



**Transformasi Digital Mendorong
Penjualan Semester I-2022 MTDL
Tumbuh 28% YoY**

*Kedua Unit Bisnis MTDL Tumbuh Double
Digit di Semester I-2022*

Jakarta, 29 Juli 2022 — PT Metrodata Electronics Tbk (“MTDL”), emiten Teknologi Informasi dan Komunikasi (“TIK”) Digital khususnya di bidang Solusi dan Konsultasi Digital serta Distribusi Digital, meraih pertumbuhan positif, bahkan *double digit* pada kedua unit bisnisnya. Unit bisnis Solusi dan Konsultasi Digital mencatatkan pendapatan sebesar Rp 2,5 triliun atau tumbuh 21% di semester pertama tahun 2022 dibanding tahun sebelumnya. Sementara itu unit bisnis Distribusi Digital mencatatkan pendapatan sebesar Rp 7,4 triliun atau tumbuh sebesar 29% dari tahun lalu pada periode yang sama.

Dari sisi laba bersih, unit bisnis Solusi dan Konsultasi Digital menyumbangkan laba bersih sebesar Rp 162 miliar atau berkontribusi sebesar 60% dari total laba bersih MTDL pada semester pertama tahun 2022. Sedangkan laba bersih unit bisnis Distribusi Digital sebesar Rp 109 miliar atau 40% dari total laba bersih MTDL di semester pertama tahun 2022. Seperti diketahui bahwa porsi laba bersih unit bisnis Distribusi Digital tidak semua tercatat di MTDL karena merupakan usaha patungan dengan Synnex Taiwan sehingga untuk laba bersih dibagi 50:50. MTDL optimis kinerja positif ini akan terus meningkat seiring dengan meningkatnya kebutuhan produk TIK, dan khususnya di solusi digital yang didukung oleh pertumbuhan investasi transformasi digital dan siklus bisnis yang biasanya meningkat di akhir tahun.

Susanto Djaja selaku **Presiden Direktur MTDL** mengatakan, “Kami melihat semakin tingginya transformasi digital di

**Digital Transformation Drives MTDL
Sales in Semester I-2022
Grow 28% YoY**

*Both MTDL Business Units Grow Double
Digits in Semester I-2022*

Jakarta, 29 July 2022 — PT Metrodata Electronics Tbk (“MTDL”), an issuer of Digital Information and Communication Technology (“ICT”), especially Digital Solutions & Consulting, also Digital Distribution, achieved a positive double-digit growth in its two business units. The Digital Solutions & Consulting business unit achieved IDR 2.5 trillion of revenue or grew 21% in the first semester of 2022 compared to the previous year. Meanwhile, the Digital Distribution business unit achieved IDR 7.4 trillion of revenue or grew 29% from the previous year in the same period.

The Digital Solutions & Consulting business unit booked IDR 162 billion of net profit or contributed 60% to MTDL’s total net profit in the first semester of 2022. Meanwhile, the Digital Distribution business unit booked IDR 109 billion of net profit or 40% to MTDL’s total net profit in first semester of 2022. Not all of the Digital Distribution business unit’s net profit portion goes to MTDL as a joint venture with Synnex Taiwan, which the net profit is divided by 50:50. MTDL is still optimistic that this positive performance will continue to increase in line with the increasing demand of ICT products, especially in digital solutions which also supported by the growth of investment in digital transformation and business cycles trend which usually increase at the end of the year.

Susanto Djaja as **President Director of MTDL** said, “We see that the increasing digital transformation in various industries

berbagai industri, merupakan peluang bagi kami untuk selalu memberikan yang terbaik bagi pelanggan dan mitra bisnis melalui kedua unit bisnis MTDL. Kami mengucapkan terima kasih sudah dipilih oleh para pelanggan dan mitra bisnis kami untuk memberikan solusi yang efektif agar aktivitas pelaku usaha tetap relevan di tengah berkembangnya gelombang digitalisasi.”

Dari unit bisnis Solusi dan Konsultasi Digital, sektor perbankan masih menjadi pelanggan terbesar yaitu berkontribusi sebesar 45% terhadap pendapatan unit bisnis Solusi dan Konsultasi Digital dibandingkan segmen konsumen lain, hal ini karena industri perbankan sedang giat-giatnya dalam 2 tahun terakhir melakukan transformasi digital, sehingga kebutuhan solusi serta konsultasi sangat meningkat tajam dimana sebelumnya porsi sektor perbankan rata-rata 35%. Selain perbankan, sektor minyak dan gas, dan telekomunikasi juga memiliki peluang yang besar untuk disasar. Perseroan juga akan terus meningkatkan jangkauan pemasaran pada segmen-segmen yang selama ini belum menjadi pasar utama seperti *e-commerce* dan keuangan digital.

Randy Kartadinata selaku **Direktur MTDL** menjelaskan, “Pesatnya perkembangan teknologi serta adopsi transformasi digital pada sektor perbankan, telekomunikasi, dan *Oil & Gas* menyimpan potensi luar biasa yang dapat kami garap. Kami yakin, dengan pengalaman beserta portofolio produk dan solusi kami, dapat menjawab potensi pertumbuhan di pasar ini.”

MTDL terus memperkuat unit bisnis Solusi dan Konsultasi Digital dengan terus melengkapi delapan pilar solusi digital Metrodata, yaitu *Cloud Services, Big Data & Analytics, IT Security, Hybrid IT Infrastructure, Business Application, Digital Business Platform, Consulting & Advisory Services, dan Managed Services*. Salah satu solusi yang patut

is an opportunity for us to always provide the best for customers and business partners through two MTDL business units. We thank you for being chosen by our customers and business partners to provide effective solutions and to keep business activities relevant in the midst of the growing wave of digitization.”

From the Digital Solutions & Consulting business unit, the banking sector is still the largest customer, contributed 45% to Digital Solution & Consulting business unit revenue due to tremendous of digital transformation growth in banking industry for the last two years. The need for solution and consulting in this sector has increased sharply up to this first semester, previously the average portion of the banking sector was only 35%. Beside the banking sector, oil & gas, and telecommunications sectors also have great opportunities to be targeted. The Company will also continue to increase its marketing coverage for the segments which have not become major market, such as e-commerce and fintech.

Randy Kartadinata as **Director of MTDL** explained, “The rapid development of technology and the adoption of digital transformation in the banking, telecommunications, and oil & gas sectors holds tremendous potential that we can target. We believe with our experience, product portfolio, and solutions, we can address the growth potential in this market.”

MTDL continues to strengthen the Digital Solutions & Consulting business unit by completing the eight pillars of Metrodata's digital solutions, which are *Cloud Services, Big Data & Analytics, IT Security, Hybrid IT Infrastructure, Business Application, Digital Business Platform, Consulting & Advisory Services, and Managed Services*. One pillar that

disorot karena pertumbuhannya yang cepat adalah *Cloud* karena menjadi kontributor terbesar sebesar 34% dari delapan pilar.

Pendapatan MTDL dari *Cloud* diperkirakan akan terus naik karena saat ini banyak perusahaan yang masih dalam tahap awal untuk beralih ke *Cloud*. Hal ini juga didukung oleh tren beralih ke langganan berbasis *Cloud* yang semakin banyak diminati. Karena kebutuhan pelanggan akan solusi *Cloud* semakin tinggi, MTDL telah mempersiapkan divisi khusus yang terdiri dari para ahli dan pakar untuk membantu pelanggan meraih manfaat optimal dari solusi *Cloud* atau aplikasi berbasis *Cloud* lainnya. Tim ini dapat mempercepat transfer pengetahuan dan keahlian serta memberikan fokus pada area *pre-sales* dan implementasi.

Tidak kalah pentingnya dengan unit bisnis Solusi dan Konsultasi Digital, unit bisnis Distribusi Digital meraih kinerja positif di semester pertama tahun 2022. Unit bisnis Distribusi Digital berhasil membukukan pendapatan sebesar Rp 7,4 triliun di semester pertama tahun 2022. Jika melihat dari segmen *Commercial*, terjadi pertumbuhan signifikan sebesar 31% QoQ di periode 2Q22, ini menunjukkan bahwa kondisi saat ini sudah cukup stabil bagi perusahaan untuk mengeluarkan *budget* lebih untuk investasi di TIK. Peningkatan unit bisnis Distribusi Digital sebagian besar didorong oleh penjualan dari sisi *Consumer* yang menyumbang 48% terhadap total pendapatan Distribusi Digital. Disisi lain, *Telco product* memberikan kinerja yang cukup mentereng dimana berhasil meraih pendapatan sebesar Rp 1,2 triliun atau tumbuh signifikan sebesar 52% YoY di semester pertama tahun 2022 ini.

“Kami optimistis hingga akhir tahun 2022 dapat meraih pertumbuhan pendapatan 15% dan pertumbuhan laba 20%. Melihat berbagai peluang dengan mulai normalnya pasokan produk TIK dan

needs to be highlighted due to fast growing revenue is *Cloud*, it was the largest contributor by 34% to the eight pillars.

MTDL revenue from the *Cloud* is expected to increase since many companies are still in the early stages of switching to *Cloud* technology. This is also supported by the *Cloud*-based subscriptions trend that are increasingly in demand. As customer needs for *Cloud* solutions are getting higher, MTDL has prepared a dedicated division consisting of experts to help customers to get optimal benefits from *Cloud* solutions or other *Cloud*-based applications. This team can accelerate the transfer of knowledge and expertise as well as focus on the areas of *pre-sales* and implementation.

Last but not least the Distribution Digital business unit also achieved positive performance in the first semester of 2022. The Digital Distribution business unit achieved IDR 7.4 trillion of revenue in the first semester of 2022. There was a significant growth from the *Commercial* segment in 2Q22 by 31% QoQ. It showed that the current situation is stable enough for companies to spend more budget to invest in ICT. The increase in Digital Distribution business unit was largely driven by sales from the *Consumer* side which contributed 48% to total Digital Distribution revenue. On the other hand, *Telco products* contribute a fairly great performance by successfully achieving revenue of IDR 1.2 trillion with a significant growth in first semester of 2022 by 52% YoY.

“We are optimistic that by the end of 2022, we can achieve 15% revenue growth and 20% profit growth. Seeing various opportunities with the normal supply of ICT



semakin berkembangnya solusi digital, Kami yakin mampu untuk terus berkembang sebagai penyedia solusi digital dan inovator teknologi yang menjadi pusat aktualisasi ekonomi digital di Indonesia,” 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 penyedia jasa solusi dan konsultasi, serta distribusi produk dan layanan Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) dan Digital terkemuka di Indonesia yang bermitra dengan perusahaan-perusahaan TIK kelas dunia.

Perseroan pada saat ini memiliki bisnis utama, yaitu **Bisnis Distribusi Digital** (*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 lebih dari 5.200 channel partner dan lebih dari 100 brand produk dan jasa TI kelas dunia.

Bisnis Utama lainnya yaitu **Solusi & Konsultasi Digital** (*Digital Solution Provider to Help Companies Achieving Digital Transformation*), yang menyediakan solusi lengkap TIK berdasarkan 8 Pilar Solusi Digital Metrodata, yang terdiri dari *Cloud Services, Big Data & Analytics, Hybrid IT Infrastructure, Security, Business Application, Digital Business Platform, Consulting & Advisory Services*, dan

products and the growing development of digital solutions, we believe that we are able to continue to grow as a digital solution provider and technology innovator which become the center of actualization of the digital economy in Indonesia,” **Susanto** concluded.

About PT Metrodata Electronics Tbk

PT Metrodata Electronics Tbk (“the Company”) a public listed company in Indonesian Stock Exchange since 1990 (IDX: MTDL) is a leading provider of solutions and consulting services, as well as the distribution of Information and Communication Technology (ICT) and Digital products and services in Indonesia. partnering with world-class ICT companies.

It currently has its main business which is the **Digital Distribution Business** (Providing World-Class ICT Hardware and Software) that handles distribution to the dealers and ICT solution companies as well as running an e-commerce business. The distribution network covers more than 150 cities across Indonesia and has more than 5,200 channel partners with more than 100 brands of world-class IT products and services.

Another main business is the **Digital Solutions and Consulting Business** (Digital Solution Provider to Help Companies Achieving Digital Transformation) provides complete ICT solutions based Metrodata’s 8 pillars of Digital Solution, which are *Cloud Services, Big Data & Analytics, Hybrid IT Infrastructure, Security, Business Application, Digital Business Platform, Consulting & Advisory Services*, and



Managed Services untuk mendukung transformasi bisnis digital.

Managed Services to support digital business transformation.

Untuk informasi lebih lanjut silahkan menghubungi:

For further information, please contact:

Randy Kartadinata

Corporate Secretary

Phone: (62-21) 29345 888

www.metrodata.co.id

M. Aditya

Media Relations

Mobile: +62 81295486465

Email: Investor.Relation@metrodata.co.id