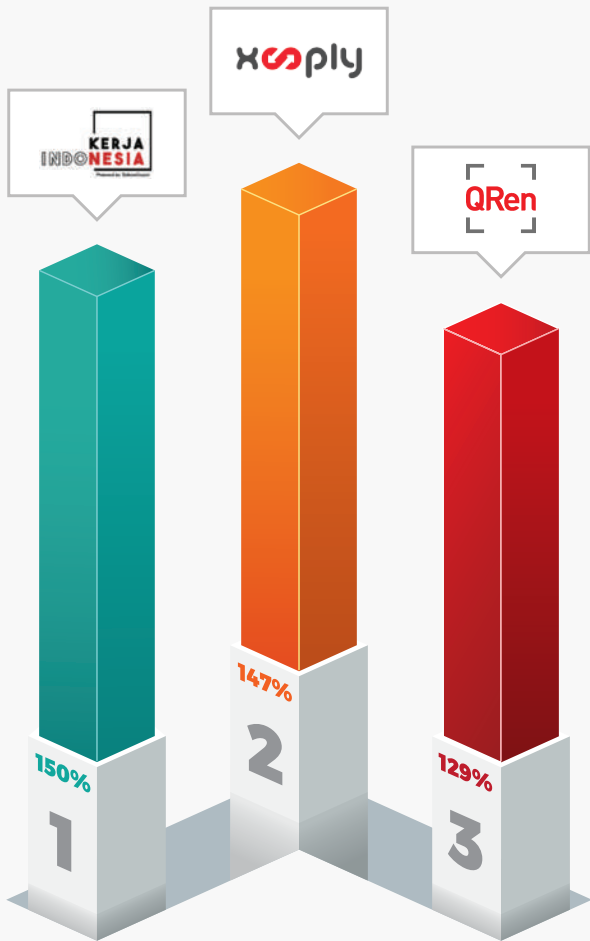


## TOP EBITDA

KATEGORI GROWTH

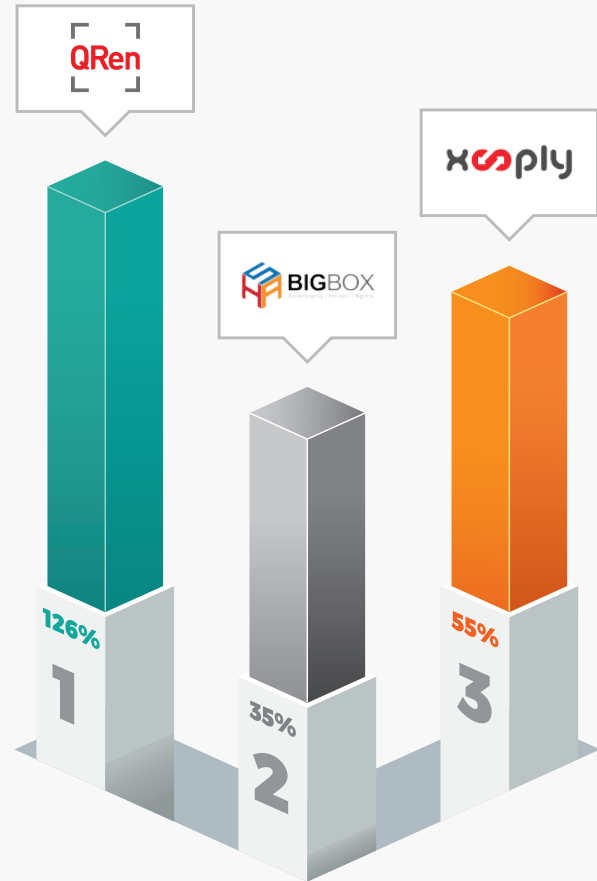


# TOP OPERATIONAL AWARD



## TOP OPERATIONAL AWARDS

KATEGORI ACHIEVEMENT



## TOP OPERATIONAL AWARDS

KATEGORI GROWTH



# TOP SUPPORT AWARD

**01**

PERFORMANCE

**02**

LEGAL,  
PROCUREMENT &  
QUALITY MGT

7,23

**03**

HCCA

6,72

6,62







**04**

---

**ULASAN  
BISNIS**



# 04 ULASAN BISNIS

## EKOSISTEM BISNIS

### METRANET BUSINESS ECOSYSTEM

|                             |  |
|-----------------------------|--|
| Digital Content             |    <br>   <br>   |
| Digital Advertising         |     |
| Financial Services          |    |
| Commerce                    |   |
| Big Data and Smart Platform |    <br>   <br>   <br>    |

Ekosistem bisnis metranet terdiri dari 5 (lima) portofolio utama yaitu:

## DIGITAL CONTENT DAN LIFESTYLE

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 di antaranya 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 smart-phone. Di antara produk digital advertising adalah Uzone dan Wifi.id.



## 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 Qren, Bila, Cellum, dan t-money.



## COMMERCE

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



## BIG DATA DAN SMART PLATFORM

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, Inrate, Xsight, Vutura, Smarteye, Arkademy, Bagidata, Ketitik, Sprinthink, PrivyID, dan Amtiss.



smarteye.id



# PRODUK DAN LAYANAN

Produk dan layanan yang dikembangkan oleh Perseroan terbagi ke dalam lima portofolio, yaitu :

## IndiBOX

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



**Langitmusik** merupakan layanan music Telkomsel yang bekerjasama dengan PT Melon Indonesia yang menawarkan cara baru download dan streaming lagu secara legal tanpa batas melalui PC dan handphone.



**Upoint** merupakan 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, & beli voucher games terpercaya di Indonesia dengan lebih dari 500 gamers tergabung di dalam fan page.



**Bosqu** adalah aplikasi penjualan voucher games terlengkap dan voucher digital lainnya.



**Uzone** merupakan media / news portal yang fokus pada pemberitaan hiburan dan gaya hidup.



**Wifi.id** (Indonesia Wifi) adalah jaringan internet nirkabel yang disediakan untuk publik.



**NSP** (Nada Sambung Pribadi) adalah produk yang ditujukan untuk mengekspresikan keunikan, kepribadian, serta menjaga suasana telepon agar tetap terhibur



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



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



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



**t-money** adalah penyelenggara layanan transaksi uang elektronik yang dapat dimanfaatkan sebagai media transaksi pada aplikasi & merchant.



**Kerjaindonesia.id** adalah digital learning platform yang memungkinkan individu & organisasi untuk melakukan pembelajaran secara online dan mendapatkan sertifikat online.



**Digischool** merupakan platform pembelajaran dan edukasi offline di sekolah untuk belajar beragam konten menarik dan interaktif.



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



smarteYE.id

**SmartEye** adalah solusi Virtual Reality/ Augmented Reality untuk kebutuhan bisnis seperti marketing, pendidikan, pariwisata, training, dll.



**Vutura** adalah chatbot platform yang membantu para pelaku bisnis untuk membuat Asisten Virtual (chatbot) yang dapat menjawab ribuan pertanyaan atau pesanan pelanggan sekaligus secara otomatis, responsive, dan tersedia setiap saat.



**Bagidata** adalah platform big data yang dapat mengubah data user secara permission-based untuk mendapatkan behavioural insight agar dapat digunakan untuk keperluan bisnis.



**RUN System** adalah penyedia solusi berupa software ERP (Enterprise Resources Planning) untuk bisnis skala menengah hingga besar pada industri manufaktur, distribusi, perdagangan, dan jasa.



**PrivyID** adalah layanan identitas & tanda tangan digital untuk menerima pendaftaran, memverifikasi, serta menerbitkan sertifikat dan tanda tangan elektronik dan sesuai dengan peraturan Indonesia.



**Ketitik** adalah platform monitoring jaringan komunikasi (network monitoring system & network analytics) agar tim IT perusahaan dapat memonitor dan menganalisis kinerja perangkat jaringan secara real-time.



**Sprinthink** adalah jasa pelatihan dan konsultasi design thinking dan corporate innovation dalam rangka transformasi digital.



**Arkademy** adalah platform e-learning dan karier untuk siswa Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) yang fokus pada software programming.



**Sakoo** adalah aplikasi web-based yang mengintegrasikan value chain penjualan ke dalam stock management system.



## **qiscus**

**Qiscus** adalah SDK untuk chatting yang bisa diimplementasi di aplikasi mobile atau web menggunakan API & dapat disesuaikan skalabilitasnya.

## **amtiss**

**Amtiss** adalah layanan software yang membantu perusahaan dalam proses maintenance alat-alat berat secara efisien termasuk di dalamnya pengelolaan sumber daya pelaku maintenance, suku cadang, serta proses perencanaan tepat waktu dan terstandardisasi.

## **xsight**

**Xsight** adalah platform yang berfungsi sebagai self-service portal, di mana mampu memberikan akses untuk penggunaan layanan big data analytics dan juga API sehingga dapat dimanfaatkan untuk membangun tools pendukung bisnis yang dibutuhkan.

## **omni communication assistant**

**Omni Communication Assistant** (OCA) merupakan layanan yang mampu meningkatkan kemampuan komunikasi perusahaan dan dapat dioperasikan oleh siapapun dengan berbagai pilihan saluran komunikasi.

## **INRATE**

**Inrate** merupakan alat pengukuran kepemirsaaan televisi berupa rating, baik tayangan berbayar maupun program free to air (FTA).

## **VOLANTIS**

**Volantis** merupakan platform pembelajaran mesin otomatis untuk kampanye bayar per klik yang membantu efisiensi biaya klien dan mengoptimalkan kampanye pemasaran.



# KERJASAMA STRATEGIS

## Kerjasama Sony Playstation & Upoint



**Jakarta, Januari 2019**

Upoint bersama dengan SONY telah sepakat untuk bekerjasama dalam melakukan penjualan voucher PSN card dan PS+ membership. Dengan melakukan kerjasama ini diharapkan selain untuk memperkaya content UPOINT.id.

## Soft Launch IndiBox



**Yogyakarta, 31 Januari 2019**

Metranet memperkenalkan IndiBox dalam rangkaian kegiatan RAPIM yang dilangsungkan pada 30-31 Januari 2019, bertempat di Telkom Witel Yogyakarta. Metranet memperkenalkan IndiBox melalui sosialisasi booth, demo produk dan video singkat penjelasan produk.

## Konser Tulus Monokrom



**Jakarta, 06 Februari 2019**

Melon Indonesia kembali bekerjasama dengan Rajawali Indonesia dalam konser Tulus Monokrom. Melon Indonesia sebagai exclusive official ticketing partner dalam konser Tulus Monokrom.

## Penandatanganan Kerja Sama Metranet dengan GMN untuk Platform KerjaIndonesia



**Jakarta, 14 Februari 2019**

Metranet menandatangani perjanjian kerja sama dengan PT Global Media Nusantara untuk pemanfaatan platform kerjaindonesia.id sebagai media sertifikasi dan pelatihan online.

## Langit Musik Festival 2019



**Bali, 2 Maret 2019**

Dalam rangka merangkul musisi Indonesia sebanyak banyaknya, Langit Musik bekerjasama dengan Telkomsel Area di Bali memperkenalkan Langit Musik sebagai wadah musisi Indonesia.

## Signing Ceremony Arena Master 2



**Gyeonggi - Korea, 10 Mei 2019**

Pada tanggal 10 Mei 2019 telah ditandatangani perjanjian kerjasama publishing game Arena Masters II antara Melon dengan Meerkat Games, developer asal Korea Selatan, pada event PlayX4 di Provinsi Gyeonggi, Korea.

## Kerjasama Melon Dengan Apigate Axiata Group



**Jakarta, 13 Juni 2019**

Melon dengan Apigate dari Axiata Group sepakat melakukan kerjasama monetisasi konten. Apigate yang juga bergerak dalam bidang digital payment & content distribution di Asia Tenggara akan membawa berbagai content game ke pasar Indonesia.

## Sosialisasi Layanan Qren dalam Grebeg Pasar Kominfo



**Mataram, 17 Juni 2019**

Qren turut berpartisipasi dalam kegiatan Grebeg Pasar di Provinsi Nusa Tenggara Barat yang diselenggarakan oleh Kominfo. Tim Qren melakukan pemaparan agar UMKM teredukasi menggunakan layanan Qren.

## Uzone menjadi Media Partner Film "Sabyan Menjemput Mimpi"



**Jakarta, 25 Juni 2019**

Uzone menjadi official media partner film Sabyan Menjemput Mimpi. Sebagai media partner, Uzone akan menayangkan informasi mengenai film Sabyan Menjemput Mimpi, dan Uzone dipromosikan oleh tim Falcon dalam berbagai kegiatannya.

## Kick Off Implementasi Produk Inovasi Run System



**Jakarta, 5 Juli 2019**

Bertempat di kantor IMS Magelang, telah dilaksanakan kegiatan Kick Off Implementasi Produk Inovasi ERP System yaitu Run System. Metranet sebagai PO sementara yang berfungsi sebagai scale up dan proses Go to Market telah mendaftarkan produk Run System di system NCX DES dan melakukan sosialisasi produk ke segmen-segmen DES.

## Kerja Sama dengan Larisin Sebagai Channel Distribution



**Jakarta, 11 Juli 2019**

Metranet melakukan kerja sama dengan Larisin (PT Laris Intisari Nusantara) sebagai distribution channel untuk PPOB, & voucher digital yang bertujuan untuk meningkatkan transaksi dan revenue digital.

## Kolaborasi Uzone dengan MAXstream



**Jakarta, 11 Juli 2019**

Uzone melakukan kolaborasi dengan Telkomsel untuk kerja sama content pada Aplikasi MAXstream. Dengan bergabungnya Uzone sebagai media partner, konten-konten video Uzone akan dapat segera dinikmati oleh pengguna MAXstream.

## Gameqoo Hadir di Bekraf



**Jakarta, 13-14 Juli 2019**

GameQoo mengikuti event game terbesar di Indonesia yaitu Bekraf Game Prime 2019 di Balai Kartini. Event ini merupakan event tahunan yang dilaksanakan oleh Bekraf dan AGI (Asosiasi Games Indonesia).

## Esport Surabaya



**Surabaya, 26-27 Juli 2019**

Event ini diadakan di ITC Surabaya pada 27 - 28 Juli 2019 yang merupakan event kolaborasi antara Esport Indonesia (ESID), Melon Indonesia, LinkAja & Indihome Gamer.

## Eksklusif Review Ponsel Flagship Samsung



**New York, 8 Agustus 2019**

Uzone.id diminta untuk menghadiri secara eksklusif peluncuran ponsel *Flagship* terbaru Samsung, yaitu Galaxy Note 10 dan Galaxy Note 10+ di New York, Amerika Serikat.

## Kerja sama Uzone dengan Katadata.co.id



**Jakarta, 14 Agustus 2019**

Uzone.id menjalin kerja sama dengan Katadata sebagai *content partner*. Kerja sama ini bertujuan untuk memperkaya konten Uzone sehingga diharapkan mampu menaikkan *traffic* pembaca Uzone.

## Launching Qren Pada Rapim Divisi Business Service



**Bogor, 15 Agustus 2019**

Untuk tingkatkan *revenue Business Service* 2019, pengembangan produk QREN dilakukan dengan melakukan kerja sama dengan TSM (Tata Sarana Mandiri) untuk pemanfaatan mesin EDC yang dapat menampilkan QR bagi *customer* yang melakukan pembelian di QREN *merchant*.

## Kerja sama Uzone dengan izooto



**Jakarta, 19 Agustus 2019**

Uzone.id menjalin kerja sama dengan iZooto untuk layanan push notification yang saat ini sedang dilakukan trial. Tujuannya untuk memberikan notifikasi berupa informasi, konten berita baru atau konten advertising kepada *audience*.

## Kolaborasi Kerjaindonesia dan IMI untuk Uji Kompetensi Digital



**Jakarta, 19 Agustus 2019**

Bertempat di Hotel Mercure Jakarta telah dilaksanakan Uji Kompetensi Olahraga mobil & motor melalui *platform digital learning* Kerjaindonesia.id. Tujuannya ialah mengoptimalkan peran SDM yang memiliki integritas dan kapabilitas, serta terkait secara langsung dalam mendorong kualitas dan kuantitas event di Indonesia.

## Kerjasama Metranet dengan E-TAB



**Jakarta, 19 Agustus 2019**

Metranet menjalin kerja sama dengan Etab untuk layanan *advertising* pada *platform on board entertainment* Etab untuk memperkuat *capability* di bidang *digital advertising*.

## Project ERP untuk PT Surabaya Industrial Estate Rungkut



**Surabaya, 28 Agustus 2019**

Telah diadakan *Kick Off ceremony Project ERP (Enterprise Resource Planning)* untuk PT SIER. Dengan implementasi ERP *Run System*, membantu proses *Digital Transformation* untuk PT SIER. Project ini diproses bersama CFUE Telkom DES, Segmen IBS. Telkom dan Metranet bersama Runsystem berkomitmen untuk mensukseskan implementasi ERP di PT SIER menuju *Industry 4.0*.

## Konser Westlife Borobudur 2019



**Magelang, 31 Agustus 2019**

Melon bekerjasama dengan Promotor Rajawali dan Taman Wisata Candi sebagai co-promotor. Tiketapasaja menjadi *official ticketing partner* dalam konser bertajuk Westlife "*The Twenty Tour Borobudur Symphony*" di Pelataran Candi Borobudur, Magelang, Jawa Tengah. Dalam konser ini tiketapasaja berhasil menjual sebanyak 5.392 tiket senilai Rp 8.967.525.000.

## Exclusive Review Samsung Galaxy Note 10 +



### Seoul, 19 September 2019

Uzone kembali diundang bergabung dalam rangkaian kegiatan yang dilangsungkan di Seoul, Korea Selatan untuk mendapatkan *experience* dan informasi eksklusif dari Samsung tentang *handphone* terbarunya, Samsung Galaxy Note 10 + 5G.

## Kolaborasi Uzone dengan UseeTV



### Jakarta, 26 September 2019

Uzone bersama UseeTV melakukan kolaborasi untuk pertukaran konten, promo dan *traffic*. Tahap pertama untuk kolaborasi ini adalah menampilkan konten-konten Uzone pada UseeTV.com dengan integrasi API, untuk pengembangan selanjutnya konten Uzone akan tayang pada UseeTV GO. Konten Uzone yang akan ditayangkan adalah artikel berita dengan tema *Digital Lifestyle*.

## Indigo Game Startup Incubation



### Bandung, 9 September 2019

Telkom, PT MelOn Indonesia dan Agate Entertainment, membuat program *Indigo Game Startup Incubation* untuk mendidik dan melatih pengembang gim agar bisa bersaing dengan *developer* lain. Program ini diikuti oleh 10 *team* masing-masing 5 orang dari studio *games developer* dari beberapa kota di Indonesia.

## BigBox Menjadi Salah Satu Finalist di Acara Cloudera Data Impact Award 2019



### New York, 24 Agustus 2019

BigBox menjadi salah satu *finalist* dalam ajang Cloudera *Data Impact award 2019*. Kegiatan *award* tahunan ini bertujuan untuk mengapresiasi kepada organisasi atau perusahaan yang memberikan manfaat besar bagi dunia bisnis atau industri.

Dari total 400 kandidat yang dievaluasi, BigBox menjadi salah satu dari 28 kandidat di seluruh dunia yang masuk sebagai *finalist* dalam acara Cloudera *Data Impact Award* 2019. Diharapkan BigBox tetap menjaga kualitas dan layanan produk, sehingga bisa mengikut kembali *Data Impact Award* di masa mendatang.

### Penandatanganan Perjanjian Kerja sama Layanan Google Station



**Jakarta, 7 Oktober 2019**

Penandatanganan Perjanjian Kerja Sama Layanan Google Station antara Telkom, Metranet & Google disaksikan oleh Direktur Digital Bisnis Telkom.

Tujuan dari dilaksanakan kerja sama strategis ini diantaranya untuk optimalisasi *inventory Access Point Wifi.id existing* milik Telkom agar dapat meningkatkan produktivitas dan *revenue*.

### Uzone Reborn



**Jakarta, 23 Oktober 2019**

Uzone kini menyapa *user* dengan konsep dan tampilan baru, dengan tagline Informasi Teknologi Terkini yang fokus membahas teknologi.

Salah satu langkah awal program *refocusing* adalah melakukan perubahan konsep portal agar lebih relevan dengan pembaca. Konten akan lebih fokus pada segmen teknologi dan otomotif.

### Kerjasama Pengembangan Bisnis Digital Perbankan antara Metranet dan Collega



**Jakarta, 24 Oktober 2019**

Bertempat di Kantor Collega telah dilaksanakan penandatanganan kerja sama antara Metranet dengan Collega dalam hal pengembangan bisnis digital untuk perbankan. Dalam kerja sama ini Metranet melalui BigBox akan memberikan Solusi & *Bigdata Platform*, sedangkan pihak Collega memberi dukungan dari sisi *Data Core Banking* dan Segmen *Market*.

## QREN di Munas HIPPINDO



**Jakarta, 30 Oktober 2019**

Metranet diundang menjadi salah satu pembicara di antara profesional dan *top executives* lainnya dalam Seminar *Marketing Day* Hippondo, bertempat di JiExpo Kemayoran.

Metranet dalam kesempatan ini menyampaikan materi dengan judul *Integrating Your Digital Payment for Better Profit*, dan memperkenalkan QREN sebagai solusi *digital payment*. Kegiatan ini bertujuan untuk menarik minat para pelaku ritel untuk menggunakan layanan QREN.

## Konser Tulus Sewindu Jakarta



**Jakarta, 1 November 2019**

Rangkaian konser tur Tulus Sewindu berakhir di Kota Jakarta. Tepat tanggal 1 November 2019 di Istora Senayan, Tulus Sewindu sukses digelar.

Rajawali Indonesia & Tulus Company sebagai promotor bekerjasama dengan Tiketapasaja.com sebagai *official ticketing partner*.

## Sharing Session Implementasi Big Data di Lingkungan BUMN ke Kementerian



**Jakarta, 07 November 2019**

Bertempat di Aula Lantai 5 Ged. B BPPK, Jakarta Selatan, dilaksanakan kegiatan *Sharing Session* terkait Implementasi *Big Data* di lingkungan BUMN ke Kementerian Keuangan.

Kegiatan tersebut dihadiri oleh 200 orang peserta dari ASN Kemenkeu. Tujuan dari kegiatan tersebut adalah menjelaskan *trend* dan *best practice data analytics* di dunia usaha.



## Training Google Apigee untuk Sales



**Jakarta, 14 November 2019**

Bertempat di kantor Google Jakarta di kawasan SCBD Jakarta Selatan, telah diadakan kegiatan *Training* mengenai produk Apigee kepada tim sales Divisi Enterprise Service (DES).

Tujuan diselenggarakan kegiatan ini adalah untuk dapat memahami produk API Management Apigee. Dengan memahami produk, tim sales diharapkan dapat menawarkan produk tersebut kepada *customer* yang tepat

## Announcement Kerja Sama Google Station di Event Google4ID



**Jakarta, 20 November 2019**

Bekerjasama dengan Telkom, Google dengan bangga mengumumkan inisiasi Google Station.

Program ini bertujuan untuk menyebarkan akses internet serta menghadirkan konektivitas merata di seluruh Indonesia melalui Wifi.id.

## Uzone Reborn Event



**Jakarta, 28 November 2019**

Uzone menggelar event untuk mengumumkan transformasi Uzone kepada para *agency* dan pelaku media di Indonesia.

Melalui acara event ini, Uzone mengumumkan transformasinya dari semula fokus di *entertainment*, menjadi portal informasi teknologi terkini yang fokus di bidang teknologi dan otomotif.

## Penandatanganan PKS Layanan iKonser



**Denpasar, 5 Desember 2019**

Dalam rangka mengoptimalkan layanan internet di Indonesia, PT Metra-Net menghadirkan layanan baru yang bernama iKonser. Pelanggan dapat menonton kembali tayangan konser musik yang diinginkan melalui *video-on-demand* IndiHome.

ULASAN BISNIS

# PENGHARGAAN DAN SERTIFIKASI

## Uzone Meraih Penghargaan dalam Wuling Journalist Competition Telkomsel 2019

Uzone dinobatkan sebagai pemenang pertama dalam Wuling *Journalist Competition* Telkomsel Indonesia International Motor Show (IIMS 2019) untuk kategori Video. Telkomsel IIMS 2019 adalah event pameran otomotif besar yang diselenggarakan di JIExpo Kemayoran dan dihadiri oleh lebih dari 425.211 orang. Wuling sebagai salah satu partisipan *booth* mengadakan kompetisi bagi media yang meliput pada acara tersebut. Uzone sebagai *entertainment news portal* yang memiliki kanal otomotif berpartisipasi dalam kompetisi tersebut.



## BigBox Menjadi Salah Satu Finalist di Acara Cloudera Data Impact Award 2019

BigBox menjadi salah satu finalist dalam ajang Cloudera Data Impact Award 2019. Data Impact Award merupakan penghargaan yang diinisiasi oleh Cloudera di New York, Amerika Serikat. Kegiatan award tahunan ini ditujukan untuk mengapresiasi organisasi atau perusahaan yang memberikan manfaat besar bagi bisnis, industri, atau masyarakat pada umumnya. BigBox menjadi salah satu dari 28 kandidat di seluruh dunia dan satu-satunya perwakilan Indonesia yang masuk sebagai *finalist* di ajang Cloudera Data Impact Award 2019.



## Uzone Menempati Peringkat ke-5 Media Online di Indonesia

Uzone menempati peringkat ke-5 media *online* kategori *news/information* di Indonesia menurut Comscore. Peringkat Uzone secara berurutan berada di bawah Kompas, Kapanlagi, Transmedia dan IDN Media. Comscore menjadi salah satu perusahaan terpercaya dalam pengukuran media-media digital. Dalam pemeringkatan ini, Comscore menggunakan parameter-parameter *panels*, *cookies*, dan *tag* agar mendapatkan data dan pengukuran yang lebih akurat.

## Sertifikasi Wartawan

Uji Kompetensi Wartawan yang diselenggarakan oleh Persatuan Wartawan Indonesia pada tanggal 1 Juli 2019 bertujuan guna mendukung profesionalisme wartawan Uzone. Sebanyak 5 (lima) orang Editor Uzone lulus dalam uji kompetensi ini.





# 04

---

## TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN



# 05

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

## TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

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 2019, 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 & 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) & 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**

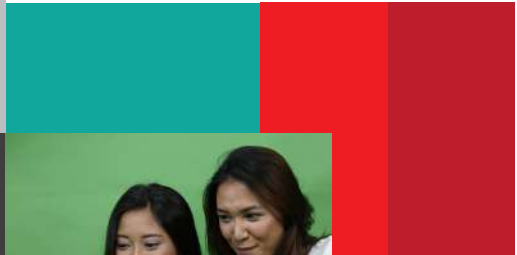
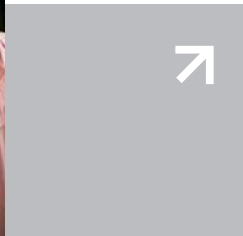
Berbagi kepada lingkungan dan masyarakat sekitar sudah menjadi komitmen Perseroan dalam menjalankan prinsip *Good Corporate Governance* dan *Good Corporate Citizen*. Salah satu bentuk nyata dari kedua prinsip tersebut adalah dengan memerhatikan keberadaan anak-anak kurang beruntung. Melalui kegiatan 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 METRA-NET**

Mulia Business Park  
Building J, Jln. Mt Haryono Kav 58-60  
Pancoran, Mampang Prapatan  
Jakarta Selatan 12780 DKI Jakarta  
Telp. +62 21 791 87250  
Fax. +62 21 791 87252