

SIARAN PERS

Di tengah Pandemi, Bisnis MTDL Kuartal I Tetap Tumbuh

Pendapatan bertumbuh 4,9% & Laba Bersih Tumbuh 10,1% di kuartal I-2020

Jakarta, 12 Mei 2020 – Bisnis PT Metrodata Electronics Tbk (“MTDL”), sebagai *Digital Solution & Distribution Company* di bidang Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) semakin dibutuhkan di tengah masa pandemi Covid-19. Dengan dua lini usaha utama di bidang Distribusi *Hardware* dan *Software*, dengan lebih dari 100 *brand* TIK ternama dunia; serta lini usaha Solusi dan Konsultasi yang melayani berbagai perusahaan melakukan transformasi digital ke arah industri 4.0, maka tidaklah heran dalam kondisi yang mengharuskan banyak perusahaan menjalankan kebijakan *work from home* (WFH) membuat kebutuhan infrastruktur IT dan peralatan yang mumpuni sangat dibutuhkan.

Susanto Djaja, Presiden Direktur MTDL mengungkapkan, “Produk dan layanan yang disediakan Metrodata sebagai salah satu perusahaan TIK terbesar dan berpengalaman di Indonesia sangat mendukung semua pihak untuk bekerja efektif di rumah maupun untuk mendukung perusahaan tetap beraktivitas meskipun sebagian besar sumber dayanya WFH. Bermitra dengan lebih dari 100 merek produk IT terkemuka dan sejalan dengan visi kami sebagai penyedia teknologi digital terpercaya, kami siap mendukung transformasi digital para pelanggan dan mitra korporasi agar tetap beroperasi secara efektif di tengah pandemi ini.”

MTDL menyediakan produk-produk IT yang dibutuhkan di tengah masa WFH seperti *notebook, printer, switch, access point, cloud computing*, dan lainnya. Kebutuhan *notebook* masih signifikan hingga sekarang, dengan penjualan *notebook* MTDL berkontribusi hingga 60% dari pendapatan unit bisnis Distribusi MTDL.

Di tengah ketidakpastian ekonomi akibat Covid-19, MTDL mampu mencatatkan laba bersih sebesar Rp

PRESS RELEASE

In the Midst of Pandemic, First Quarter Business of MTDL Steadily Grows

Revenue increase by 4.9% & Net Income grows 10.1% in Q1 2020

Jakarta, 12 May 2020 – As a company that offers Digital Solution and Distribution services, PT Metrodata Electronics Tbk (“MTDL”)’s business is highly demanded in the Information and Communication Technology (ICT) field in the midst of Covid-19 pandemic. The Company has two main Business Units of Hardware and Software Distribution with more than 100 world-class ICT brands; it also offers Solution and Consulting Services for companies that undergoing digital transformation of industry 4.0. It is unquestionable, that in the period where companies are obligated to implement work from home (WFH) procedure, the requirement for a solid IT infrastructure and tools are essential.

Susanto Djaja, the President Director of MTDL said that “As one of the biggest and experienced ICT companies in Indonesia, the products and services that MTDL offers are significantly supportive for every user to work efficiently from their homes and to support the company’s activity even though its men power have to work from home. We partner with more than 100 famous brands that share a similar vision with us as a trusted IT company. We are ready to support the digital transformation of our clients and corporate partners, so they can operate efficiently in this pandemic.”

MTDL offers essential IT products in this WFH period such as *notebook, printer, switch, access point, cloud computing* and many more. The need for the *notebook* is still significant nowadays, it contributed up to 60% to the revenue of MTDL’s Distribution Business Unit.

In the uncertainty of the economy due to Covid-19, MTDL recorded a net profit of IDR 94.3 billion in Q1-

94,3 miliar di Q1-2020, atau naik 10,1% yoy dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp85,6 miliar. MTDL juga membukukan pertumbuhan penjualan sebesar 4,9% yoy dari Rp3,2 triliun di Q1-2019 menjadi Rp 3,4 triliun di Q1-2020. “Kami bersyukur dengan upaya dan strategi bisnis diversifikasi membuat bisnis Solusi & Konsultasi masih dapat mengalami pertumbuhan penjualan sebesar 15,4% dan bisnis Distribusi sebesar 1,4% di tengah situasi sekarang ini,” ujar Susanto.

Randy Kartadinata, Direktur MTDL mengatakan bahwa pertumbuhan tersebut didukung dengan adanya upaya diversifikasi yang dilakukan masing-masing unit bisnis. “Unit bisnis Solusi melakukan penjualan kepada berbagai industri sehingga risiko tagihan tersebar luas, dan tagihan kepada industri yang terdampak wabah Covid-19 ini tidak signifikan. Demikian pula, unit bisnis Distribusi melakukan penjualan yang tersebar ke 4.000 *dealer* sehingga meminimalkan terjadinya konsentrasi tagihan pada *dealer-dealer* tertentu.”

“Selain itu, kami mampu menjaga kelangsungan *supply* dari *inventory* di tengah pandemi Covid-19 ini, lebih baik dibandingkan dengan kompetitor kami, sehingga mendukung laba kotor/*gross margin* kami yang lebih sehat dibandingkan tahun sebelumnya,” tutur Randy. Perseroan juga memiliki kondisi keuangan yang sangat sehat, di mana total aset lancar adalah 2,5x dibanding kewajiban lancar, sehingga jika diperlukan, perseroan sewaktu-waktu dapat melunasi hutangnya. Sementara itu pinjaman ke bank sangat minimum sebesar Rp226 miliar dengan rasio hutang terhadap modal (DER) hanya sebesar 0,1x, sehingga kemampuan pinjaman untuk mengembangkan perusahaan masih terbuka sangat besar.

Susanto melanjutkan bahwa selain memiliki keuangan yang *solid*, pertumbuhan MTDL turut didukung oleh manajemen yang mengutamakan *good corporate governance* dalam proses penjualan, pelaksanaan implementasi, dan proses penagihan. “Kami mengandalkan kompetensi karyawan dalam melakukan pekerjaan IT yang dapat dilakukan secara *remote* (jarak jauh) kepada para pelanggan dan mitra

2020, increased 10.1% yoy from IDR 85.6 billion in Q1-2019. MTDL also booked an increase in revenue 4.9% yoy from IDR 3.2 trillion in Q1-2019 to IDR 3.4 trillion in Q1-2020. “We are grateful that our diversification effort and strategy enables to grow the revenue of the Solution and Consulting Business Unit by 15.4% and the Distribution Business Unit by 1.4%,” told Susanto.

Randy Kartadinata, Director of MTDL said that the growth is supported by the diversification effort of each business unit. “Solution Business Unit has sales coverage to every kind of industries to spread the receivables risk, and the receivable of industries that are impacted by Covid-19 is not significant. Meanwhile, the Distribution Business Unit managed to cover 4,000 channel partners to minimalise the concentration of receivables at certain partners.”

“Moreover, we are able to maintain the supply of our inventory in the midst of Covid-19 to be better than our competitor, to the extent that it improved our gross profit/gross margin from last year,” said Randy. The Company has pretty healthy finance, where its current ratio is 2.5x. Meanwhile, the loan to the bank is minimum as IDR 226 billion with debt to equity ratio of 0.1x, the opportunity for capital lease to further expand the company is opportunistic.

Susanto adds that the growth of MTDL is not only triggered by solid financials, it also supported from management that prioritises good corporate governance in sales, implementations and receivable collections. “We are confident in our employees’ competence in completing IT task that can be done remotely to our clients and corporate partners. We also committed in fulfilling the demand of IT products

korporasi. Kami juga berkomitmen memenuhi kebutuhan akan produk-produk IT untuk WFH saat ini, sehingga kepuasan pelanggan mendukung proses penagihan yang terkendali dan *on target*,” ujar Susanto.

“Dengan tantangan yang luar biasa karena pandemi ini, Metrodata berupaya untuk terus mempertahankan pencapaian kinerja ini serta memastikan agar seluruh layanan terkait transformasi digital tetap lancar. Ke depan setelah masa sulit ini berlalu, kami melihat kebutuhan akan Solusi TIK untuk mendukung transformasi digital akan semakin dibutuhkan, sehingga peran MTDL dalam mendukung akselerasi transformasi digital Indonesia akan semakin nyata,” tutup Susanto.

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 unit bisnis utama yaitu **Bisnis Distribusi** (*Providing World-Class ICT Hardware and Software*) yang menangani bidang usaha distribusi kepada *dealer* dan perusahaan solusi TIK termasuk menjalankan bisnis *e-commerce*. Jaringan distribusinya ada di lebih dari 150 kota di Indonesia dan memiliki *channel partner* lebih dari 4.000 dan memiliki lebih dari 100 *brand* produk dan jasa TI kelas dunia; **Bisnis Solusi& Konsultasi** (*Digital Solution Provider to Help Companies Achieving Digital Transformation*) yang menyediakan solusi lengkap TIK dari mulai konseptual/perancangan, implementasi, *IT Managed Services*, konsultasi dan pelatihan, 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:
 ir_mtdl@yahoo.com
 www.metrodata.co.id

for WHV in these days, so that the client’s satisfaction helps the receivable collections to be controlled and on target,” told Susanto.

“In this extraordinary challenge due to the pandemic, Metrodata plans to keep the consistency and ensure that every digital transformation services are smooth. In the future, we believe that the demand for ICT Solution to support the digital transformation will be needed more than before, so the role of MTDL in supporting the acceleration of digital transformation in Indonesia will become more realistic,” closed Susanto.

About PT Metrodata Electronics Tbk

PT Metrodata Electronics, Tbk (“the Company”)—the publicly listed company on Bursa Efek Indonesia (IDX) since 1990 (IDX: MTDL) is one of the leading Information and Communication Technology (“ICT”) companies in Indonesia that build strategic alliances with world-class ICT companies. The Company has three main business units, namely **Distribution Business** that handles distribution to partnered dealers, ICT solution companies and also running an e-commerce business. Its distribution network is covering more than 150 cities in Indonesia and has more than 4,000 channel partners and more than 100 world-class IT products and service brands; **Solution Business** that provides complete ICT solutions from design, implementation, IT Managed Services, consultation and training; **Consulting Business** that offers innovative business solutions from conceptualizing, commissioning and implementation, and supporting for business transformation.

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:
 ir_mtdl@yahoo.com
 www.metrodata.co.id