



PT Link Net Tbk.

Paparan Publik Insidental 2025
Senin, 3 Februari 2025



Tentang Link Net



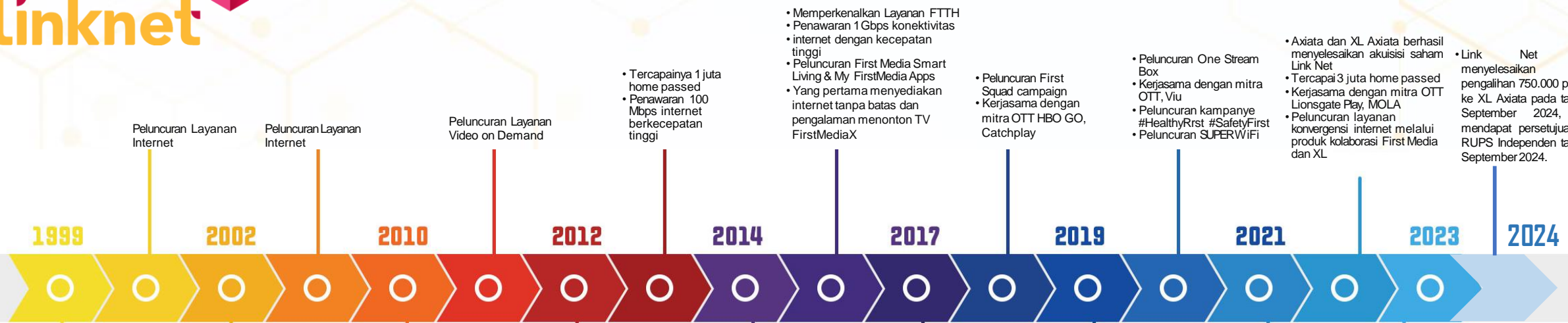
Jangkauan Link Net

Terus memperluas jangkauan kami untuk menjangkau lebih banyak kota di Indonesia



TOTAL HOME PASS

4 Juta
di 47 kota



Kinerja Keuangan Q3 2024



Rangkuman Pencapaian Finansial pada YTD Sep 24 & 3Q24

Pencapaian YTD Sep 2024

Pendapatan dibukukan di
Rp 2,78 triliun
menurun
5,1%
pada YTD Sep 24 vs YTD Sep 23

EBITDA tercatat di
Rp 1,234 triliun
menurun
5.9%
pada YTD Sep 24 vs YTD Sep 23

Marjin EBITDA pada
44.4%
di YTD Sep 24

Laba Bersih tercatat sebesar
minus Rp 802 miliar
menurun
192.5%
pada YTD Sep 24 vs YTD Sep 23

Marjin Laba Bersih pada
minus 28.8%
di YTD Sep 24

Pencapaian 3Q 2024

Pendapatan dibukukan di
Rp 950 miliar
menurun
1,82%
pada 3Q 24 vs 3Q 23

EBITDA tercatat di
Rp 361 miliar
menurun
7,89%
pada 3Q 24 vs 3Q 23

Marjin EBITDA pada
38.0%
di 3Q 24

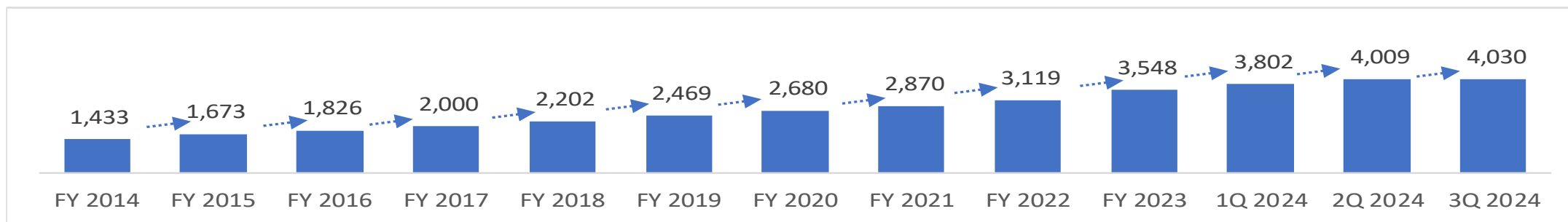
Laba Bersih tercatat sebesar
minus Rp 519 miliar
menurun
100.5%
pada 3Q 24 vs 3Q 23

Marjin Laba Bersih pada
minus 54.7%
di 3Q 23

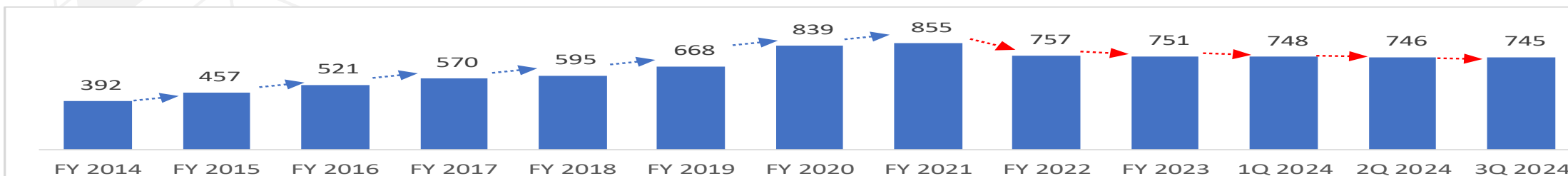
Tingkat Penetrasi Jaringan



Home Passed ('000)

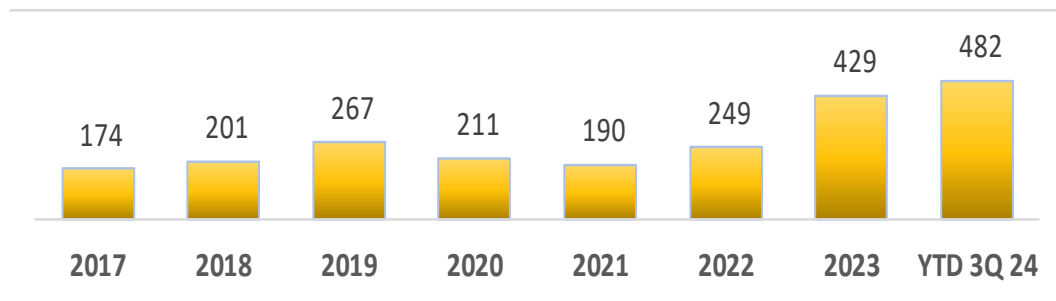


Total Pelanggan ('000)

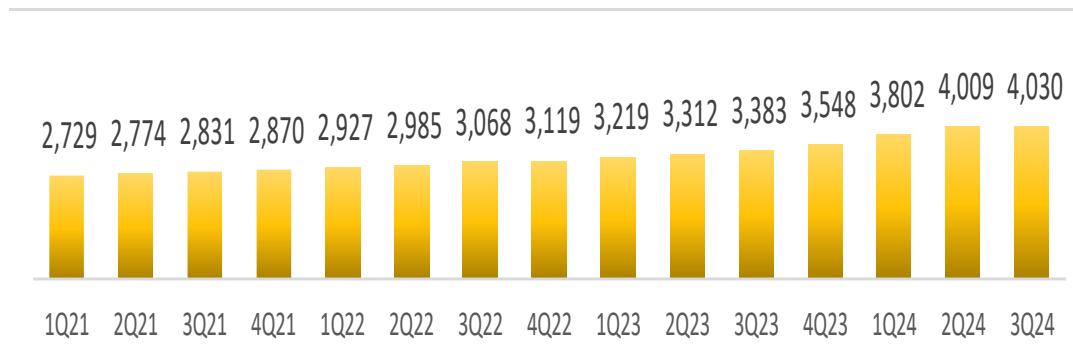


Ringkasan Hasil Keuangan dan Operasional

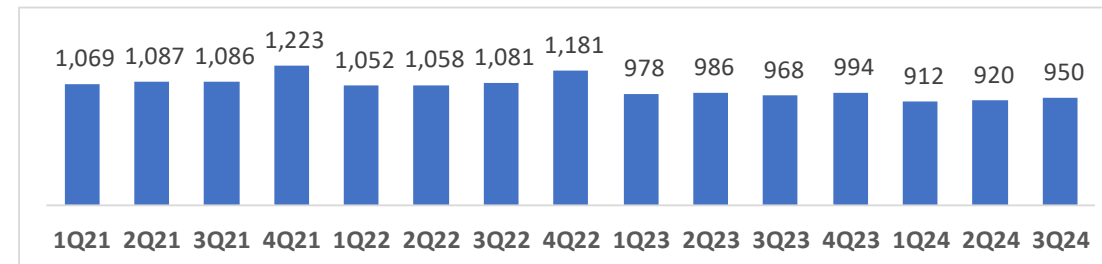
Penambahan Homes Passed (dalam'000)



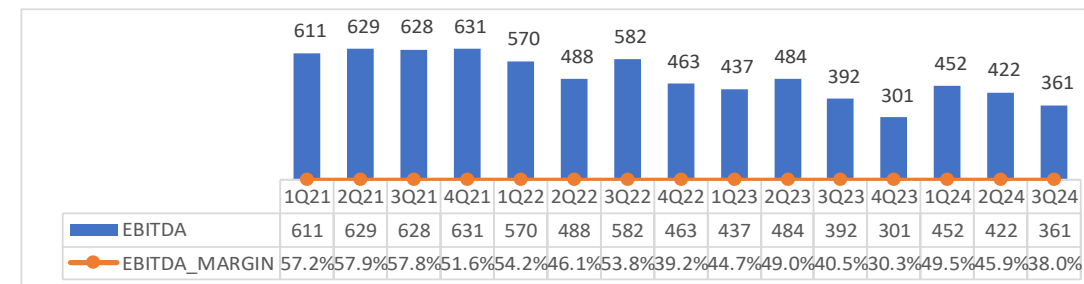
Total Homes Passed (dalam'000)



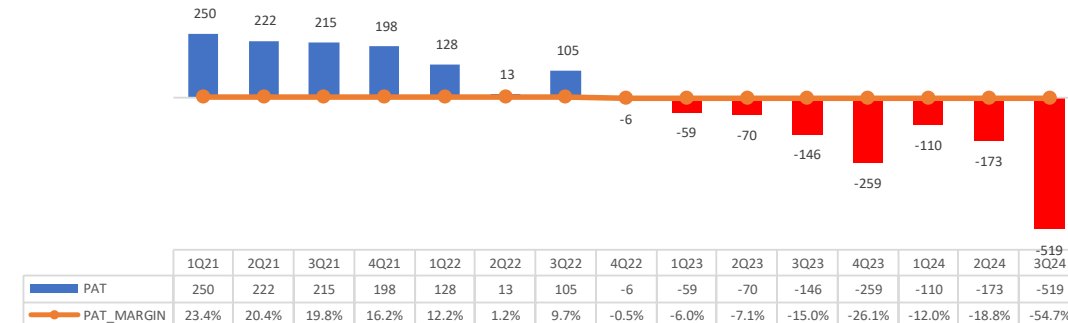
Pendapatan (Rp miliar)



EBITDA (Rp miliar)

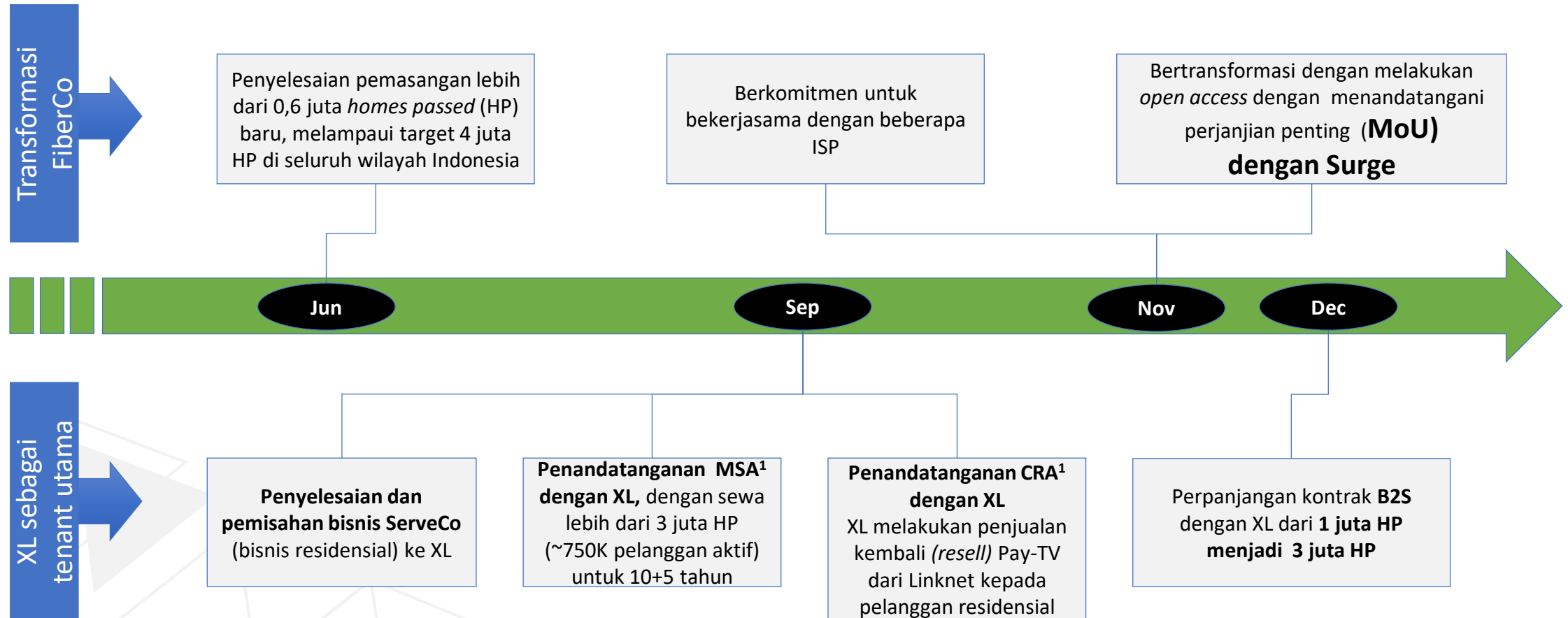


Laba Bersih (Rp miliar)



Pencapaian 2024





1. MSA = Master Services Agreement, CRA = Content Reseller Agreement



Saat ini menjadi layanan **Fixed Broadband** dari XL Axiata untuk pelanggan **residensial**

Pemisahan P & L secara internal, dengan struktur biaya yang jelas, manajemen khusus, segmen pelanggan yang berbeda, dan perjanjian antar unit bisnis dengan menekankan tarif yang wajar dan lazim (*arms-length*)

Rencana Bisnis



Penciptaan Nilai Bisnis FiberCo

Pengelolaan Arus Kas dan Pertumbuhan Masa Mendatang

Bisnis Saat Ini

Pertumbuhan Pendapatan

- Akses terbuka (*open access*) pada 4 juta HP yang ada saat ini
- Penyediaan infrastruktur kepada EntCo untuk layanan kepada *Enterprise* bisnis

Biaya Manajemen

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

Link Net telah menandatangani MoU dengan Surge untuk melaksanakan akses terbuka (*open access*)

Pertumbuhan Mendatang

Build-to-Suit (BTS) rollout

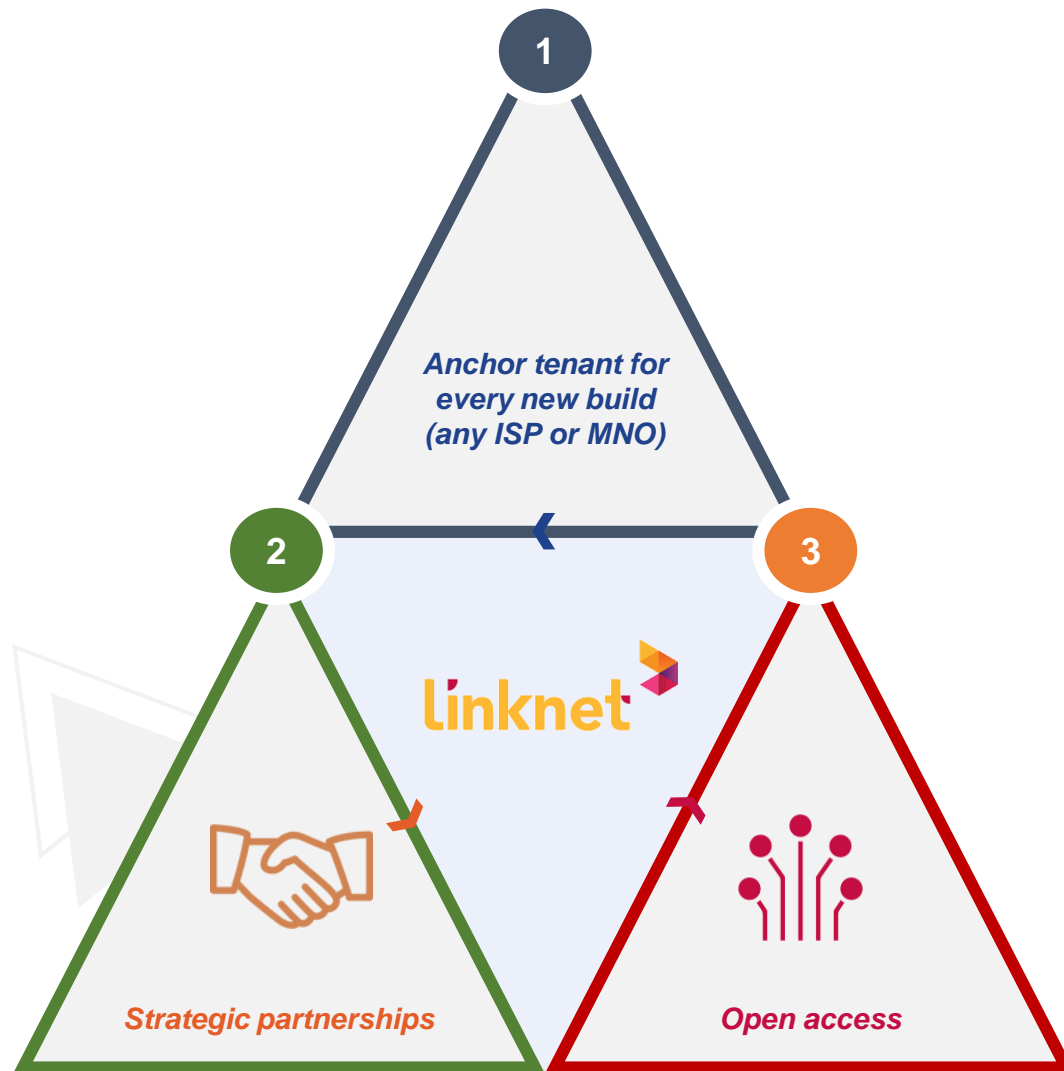
- Komitmen penggelaran 2.4 juta HP dari XL
- Tambahan komitmen dari ISP lain
- Target pencapaian 8.4 juta HP di 2027

Fiber Factory

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

Link Net sedang menjajaki berbagai opsi pendanaan sehubungan dengan rencana pertumbuhan mendatang

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 pengembang *real estate*
- + 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***

Diversifikasi layanan EntCo, bergerak maju diluar konektivitas, menawarkan solusi *end-to-end* TIK sambil mempertahankan dan melayani klien-klien utama



Connectivity



Layanan konektivitas melalui infra khusus: *dark fiber, leased line*, dll.



Konektivitas internet untuk bisnis melalui jaringan bersama



ICT & cyber security solutions



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



Layanan VSAT atau layanan *voice-related*, layanan profesional (*installation, relocation*), dan *wireless connectivity* (*dedicated internet, P2P, dll.*)



Penyediaan Layanan Jaringan *service providers*, termasuk SD-WAN dan VPN



Layanan *cybersecurity* terkait, pengelolaan pengamanan



IaaS *cloud services*, *DC co-location* dan pengelolaan perangkat, IT infra

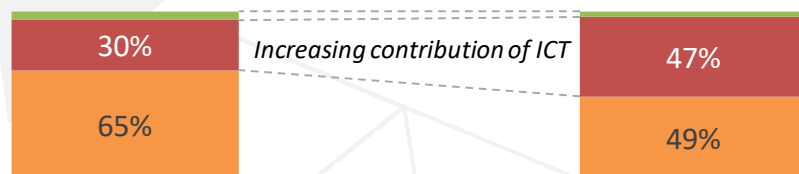


Corporate TV



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



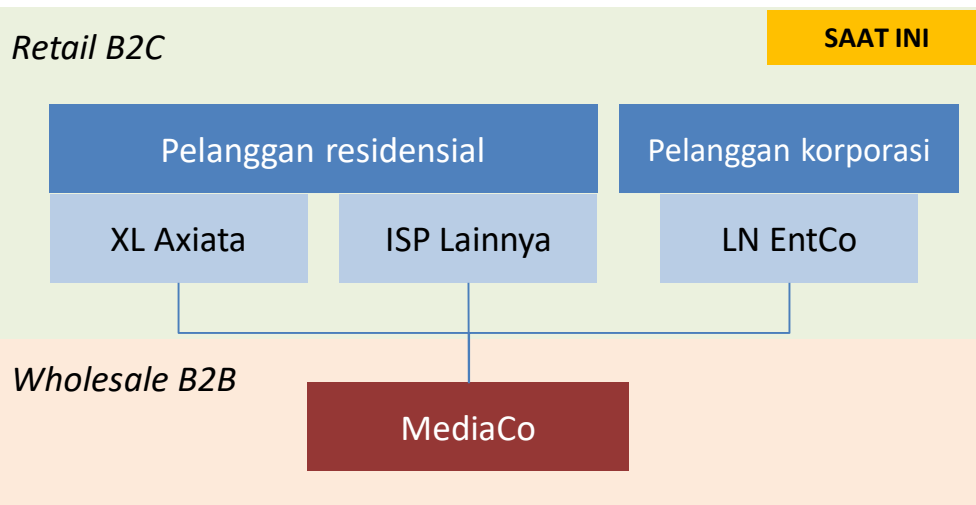
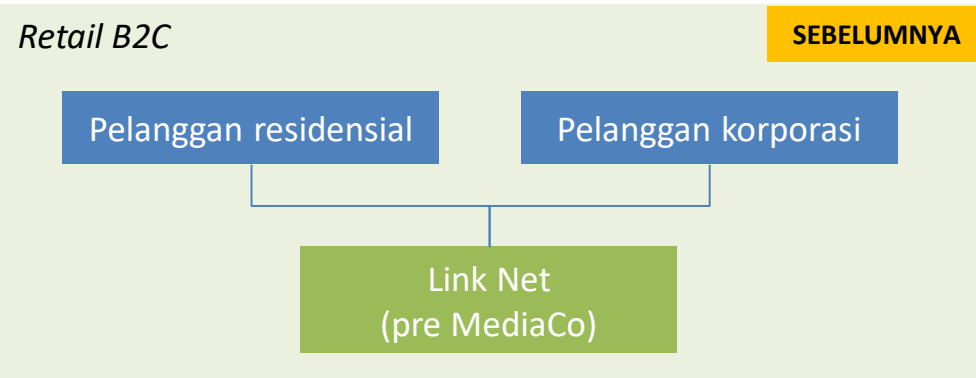
Others



MediaCo – Perubahan Bisnis B2C menjadi B2B bertransformasi menyediakan solusi media *end-to end* (E2E)



Perubahan dari *Retail to Wholesale*



Solusi Media E2E untuk Masa Mendatang

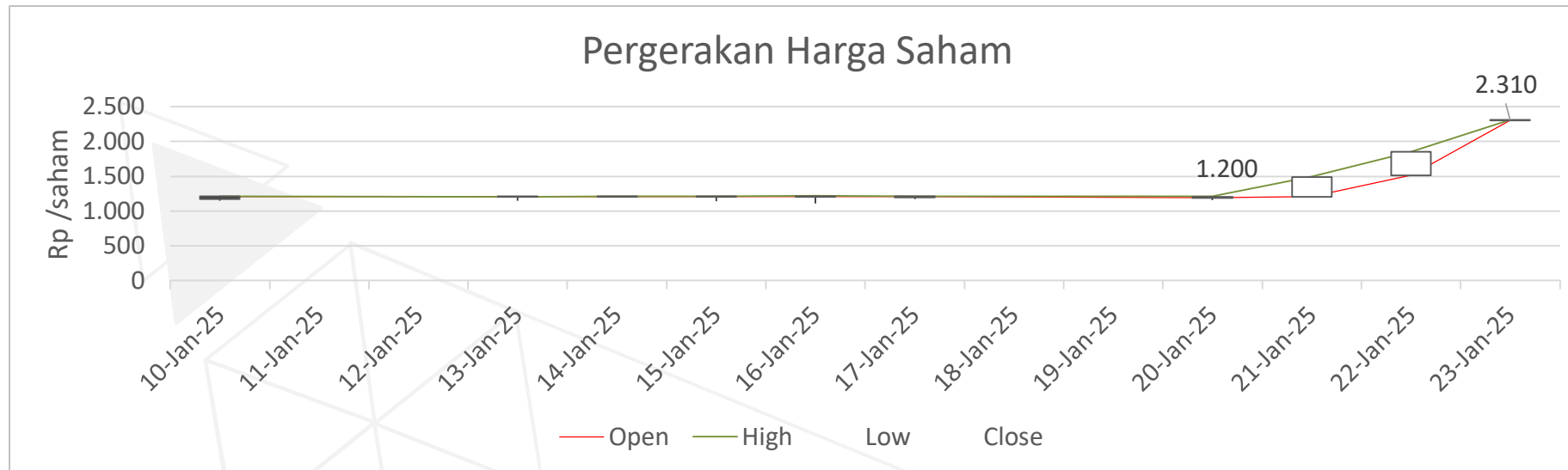
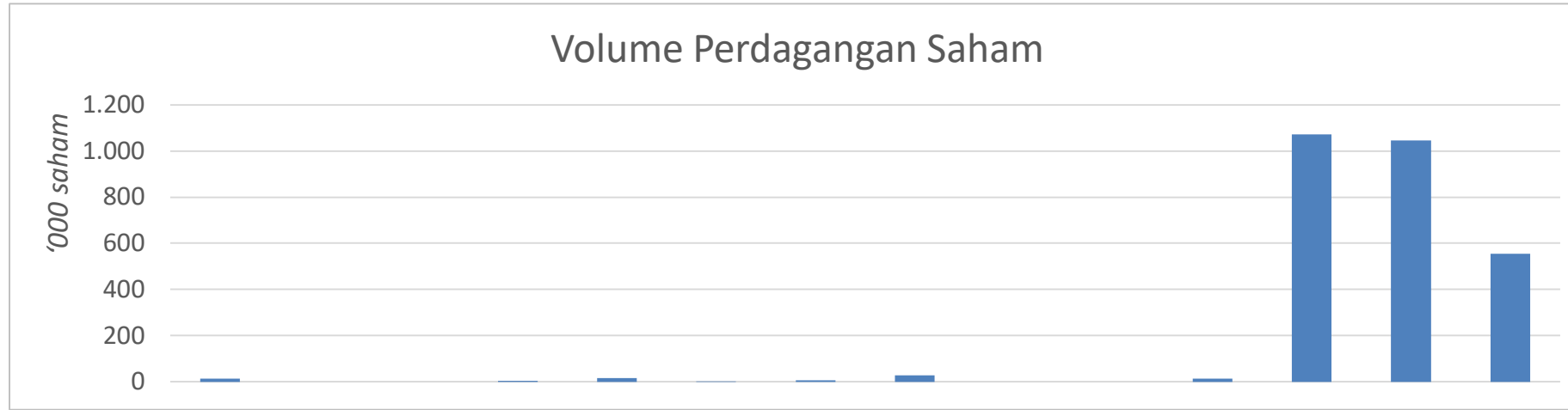
Pelanggan residensial	Pay TV via XL	Wholesale rights kepada XL untuk penyediaan <i>channel</i> kepada pelanggan (150+ <i>channel</i>)
	Pay TV via other ISPs	Wholesale rights untuk ISP lainnya untuk penyediaan lebih dari 30 <i>channel</i> kepada pelanggan
	OTT	OTT rights untuk lebih dari 60 <i>channel</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> (<i>booting ads, welcome screen scrollers dll</i>), mengelola premium <i>ad-inventory</i> dan penawaran digital campaigns dan sponsorships

Analisa Manajemen –

Pergerakan Harga Saham &
Klarifikasi Pemberitaan di Media Massa



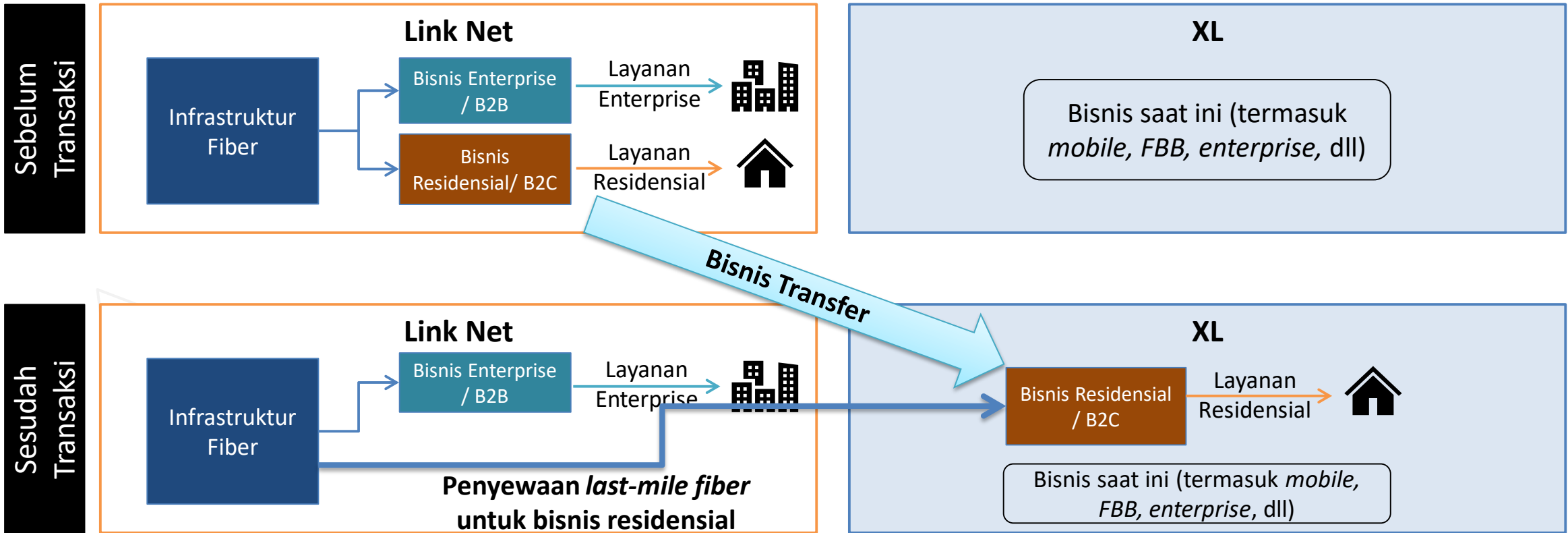
Aktivitas Perdagangan Saham – 10 – 23 Januari 2025



- Tingginya volume perdagangan saham pada 21-23 Januari memicu kenaikan harga saham dan aktivitas saham yang telah lama stabil
- Pergerakan saham murni dinamika yang terjadi di pasar
- Manajemen Link Net tidak mengetahui aktivitas spesifik saat ini yang akan mempengaruhi volume perdagangan

Pengalihan Bisnis ServeCo ke XL Axiata

Transaksi pengalihan bisnis Residensial/B2C (ServeCo) dari Link Net ke XL Axiata, sedangkan layanan infrastruktur fiber yang digunakan oleh ServeCo tetap dimiliki dan dioperasikan oleh Link Net



DISCOVER

POSSIBILITIES

With Us!

www.linknet.co.id



linknet

