

2024

STRONG BONES STRONG BONDS

STRONG BONES BONDS

Mengangkat tema “*Strong Bones, Strong Bonds*,” Laporan Tahunan 2024 ini merepresentasikan komitmen PT Metra-Net (selanjutnya disebut “Perseroan” atau “Metranet”) dalam membangun struktur bisnis yang kokoh (*strong bones*) sekaligus mempererat kolaborasi strategis dengan para pemangku kepentingan (*strong bonds*) sebagai fondasi utama dalam mempercepat transformasi digital Indonesia.

Sebagai *Digital Transformation Enabler*, Metranet menyadari bahwa keberhasilan jangka panjang tidak hanya ditentukan oleh kekuatan internal organisasi, tetapi juga oleh kualitas hubungan yang terjalin dengan ekosistem bisnis. Oleh karena itu, Perseroan secara konsisten memperkuat tata kelola, memperdalam sinergi lintas lini, serta mendorong inovasi yang relevan dan berkelanjutan.

Seiring meningkatnya tuntutan akan digitalisasi yang inklusif dan adaptif, Metranet merespons dengan memperluas jangkauan solusi digital dan mengoptimalkan proses bisnis yang efisien. Melalui sinergi yang erat dan struktur organisasi yang tangguh, Perseroan berhasil mencetak kinerja positif sepanjang tahun 2024.

Daftar Isi

KILAS KINERJA 14

Ikhtisar Keuangan 6

Kerja Sama Strategis
Tahun 2024 7

Penghargaan Dan
Sertifikasi 2024 10

LAPORAN MANAJEMEN 12

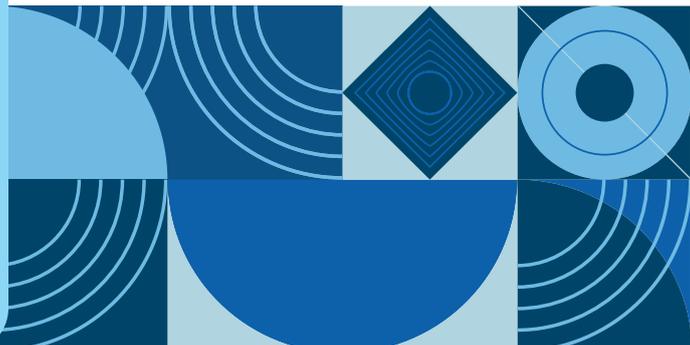
Sambutan Dewan
Komisaris 15

Profil Dewan Komisaris 19

Sambutan Direksi 21

Profil Direksi 26

Pernyataan Anggota
Dewan Komisaris Dan
Direksi Tentang
Tanggung Jawab Atas
Laporan Tahunan 2024
PT Metra-Net 31





PROFIL PERUSAHAAN 32

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	40
Anak Perusahaan	41
Sumber Daya Manusia	42
Demografi Karyawan	42

ANALISA DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN 44

Laporan Posisi Keuangan	46
Laporan Laba Rugi	48
Laporan Arus Kas	50
<i>Unconsolidated Balance Sheet</i>	51
<i>Cash Flow</i>	52
Laporan Performansi Bisnis	52
Kinerja Keuangan Konsolidasi 2024	52

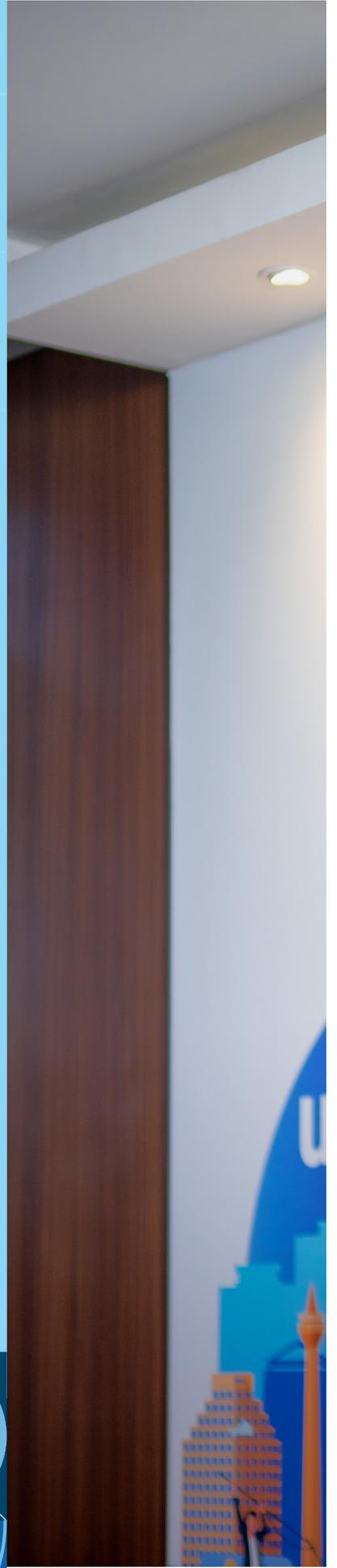
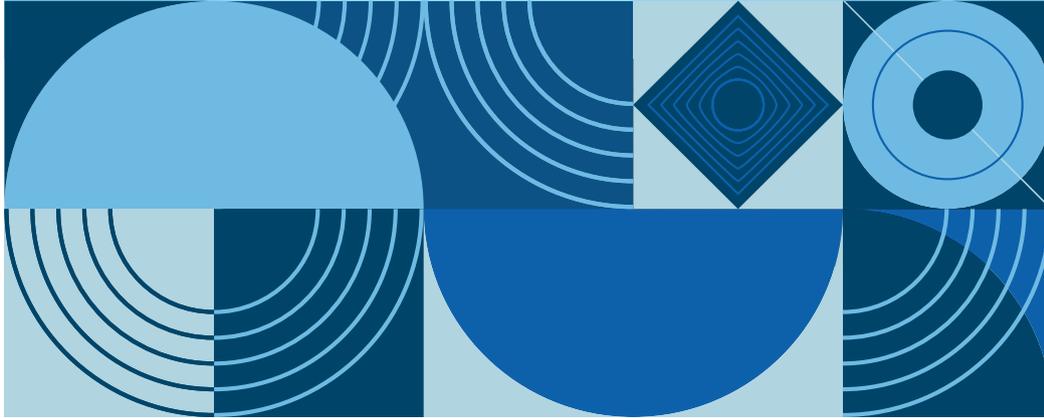
TATA KELOLA PERUSAHAAN 56

Penerapan Tata Kelola	58
Pedoman Etika dan Perilaku	59
Sistem Pelaporan Pelanggaran / <i>Whistleblowing System</i>	60
Akses Informasi Perusahaan	61

TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN 62

Kilas Kinerja

01





IKHTISAR KEUANGAN

LAPORAN POSISI KEUANGAN

Dalam Rupiah

KETERANGAN	2024	2023	2022
TOTAL ASET	2.095.998	1.653.710	1.730.939
TOTAL LIABILITAS	1.363.855	952.819	1.083.510
TOTAL EKUITAS	732.143	700.891	647.429

LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN

Dalam Rupiah

PENDAPATAN USAHA	2022	2023	2024	PERTUMBUHAN 2022 - 2023 (%)
Pendapatan Usaha	2.725.617	2.417.967	2.734.335	13%
Beban Pokok Pendapatan	(2.291.726)	(2.060.234)	(2.400.869)	17%
Laba Rugi Sebelum Pajak	164.036	63.869	56.142	-12%
Beban Pajak Penghasilan	(47.618)	(17.812)	(20.581)	16%
Laba Rugi Tahun Berjalan	116.418	46.057	35.561	-23%
Beban (Penghasilan) Komprehensif Lain	(890)	8.569	(3.388)	-140%
Laba (Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan	115.528	54.626	32.173	-41%
EBITDA	235.628	129.426	112.335	-15%
Net Income	115.528	54.626	32.173	-70%
Penyusutan dan Amortisasi	20%	9%	11%	22%

LAPORAN ARUS KAS KONSOLIDASIAN

Dalam Rupiah

KETERANGAN	2024	2023	2022
ARUS KAS DARI AKTIVITAS OPERASI	7.404	(75.731)	(222.407)
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI	(6.002)	(6.435)	(7.655)
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN	94.430	(25.934)	71.858
KENAIKAN (PENURUNAN) BERSIH KAS DAN SETARA KAS	96.074	(109.107)	(158.946)
KAS DAN SETARA KAS AWAL TAHUN	230.437	339.544	498.490
KAS DAN SETARA KAS AKHIR TAHUN	326.511	230.437	339.544

KERJA SAMA STRATEGIS TAHUN 2024

Pada tahun 2024, Metranet berhasil mencapai 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.

Partisipasi dalam Program SIAGA RAFI 2024

28 Maret 2024



Metranet turut berkontribusi dalam pelaksanaan *Program SIAGA RAFI 2024* yang digelar dalam rangka menyambut Hari Raya Idul Fitri, dengan mendukung operasional Posko TelkomGroup SIAGA RAFI. Kegiatan ini bertujuan memastikan layanan digital dan konektivitas pelanggan tetap optimal selama periode libur Lebaran, serta meminimalisasi potensi kendala teknis.

Digitalisasi Layanan SIMPKB melalui SCALA

24 April 2024



SCALA bekerja sama dengan Sekretariat Direktorat Jenderal Guru dan Tenaga Kependidikan serta sejumlah direktorat terkait di bawah Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi (Kemendikbudristek), melaksanakan *kick-off* layanan SIMPKB. Kegiatan ini juga melibatkan mitra strategis, yakni Jayantara, dalam membahas jumlah pengguna aktif dan proyeksi penggunaan layanan melalui e-Katalog LKPP.

Implementasi Digitalisasi Perizinan KKP

13 Mei 2024



SCALA menjalin kerja sama strategis dengan Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) dalam pengembangan dan implementasi digitalisasi 10 modul perizinan melalui platform e-Katalog LKPP. Proyek ini dilakukan bersama Ketua Tim Kerja Pengelolaan Kendali Maritim dan Tim Keuangan KKP sebagai bagian dari transformasi layanan publik sektor kelautan.

Transformasi Digital PPDB Online di Jawa Tengah

16 Juli 2024



SCALA berhasil mengimplementasikan sistem Penerimaan Peserta Didik Baru (PPDB) Online di sejumlah sekolah di Provinsi Jawa Tengah. Kerja sama ini dilakukan bersama Dinas Pendidikan dan Kebudayaan Provinsi Jawa Tengah, sebagai bagian dari upaya meningkatkan efisiensi dan transparansi proses penerimaan siswa baru secara digital.

XOOPLY Melalui SIPLah Telkom Hadirkan #EduBizTalk untuk Optimalkan Digitalisasi Sekolah

6 Agustus 2024



XOOPLY bersama dengan platform SIPLah Telkom menyelenggarakan kegiatan #EduBizTalk bekerja sama dengan Witel Bogor. Acara ini berlangsung di Indibiz Experience (INDEX), Witel Bogor, dan dihadiri oleh 37 sekolah dari wilayah Bogor, Jawa Barat. Dalam kegiatan ini, peserta membahas strategi optimalisasi pembelajaran melalui digitalisasi sekolah.

Kolaborasi Cazbox dan HEBITREN Untuk Hadirkan Solusi Digital Komunitas Pesantren

13 Agustus 2024



Cazbox turut berpartisipasi dalam Musyawarah Kerja Wilayah (MUSKERWIL) Himpunan Ekonomi Bisnis Pesantren (HEBITREN) wilayah Jakarta. Dalam forum ini, Cazbox memaparkan solusi digital yang dapat menghubungkan produsen lokal dari pesantren dengan calon pembeli, yang dihadiri oleh sekitar 70 pondok pesantren anggota HEBITREN.

Digitalisasi Layanan Submission Aplikasi SIHALAL

16 Oktober 2024



SCALA bekerja sama dengan Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH) Kementerian Agama dalam pengembangan dan peluncuran aplikasi *e-Submission SIHALAL*. Aplikasi ini mendukung pengajuan sertifikasi halal reguler, luar negeri, *self-declare*, dan pengajuan fasilitas secara digital untuk mempercepat dan menyederhanakan proses sertifikasi halal di Indonesia.

Atasi Kesenjangan Digital, Cazbox Hadirkan Pemberdayaan Perempuan di Sektor Teknologi

4 November 2024



Cazbox dan Fatayat Nahdlatul Ulama (NU) melakukan kerja sama pemberdayaan ekonomi dan pengembangan SDM perempuan melalui pemanfaatan solusi digital *white label* Cazbox, yang diimplementasikan secara nasional oleh jaringan Fatayat NU.

XOOPLY Hadirkan Layanan Pembelian e-Meterai

18 November 2024



XOOPLY meluncurkan layanan pembelian e-Meterai resmi yang memudahkan pengguna dalam pengelolaan dokumen digital. Dengan sertifikasi resmi dari pemerintah, e-Meterai ini menjamin keabsahan dokumen serta memberikan kemudahan dalam memenuhi berbagai kebutuhan administratif.

Uzone Choice Award 2024

12 Desember 2024



Uzone.id kembali sukses menyelenggarakan *Uzone Choice Award 2024* dengan tema "Connected World". Acara tahunan yang diselenggarakan pada 11 Desember 2024 di Fyne Jakarta ini memberikan 24 penghargaan kepada pelaku industri *gadget*, telekomunikasi, dan otomotif. Sebanyak 26 *brand* turut hadir sebagai bagian dari perayaan inovasi teknologi.

PENGHARGAAN DAN SERTIFIKASI 2024



Best Improvement in Risk Maturity Index

Telkom Indonesia

07 Maret 2024

Metranet mendapatkan penghargaan Best Improvement in Risk Maturity Index dalam CFRO Forum Award 2024.



Sertifikasi ISO 37001 : 2016

TÜV NORD

18 Januari 2024

Ruang lingkup: Penerapan sistem manajemen anti-penyuapan pada keuangan, manajemen sumber daya manusia, dan pengadaan di kantor pusat Metranet.

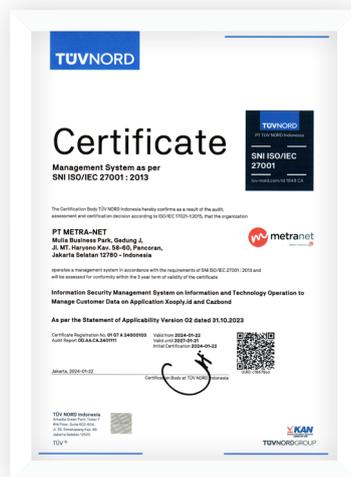


Sertifikat ISO 9001 : 2015

TÜV NORD

22 Januari 2024

Ruang lingkup: *Advisory Services, Digital Transformation Enabler (DTE), & Business Operational Management (BOM).*



Sertifikasi ISO 27001 : 2013

TÜV NORD

22 Januari 2024

Ruang Lingkup: Sistem manajemen keamanan informasi pada pengoperasian teknologi untuk pengelolaan data pelanggan pada aplikasi Xooply.id dan Cazbond.



Sertifikasi ISO 22301 : 2019

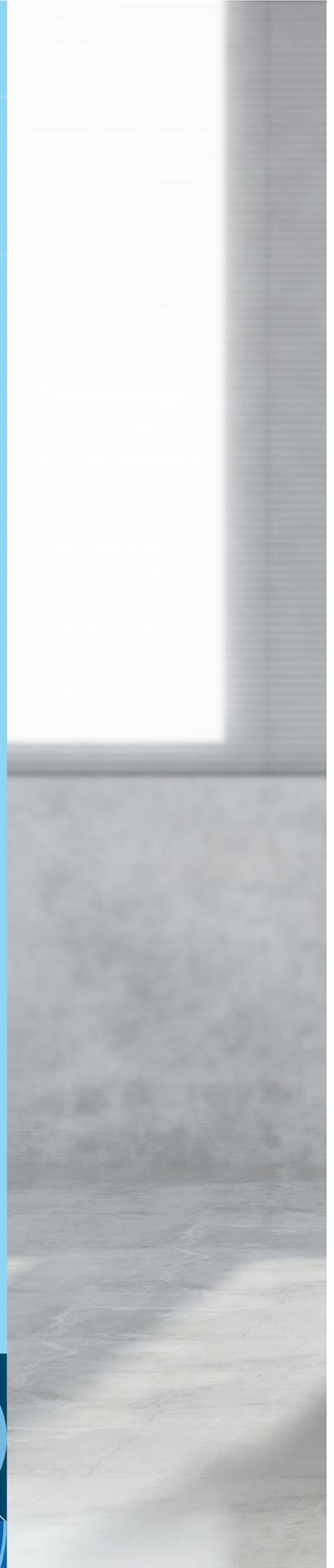
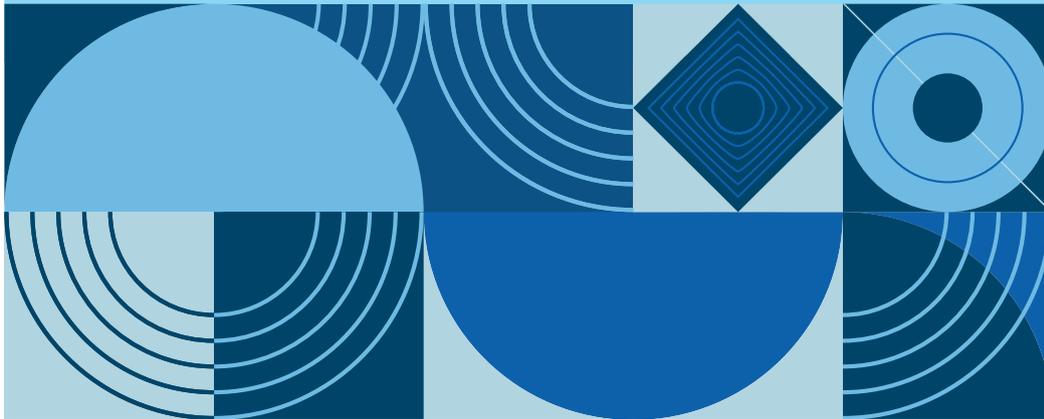
TÜV NORD

30 Agustus 2024

Ruang lingkup: Sistem manajemen kelangsungan usaha pada operasional layanan teknologi informasi untuk setiap unit bisnis yang didukung oleh IT Support.

Laporan Manajemen

02





VEDI NOVIANA SUHERMAN

Komisaris



“

Secara keseluruhan, Dewan Komisaris menilai bahwa pelaksanaan strategi yang dijalankan oleh Direksi sepanjang tahun 2024 telah menunjukkan kinerja yang positif.

SAMBUTAN DEWAN KOMISARIS

Para Pemegang Saham 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 2024. Atas nama Dewan Komisaris, kami mengapresiasi hasil baik yang berhasil diraih oleh Perseroan. Dalam kesempatan ini, kami menyampaikan laporan pelaksanaan tugas pengawasan dan pemberian nasihat kepada Direksi Perseroan di tahun buku 2024.

KONDISI PEREKONOMIAN GLOBAL DAN NASIONAL SERTA INDUSTRI TAHUN 2024

Perekonomian global pada tahun 2024 menunjukkan pertumbuhan sebesar 3,2% sebagaimana dilaporkan oleh International Monetary Fund (IMF), sedangkan ekonomi Indonesia mencatat pertumbuhan sebesar 5,03%. Angka ini mencerminkan kestabilan yang relatif dibandingkan tahun sebelumnya, meskipun dinamika global masih diwarnai tantangan struktural yang kompleks. Di tengah tantangan tersebut, sektor *New Digital Growth – Digital IT Services*, seperti *Artificial Intelligence (AI)*, *Internet of Things (IoT)*, dan keamanan siber mencatat pertumbuhan signifikan sebesar 9,2% atau senilai USD 4.298 miliar.

Salah satu isu utama yang mencuat secara global adalah melebarnya kesenjangan talenta digital, sehingga dibutuhkan kompetensi baru seperti kecerdasan buatan, analitik data, dan keamanan siber yang terus meningkat seiring percepatan transformasi digital di berbagai sektor. Laporan World Economic Forum memperkirakan bahwa sekitar 44% dari keterampilan inti tenaga kerja akan mengalami perubahan dalam lima tahun mendatang. Fakta ini menggarisbawahi pentingnya peningkatan kapasitas sumber daya manusia secara sistematis dan berkelanjutan.

Perkembangan global tersebut turut memengaruhi lanskap bisnis nasional, termasuk bagi Metranet yang berperan penting sebagai salah satu penggerak ekosistem digital Indonesia. Di tingkat nasional, Indonesia menunjukkan daya tahan ekonomi yang kuat, terutama di tengah dinamika politik sepanjang tahun 2024. Produk Domestik Bruto (PDB) tercatat tumbuh sebesar 5,03%, sementara inflasi berhasil dikendalikan pada level 2,8%. Pemerintah juga mencatatkan peningkatan signifikan pada belanja negara, dengan konsumsi pemerintah tumbuh sebesar 6,61%. Hal ini mencerminkan terjaganya stabilitas fiskal di tengah transisi kepemimpinan nasional.

Dalam mendukung arah kebijakan strategis, pemerintah menerbitkan Peraturan Presiden No. 82 Tahun 2023 tentang Percepatan Transformasi Digital dan Keterpaduan Layanan Digital Nasional. Regulasi ini menjadi pijakan penting dalam mewujudkan integrasi layanan digital yang lebih efisien dan berdampak langsung terhadap model bisnis para pelaku industri, termasuk Telkom dan Metranet yang dipercaya oleh Kemendikbudristek sebagai pelaksana GovTech Edu.

Sebagai bentuk kontribusi terhadap target nasional dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2020–2024, khususnya dalam upaya menurunkan prevalensi *stunting* menjadi 14% pada tahun 2024, Metranet mengembangkan *Dashboard Management Stunting* (DMS) sebagai platform digital terintegrasi. Solusi ini dirancang untuk mendukung pemerintah pusat dan daerah dalam proses pemantauan, pelaporan, serta pengambilan keputusan berbasis data guna mempercepat penurunan angka *stunting*. Keberhasilan implementasi DMS ini terlihat nyata, di antaranya pada wilayah Kabupaten Boyolali yang mencatatkan penurunan *stunting* secara signifikan. Atas pencapaian tersebut, Kabupaten Boyolali menerima

penghargaan nasional yang diserahkan langsung oleh Wakil Presiden Republik Indonesia sebagai bentuk apresiasi terhadap komitmen dan efektivitas pelaksanaan program digital penanggulangan *stunting*.

Sebagai *vehicle* Telkom Group dalam mendorong monetisasi industri digital, Metranet secara proaktif melakukan penyesuaian strategi bisnis untuk merespons perubahan pasar dan arah kebijakan pemerintah. Hal ini mencakup penguatan kapabilitas internal serta reposisi portofolio produk dan layanan. Dalam praktiknya, Metranet terus mendorong transformasi digital melalui empat lini utama, yaitu **Uzone** sebagai mitra solusi platform media digital berbasis *omnichannel*, **Cazbox** sebagai solusi platform komunitas digital yang mengintegrasikan sistem dan produk digital, **Xooply** sebagai penyedia solusi platform pengadaan berbasis *e-commerce* B2B untuk segmen korporasi dan pendidikan, serta **SCALA** sebagai penyedia solusi transformasi digital menyeluruh bagi organisasi dan institusi. Keempat lini ini berperan penting dalam menjaga relevansi bisnis Metranet di tengah pesatnya transformasi digital di Indonesia.

Lebih dari itu, Metranet terus memperkuat kolaborasi lintas entitas dalam Telkom Group guna memaksimalkan sinergi strategi *go-to-market* secara regional, memperluas jangkauan layanan, serta menjalin kemitraan strategis yang berkelanjutan. Di sisi internal, pengembangan sumber daya manusia ditempatkan sebagai prioritas utama dengan fokus pada peningkatan kompetensi teknologi dan digitalisasi proses kerja. Melalui pengelolaan strategi yang adaptif, sinergi lintas entitas yang kuat, serta kinerja keuangan yang positif, Dewan Komisaris menilai bahwa Metranet telah mampu menjaga kesinambungan bisnis secara berkelanjutan, sekaligus memaksimalkan peluang yang hadir di tengah tantangan era ekonomi digital.

PENILAIAN KINERJA DAN IMPLEMENTASI STRATEGI DIREKSI DI TAHUN 2024

Dewan Komisaris memberikan apresiasi atas pencapaian kinerja positif Perseroan sepanjang tahun 2024. Perseroan berhasil mencatat pendapatan sebesar Rp2.734 miliar atau tumbuh 13% dibandingkan periode sebelumnya. Dalam menghadapi dinamika bisnis yang terus berkembang, Dewan Komisaris menekankan pentingnya kesiapan Direksi dalam mengantisipasi berbagai faktor eksternal yang dapat memengaruhi pencapaian target perusahaan, termasuk kebijakan pemerintah serta arahan dari induk perusahaan dalam ekosistem bisnis digital.

Peningkatan pendapatan Perseroan pada 2024 didominasi oleh sektor *Games & OTT* (52,2%), diikuti oleh SCALA (22,8%), Cazbox (10,9%), Digital Music (7,7%), Xooply (4,7%), dan Uzone (1,6%). Pertumbuhan pendapatan terjadi baik dari sisi *unconsolidated* maupun melalui *Nuon* sebagai entitas anak.

Dari sisi *EBITDA*, Metranet mencatatkan pertumbuhan signifikan sebesar 279%. Di sisi lain, *Nuon* mengalami perlambatan sebesar 33%, terutama karena proses *unlocking* bisnis *Games* kepada *Other License Operator* (OLO) – langkah strategis yang membutuhkan biaya akuisisi pelanggan tinggi. Selain itu, dinamika pasar digital B2B2C yang fluktuatif turut memengaruhi kinerja Perseroan. Meski pasar ini tumbuh 2% secara *year-on-year* (YoY), persaingan harga dalam bisnis *Games* serta kebijakan dari Kementerian Komunikasi dan Digital (Kemkomdigi) menjadi faktor eksternal yang memengaruhi performa *Nuon*.

Secara keseluruhan, Dewan Komisaris menilai bahwa strategi Direksi telah menunjukkan kinerja positif. Namun, masih ada ruang perbaikan untuk memaksimalkan pendapatan dan profit untuk *sustainability* Kesehatan Perusahaan. Dewan Komisaris secara konsisten memberikan rekomendasi kepada Direksi agar meningkatkan efektivitas manajemen operasional dan mengadopsi strategi yang lebih terukur dan inovatif demi memperkuat daya saing serta pertumbuhan berkelanjutan Perseroan.

PENGAWASAN ATAS PERUMUSAN DAN IMPLEMENTASI STRATEGI OLEH DIREKSI

Dewan Komisaris menjalankan pengawasan atas pengelolaan Perseroan oleh Direksi, mulai dari perumusan strategi hingga penetapan target tahunan. Strategi tersebut dibahas melalui rapat bersama, mencakup dinamika bisnis serta perumusan jangka pendek dan panjang.

Dewan Komisaris juga mengawasi pelaksanaan *Subsidiary Business Plan* (SBP) dan Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP), serta mengevaluasi kinerja Direksi melalui forum resmi seperti Rapat Gabungan Direksi dan Dewan Komisaris (RAGAB) dan Rapat Terbatas. Untuk memperkuat fungsi pengawasan, Dewan Komisaris bersinergi dengan unit *Internal Audit* guna menjamin tata kelola akuntabel dan transparan.

PENGAWASAN PENERAPAN TATA KELOLA PERUSAHAAN

Perseroan senantiasa menerapkan *Good Corporate Governance* (GCG) secara konsisten. Ini dibuktikan dengan keberhasilan audit sertifikasi dan *surveillance* ISO 9001 (*Quality Management*), ISO 27001 (*Information Security*), ISO 37001 (*Anti-Bribery Management*), dan ISO 22301 (*Business Continuity Management*), tanpa temuan berarti.

Dewan Komisaris mengapresiasi pencapaian GCG yang dirancang dan dieksekusi secara sistematis dan terintegrasi. Proses evaluasi dan pemantauan yang terus diperkuat menunjukkan integrasi prinsip GCG dalam semua aspek operasional.

KOMPOSISI DEWAN KOMISARIS TAHUN BUKU 2024

Selama tahun 2024, tidak terdapat perubahan komposisi Dewan Komisaris Perseroan.

PANDANGAN ATAS PROSPEK USAHA

Dewan Komisaris menilai bahwa Direksi telah mengambil langkah strategis yang optimal di tengah pesatnya perubahan teknologi, persaingan, serta kebijakan pemerintah. Inovasi yang berkelanjutan menjadi kunci memperkuat fondasi bisnis masa depan.

Berdasarkan RKAP dan evaluasi Januari 2025, prospek usaha menunjukkan indikasi pertumbuhan positif, terutama dari pasar B2B2C seiring dengan *unlocking* ke operator selain Telkomsel serta kerja sama dengan beberapa *game provider*. Namun, pasar B2B masih menuntut perhatian karena sangat bergantung pada pengelolaan anggaran pemerintah dan korporasi.

Pendapatan yang tumbuh signifikan harus tetap dikawal dengan kontrol margin yang kuat agar keseimbangan profitabilitas tetap terjaga, baik dalam

pendapatan, EBITDA, maupun laba bersih. Unit usaha yang belum terkonsolidasi maupun anak usaha harus mempertimbangkan efisiensi biaya operasional.

Eksplorasi bisnis baru perlu mempertimbangkan tren teknologi dan benchmarking industri, dengan perhatian pada profitabilitas dan kesiapan internal, termasuk kebutuhan talenta. Ini penting agar biaya dapat diidentifikasi dan pengembangan bisnis dapat diprioritaskan sesuai nilai tambahnya.

Persaingan bisnis akan semakin ketat ke depan. Oleh karena itu, penting bagi Direksi untuk memantau dinamika industri dan menyusun strategi yang adaptif serta fokus pada peningkatan layanan pelanggan dan inovasi berkelanjutan.

PENUTUP

Sesuai arahan CSS TelkomGroup, Metranet menjalankan peran sebagai *vehicle* transformasi digital nasional dengan visi, misi, dan tata kelola *scale-up* yang kuat. Perseroan diharapkan terus menjadi penggerak inovasi produk dan ekspansi pasar (*go-to-market*) yang memberi dampak nyata bagi masyarakat.

Sebagai penutup, Dewan Komisaris menyampaikan apresiasi kepada Pemegang Saham, Direksi, pelanggan, mitra, media, masyarakat, dan seluruh pemangku kepentingan atas dukungan sepanjang 2024. Terima kasih juga kepada manajemen dan karyawan atas dedikasi dan kontribusinya. Dengan kreativitas dan adaptasi tinggi, Metranet diharapkan terus menghadirkan inovasi dan memberikan manfaat nyata bagi kemajuan bangsa Indonesia.

Dewan Komisaris
PT Metra-Net

VEDI NOVIANA SUHERMAN
Komisaris

PROFIL DEWAN KOMISARIS

Vedi Noviana Suherman Komisaris

Vedi Noviana Suherman merupakan Warga Negara Indonesia kelahiran Bandung, 21 November 1967 yang saat ini menjabat sebagai Komisaris PT Metra-Net. Beliau menyelesaikan pendidikan D3 di Politeknik Keuangan Negara STAN pada tahun 1991. Pada tahun 2003, beliau meraih gelar Sarjana Manajemen dari Universitas Terbuka, serta gelar Magister Manajemen dari STIE Indonesia School of Management pada tahun 2018.

Beliau memulai karier dengan jabatan sebagai Ajun Pengawas Keuangan dan Pembangunan Muda di Perwakilan BPKP Provinsi Sulawesi Selatan pada tahun 1990-1991. Sejumlah posisi yang pernah beliau duduki setelahnya, antara lain Ajun Pengawas Keuangan dan Pembangunan Muda Perwakilan BPKP Provinsi Nusa Tenggara Timur (1991-1996), Auditor Terampil Pemula Deputi Bidang Pengawasan Khusus (1996-1997), Auditor Pelaksana Lanjutan Deputi Bidang Pengawasan Khusus (1997-2006), Auditor Penyelia Perwakilan BPKP Provinsi DKI Jakarta I (2006-2007), Auditor Penyelia Perwakilan BPKP Provinsi Jambi (2007-2008), Auditor Penyelia Kementerian BUMN (2008-2009), Komite Audit PT Rajawali Nusantara Indonesia (2009-2010), Kasubag Tata Usaha Inspektorat Kementerian BUMN (2010-2014), Komite Pemantau Manajemen Risiko PT Pelindo II (2014), Kasubid Usaha Energi dan Pertambangan Kementerian BUMN (2014-2015), Kasubag Perlengkapan dan Rumah Tangga Kementerian BUMN (2015-2016), Komisaris PT Kereta Api Properti Manajemen (2016-2019), serta Komisaris PT PG Rajawali I (2019-sekarang).



DIDIK BUDI SANTOSO

Direktur Utama



“

Direksi akan terus mendorong pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan dengan memperkuat strategi ekspansi, meningkatkan efisiensi operasional, serta mengoptimalkan kolaborasi dengan mitra strategis.

SAMBUTAN DIREKSI

Para Pemegang Saham dan Pemangku Kepentingan yang terhormat,

Puji syukur kita panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Kuasa, karena atas rahmat dan karunia-Nya, PT Metra-Net (“Perseroan”) dapat melalui tahun 2024 dengan baik. Di tengah kondisi perekonomian yang diliputi ketidakpastian, seluruh komponen Perseroan dapat melangkah maju dengan kekuatan sinergi dan fondasi bisnis yang menjadi pendorong pertumbuhan. Mewakili Direksi Perseroan, berikut kami sampaikan laporan pengelolaan Perseroan sepanjang tahun 2024.

KONDISI PEREKONOMIAN GLOBAL DAN NASIONAL SERTA INDUSTRI TAHUN 2024

Pada tahun 2024, perekonomian global masih mengalami dinamika ketidakpastian, dengan laju pertumbuhan yang moderat diiringi tantangan-tantangan yang signifikan. Meskipun inflasi menunjukkan tren penurunan, tingkat inflasi global tetap berada pada level yang tinggi, mengindikasikan bahwa tekanan harga masih menjadi perhatian utama. Pertumbuhan ekonomi global diproyeksikan tumbuh sebesar 3,2% *year-over-year* (YoY), sedikit menurun dari pertumbuhan tahun sebelumnya yang sebesar 3,3%. Ketidakpastian di pasar keuangan global juga tetap tinggi, dipengaruhi oleh laju penurunan inflasi yang tertahan, terutama di negara-negara maju seperti Amerika Serikat yang inflasinya masih berada di atas target.

Di tengah tantangan global tersebut, perekonomian Indonesia menunjukkan ketahanan yang baik. Pada triwulan II-2024, Indonesia mencatat pertumbuhan ekonomi sebesar 5,05% *year-over-year* (YoY), didukung oleh inflasi yang rendah dan terkendali pada angka 2,13% pada bulan Juli 2024. Namun, Bank Dunia memproyeksikan pertumbuhan ekonomi Indonesia pada tahun 2024 mencapai 4,9%, sedikit melambat dibandingkan tahun sebelumnya.

Perlambatan ini terutama disebabkan oleh melemahnya harga komoditas global yang berdampak pada ekspor dan pendapatan Indonesia. Meskipun demikian,

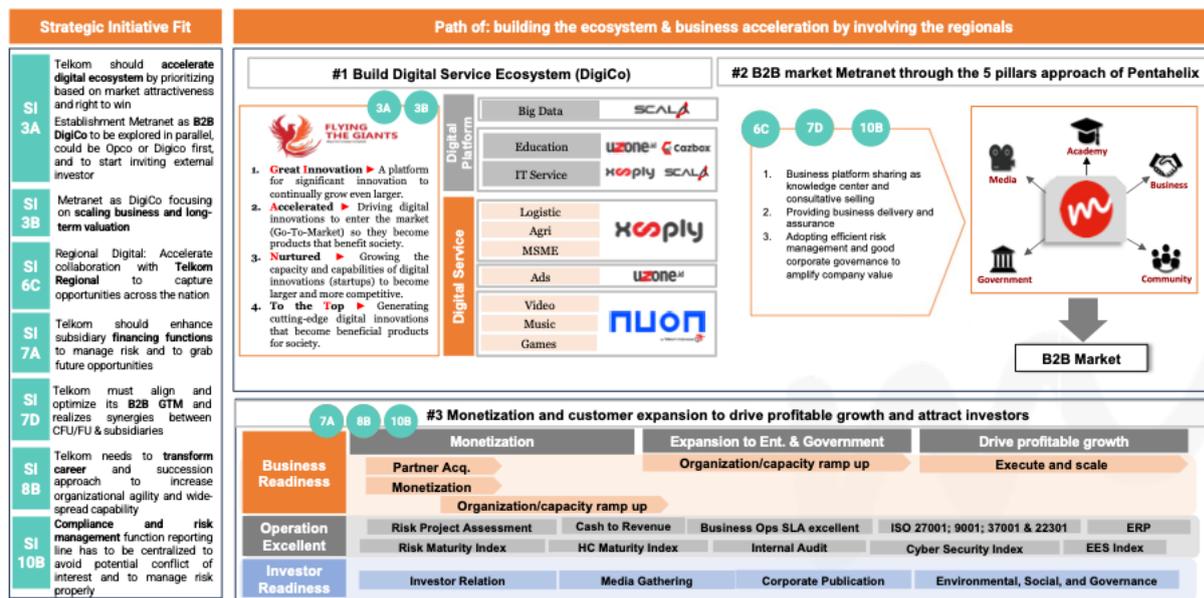
fundamental ekonomi Indonesia tetap kuat, dan pemerintah optimis bahwa perekonomian akan tumbuh solid pada tahun 2024 dan lebih baik lagi di tahun 2025.

KINERJA PERSEROAN DAN ANAK PERUSAHAAN TAHUN 2024

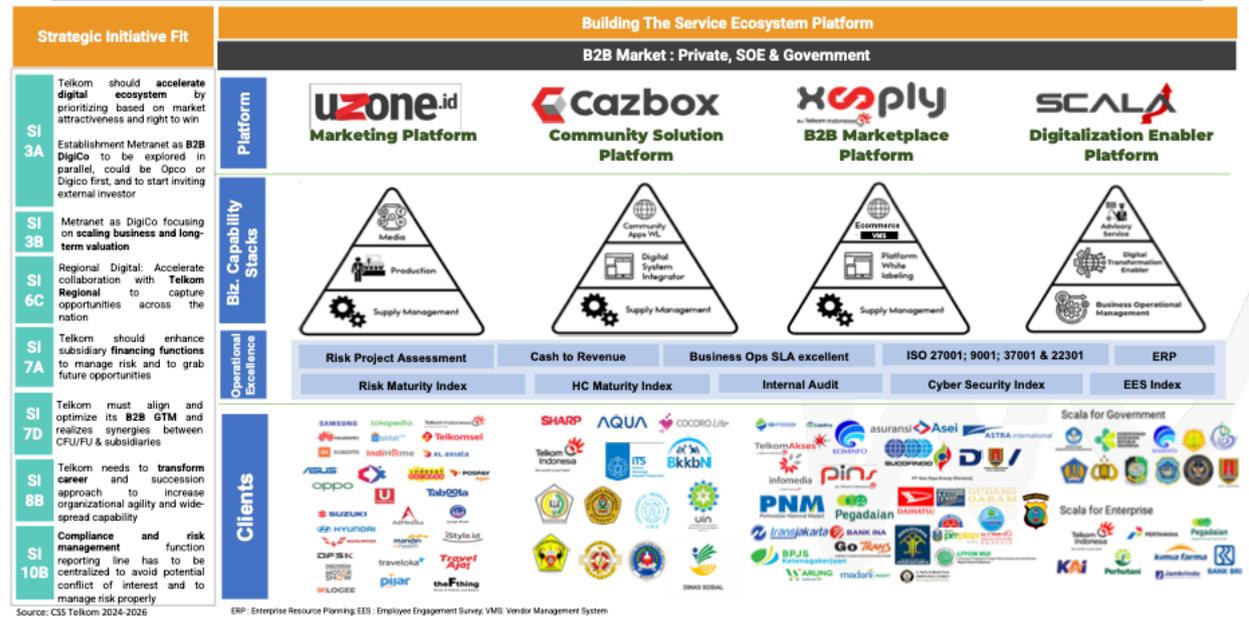
Secara keseluruhan, Perseroan membukukan pertumbuhan pendapatan sebesar 13% menjadi Rp2.734 miliar jika dibandingkan dengan capaian pada akhir tahun 2023. Pencapaian tersebut didorong oleh ekspansi bisnis ke pasar eksternal. Sektor Games & OTT mendominasi kontribusi pendapatan dengan capaian sebesar Rp1.428 miliar, diikuti oleh SCALA dengan Rp624 miliar, Cazbox sebesar Rp298 miliar, Digital Music sebesar Rp212 miliar, Xooply sebesar Rp129 miliar, dan Uzone sebesar Rp45 miliar. Sementara itu, secara *unconsolidated*, Perseroan mencatatkan *revenue* sebesar Rp1.096 miliar, mengalami peningkatan sebesar 26% dari tahun sebelumnya.

Capaian positif ini merupakan hasil dari pelaksanaan strategi yang terarah sepanjang tahun 2024. Strategi-strategi tersebut disusun berdasarkan dokumen *Corporate Strategic Scenario* (CSS) 2024–2026 milik Telkom Group, yang kemudian dijabarkan lebih lanjut ke dalam *Strategic Formulation* (SF) sebagai panduan utama dalam perencanaan dan pelaksanaan strategi bisnis Perseroan periode 2024-2026.

Strategic Formulation Metranet



Platform & Capability Stacks



Lebih lanjut, tercapainya pertumbuhan pendapatan Perseroan didorong oleh keberhasilan inisiatif strategis, yakni ekspansi bisnis *games* ke *Other License Operator* (OLO) serta kontribusi dari segmen *government* atas pengelolaan *govtech edu*. Di sisi lain, Perseroan juga melakukan *cost management program* antara lain dengan bekerja sama dengan *partner* potensial untuk meningkatkan *margin* dan menjaga *zero growth cost* melalui implementasi tata kelola manajemen.

Direksi akan terus mendorong pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan dengan memperkuat strategi ekspansi, meningkatkan efisiensi operasional, serta mengoptimalkan kolaborasi dengan mitra strategis. Dengan pendekatan yang adaptif dan berbasis tata kelola yang baik, Direksi optimis bahwa kinerja keuangan Perseroan akan tetap solid dan kompetitif di tengah dinamika industri digital yang terus berkembang.

TANTANGAN YANG DIHADAPI PERUSAHAAN DAN LANGKAH PENYELESAIAN

Sepanjang tahun 2024, Perseroan menghadapi berbagai tantangan yang berdampak pada operasional dan strategi bisnis. Salah satu perhatian utama Direksi adalah perpindahan pengelolaan *Govtech Edu* ke Peruri, yang berpengaruh terhadap segmen *government*. Selain itu, penurunan EBITDA anak perusahaan akibat proses *unlocking* bisnis *games* ke OLO juga menjadi tantangan, mengingat tingginya biaya akuisisi yang diperlukan dalam ekspansi tersebut. Menyikapi hal ini, Direksi menekankan pentingnya inovasi berkelanjutan serta eksplorasi peluang bisnis baru yang sejalan dengan perkembangan teknologi digital. Untuk memastikan keberlanjutan bisnis, Perseroan terus melakukan *benchmark* terhadap tren teknologi terkini guna mengidentifikasi strategi yang paling relevan. Selain menjalankan program *champion* yang telah dirancang, Perseroan juga menerapkan program *cost leadership* dan mengambil langkah mitigasi dengan berbagai inisiatif yang berkontribusi pada optimalisasi portofolio bisnis serta penguatan tata kelola perusahaan.

Dalam aspek portofolio bisnis, Perseroan telah melaksanakan berbagai program mitigasi untuk menghadapi tantangan yang ada. Upaya tersebut mencakup optimasi pertumbuhan *sales* dan *margin*, serta pemanfaatan kemitraan strategis dengan mitra potensial guna meningkatkan daya saing dan efisiensi operasional. Selain itu, seiring dengan kebijakan pemblokiran beberapa konten *game* oleh Kementerian Komunikasi dan Digital (Kemkomdigi), Perseroan mempercepat kolaborasi dengan penyedia *game* yang telah tervalidasi, memastikan keberlanjutan bisnis dalam ekosistem *game* yang sesuai dengan regulasi. Di sisi lain, Direksi juga menekankan pentingnya pengelolaan layanan pengembangan tata kelola yang baik dengan pendekatan 3C (*quiCk, Comply, Complete*) untuk menjamin kepatuhan terhadap audit yang dilakukan secara berkala.

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 bagi pelanggan dan pemangku kepentingan lainnya.

PENERAPAN TATA KELOLA PERUSAHAAN YANG BAIK

Perseroan selalu mengedepankan prinsip-prinsip GCG dalam setiap aspek bisnisnya. Implementasi GCG bertujuan untuk mewujudkan visi, misi, serta tujuan perusahaan, sekaligus memberikan nilai tambah bagi pemegang saham dan seluruh pemangku kepentingan. Direksi meyakini bahwa penerapan tata kelola yang baik merupakan faktor krusial dalam memastikan keberlanjutan perusahaan dalam jangka panjang.

Sepanjang tahun 2024, Perseroan telah mengambil langkah strategis untuk memperkuat praktik GCG di berbagai aspek bisnis guna memastikan tata kelola perusahaan berjalan secara optimal. Upaya ini tercermin dari hasil audit sertifikasi dan audit *surveillance* terhadap ISO 9001 (Manajemen Mutu), ISO 27001

(Manajemen Sistem Informasi), ISO 37001 (Manajemen Anti Penyuapan), dan ISO 22301 (Manajemen Keberlangsungan Usaha). Hasil audit menunjukkan bahwa tidak terdapat temuan yang memerlukan tindak lanjut, sehingga pada tahun 2024 Perseroan berhasil memperoleh sertifikasi ISO 22301 serta mempertahankan tiga sertifikasi lainnya melalui audit *surveillance*. Pencapaian ini menjadi bukti komitmen Perseroan dalam menerapkan tata kelola yang baik, di mana Direksi bersama dengan Dewan Komisaris terus mendorong implementasi GCG yang lebih kuat. Selain itu, penguatan unit *Risk Project Assessment* dilakukan untuk memastikan bahwa setiap inisiatif bisnis dikelola dengan baik guna menjaga rasio koleksi perusahaan.

KOMPOSISI DIREKSI

Selama tahun 2024, tidak terdapat perubahan komposisi Direksi Perseroan.

PANDANGAN ATAS PROSPEK USAHA

Tahun 2025 akan menjadi periode yang penuh tantangan bagi Perseroan seiring dengan dinamika kebijakan dan perubahan tren industri. Salah satu faktor yang memengaruhi bisnis Perseroan adalah Instruksi Presiden (Inpres) No. 1 Tahun 2025, yang menekankan efisiensi belanja dalam pelaksanaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) serta Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah (APBD). Kebijakan ini berpotensi menekan peluang bisnis di segmen *government*, mengingat alokasi anggaran yang lebih ketat dapat berdampak pada pengadaan solusi teknologi dan layanan digital yang disediakan oleh Perseroan. Selain itu, tren penurunan minat masyarakat terhadap produk *games* turut memberikan tantangan tersendiri bagi kinerja anak perusahaan yang bergerak di sektor ini, sehingga memengaruhi potensi pendapatan dari lini bisnis *digital entertainment*.

Meskipun demikian, Direksi tetap optimis terhadap prospek pertumbuhan di tahun 2025 dengan menyiapkan serangkaian strategi adaptif dan inovatif. Implementasi program *champion* akan difokuskan untuk memperkuat daya saing bisnis melalui inovasi

produk dan ekspansi ke segmen pasar yang lebih luas. Sementara itu, *cost management program* di tahun 2025 akan memastikan efisiensi operasional dan optimalisasi sumber daya guna menjaga profitabilitas. Dengan kombinasi strategi yang tepat serta dukungan dari seluruh pemangku kepentingan, Perseroan yakin dapat menghadapi tantangan yang ada dan tetap menciptakan nilai tambah bagi bisnis dan pelanggan. Direksi percaya bahwa dengan langkah-langkah strategis yang terarah, Perseroan dapat mengoptimalkan efisiensi operasional sekaligus mempertahankan pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan. Melalui program *champion*, Perseroan akan mendorong inovasi dan ekspansi pasar untuk meningkatkan daya saing, khususnya dalam segmen *government* dan *digital entertainment*. Di sisi lain, *cost management program* 2025 akan memastikan optimalisasi sumber daya dan efisiensi biaya tanpa mengorbankan kualitas layanan. Direksi yakin bahwa dengan sinergi yang kuat antara manajemen, karyawan, serta dukungan dari para pemangku kepentingan, Perseroan dapat menghadapi tantangan dengan lebih tangguh dan tetap menciptakan nilai tambah bagi seluruh ekosistem bisnisnya.

PENUTUP

Atas nama Direksi PT Metra-Net, kami menyampaikan penghargaan yang sebesar-besarnya kepada seluruh pemegang saham, Dewan Komisaris, pelanggan setia, mitra bisnis, media, masyarakat, serta seluruh pemangku kepentingan atas dukungan yang telah diberikan sepanjang tahun 2024. Kami juga memberikan apresiasi kepada seluruh jajaran manajemen dan karyawan atas dedikasi, kerja keras, dan kontribusi

mereka dalam mewujudkan visi, misi, serta tujuan Perseroan. Kami yakin bahwa dengan berbagai inovasi yang terus dikembangkan, Perseroan akan mampu melangkah lebih jauh dan menghadapi tantangan yang ada. Semoga Metranet terus mampu menangkap peluang baru, menghadirkan layanan serta produk yang lebih inovatif dan solutif, serta memberikan nilai tambah yang berkelanjutan bagi seluruh pemangku kepentingan.

Jakarta, Maret 2025

Direksi
PT Metra-Net

DIDIK BUDI SANTOSO

Direktur Utama

PROFIL DIREKSI



Didik Budi Santoso
Direktur Utama

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

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.

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*".



PROFIL DIREKSI



Doddi Herlambang
VP Xooply

Doddi Herlambang menempuh pendidikan S1 Teknik Industri di Institut Teknologi Bandung (ITB) pada tahun 1998-2003. Sejak tahun 2022, beliau menjabat sebagai VP Xooply. Sebelumnya, beliau pernah menduduki posisi Head of Marketplace Metranet (2020-2021), Head of Business Operation Metraplasa (2019-2020), dan Senior Performance Analytics Manager Metroplasa (2017-2019). Beliau juga pernah berkarier di Sinar Mas Group sebelum bergabung dengan PT Metra-Net.

Berbekal keahlian di bidang operasi bisnis strategis, manajemen kinerja, analisis bisnis, dan *B2B e-commerce*, beliau memiliki pengalaman profesional di bidang manajemen strategis industri telekomunikasi selama 8 tahun, serta 4 tahun di bidang strategi dan operasional industri digital.

Benny Susatyo

VP SCALA

Benny Susatyo saat ini menjabat sebagai VP SCALA sekaligus Dewan Penasehat Uzone.id sejak tahun 2017. Sebelumnya, beliau pernah dipercaya sebagai Deputy Editor in Chief Uzone.id pada tahun 2016-2017, VP Digital Advertising PT Metra-Net pada tahun 2015, dan Global Talent Program United Kingdom and Spain PT Telekomunikasi Indonesia pada tahun 2013-2014.

Beliau merupakan lulusan Teknik Elektro di Universitas Telkom pada tahun 1996, dan melanjutkan pendidikan S2 Teknik Elektro di Universitas Indonesia pada tahun 2006. Beliau memiliki sertifikat CISCO, CCNA, dan CCNP, serta pernah mengikuti Tes Kompetensi Jurnalis PWI dan Dewan Pers Indonesia pada tahun 2017 silam. Beliau memiliki publikasi internasional berjudul *"The Implementation of Anti-Spamming SMS Application to Prevent SMS Criminal Deception and SMS Fraud in Telkom Flexi"* yang dipublikasikan dalam 14th IEEE Conference, International Conference on Management of Innovation and Technology di Bangkok, Thailand pada tahun 2008.



PROFIL DIREKSI



Rikki Pudyo A.
VP Corporate Finance dan
Portfolio Management

Rikki Pudyo A. menempuh pendidikan Magister (S2) Teknik Informatika di Institut Teknologi Bandung (ITB) pada tahun 2001-2003. Sejak bulan Desember 2021, beliau menjabat sebagai VP Corporate Finance and HCCA PT Metra-Net. Sebelumnya, beliau pernah dipercaya mengemban sejumlah posisi strategis, antara lain sebagai VP Legal and Corporate Office TelkomMetra (April-Oktober 2021), serta VP Strategic Planning and Business Advisory TelkomMetra (2019-2021). Selain itu, beliau pernah menduduki posisi AVP Media and Digital Business Telkom Indonesia (2016-2019) dan AVP Portfolio Performance TelkomMetra (2013-2016).

Pada tahun 2023, beliau memperoleh sertifikasi *Certified Risk Professional (CRP)* dari Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP). Di tahun berikutnya, beliau meraih gelar *Certified Management Accountant (CMA)* dari *Institute of Certified Management Accountants*, Australia. Selain rekam jejak yang solid, beliau menguasai berbagai keterampilan profesional, antara lain analisis bisnis dan keuangan, proses bisnis, identifikasi dan pemecahan masalah, pengembangan inisiatif perbaikan, *project management*, *corporate communication*, dan *corporate secretary*.

PERNYATAAN ANGGOTA DEWAN KOMISARIS DAN DIREKSI TENTANG TANGGUNG JAWAB ATAS LAPORAN TAHUNAN 2024 PT METRA-NET

Kami yang bertanda tangan di bawah ini menyatakan bahwa semua informasi dalam Laporan PT Metra-Net tahun 2024 telah dimuat secara lengkap dan bertanggung jawab penuh atas kebenaran isi Laporan Tahunan Perusahaan.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya.

Jakarta, April 2025
Dewan Komisaris

Vedi Noviana Suherman
Komisaris

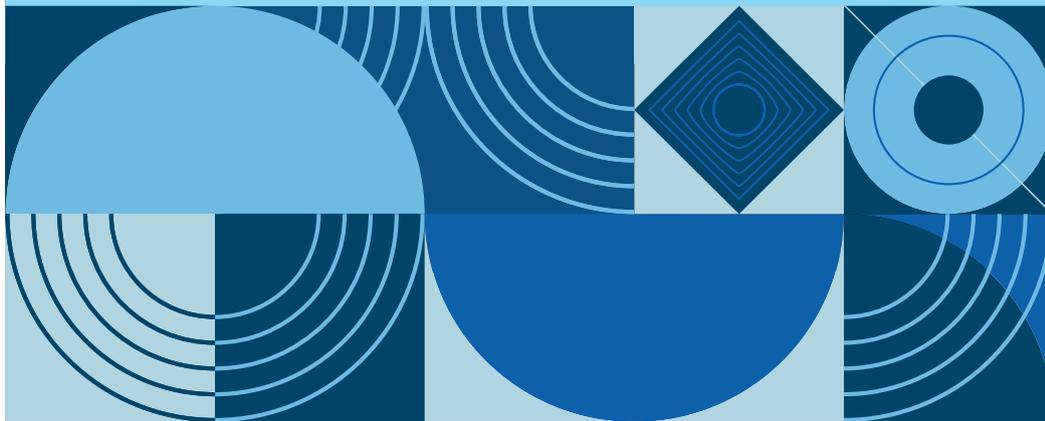
Direksi

Didik Budi Santoso
Direktur Utama

Faisal Yusuf
Direktur Bisnis

Profil Perusahaan

03





TENTANG METRANET

Didirikan sejak 17 April 2009, Metranet 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 PT Telkom Indonesia Tbk, Metranet Holding berfokus pada 4 (empat) portofolio yaitu Uzone, Cazbox, Xooply & SCALA. Dengan fokus pada empat *solutions platform* tersebut, Metranet berupaya untuk menciptakan ekosistem 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 untuk mengakselerasi bisnis digital Telkom Group.



Uzone

Uzone merupakan portofolio bisnis 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*.



Cazbox

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 beragam *capability*, diantaranya *whitelabeling platform*, *digital system integrator*, dan *supply management*.



Xooply

Xooply merupakan portofolio bisnis yang menyediakan solusi pengadaan barang secara *Business to Business* (B2B) dengan platform *e-commerce* Xooply.id. *Market* yang saat ini dilayani adalah TelkomGroup, beragam perusahaan dan juga institusi pendidikan. *Capability* yang saat ini dimiliki oleh Xooply adalah *online platform*, produk *whitelabeling*, dan *supply management*.



SCALA

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 4 *solutions platform* dengan masing-masing *capability stack* yang dimiliki. Berikut merupakan rincian dari masing-masing produk dan layanan:

No.	Nama Produk/ Layanan	Deskripsi
1	Uzone.id Media	Uzone.id merupakan portal media <i>online</i> yang berfokus pada pemberitaan terkini seputar <i>games</i> , otomotif, teknologi, serta isu-isu terkait ESG (<i>Environmental, Social, and Governance</i>), untuk memberikan informasi yang relevan dan bermanfaat bagi para pembaca.
2	Uzone Productions	Uzone Productions adalah layanan <i>event organizer</i> dan <i>house productions</i> berkualitas tinggi yang mengutamakan kreativitas sekaligus keunikan setiap klien.
3	Uzone Advertising Supply Management	Uzone Advertising Supply Management adalah solusi periklanan yang mengintegrasikan berbagai saluran komunikasi dua arah, seperti WhatsApp, SMS, dan media sosial, untuk menyampaikan informasi terkini secara luas kepada masyarakat.
4	Cazbox White-label Community	Cazbox menyediakan <i>platform white-label</i> berupa aplikasi <i>mobile</i> yang dirancang khusus untuk berbagai komunitas, termasuk korporasi, koperasi, UKM, dan lainnya. Platform ini dilengkapi dengan fitur-fitur unggulan yang disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing komunitas.
5	Cazbox Digital System Integrator	Cazbox Digital System Integrator mendukung integrasi mitra strategis melalui <i>middleware platform</i> , memungkinkan kolaborasi yang lebih efisien dan peningkatan nilai bisnis masing-masing.
6	Cazbox Supply Management	Cazbox Supply Management menyediakan layanan untuk mendukung kebutuhan berbagai produk digital, seperti <i>Payment Point Online Banking</i> (PPOB), pembayaran tagihan, <i>voucher</i> digital, <i>e-wallet</i> , konten edukasi, video, hiburan, dan lainnya. Layanan ini dapat diakses secara <i>Host to Host</i> (H2H) melalui platform klien atau langsung oleh <i>end-user</i> .
7	Xoopy B2B Commerce	Xoopy.id adalah platform <i>e-commerce</i> untuk kebutuhan bisnis dan pendidikan, seperti alat tulis, perlengkapan kerja, elektronik, dan lainnya.
8	Xoopy White-Label	Xoopy White-Label adalah layanan platform <i>marketplace</i> siap pakai yang dilengkapi dengan pengelolaan operasional, dirancang khusus untuk kebutuhan bisnis, distributor, produsen, grosir, dan pemasok.
9	Xoopy Supply Management	Xoopy Supply Management adalah layanan yang menyediakan kebutuhan perangkat keras (<i>hardware</i>) dan perangkat lunak (<i>software</i>) untuk segmen pemerintahan yang mendukung sistem pemerintahan berbasis elektronik.
10	Scala Advisory Services	Scala Advisory Service merupakan layanan konsultasi dan pendampingan untuk organisasi dalam transformasi digital atau inovasi organisasi. Scala Advisory Service Menyediakan layanan konsultasi dan pendampingan untuk <i>start-up</i> , <i>corporate start-up</i> , dan <i>large-scale companies</i> atau <i>governments</i> dalam Transformasi Digital Inovasi.
11	Scala Digital Transformation Enabler	Scala Digital Transformation Enabler adalah solusi inovatif yang dirancang untuk mendukung dan memfasilitasi perjalanan transformasi digital dalam sebuah organisasi.
12	Scala Business Operations Management	Scala Business Operation Management adalah solusi digital terintegrasi yang dirancang untuk membantu perusahaan mengoptimalkan efisiensi operasional sekaligus mendorong inovasi dalam berbagai aspek bisnis.

JEJAK LANGKAH

2009

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*.

2012

Kerja sama Strategis Microsoft dan Ebay

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

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 (Uad). 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, dan lainnya) serta mengawali media *online* Uzone.id

2016

Akuisisi PT Melon Indonesia

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

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 *portfolio Financial Service*, Metranet mengakuisisi saham Cellum, penyedia *mobile wallet multinational* berbasis di Eropa pada Januari 2018

2020

Convertible Note RUNSystem

Menindaklanjuti *Convertible Note* RUNSystem, Metranet menjadi pemegang saham atas RUNSystem sebesar 10%. RUNSystem merupakan digital *start-up* yang berdiri di bawah naungan PT Global Sukses Solusi. RUNSystem 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.

2023

New Chapter

Metranet berfokus pada 4 portofolio platform solusi; Uzone.id, Cazbox, Xooply, dan SCALA. Metranet juga mengelola 3 anak perusahaan: NUON, Cellum, RUNSystem dan membina 2 perusahaan rintisan yang potensial; Qiscus dan CAZH.

VISI DAN MISI PERUSAHAAN

Visi

Mempercepat dan menumbuhkan inovasi-inovasi digital dengan tata kelola *scale-up* sehingga menjadi produk yang bermanfaat bagi masyarakat.

Misi

1

Membangun *digital leaders* untuk perusahaan publik dan swasta serta memberdayakan masyarakat (5 pilar Penta Helix) guna menciptakan nilai ekonomi dan sosial secara berkelanjutan.

2

Mengembangkan ekosistem digital dan mendorong investasi dalam layanan digital B2B, baik secara langsung maupun melalui investasi atau kemitraan strategis.

3

Mengembangkan ekosistem layanan digital melalui kemitraan strategis untuk memperluas pasar dan meningkatkan basis pelanggan secara terukur.

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.

L

Loyal

Berdedikasi dan mengutamakan kepentingan Bangsa & Negara.

K

Kompeten

Terus belajar & mengembangkan kapasitas

A

Adaptif

Terus berinovasi & antusias dalam menggerakkan ataupun menghadapi perubahan.

H

Harmonis

Saling peduli dan menghargai perbedaan.

K

Kolaboratif

Mengembangkan kerja sama yang sinergis.

Selain budaya perusahaan, Metranet juga menerapkan *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.



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.

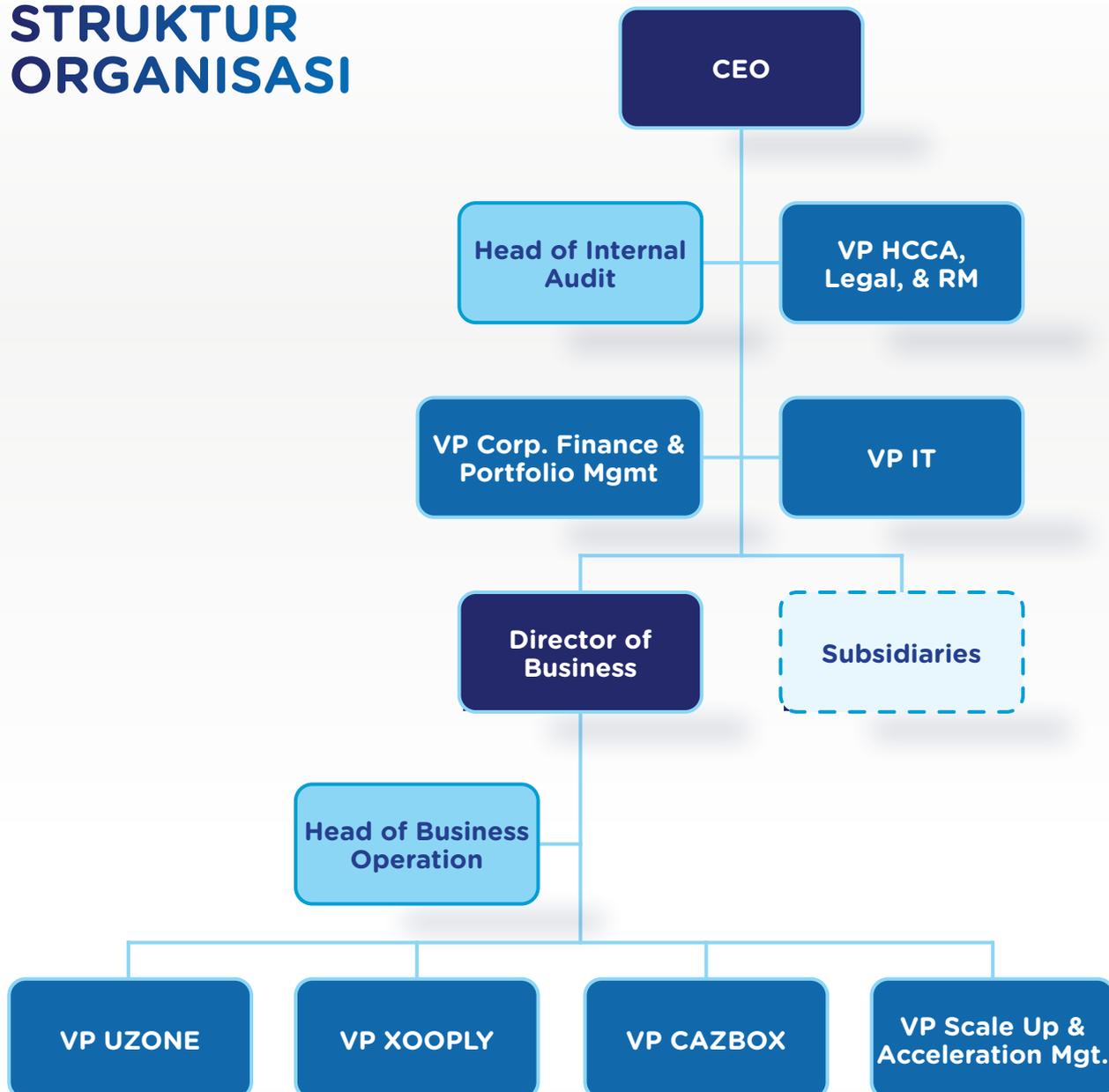
3C quick
Comply
Complete

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.	HUT Metranet ke-15	7 Mei 2024
2.	Fire Briefing	14 Mei 2024
3.	HEALTHTALK	4 Juni 2024
4.	Idul Adha dan Berkurban	14 Juni 2024
5.	Spekta DB	6 Agustus 2024
6.	GIANTS Badminton Competition	8 Agustus 2024
7.	Thrift Deal Market	12 Agustus 2024
8.	GIANTS Football Competitions	13 Agustus 2024
9.	GIANTS Tenis Meja Competition	16 Agustus 2024
10.	Perayaan HUT RI ke-78	20 Agustus 2024

STRUKTUR ORGANISASI



ANAK PERUSAHAAN

No.	Nama Anak Perusahaan	Deskripsi
1	Nuon Indonesia	<p>Nuon Digital Indonesia adalah perusahaan yang bergerak di bidang <i>Digital Content and Entertainment</i>, serta merupakan anak usaha dari Metranet. Pada lini bisnis Digital Games, Nuon mengelola penukaran voucher layanan gim melalui UPOINT.ID, menyelenggarakan berbagai turnamen esports melalui Upoint Esports, serta menerbitkan gim lokal melalui Nuon Games, dengan judul-judul yang telah dirilis antara lain Cursed Mansion, Paw Rumble, dan DreadHaunt.</p> <p>Pada lini bisnis <i>Digital Music</i>, Nuon mengelola layanan <i>digital streaming platform</i> melalui Langit Musik, layanan nada sambung pribadi melalui NSP1212, serta menyediakan wadah bagi musisi lokal untuk berkarya dan mendistribusikan karya musiknya melalui platform Langitku.</p> <p>Sementara itu, pada lini bisnis <i>Digital Lifestyle</i>, Nuon menghadirkan berbagai layanan OTT <i>player</i>, menjalin kolaborasi dengan sineas lokal untuk memperkuat industri perfilman nasional, serta menjadi <i>official ticketing partner</i> melalui Tiketapasaja.com untuk berbagai acara dan konser di seluruh Indonesia.</p> <p>Informasi selengkapnya: www.Nuon.id</p>
2	Cellum	<p>Berbasis di Hungaria, Cellum adalah perusahaan yang berfokus dalam menyediakan solusi <i>mobile payment</i> serta layanan <i>commerce</i>. Akuisisi Cellum oleh Metranet pada tahun 2018 menjadi langkah strategis untuk memperkuat bisnis <i>financial services</i> di Metranet.</p> <p>Informasi selengkapnya: www.cellum.com</p>
3	RUN System	<p>RUN System (PT Global Sukses Solusi Tbk) merupakan perusahaan teknologi dengan produk utama berupa ERP (<i>Enterprise Resource Planning</i>) yang menyediakan solusi digital untuk mendigitalisasi proses bisnis secara menyeluruh (<i>end-to-end</i>) di seluruh rantai nilai, baik untuk perusahaan dari berbagai skala dan industri maupun <i>end consumers</i>. RUN System juga merupakan mitra resmi bersertifikasi Google Cloud.</p> <p>Selama lebih dari 10 tahun, RUN System telah membangun keahlian lintas industri melalui ERP sebagai <i>core solutions</i>, serta terus mengembangkan ekosistem digital yang mencakup 7 solusi berbasis SaaS (<i>Software as a Service</i>), yaitu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - RUN System ERP (<i>Full-Fledge ERP</i>) - R1 (<i>Cloud ERP</i>) - RUN Market (<i>Platform Procurement B2B</i>) - eCampuz (<i>Sistem Manajemen Perguruan Tinggi</i>) - iKAS (<i>Sistem Kasir Berbasis P2P</i>) - Broadways HR (<i>Manajemen SDM</i>) - RUN System Platform (<i>Platform Low-code</i>) - Accounting+ (<i>Solusi Akuntansi Berbasis AI</i>) <p>Informasi selengkapnya: www.runsystem.id</p>

No.	Convertible Notes Company	Deskripsi
4.	Qisqus	<p>Qisqus merupakan perusahaan penyedia solusi komunikasi berbasis <i>chat API</i> dan <i>omnichannel customer engagement</i>. Produk utamanya memungkinkan bisnis untuk berkomunikasi secara efisien dengan pelanggan melalui berbagai platform seperti WhatsApp, Instagram, Facebook Messenger, Telegram, dan aplikasi <i>live chat</i> di <i>website</i>.</p> <p>Informasi selengkapnya: www.qisqus.com</p>
5.	Cazh.id	<p>Berdiri sejak 2018, mulanya <i>cazh.id</i> merupakan <i>start-up</i> binaan Indigo yang memberikan solusi berupa aplikasi <i>Corebanking System</i>. Tepat setahun kemudian, Cazh meluncurkan produk <i>Point Of Sale (POS)</i>, <i>membership platform</i>, dan aplikasi tagihan.</p> <p>Layanan Cazh hadir untuk menjawab tantangan dari lembaga keuangan mikro dan koperasi yang selama ini masih menjalankan usahanya secara manual. Dengan teknologi <i>Corebanking System</i>, diharapkan kegiatan seperti menabung, pengajuan pinjaman, dan transaksi penarikan menjadi lebih modern dan praktis karena dilakukan secara digital.</p> <p>Informasi selengkapnya: www.cazh.id</p>

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. Melalui penanaman nilai-nilai seperti inovasi, kolaborasi, dan integritas, Metranet berkomitmen untuk membentuk karyawan yang berkinerja tinggi dan mampu beradaptasi dengan perubahan di lingkungan bisnis yang dinamis. Selain itu, sebagai bagian dari keluarga besar Telkom Indonesia, Metranet juga secara konsisten mengimplementasikan Budaya AKHLAK sebagai pedoman dalam bekerja dan berperilaku di seluruh lini organisasi.

Proses pengelolaan SDM di Metranet berorientasi pada upaya peningkatan keterampilan dan kompetensi individu, pengembangan karier yang berkelanjutan, program-program pelatihan dan pengembangan yang terstruktur, *rewards* yang kompetitif 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	2024	Persentase
Karyawan Tetap	163	69,4%
Karyawan Kontrak	72	30,6%
Total	235	100%

Jumlah Karyawan berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	2024	Persentase
Laki-laki	149	63,4%
Perempuan	86	36,6%
Total	235	100%

Jumlah Karyawan berdasarkan Band Posisi



Band Posisi	2024	Persentase
I	3	1,3%
II	17	7,2%
III	65	27,7%
IV	8	3,4%
V	142	60,4%
Total	235	100%

Jumlah Karyawan berdasarkan Jenjang Pendidikan



Tingkat Pendidikan	2024	Persentase
Pascasarjana (S2)	12	5,1%
Sarjana (S1)	204	86,8%
Diploma	18	7,7%
SMA	1	0,4%
Total	235	100%

Jumlah Karyawan berdasarkan Usia

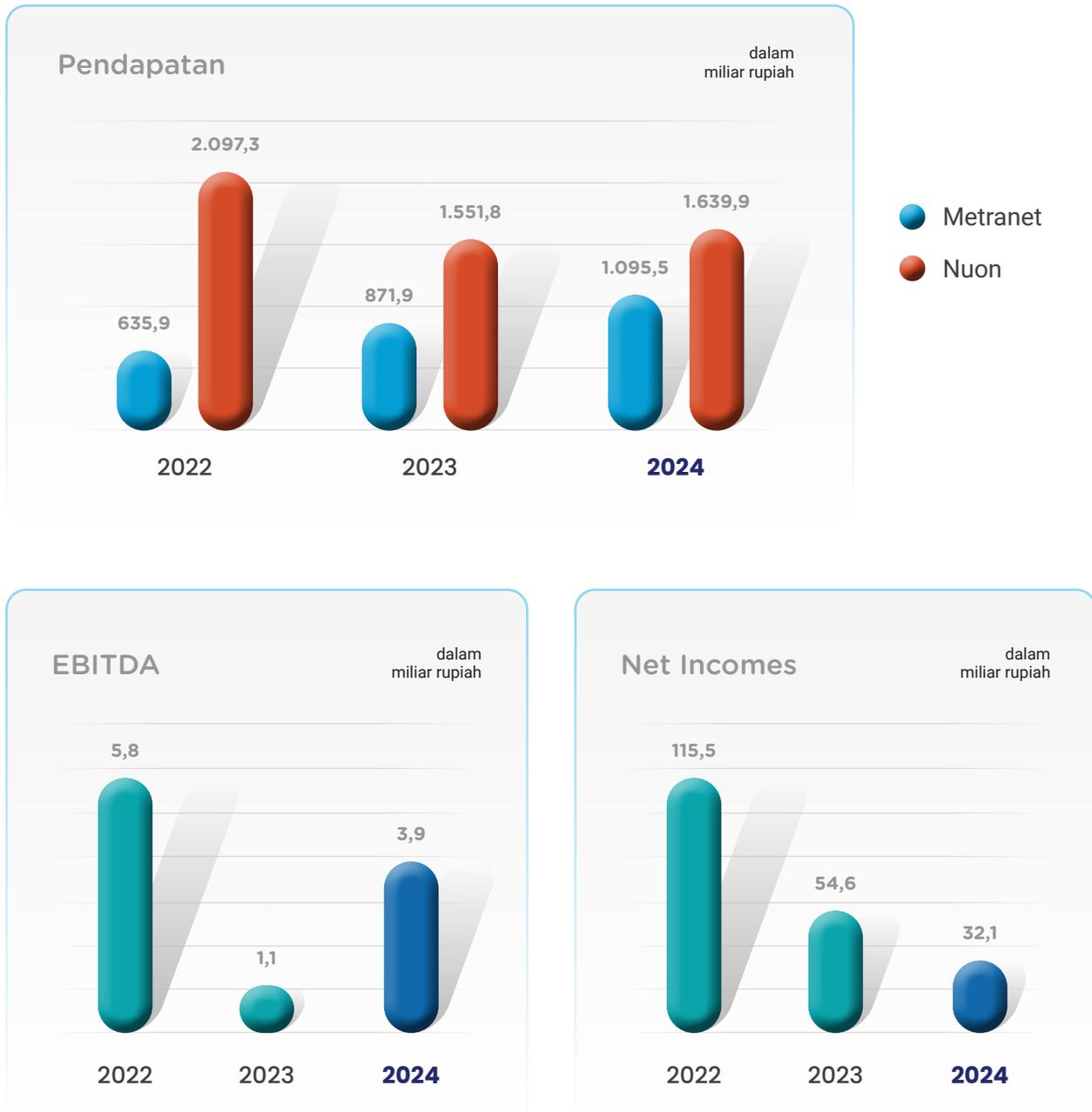


Usia	2024	Persentase
>45 Tahun	15	6,4%
41-45 Tahun	17	7,2%
36-40 Tahun	32	13,6%
31-35 Tahun	96	40,9%
<30 Tahun	75	31,9%
Total	235	100%

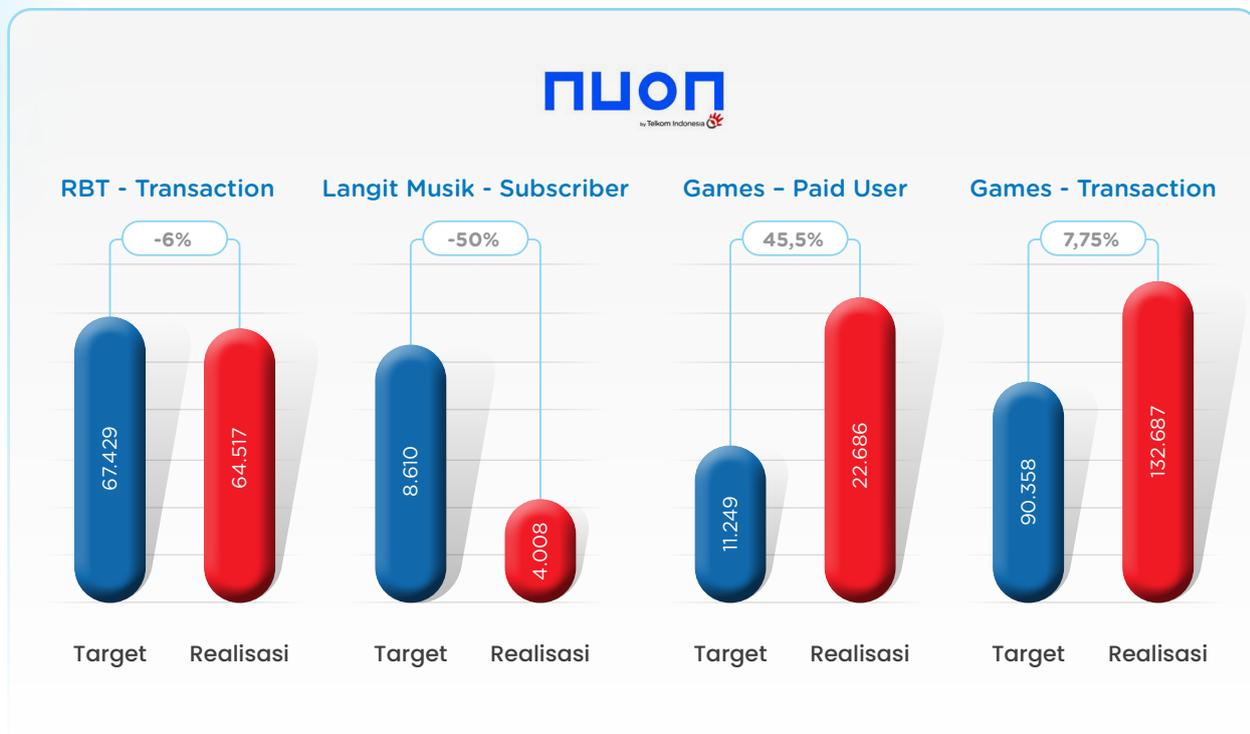
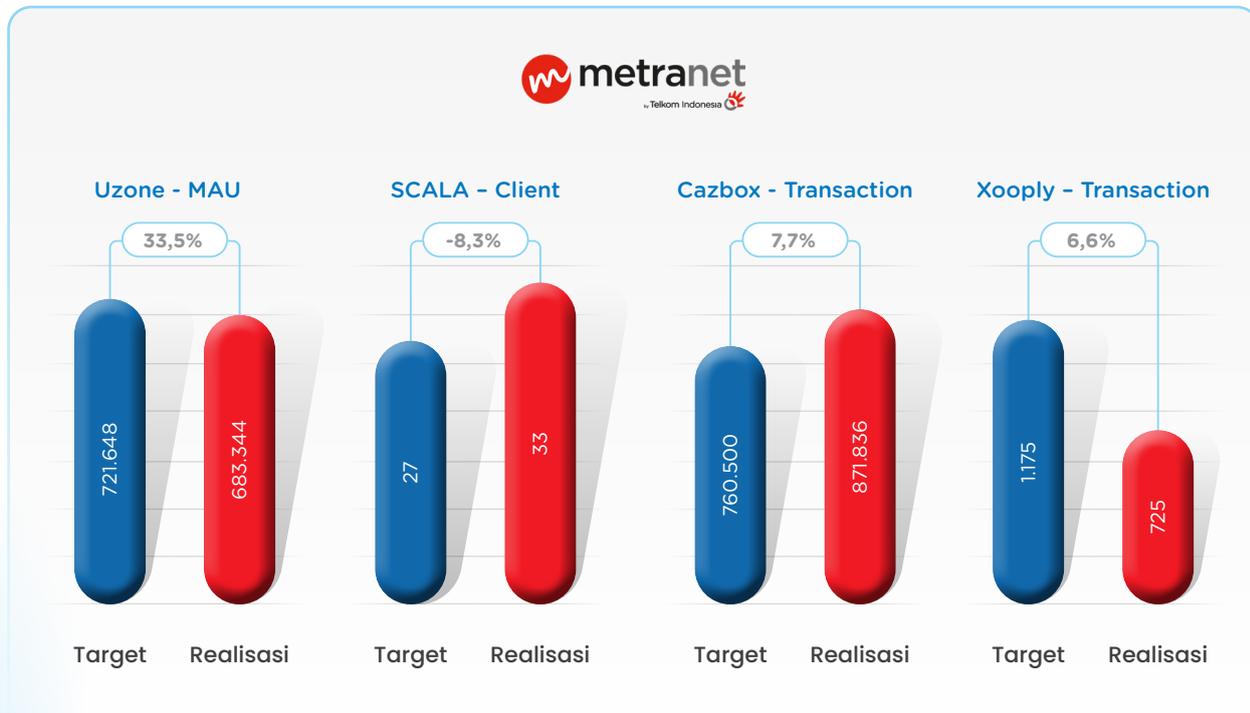
Secara *unconsolidated*, pencapaian *revenue* tahun 2024 tercatat sebesar Rp1,09 triliun atau mengalami peningkatan sebanyak 25,6%. Sedangkan EBITDA tercatat sebesar Rp3,9 miliar atau naik 263% dan *net income* sebesar Rp 32,2 miliar atau turun 41,1%.

Pencapaian *revenue* pada Anak Usaha Perseroan (Nuon, tercatat sejumlah Rp 1,64 triliun atau naik sebesar 5,7%. Sementara itu, pencapaian EBITDA mencapai Rp112,4 miliar atau turun 18,7%, dan *net income* sebesar Rp 60,4 miliar atau turun 34,6%.

Grafik Pendapatan, EBITDA, dan Net Income



Kinerja Operasional 2024



Grafik Kontribusi Pendapatan 2024

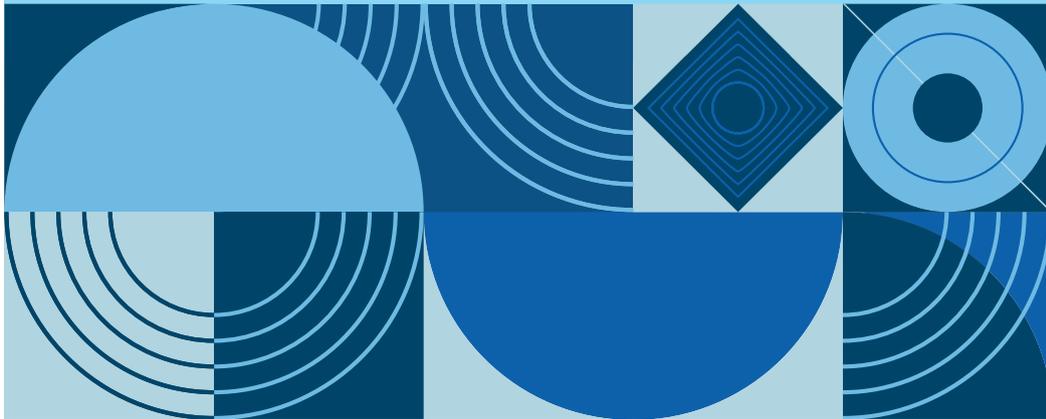
Pendapatan Metranet Konsolidasi 2024 sebesar Rp2,7 triliun, naik 13,1% dibandingkan tahun sebelumnya. Kontribusi dan *growth* dari masing-masing portofolio sebagai berikut:

	2024
Uzone	3,5%
Cazbox	56,2%
Xooply	-10,8%
SCALA	27,7%
Games dan OTT	14,1%
Music	-29,5%



Tata Kelola Perusahaan

05







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. Sebagai anak perusahaan PT Telkom Indonesia, Perseroan hadir untuk berkontribusi dalam mendukung upaya Pemerintah Indonesia dalam memenuhi kebutuhan masyarakat akan akses komunikasi berkualitas. Perseroan berkomitmen menyelenggarakan kegiatan usaha dengan menjalankan dan melaksanakan prinsip - prinsip Tata Kelola Perusahaan.

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.

Sanksi Pelanggaran Pedoman Etika dan Perilaku

Sebagai bagian dari upaya menjaga integritas dan kepatuhan terhadap Pedoman Etika dan Perilaku Perseroan, Perseroan memiliki komitmen yang kuat untuk memberlakukan sanksi terhadap setiap pelanggaran yang terjadi. Sanksi yang diberlakukan mulai dari tindakan ringan seperti teguran atau peringatan tertulis, hingga tindakan berat seperti

tuntutan hukum. Penerapan sanksi tersebut didasarkan pada aturan yang berlaku dan dilakukan sesuai dengan tingkat pelanggaran yang terjadi dan bertujuan untuk memastikan bahwa setiap individu di dalam Perseroan memahami konsekuensi dari tindakan yang melanggar Pedoman Etika dan Perilaku, serta untuk mendorong perubahan perilaku menuju kepatuhan yang lebih baik.

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.

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 mengacu pada sistem *Whistleblowing System* (WBS) milik induk perusahaan yaitu PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk, yang dalam pelaksanaannya bekerja sama dengan pihak ketiga, yaitu

Deloitte untuk menangani penerimaan, pendistribusian, serta pengelolaan seluruh kanal pengaduan. Kerja sama ini bertujuan menjaga independensi dan meningkatkan efektivitas sistem pelaporan.



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 diakses untuk proses pelaporan, di antaranya melalui:



<https://i.d.delloite-halo.com/telkomwbs>



Kotak Pos PO Box 2800 JKP 10028



021 5088 4601

Short Message Service



021 5088 4602



0813 9000 3217



telkomwbs@tipoffs.info



021 5088 4601

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.



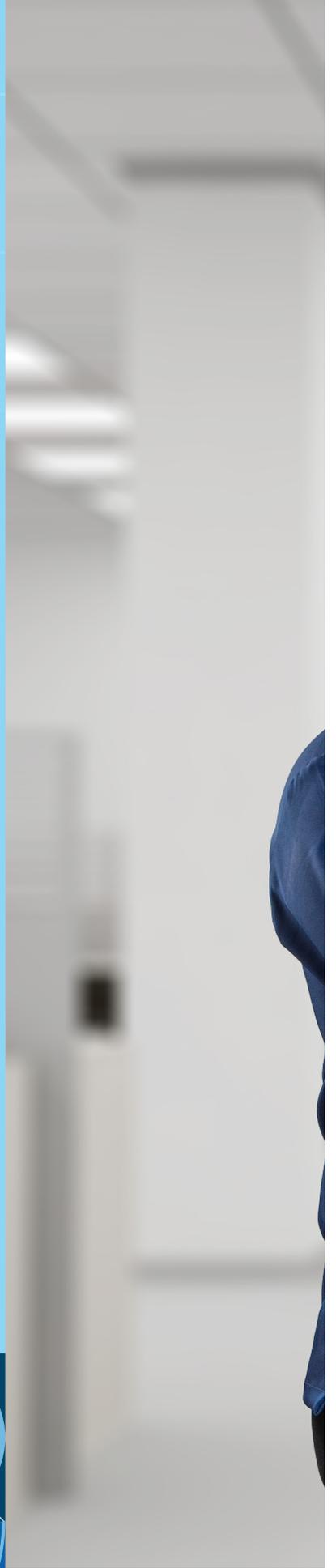
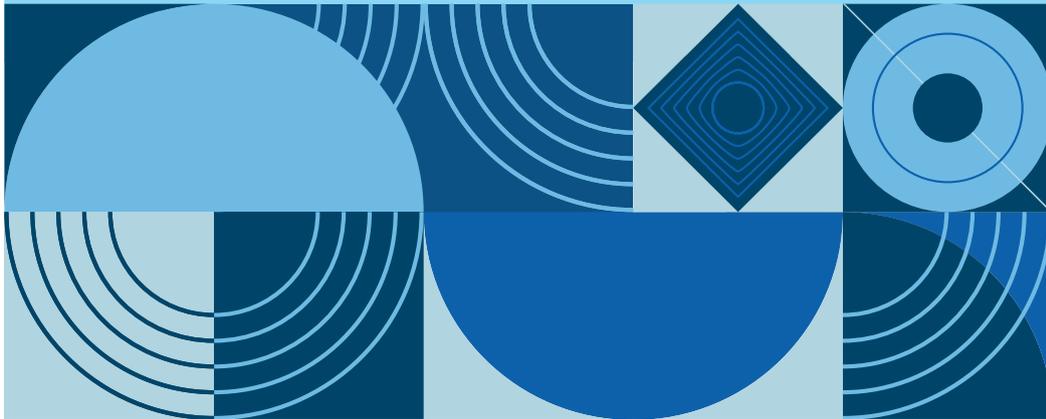
www.metranet.co.id



[metranetofficial](#)

Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan Perusahaan

06





TANGGUNG JAWAB SOSIAL DAN LINGKUNGAN PERUSAHAAN

Metranet 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 2024, Perseroan menyusun kebijakan dalam pembangunan berkelanjutan yang diimplementasikan ke dalam beberapa program, yaitu:

Metranet Berbagi Kasih

Nonton bareng dan buka bersama dengan anak Panti Asuhan Al-Andalusia.

28 Maret 2024



Metranet BerQurban

Menyerahkan hewan qurban yaitu 1 ekor sapi kepada Majelis Taklim Telkom Group (MTTG) Jakarta Selatan.

14 Juni 2024



Metranet Berbagi Takjil

Majelis Taklim Metranet membagikan takjil menggunakan dana Infaq dari Rekans Metranet.

14, 21, 28 Maret 2024 &
4 April 2024



Metranet Berdonor Darah

Kegiatan donor darah dengan PMI Sukabumi yang diikuti oleh seluruh Rekans Metranet.

8 September 2024



Metranet Mengajar

Metranet memberikan edukasi mengenai pengenalan dunia kerja dan *workshop*.

26 November 2024





PT Metra-Net

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

Email
corporate.secretary@metranet.co.id

Telepon
+62 21 791 87250



www.metranet.co.id



Laporan Tahunan 2024 | PT Metra-Net