

SIARAN PERS**Untuk Didistribusikan Segera****MAP ACTIVE MENGUMUMKAN KINERJA KEUANGAN SEMESTER PERTAMA 2020 MELEMAH DIKARENAKAN COVID-19**

Jakarta, 3 Agustus 2020 – PT Map Aktif Adiperkasa Tbk (MAPA), anak perusahaan PT Mitra Adiperkasa Tbk (MAP) untuk produk *sports & leisure*, hari ini mengumumkan pencapaian kinerja keuangan pada kuartal ke-dua dan konsolidasian semester pertama yang berakhir pada 30 Juni 2020.

MAPA mencatat pendapatan bersih pada semester pertama 2020 senilai Rp2,11 triliun, dari Rp3,47 triliun pada semester pertama 2019. Margin laba kotor untuk semester pertama turun dari 45,9% menjadi 39,9%, terutama disebabkan oleh hal-hal yang terjadi dikarenakan pandemi pada kuartal ke-dua tahun 2020. Pendapatan dan margin yang lebih rendah mengakibatkan rugi usaha sebesar Rp95,2 miliar dan EBITDA mencapai Rp218,6 miliar. Rugi bersih untuk periode berjalan mencapai Rp75,4 miliar, sementara sebelum penerapan PSAK 73, rugi bersih seharusnya berjumlah Rp60,6 miliar. Adapun ikhtisar kinerja keuangan MAP untuk semester pertama 2020 sebelum penerapan PSAK 73 tersedia di halaman terakhir di siaran pers ini.

Mayoritas gerai ritel yang tidak beroperasi selama kuartal ke-dua akibat pandemi Covid-19 menyebabkan pendapatan bersih hanya tercatat sebesar Rp653 miliar dari Rp1,96 triliun pada kuartal ke-dua 2019. Margin laba kotor untuk kuartal ke-dua turun dari 45,5% menjadi 30,4%, disebabkan karena adanya keperluan *product clearance* pada saat itu, serta arus masuk *inventory* baru yang lebih sedikit dikarenakan adanya pembatalan pemesanan, dan juga sebagian dampak dari negatif fluktuasi mata uang. Pendapatan yang lebih rendah, dikombinasikan dengan margin yang melemah mengakibatkan rugi usaha sebesar Rp194,5 miliar, dan rugi EBITDA sebesar Rp40,1 miliar. Sebagai dampaknya, rugi bersih perusahaan menjadi Rp147,4 miliar.

Corporate Secretary MAPA, Ratih D. Gianda mengatakan, "Kinerja keuangan kuartal ke-dua perusahaan terkena dampak pandemi secara signifikan di seluruh Indonesia. Lebih dari 60% gerai perusahaan tutup hingga 8 minggu untuk melindungi para pelanggan dan karyawan, dan mengurangi penyebaran virus Covid-19. Namun selama periode tersebut, kami meningkatkan inisiatif *digital* perusahaan sehingga pertumbuhan kinerjanya mencapai lebih dari 380% melalui situs *online* yang dikelola oleh perusahaan seperti Planet Sports, Kidz Station, dan *marketplace* lainnya melalui *platform* pihak ke-tiga. Selain itu, kami memperkuat hubungan dengan anggota

program *loyalty* kami, MAP Club, yang mendorong peningkatan penjualan yang signifikan hingga lebih dari 550% di MAPEMALL.”

“Merupakan kebanggaan bagi kami bahwa produk-produk eksklusif MAPA diterima dengan baik oleh pelanggan *online*. Hal ini memperkuat keyakinan kami dalam melanjutkan digitalisasi bisnis perusahaan agar menjadi kombinasi yang harmonis antara gerai *online* dan *offline*, serta didukung program CRM yang kuat, sehingga menyatukan ekosistem merek dan konsep MAP,” tambah Ratih

Menanggapi prioritas perusahaan untuk sisa tahun 2020, Ratih menyatakan MAPA akan terus mencerminkan keseimbangan dalam mencapai tujuan jangka pendek dan jangka panjang. “Kami akan terus fokus pada manajemen biaya dan disiplin dalam mengelola *capital expenditure*, bersamaan dengan pembukaan kembali gerai –gerai usaha secara bertahap di seluruh Indonesia. Namun, perusahaan terus mempersiapkan strategi untuk pertumbuhan *Regional Branded Commerce* di masa depan, dan kami antusias mengumumkan bahwa perusahaan penjualan dan pemasaran kami di Filipina telah memulai distribusi New Balance.”

Ratih menekankan kembali bahwa Perusahaan tengah berkembang dari peritel Multi-Tier produk *sports* dan *leisure* di Indonesia yang sukses, menjadi perusahaan *Regional Branded Commerce*; dimana perusahaan mengelola dan memasarkan merek-merek global untuk meraih potensinya secara maksimal. Seiring dengan visi MAPA untuk memberikan pengalaman ritel yang harmonis dan terintegrasi bagi para pelanggan di seluruh kanal fisik, digital maupun sosial, belanja tidak lagi menjadi pengalaman yang terbatas pada satu kanal.

Di tengah ketidakpastian akibat pandemi dan cepatnya laju normalisasi menuju kestabilan ekonomi, MAPA tidak dapat memberikan panduan keuangan untuk tahun 2020. Namun demikian Ratih menuturkan, “Kami tetap yakin akan potensi pertumbuhan regional perusahaan untuk jangka panjang. MAPA telah mendirikan model usaha yang unik dengan mitra usaha merek eksklusif. Kami percaya mampu tumbuh bersama dengan memanfaatkan peluang dari meningkatnya kesadaran dan ketertarikan pelanggan terhadap kesehatan dan kesejahteraan.”

Tentang PT Map Aktif Adiperkasa Tbk (MAPA)

Pada akhir bulan Juni 2020, MAPA, anak perusahaan PT Mitra Adiperkasa Tbk (MAPI), telah mengoperasikan 1.152 gerai di 79 kota di seluruh Indonesia dan mengelola lebih dari 150 merek, lebih dari 40 merek di antaranya merupakan merek eksklusif. Tiga lini bisnis utama perusahaan adalah produk Sports, Leisure footwear dan Kids. MAPA juga memiliki jaringan ritel multi-brand eksklusif, termasuk Planet Sports.Asia, Sports Station, The Athlete's Foot, Golf House, Payless, Ogaan, Kidz Station, dan Planet Sports Kids. Untuk memperoleh informasi lebih lengkap mengenai MAPA, silakan kunjungi www.mapactive.id.

**Untuk informasi lebih lanjut, silakan hubungi:
Ratih Darmawan Gianda – Corporate Secretary****PT Map Aktif Adiperkasa Tbk**

Sahid Sudirman Center 26th Floor

Jalan Jend. Sudirman Kav. 86 Jakarta 10220

Telephone: +6221 80648 488 Ext. 89088

Mobile: 08111791606

Email: ratih.gianda@map.co.id

IKHTISAR KEUANGAN

<i>(dalam jutaan Rupiah)</i>	Per Juni 2020		Per Juni 2019
	Sebelum PSAK 73	Setelah PSAK 73	
Pendapatan bersih	2.117.146	2.117.146	3.471.733
Laba kotor	845.079	845.238	1.593.542
Laba (rugi) usaha	(108.082)	(95.178)	508.175
EBITDA	(816)	218.557	593.673
Laba (rugi) sebelum pajak	(89.343)	(107.896)	488.415
Laba (rugi) bersih periode berjalan	(60.568)	(75.370)	365.748
Laba (rugi) bersih periode berjalan yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk	(60.460)	(75.262)	365.902
Laba (rugi) per saham dasar (dalam Rupiah penuh)	(21)	(26)	128