



PT Link Net Tbk **Paparan Publik Insidental 2025**

Rabu, 3 September 2025



Tentang Linknet



We LINK the nation for better lives

- 1 We : Mewakili keterikatan emosional dan komitmen bersama.
- 2 LINK : Melambangkan kata bermerek dan istimewa karena berhubungan dengan Linknet; *link* berarti keterhubungan.
- 3 the nation : Cakupan geografis Indonesia.
- 4 for better lives : Membawa hal-hal positif dan makna dalam kehidupan mereka.



By 2027, to be the 1st choice in every business we do*

**Through 4C's (Coverage, Capacity, Cost, Capability)*

- 1 By 2027 : Batas waktu untuk mencapai visi, dalam kurun waktu 3 tahun.
- 2 1st choice : Tekad untuk menjadi nomor satu, serta keinginan agar pelanggan mencintai dan memilih kami dibandingkan semua pesaing di pasar.
- 3 In every business we do : Mencakup seluruh bisnis yang ada saat ini maupun peluang bisnis baru di masa depan

Nilai-nilai Perusahaan



1. **Pelanggan adalah fokus utama saya dalam setiap keputusan yang saya buat.**
2. **Saya memberikan lebih dari apa yang diharapkan oleh pelanggan.**



1. Saya berani memilih untuk menghilangkan batasan dalam setiap tindakan saya dan terbuka untuk mencoba hal-hal baru.
2. Setiap saat saya terus berusaha menjadi lebih baik dengan beradaptasi dan melakukan perbaikan.



1. Saya membangun rasa saling percaya dalam bekerjasama untuk mencapai tujuan bersama.
2. Saya aktif belajar dari satu sama lain dan merangkul keberagaman.



1. Saya berperilaku jujur, adil, dan menunjukkan sikap etis.
2. Saya berperilaku konsisten dan bertanggung jawab atas tindakan saya.



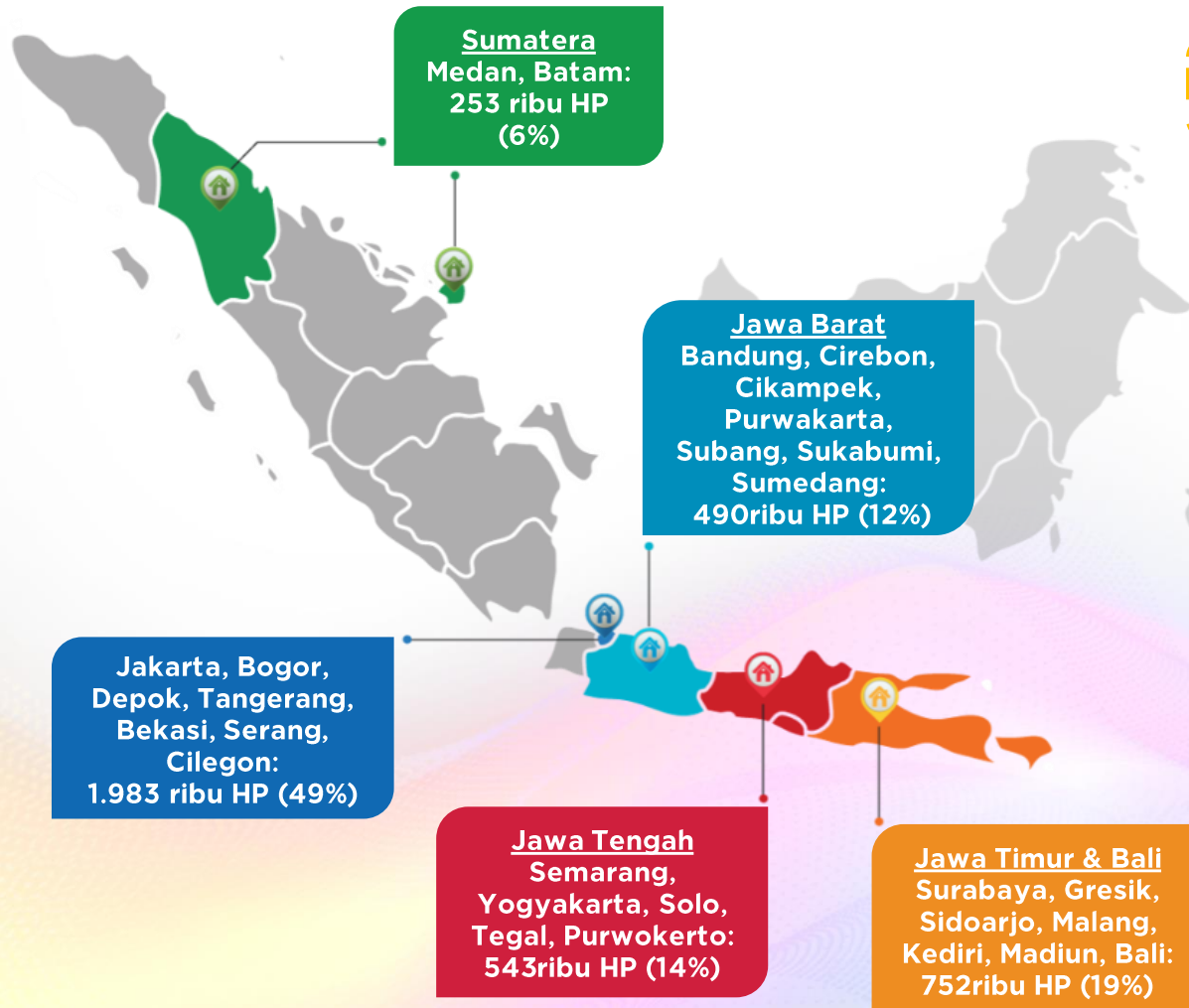
Jangkauan Linknet



Terus menghadirkan konektivitas hingga ke lebih banyak kota di Indonesia, demi membuka akses yang lebih merata bagi masyarakat untuk belajar, bekerja, dan berkembang bersama

Tujuan Linknet:

We LINK the nation for better lives



Bersama dengan:



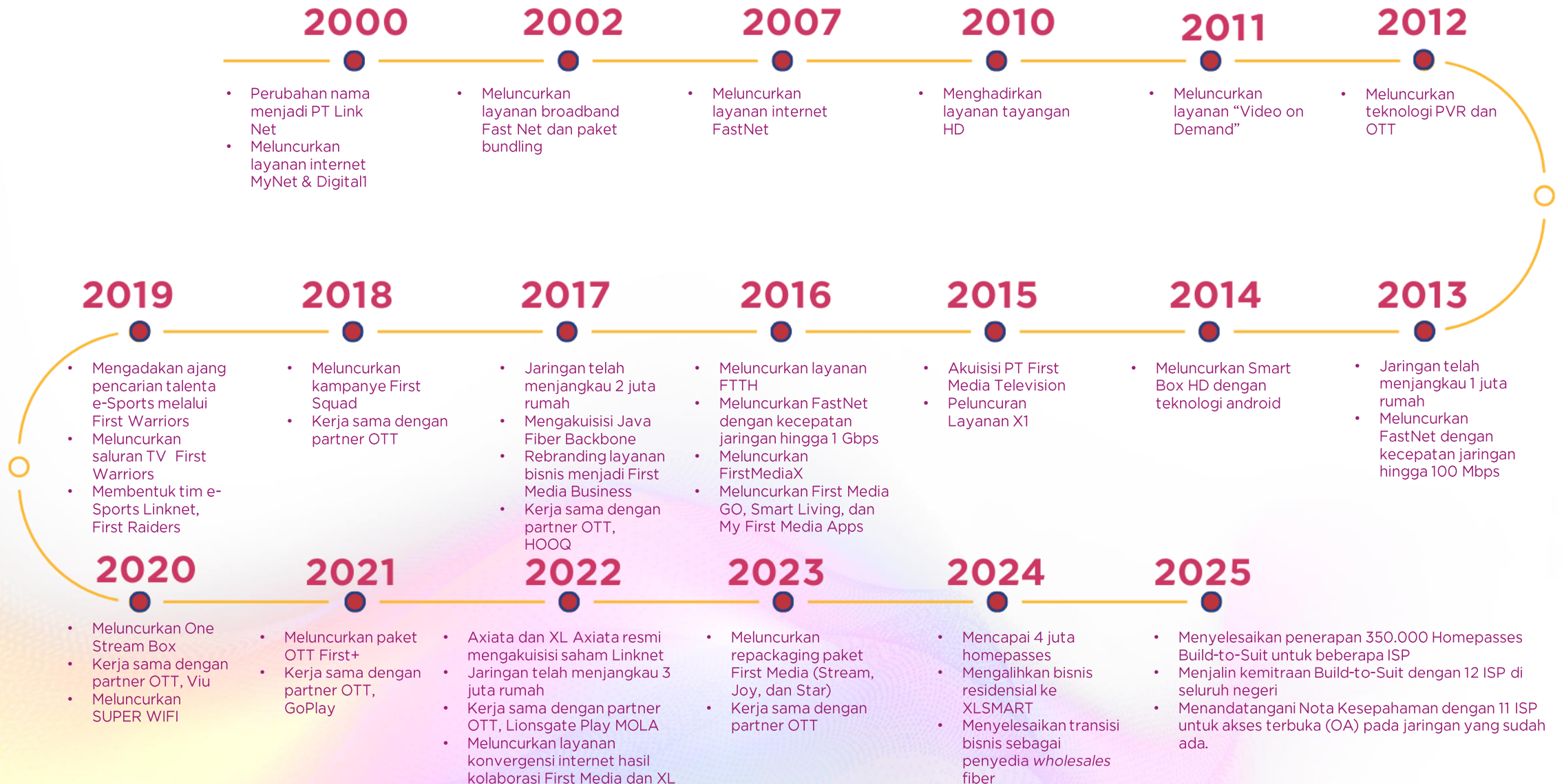
TOTAL HOME-PASS

>4 Juta

Tersebar di lebih dari 70 titik (kota dan kabupaten) di Indonesia

Tonggak Perusahaan

Diperbaharui tanggal 31 Agustus 2025





Kinerja Keuangan

Rangkuman Pencapaian Finansial YTD Jun 25 & 2Q25



Pencapaian YTD Jun 2025

Pendapatan dibukukan di
Rp 1,58 triliun
menurun
14,1%
pada YTD Jun 25 vs YTD
Jun 24*

EBITDA tercatat di
Rp 446 miliar
menurun
48,9%
pada YTD Jun 25 vs YTD
Jun 24*

Marjin EBITDA pada
28,3%
di YTD Jun 25

Laba Bersih tercatat
sebesar
minus Rp 692 miliar
menurun
145,0%
pada YTD Jun 25 vs YTD
Jun 24*

Marjin Laba Bersih pada
minus 43,9%
di YTD Jun 25

Pencapaian 2Q 2025

Pendapatan dibukukan di
Rp 766 miliar
menurun
16,7%
pada 2Q 25 vs 2Q 24*

EBITDA tercatat di
Rp 232 miliar
menurun
45,1%
pada 2Q 25 vs 2Q 24*

Marjin EBITDA pada
30,2%
di 2Q 25

Laba Bersih tercatat
sebesar
minus Rp 337 miliar
menurun
95,0%
pada 2Q 25 vs 2Q 24*

Marjin Laba Bersih pada
minus 43,9%
di 2Q 25

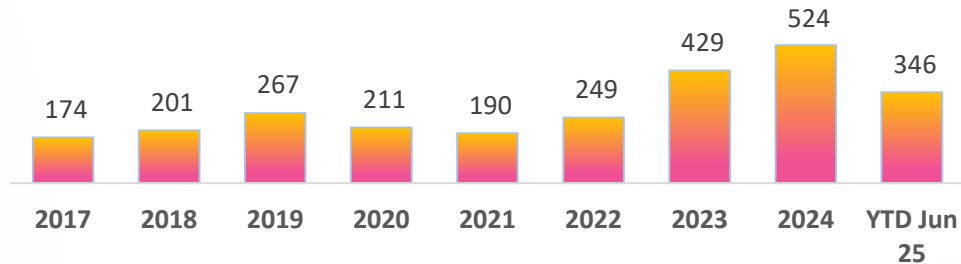
*Bisnis ServeCo belum dialihkan ke XL Axiata per YTD Jun 24

This document is proprietary and confidential. All rights reserved. No part of this document may be reproduced or distributed without prior written permission.

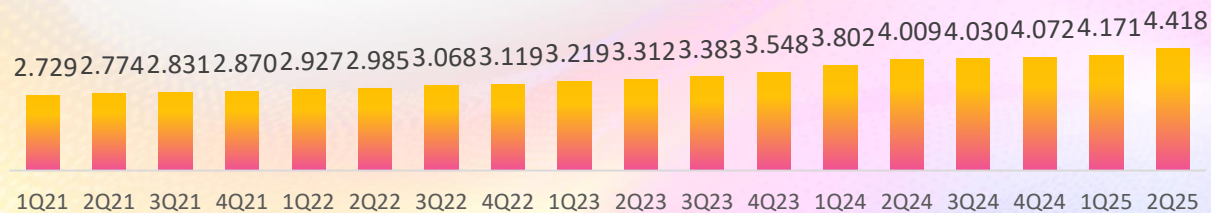
Ringkasan Hasil Keuangan dan Operasional



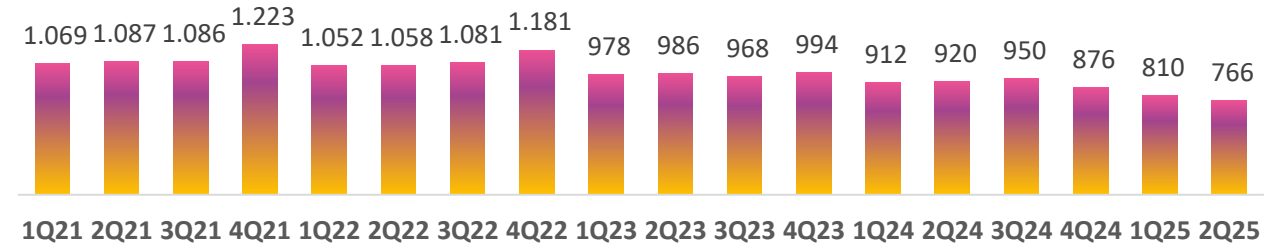
Penambahan Homes Passed (dalam '000)



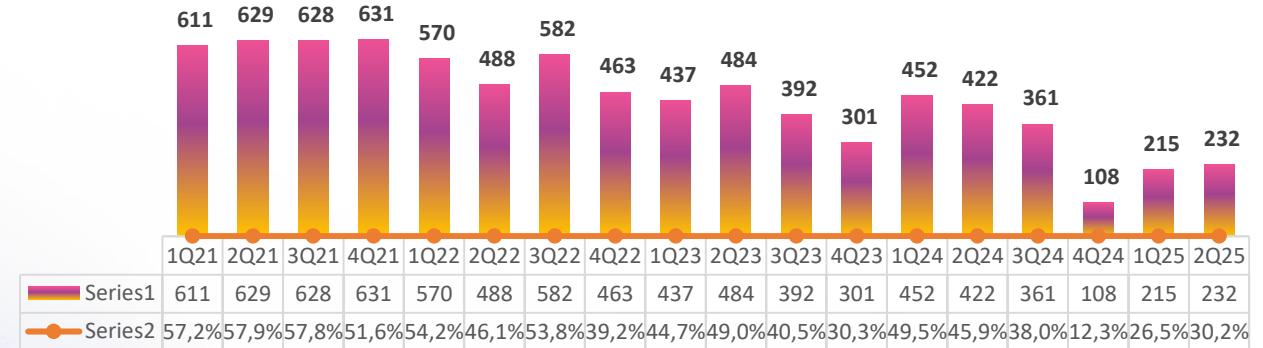
Total Homes Passed (dalam '000)



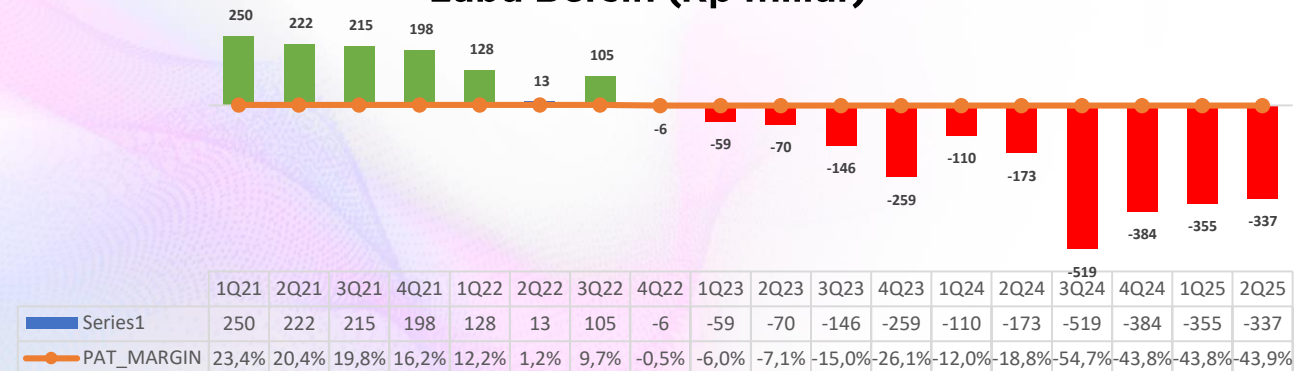
Pendapatan (Rp miliar)



EBITDA (Rp miliar)



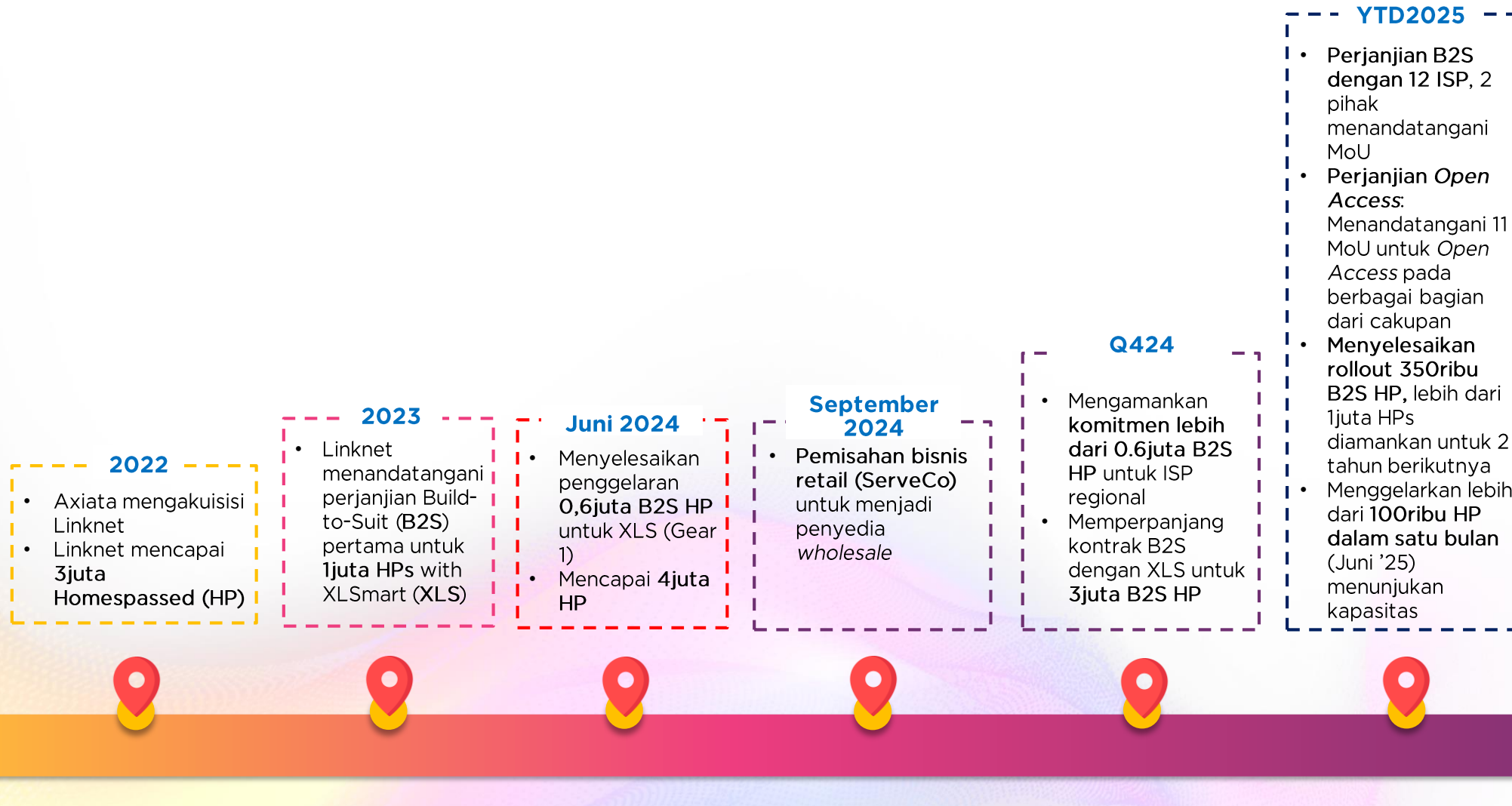
Laba Bersih (Rp miliar)





Pencapaian YTD 2025

Selama 10 bulan terakhir sejak pemisahan ServeCo, Linknet telah mengalami kemajuan yang signifikan dalam upayanya menjadi perusahaan FiberCo terkemuka di Indonesia.





Rencana Bisnis

Penciptaan Nilai Bisnis FiberCo

Pengelolaan Arus Kas dan Pertumbuhan Masa Mendatang



Bisnis Saat Ini

Pertumbuhan Pendapatan

- Penyediaan infrastruktur kepada EntCo untuk layanan kepada *Enterprise* bisnis
- Akses terbuka (*open access*) pada 4 juta HP yang ada saat ini
- Telah menandatangani 11 Nota Kesepahaman untuk Akses Terbuka di berbagai bagian jejak yang ada

Biaya Manajemen

- Optimalisasi biaya pemeliharaan di seluruh jaringan yang ada
- Pengurangan biaya pemasangan per koneksi rumah (*home connect*)
- Peningkatan pencapaian SLA di seluruh jaringan

Pertumbuhan Mendatang

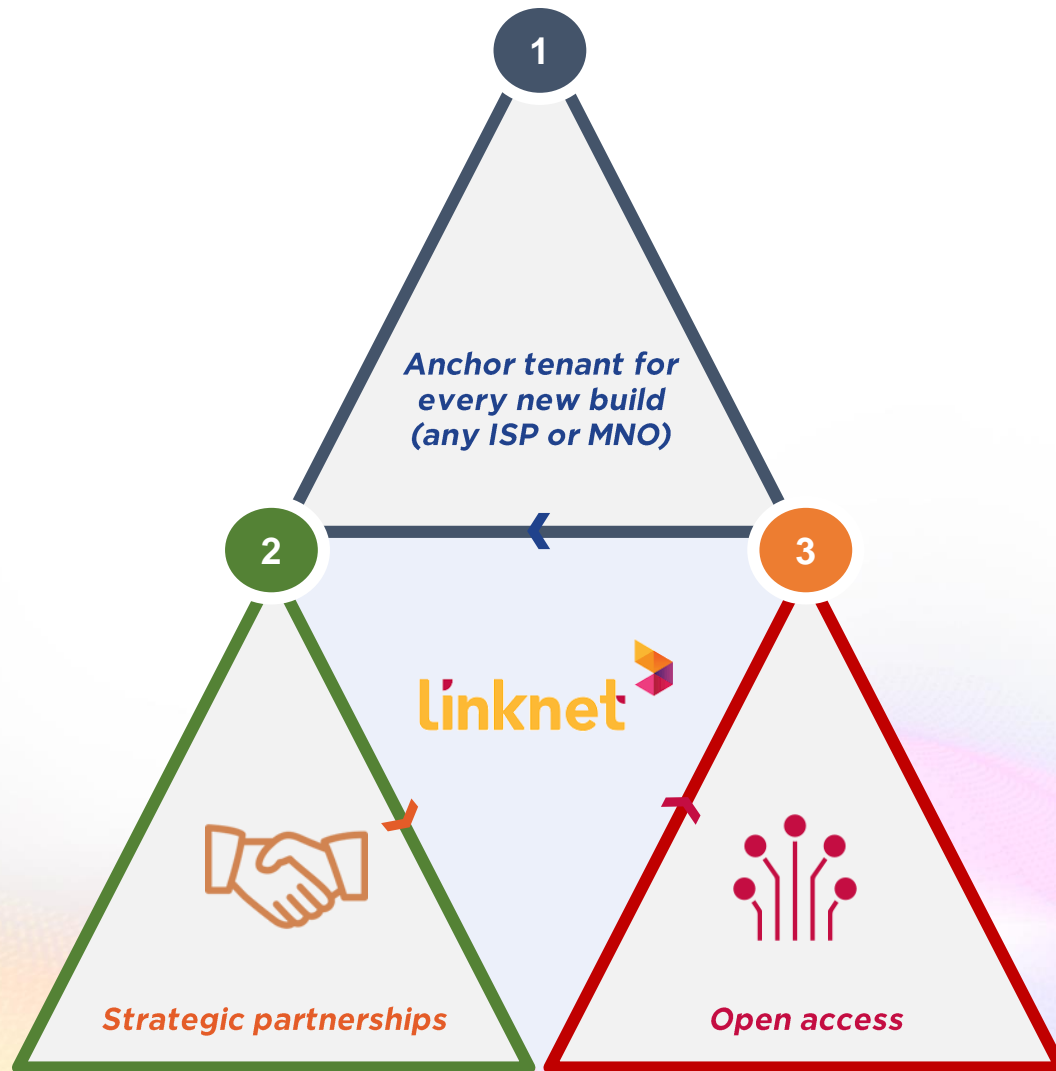
Build-to-Suit (BTS) rollout

- Komitmen pengeluaran 2.4 juta HP dari XL
- Menandatangani 12 kontrak dengan ISP regional untuk peluncuran B2S
- Diskusi dengan banyak ISP lain sedang berlangsung

Fiber Factory

- Pengurangan biaya pengeluaran jaringan, memonetisasi jaringan yang ada, dan penggunaan metodologi baru.
- Pendekatan *multi-vendor turnkey* dan *semi-turnkey* untuk pengeluaran jaringan yang lebih cepat

FiberCo – Strategi GTM untuk Penciptaan Nilai (*Value Creation*)



1

- + *Existing network* – kontrak jangka panjang (*long-term contract*) (10+5) dengan XL; telah mencapai penetrasi yang tinggi
- + *Build-to-suit* – didukung dengan **garansi minimum** dengan Tenant Utama

2

- + Target utama *segmen upper-and middle-class*
- + **Pengembangan Kerjasama strategis** dengan ISP
- + **Optimalisasi biaya pemasangan** dengan kriteria pemilihan area yang ketat

3

- + **Penawaran Open Access** pada Jaringan Yang Telah Ada dan B2S baru dengan beberapa ISP dengan penawaran jangka waktu eksklusif
- + **Penggelaran Selektif Open Access** seperti ibu kota baru di Kalimantan
- + *End-to-end* solusi *open access*

Layanan Diversifikasi EntCo

Penawaran Solusi TIK E2E di Luar Konektivitas



Connectivity



Layanan konektivitas melalui infra khusus: *dark fiber*, sewa jaringan, dll.



Konektivitas internet untuk bisnis melalui jaringan bersama



ICT & cyber security solutions



Solusi *end-to-end bundling* (produk *connectivity* dan *managed services*)



Layanan VSAT atau *voice-related, professional services (installation, relocation)*, dan *wireless connectivity (dedicated internet, P2P, etc.)*



Penyediaan Layanan Jaringan service providers, includes SD-WAN and VPN



Layanan *cybersecurity*-layanan terkait, pengelolaan pengamanan *IaaS cloud services*, *DC co-location* dan pengelolaan perangkat, IT infra

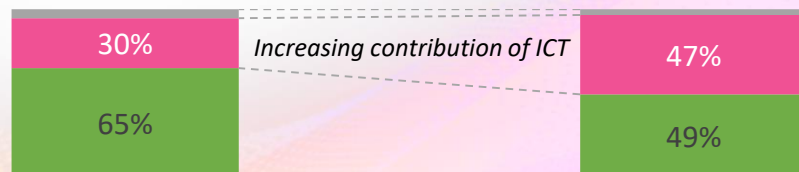


Corporate TV



IPTV and CATV untuk korporasi dan pelanggan *hospitality* seperti hotel, rumah sakit, retailer dan apartemen

Kontribusi Pendapatan (% of total)



■ Connectivity ■ ICT & cyber security ■ Corporate TV

Segmen Pelanggan Enterprise

Government



Financial services



Hospitality & media



Telecom operators



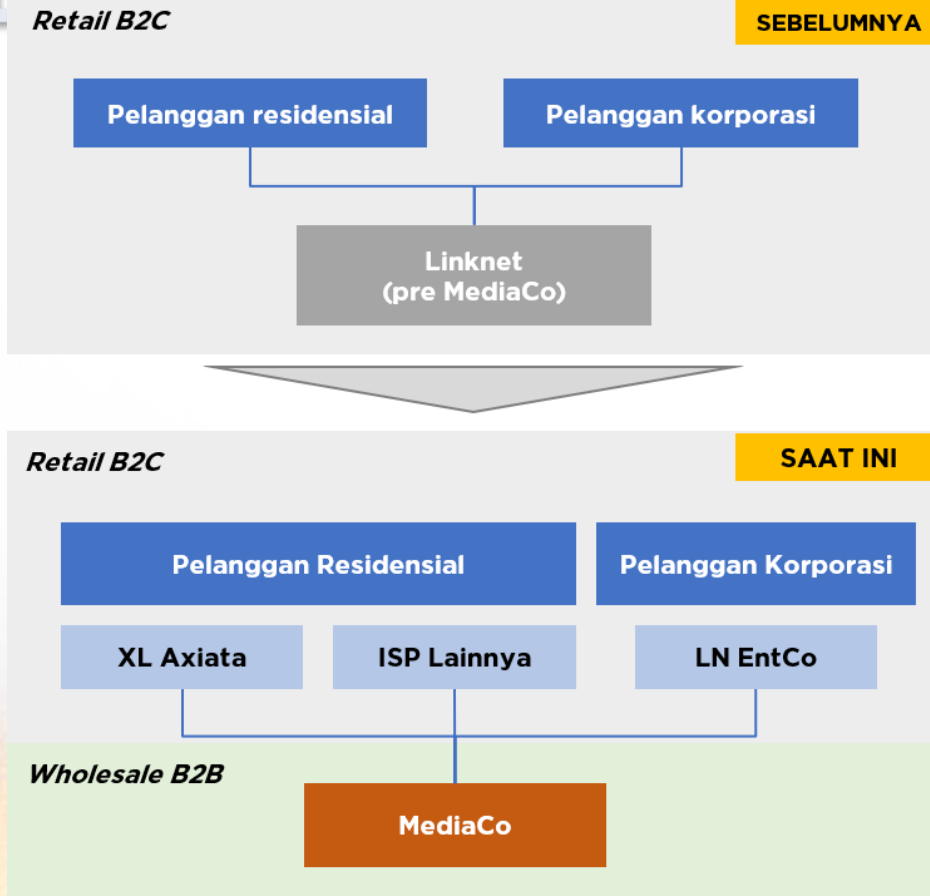
Others



MediaCo – Perubahan Bisnis B2C menjadi B2B Telah Bertransformasi Menyediakan Solusi Media E2E



Perubahan dari *Retail* ke *Wholesale*



Solusi Media E2E untuk Masa Mendatang

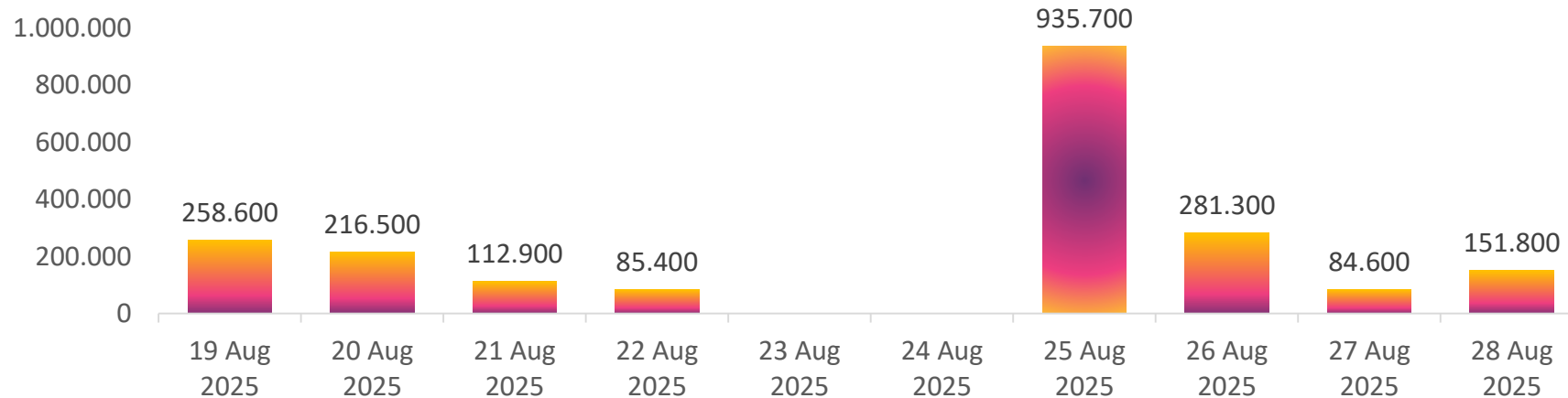
Pelanggan residensial	Pay TV via XL	Wholesale rights kepada XL untuk penyediaan <i>channel</i> kepada pelanggan (150+ <i>channel</i>)
	Pay TV via other ISPs	Wholesale rights untuk ISP lainnya untuk penyediaan lebih dari 30 <i>channel</i> kepada pelanggan
	OTT	OTT rights untuk lebih dari 60 <i>channel</i> termasuk menjadi salah satu dari dua penyedia <i>channel</i> yang memiliki akses ke HBO Max
Pelanggan Korporasi	Hospitality content offering	Melayani klien <i>hospitality</i> utama termasuk jaringan hotel besar (JW Marriott, Fairmont, Pullman, Mulia), rumah sakit (Siloam, Rumah Sakit Nasional, Adi Husada, Mayapada), ritel dan pemerintah
	Media sales	Penawaran <i>on screen</i> (TVC) serta <i>off screen</i> (booting ads, welcome screen scrollers dll), mengelola premium <i>ad-inventory</i> dan penawaran digital campaigns dan sponsorships



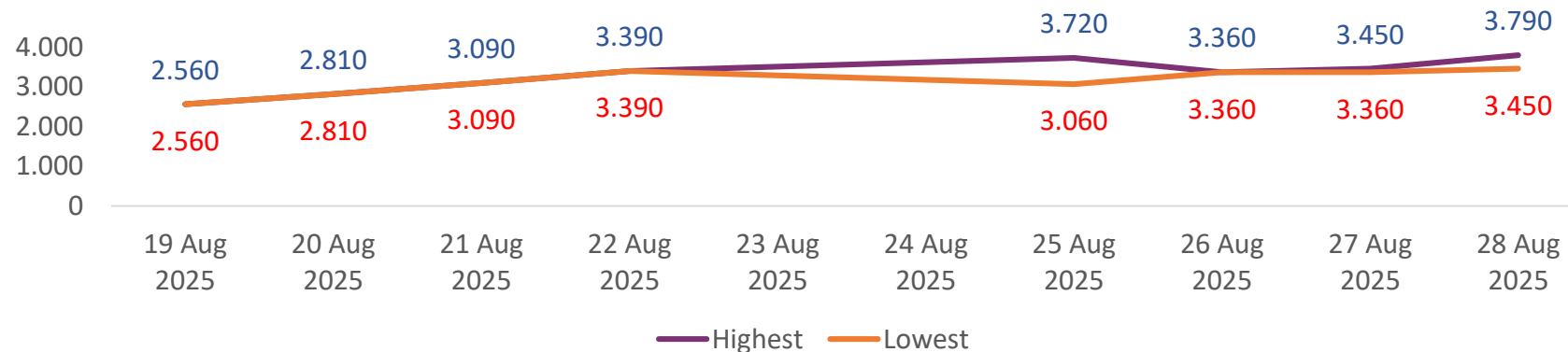
Analisa Manajemen

Aktivitas Perdagangan Saham periode 19 – 28 Agustus 2025

Volume Perdagangan Saham



Pergerakan Harga Saham



Penjelasan

- Manajemen Linknet tidak mengetahui aktivitas spesifik saat ini yang telah serta akan mempengaruhi volume perdagangan.
- Pergerakan saham murni dinamika yang terjadi di pasar



Terus bergerak maju, menghadirkan jaringan yang
menghubungkan dan memberdayakan,
We LINK the nation for better lives.