



METRODATA Raih Kenaikan Laba Bersih 32,3% di Semester I-2019

Hasil Dari Strategi Diversifikasi Produk dan Segmen Bisnis

Jakarta, 23 Juli 2019 – PT. Metrodata Electronics Tbk (“Metrodata”), perusahaan publik yang sahamnya tercatat di Bursa Efek Indonesia sejak tahun 1990 (IDX: MTDL) dan bergerak di bidang Teknologi Informasi dan Komunikasi (“TIK”) kembali mencatatkan kinerja positif sepanjang semester I tahun 2019. Metrodata meraih laba bersih sebesar Rp 152,52 miliar di semester pertama tahun ini, atau mengalami pertumbuhan sebesar 32,3% dibandingkan periode yang sama tahun lalu, Rp 115,28 miliar.

Strategi diversifikasi segmen bisnis dan produk yang diterapkan Metrodata sejak beberapa tahun lalu menjadi salah satu penunjang terbesar positifnya kinerja di semester I tahun 2019. “Metrodata ini *diversified* bukan hanya produknya tetapi juga segmen bisnisnya, jadi saat terjadi perubahan segmen bisnis atau *preference* produk, Metrodata tetap bertumbuh karena risikonya juga *ter-spread*, itulah yang membedakan kami dari pesaing lain,” ungkap Susanto Djaja, Presiden Direktur PT Metrodata Electronics Tbk.

Total penjualan Metrodata pada semester I-2019, tercatat meningkat, mencapai Rp 6,16 triliun, atau naik 13,7% dari Rp 5,42 triliun pada periode yang sama tahun sebelumnya. “Kontribusi terbesar terhadap penjualan masih berasal dari unit bisnis Distribusi, namun pertumbuhan penjualan paling tinggi berasal dari unit bisnis Solusi” ungkap Susanto. Meningkatnya kesadaran akan perlunya transformasi digital ke arah revolusi industri 4.0 juga menjadi pondasi bagi Metrodata untuk bertumbuh di semester I tahun 2019. “Korporasi sudah semakin *aware* untuk melakukan transformasi digital, tren ini menyebabkan *demand* meningkat, sehingga tahun ini unit bisnis Solusi Metrodata bertumbuh besar,” tambahnya.

Dari sisi unit bisnis Distribusi di bawah pengelolaan anak usaha PT Synnex Metrodata Indonesia (“SMI”), Metrodata memiliki dua segmen utama, yaitu *Consumer* (penjualan kepada *dealer*) dan *Commercial* (penjualan ke segmen korporasi melalui Perusahaan Solusi TIK). Randy Kartadinata, Direktur Metrodata menambahkan “Pertumbuhan penjualan ke segmen *Consumer* sedikit melambat di bulan April 2019 karena banyak *dealer* mengurangi *stock* sambil menunggu pengumuman pilpres. Namun hal ini dikompensasi dengan kenaikan penjualan ke segmen *Commercial* yang lebih baik karena kesadaran akan transformasi digital sebagai hasil dari strategi diversifikasi segmen. Kemudian, di bulan Juni 2019 permintaan dari *dealer* kembali tumbuh karena mereka mulai menambah *stock* setelah kondisi politik yang lebih pasti, yang menyebabkan penjualan ke segmen *Consumer* mulai meningkat.”

Sementara itu, unit bisnis Solusi Metrodata di bawah entitas anak PT Mitra Integrasi Informatika (“MII”) mencatatkan peningkatan pendapatan yang signifikan di paruh pertama 2019 menjadi Rp 1,46 triliun di semester I-2019, atau naik 34,9% dari Rp 1,08 triliun di semester I-2018 sebagai hasil dari strategi diversifikasi segmen pelanggan yang mulai mengarah ke segmen perusahaan skala kecil dan menengah yang membutuhkan solusi digital. Meskipun demikian, kontribusi pelanggan segmen korporasi dari berbagai sektor seperti *Financial Services*, *E-commerce*, *Mining* dan *Manufaktur* menjadi bagian terbesar pertumbuhan pendapatan unit bisnis Solusi.

Randy menambahkan, “Sebagai *digital solution provider*, unit bisnis Solusi terus mengembangkan kompetensi dan kapabilitasnya. Beberapa di antaranya adalah dengan menyediakan solusi spesifik yang memudahkan terhubungnya *core system* suatu bank dengan para *merchant*, solusi industri pendidikan, yang membantu para universitas dalam mengintegrasikan seluruh proses administrasi pembelajaran serta solusi-solusi lain seperti *Robotic Process Automation (RPA)*. Teknologi RPA membantu mempercepat proses bisnis yang berulang dan masih manual. Dengan menggunakan teknologi ini maka banyak pekerjaan manual dan

berulang dapat diotomasi dan dijalankan oleh *virtual robot*, sehingga karyawan dapat berkonsentrasi melakukan pekerjaan yang lebih strategis.”

Masih dalam upaya mendukung para klien Metrodata ke arah solusi terpadu *Internet of Things (IoT)*, Metrodata melalui SMI pada Juli ini baru ditunjuk menjadi *authorized distributor* dari Supermicro yang merupakan perusahaan terkemuka penyedia utama teknologi inovator yang mengedepankan performa tinggi serta *server* berteknologi efisiensi tinggi. Supermicro juga merupakan produk komputasi hijau yang mendukung pembangunan *smart city*.

Di bulan yang sama, SMI juga ditunjuk oleh Sennheiser sebagai distributor untuk memasarkan *Sennheiser Enterprise Solution* kategori *audio visual* untuk penggunaan di perkantoran serta pribadi. Hal ini menambah rangkaian lebih dari 90 merek yang ditawarkan melalui saluran distribusi Grup Metrodata, yang juga merambah kepada jenis *home appliances* seperti *juicer, blender, vacuum cleaner, personal care (hairdryer, shaver, dsb)*, serta *smart consumer tools* (bor listrik) melalui *modern market channel*. “Dengan jaringan pemasaran yang sudah terbentuk dan terbuka luas ke seluruh Indonesia, Metrodata mampu menyalurkan produk-produk TIK maupun *home appliances*. Ditopang oleh strategi diversifikasi bisnis yang baik, Perusahaan memiliki *value added* sehingga dipercaya sebagai mitra berbagai *brand* kelas dunia untuk menjadi *channel* pemasaran produk dan layanan mereka,” ungkap Randy.

Lebih lanjut, Randy mengatakan kinerja keuangan Metrodata pada semester I-2019 masih sesuai dengan target tahun 2019. “Dengan melihat pencapaian di semester pertama tahun ini, kami optimis Metrodata dapat melampaui target pertumbuhan penjualan dan laba bersih yang dicanangkan pada awal tahun ini sebesar 12% dan 12,5%,” ujarnya. “Semua raihan ini dapat tercapai atas diversifikasi segmen bisnis yang baik serta upaya masing-masing unit bisnis Metrodata dalam mendukung para pelanggan dan mitra dalam melakukan transformasi digital. Metrodata diuntungkan pula dengan diversifikasi produk yang begitu banyak, sehingga bisa menyeimbangkan pertumbuhan ke depannya,” ujar Randy sambil menutup siaran persnya.

Tentang PT. Metrodata Electronics Tbk

PT. Metrodata Electronics Tbk (“Perseroan”) perusahaan publik yang sahamnya tercatat di Bursa Efek Indonesia sejak tahun 1990 (IDX: MTDL) merupakan perusahaan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) terkemuka di Indonesia yang bermitra dengan perusahaan-perusahaan TIK kelas dunia. Perseroan pada saat ini memiliki tiga unit bisnis utama yaitu **Bisnis Distribusi** yang menangani bidang usaha distribusi kepada *dealer* dan perusahaan solusi TIK termasuk menjalankan business *e-commerce*. Jaringan distribusinya ada di lebih dari 150 kota di Indonesia dan memiliki *channel partner* lebih dari 4.000 dan memiliki lebih dari 90 *brand* produk dan jasa TI kelas dunia; **Bisnis Solusi** yang menyediakan solusi lengkap TI dan komunikasi dari mulai perancangan, implementasi, *IT Managed Services*, konsultasi dan pelatihan; dan **Bisnis Konsultasi** yang menawarkan solusi bisnis inovatif mulai dari konseptual, pelaksanaan dan implementasinya, dan dukungan untuk transformasi bisnis.

Untuk keterangan lebih lanjut, silakan hubungi:

Randy Kartadinata

Sekretaris Perusahaan
Telp: (62-21) 29345 888
Fax : (62-21) 29345 899
Email: Investor.Relation@metrodata.co.id
www.metrodata.co.id

F. Dion / Melani Dwi Nastiti

Investor Relations / Public Relations
Telp: (62) 816 112 8998 / (62-21) 29345 888 ext. 2008
Fax : (62-21) 29345 899
Email: irfindo@gmail.com
www.metrodata.co.id

—oOo—