

Kepada Yth./To,

Direktur Penilaian Perusahaan /Director of Listing
PT Bursa Efek Indonesia (“BEI”) / Indonesia Stock Exchange (“IDX”)
Gedung Bursa Efek Indonesia, Tower 1
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53
Jakarta 12190

Perihal / Subject : Penyampaian Hasil Paparan Publik Insidental PT Link Net Tbk /
Submission on the Result of Incidental Public Expose of PT Link Net Tbk

Dengan hormat,

With due respect,

Memenuhi ketentuan butir III.3 Peraturan Nomor I-E tentang Kewajiban Penyampaian Informasi (Lampiran Keputusan Direksi BEI Nomor: Kep-00066/BEI/09-2022 tanggal 30 September 2022), berikut kami sampaikan laporan pelaksanaan Paparan Publik Insidental PT Link Net Tbk (“**Perseroan**”) sebagai berikut:

To comply with the provision of point III.3 of Regulation Number I-E concerning the Obligation of Information Submission (Attachment to the Decree of the Board of Directors of IDX Number: Kep-00066/BEI/09-2022 dated 30 September 2022), herewith we would like submits the result of the Incidental Public Expose as follows:

1. Paparan Publik Insidental Perseroan telah dilaksanakan pada:
Hari, Tanggal / Day, Date : Senin, 3 Februari 2025 / Monday, 3 February 2025
Waktu / Time : 13:00 – 13:38 WIB / 1.00 – 1.38 pm
Tempat / Venue : Live event – Microsoft Team
2. Manajemen Perseroan yang hadir:
 - Bapak Kanishka Gayan Wickrama (Presiden Direktur / President Director)
 - Bapak Ronald Chandra Lesmana (Manajemen/Management)
3. Peserta Paparan Publik Insidental sebagaimana daftar terlampir (Lampiran 1).
4. Ringkasan tanya jawab dalam Paparan Publik Insidental terlampir (Lampiran 2).
5. Pemaparan materi Paparan Publik Insidental disampaikan dalam bentuk presentasi terlampir (Lampiran 3).



Demikian dapat kami sampaikan,
perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

atas *Please be informed accordingly, thank you for
your kind attention.*

Hormat kami / *Sincerely yours,*
PT Link Net Tbk

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Rininta".

Rininta Agustina Widya Pratika
Corporate Secretary

Daftar Peserta / Participation list

1.	Tan Antonius Tanuwidjaya	Pemegang Saham / Shareholder
2.	Daiz La Ode	Media - Stockwatch.id
3.	Ayip Sugianto	Pemegang Saham / Shareholder
4.	Gagas Pratomo	Media – Liputan6.com
5.	Ahmad Gapur	Publik / Public
6.	Reyner Berliarang	Pemegang Saham / Shareholder
7.	Rut Yesika Simak	Publik / Public
8.	Ardianti Tasyari	Publik / Public
9.	Johan Wahyudi Wijaya	Pemegang Saham / Shareholder
10.	Dimas Andi Shadewo	Media - Kontan
11.	Desty Luthfiani	Media – KabarBursa.com
12.	Abdul Malik	Media – Bareksa.com
13.	William Christofer	Publik / Public
14.	Jevin Tan	Publik / Public
15.	Nadia K. Putri	Media - SWA
16.	Marissa Putri	Publik / Public
17.	Annisa Saumi	Media - Bisnis Indonesia
18.	Rudy Susanto	Pemegang Saham / Shareholder
19.	Ong Wei Lee	Publik / Public
20.	Achmad Hermansjah	Pemegang Saham / Shareholder
21.	Marjudin	Media- Ipotnews
22.	Arno Zachary	Publik / Public
23.	Sivana Zahla Putri Ritonga	Media – investortrust.id
24.	Kafi Ananta Azhari	Publik / Public
25.	Ronaldi Budiono	Publik / Public
26.	Judie Zhue	Publik / Public
27.	Kevin Jonathan Panjaitan	Publik / Public
28.	Cahya Puteri	Media - IDX Channel
29.	Abdul Aziz	Media - Marketnews.id
30.	Antony K	Publik / Public
31.	Zomi Wijaya	Publik / Public
32.	Chin, Kuok Liang	Publik / Public
33.	Benny	Pemegang Saham / Shareholder

34. Tanayastri Dini
35. Anugrah Yega Pranatha
36. Gani
37. Agee Fonzi Miradz

Media
Pemegang Saham / Shareholder
Publik / Public
Publik / Public

Ringkasan tanya jawab / Summary of question and answer

Pertanyaan 1 / Question 1 (Daiz La Ode – Media):

Berapa target pertumbuhan pendapatan dan laba bersih tahun 2025, apa saja penopangnya, dan bagaimana strategi LINK untuk mencapai target tersebut?

What are the revenue and net profit growth targets for 2025, what are the drivers, and what is LINK's strategy to achieve these targets?

Jawaban / Answer:

Saat ini kami sedang dalam proses finalisasi rencana bisnis dan menetapkan target untuk tahun 2025 terkait EBITDA, PAT, dan target penggelaran jaringan. Seperti yang telah dijelaskan dalam presentasi, fokus utama kami adalah pada model bisnis *wholesale* untuk infrastruktur fiber, dimana kami berencana membuka jaringan untuk setiap operator yang ingin memanfaatkan infrastruktur fiber kami, dan seperti yang telah dijelaskan bahwa kami memiliki satu akses terbuka (*open access*) dengan Surge yang akan menggunakan menggunakan infrastruktur fiber kami.

Currently we are in the process of finalization of the business plan and setting the targets for 2025 in terms of revenue, EBITDA, PAT and the roll out targets. As explained in the presentation, the key focus is going to be on wholesale business model for the fiber infrastructure, where we will planning to open up the network for any operator who want to come and share our fiber infrastructure, and as explained already that we have one open access connected with Surge Network, that we have announced already, who will be using our fiber infrastructure.

Guna meningkatkan penggunaan jaringan fiber pada tahun 2025, kami akan membuka diri bagi operator manapun.

To increase the usage of fiber networking 2025 by opening up to any operator who wants to come in.

Pertanyaan 2 / Question 2 (Abdul Aziz – Media):

Apakah LINK kehilangan kontrak pengadaan dengan BEI yang nilainya material?

Does LINK lose a procurement contract with IDX that has material value?

Jawaban / Answer:

Link Net sampai dengan saat ini masih sebagai mitra BEI dalam hal pengadaan *business as usual*, sehingga tidak ada pengakhiran kontrak dengan BEI.

Link Net is still a partner of the IDX in terms of business as usual procurement, so there is no termination of the contract with the IDX.

Pertanyaan 3 / Question 3 (Annisa Saumi – Media):

Bagaimana rencana ekspansi LINK untuk tahun 2025? Berapa capex yang disiapkan perseroan?

What is LINK's expansion plan for 2025? How much capex has the company prepared?

Jawaban / Answer:

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, saat ini kami sedang menyelesaikan rencana bisnis untuk tahun 2025. Namun dari rencana ekspansi, saat ini kami memiliki tiga juta *home passed* yang akan datang, yang berasal dari XL dan juga komitmen dari ISP lain di pasar untuk menggelar jaringan fiber.

As explained before, we are finalizing the business plan for 2025 at this point in time. But from the expansion plan, we currently have a three million home passed coming, which is from XL and similarly commitments from other ISPs in the market to roll out the fiber network for them.

Pertanyaan 4 / Question 4 (Kevin - Individual Investor):

- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Kenapa <i>home connect</i> dari Link Net sangat kecil dibandingkan <i>home pass</i> yang ada? mengapa <i>Take up rate</i>-nya cuma sekitar 20%? 2. Bagaimana pendapat dari Link Net terkait kompetitor yang mau menawarkan harga hanya 100 rb untuk 100 mbps, apakah hal itu feasible? Dan apakah dapat memicu kompetisi yang lebih intense di industri <i>broadband</i>? 3. Bagaimana strategi Link Net untuk mengurangi utang yang cukup besar? 4. Siapa calon pengakusisi Link Net? apakah perusahaan indonesia atau perusahaan luar negeri? | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Why is Link Net's home connect so small compared to existing home passes? Why is the take up rate only around 20%?</i> 2. <i>What is the opinion of Link Net regarding competitors who want to offer a price of only 100 rb for 100 mbps, is it feasible? And will it trigger more intense competition in the broadband industry?</i> 3. <i>What is Link Net's strategy to reduce its huge debt?</i> 4. <i>Who are the potential acquirers of Link Net? Is it an Indonesian company or an overseas company?</i> |
|---|--|

Jawaban / Answer:

- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Alasannya karena persaingan telah meningkat cukup tajam dalam bisnis ritel rumahan selama beberapa tahun terakhir. Kami melihat adanya nama-nama baru yang masuk ke pasar operator <i>broadband</i>, kami telah melihat di seluruh operator bahwa kecepatan data tidak setinggi yang seharusnya. Kedepannya, kami tidak akan beroperasi sebagai operator <i>fixed broadband</i> untuk pasar ritel. Kami akan fokus pada <i>wholesale</i> infrastruktur fiber dan dengan itu tidak hanya satu operator, beberapa operator akan menggunakan jaringan kami. Jadi, dengan itu, kami akan dapat meningkatkan penggunaan jaringan kami lebih dari 20% di masa depan. 2. Mengingat kami tidak lagi beroperasi di bisnis <i>fixed broadband</i> ritel. Harga yang ditawarkan oleh operator ritel ke pasar tidak relevan lagi bagi kami. Yang relevan bagi kami adalah keuntungan yang kami peroleh dari operator karena menggunakan jaringan kami dan meningkatkan tingkat penetrasi. 3. Saat ini kami sedang melakukan berbagai inisiatif untuk mengurangi utang, dan salah satu inisiatif utama adalah dengan meningkatkan EBITDA kami pada tahun 2025. 4. Pada saat ini, kami belum dapat berkomentar lebih lanjut karena merupakan ranah dari pemegang saham. Disamping itu juga, belum ada aksi korporasi yang akan dilakukan oleh | <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>The reason is that the competition has increased quite severely in the home retail business over the last couple of years. We see the new infants coming into the market in terms of its broadband operators, we have seen across the operators that the data rate is about as not as high as how it should be. Going forward, we are not operating as a retail fixed broadband operator. We will be focusing purely on wholesale fiber infrastructure and with that not only one operator, multiple operators will be using our network. So, with that, we should be able to increase the usage of our network by more than 20% in the future.</i> 2. <i>Given that we are not operating in the retail fixed broadband business anymore. The pricing that the retail operators offer to the market is not relevant for us anymore. What is relevant for us in a way, is the profit that we are getting from the operators for using our network and increasing the penetration rate.</i> 3. <i>Currently we are working with multiple initiatives to reduce the debt, and one main initiative is actually going in our EBITDA, in 2025.</i> 4. <i>At this point in time, we are unable to comment further, as it is the domain of the shareholders. In addition, there is no process</i> |
|---|--|

Link Net untuk mendapatkan investor baru pada saat ini. Sehingga tidak ada yang akan masuk pada saat ini.

for any corporate action initiated by Link Net. to get a new acquirer or investor at this point in time. So, there's nothing to come in at this point in time.

Pertanyaan 5 / Question 5 (Ahmad Gapur – Individual Investor):

- | | |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none">1. Tolong jelaskan bentuk kerjasama antara Link Net dan Surge, dalam bahasa orang awam yang tidak mengerti jaringan. dan apakah ada pihak lain yang menyediakan layanan yang sama dengan Surge atau hanya Surge?2. Apakah ada pembicaraan dengan Surge terkait akuisisi?3. Kenapa Link Net mengalami kerugian setelah menjual residensial ke XL, bagaimana cara perseroan mebukukan profit ke depannya? | <ol style="list-style-type: none">1. <i>Please explain the form of cooperation between Link Net and Surge, in the language of a layman who does not understand networking. and whether there are other parties that provide the same service as Surge or only Surge?</i>2. <i>Are there any talks with Surge regarding acquisition?</i>3. <i>Why Link Net suffered a loss after selling residential to XL, how can the company make a profit in the future?</i> |
|---|---|

Jawaban / Answer:

Surge adalah salah satu mitra ISP dari Link Net, dimana ini adalah pertama kalinya bagi Link Net untuk bekerja sama di area *open access*. Surge memanfaatkan jaringan Link Net untuk menawarkan/menjual produk kepada pelanggannya.

Selain itu, hal ini juga akan mendorong penetrasi dan pengoptimalisasian jaringan kami.

Untuk pertanyaan point nomor 2, dimana terdapat beberapa pertanyaan yang sama, dapat kami sampaikan bahwa saat ini tidak ada aksi korporasi dalam hal pencarian investor baru, dengan kata lain Link Net tidak terlibat dalam transaksi tersebut.

Surge is one of Link Net's ISP partners, which is the first time Link Net has worked together in the open access area. Surge utilizes Link Net's network to offer/sell their products to its customers.

In addition, it will also drive penetration and optimization of our network.

This point will cover question number 2. Some of the questions posted here at this point in time, there is no corporate action related to any fundraising or any new investor, in other words Link Net is not involved in such a transaction.



PT Link Net Tbk.

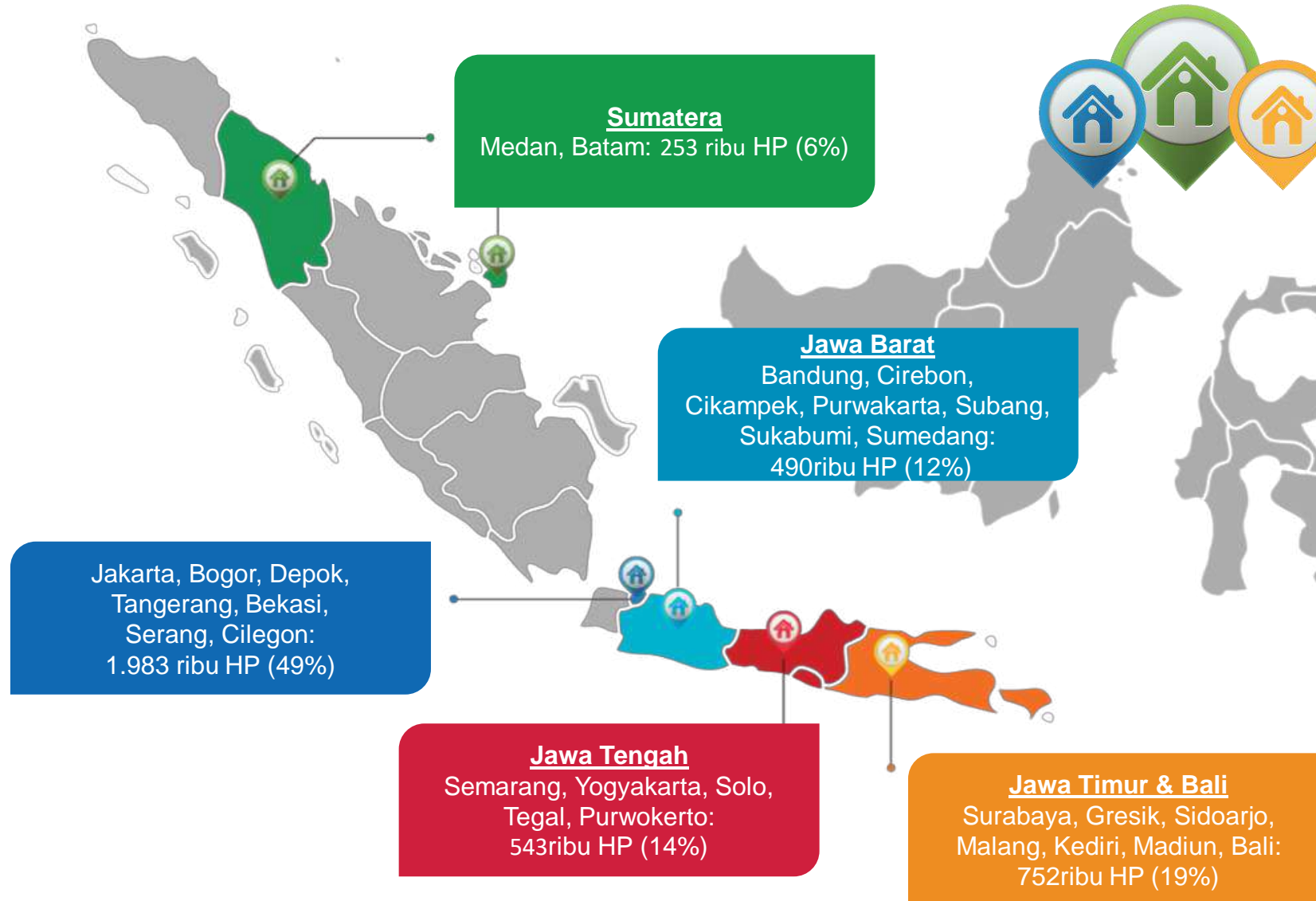
Paparan Publik Insidental 2025
Senin, 3 Februari 2025

Tentang Link Net



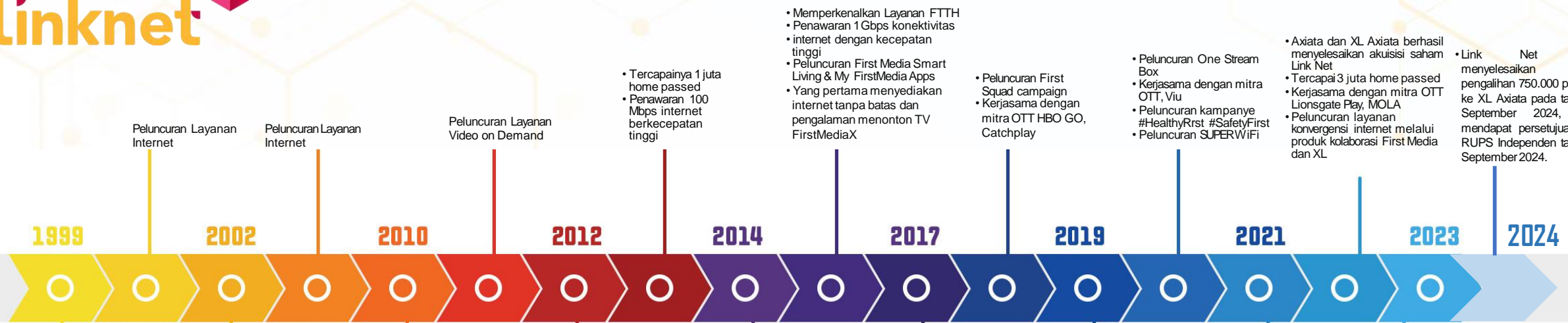
Jangkauan Link Net

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

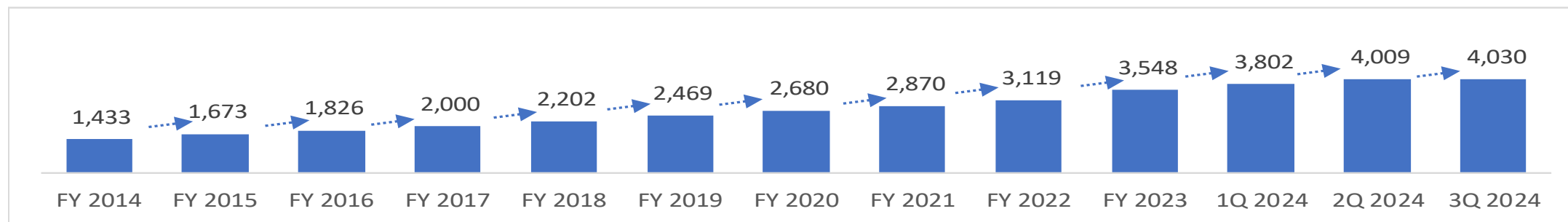
Laba Bersih tercatat sebesar
minus Rp 519 miliar
menurun
100.5%
pada 3Q 24 vs 3Q 23

Marjin Laba Bersih pada
minus 54.7%
di 3Q 23

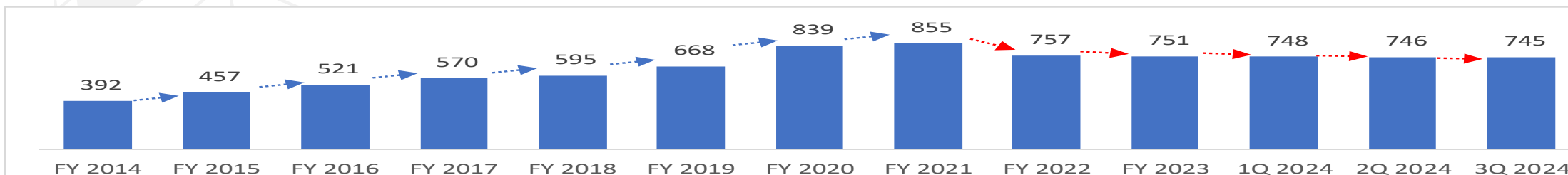
Tingkat Penetrasi Jaringan



Home Passed ('000)

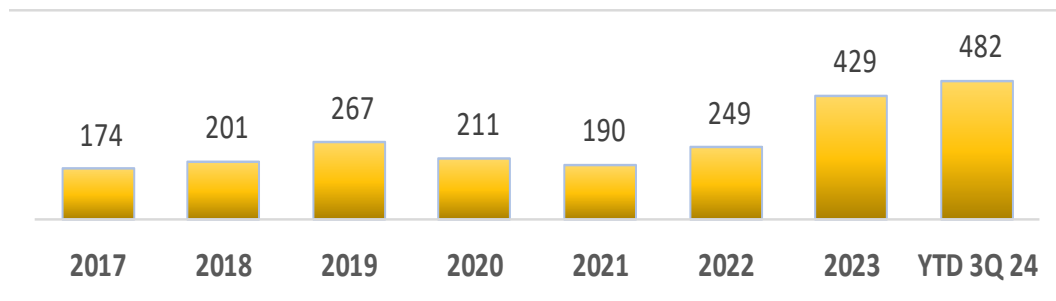


Total Pelanggan ('000)

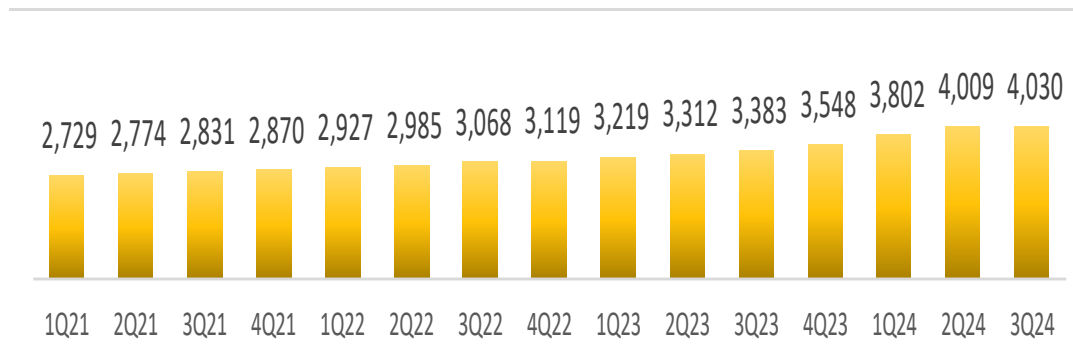


Ringkasan Hasil Keuangan dan Operasional

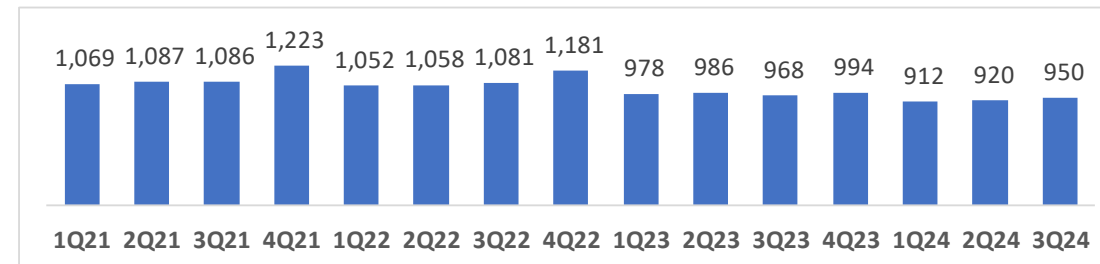
Penambahan Homes Passed (dalam'000)



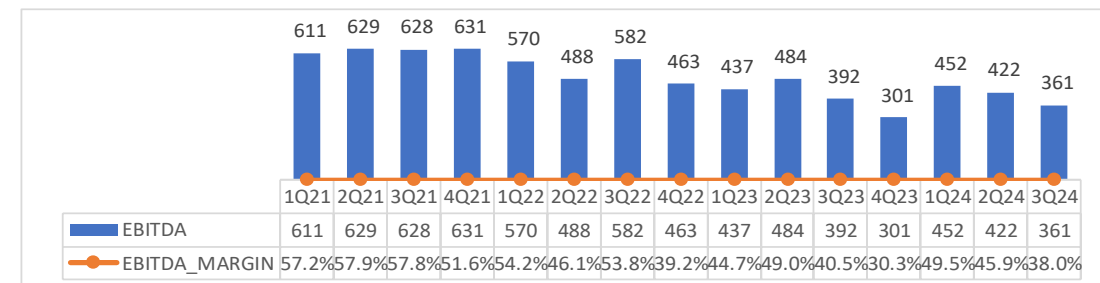
Total Homes Passed (dalam'000)



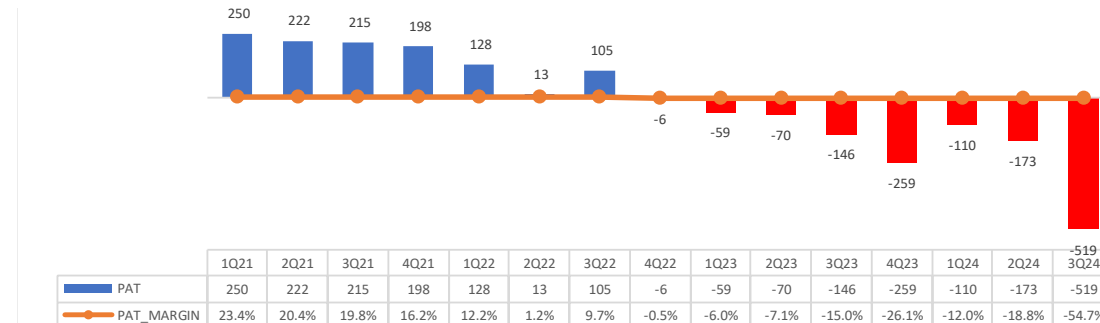
Pendapatan (Rp miliar)



EBITDA (Rp miliar)

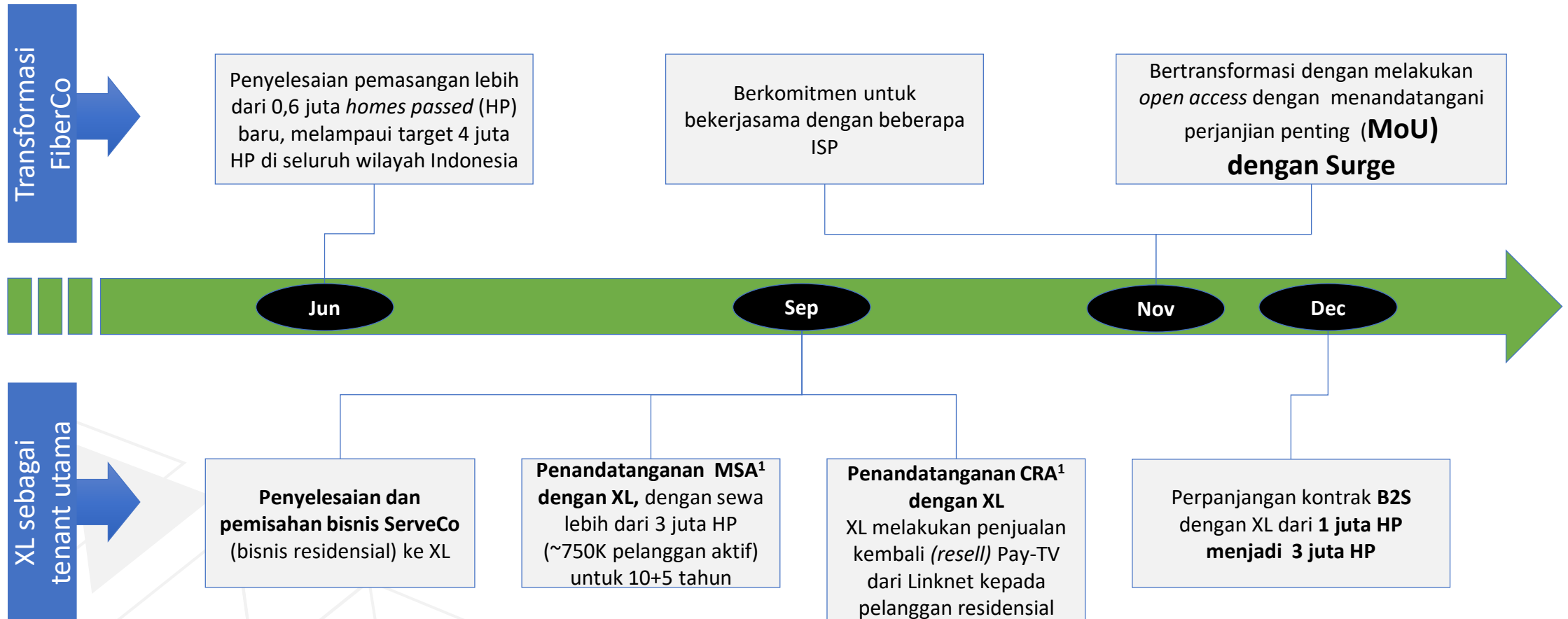


Laba Bersih (Rp miliar)

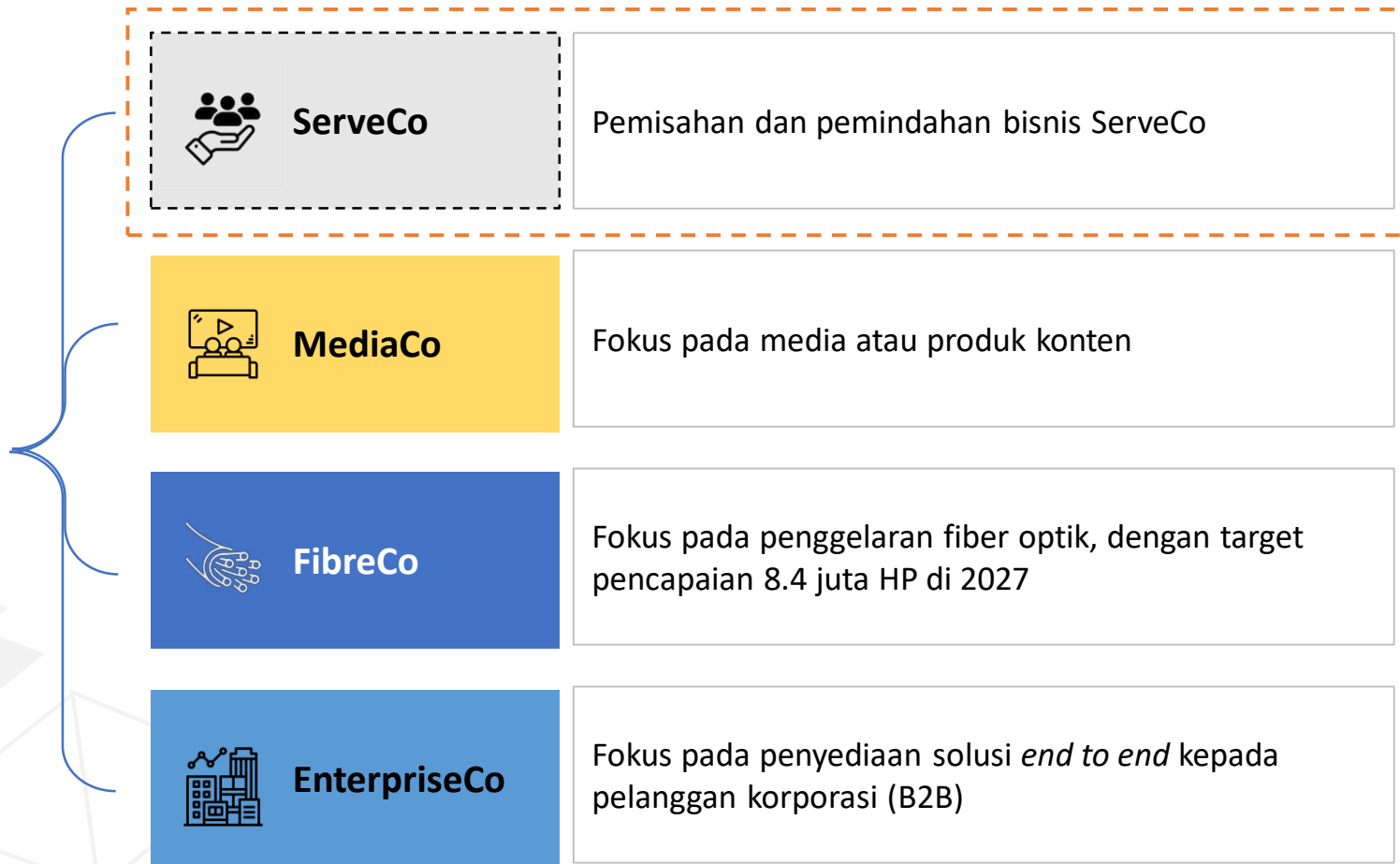


Pencapaian 2024





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

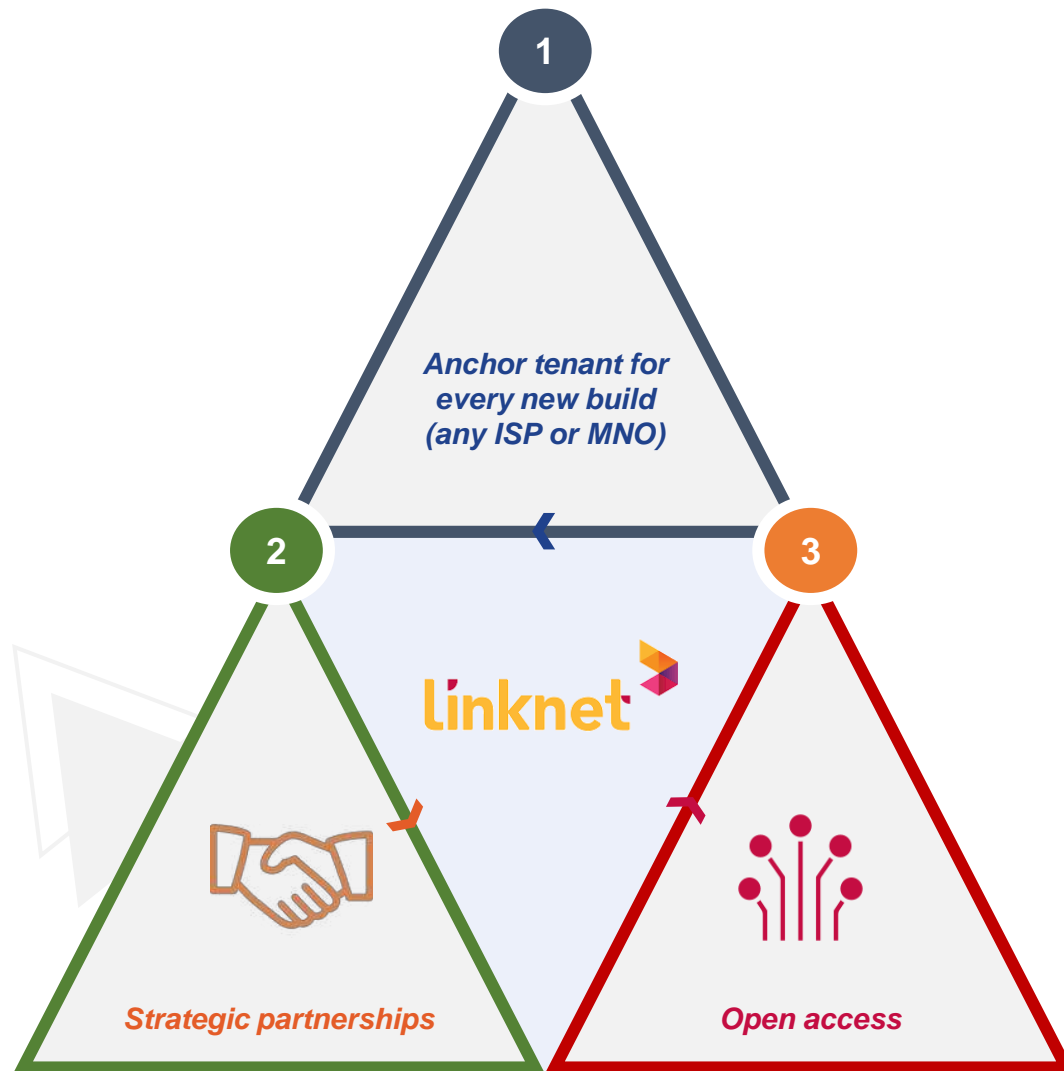
- Komitmen penggelaran 2.4 juta HP dari XL
- Tambahan komitmen dari ISP lain
- Target pencapaian 8.4 juta HP di 2027

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

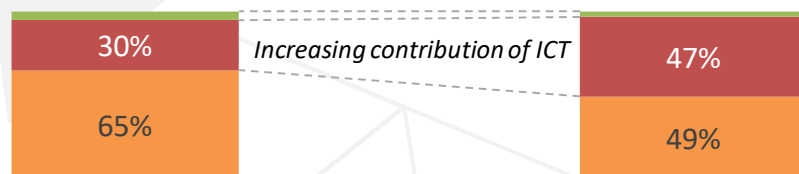


Corporate TV



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

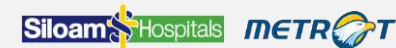
Government



Financial services



Hospitality & media



Telecom operators

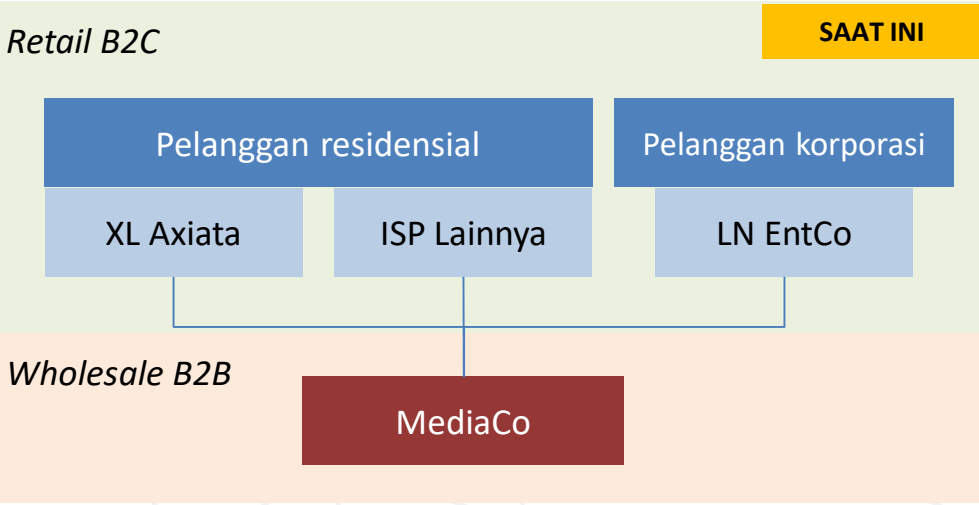
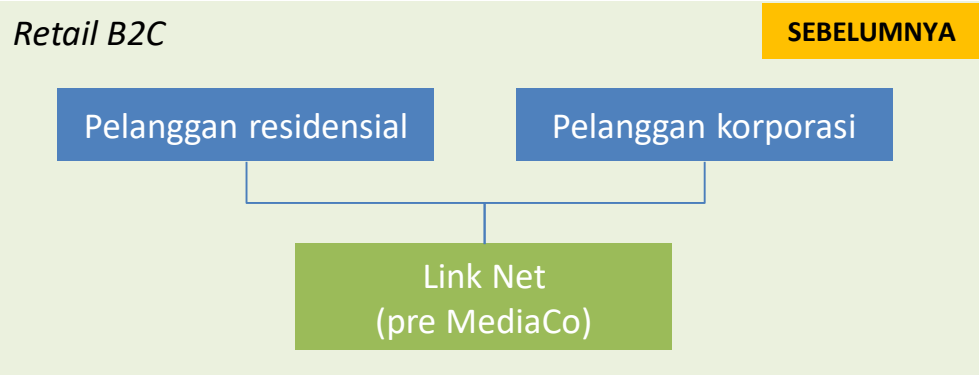


Others



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

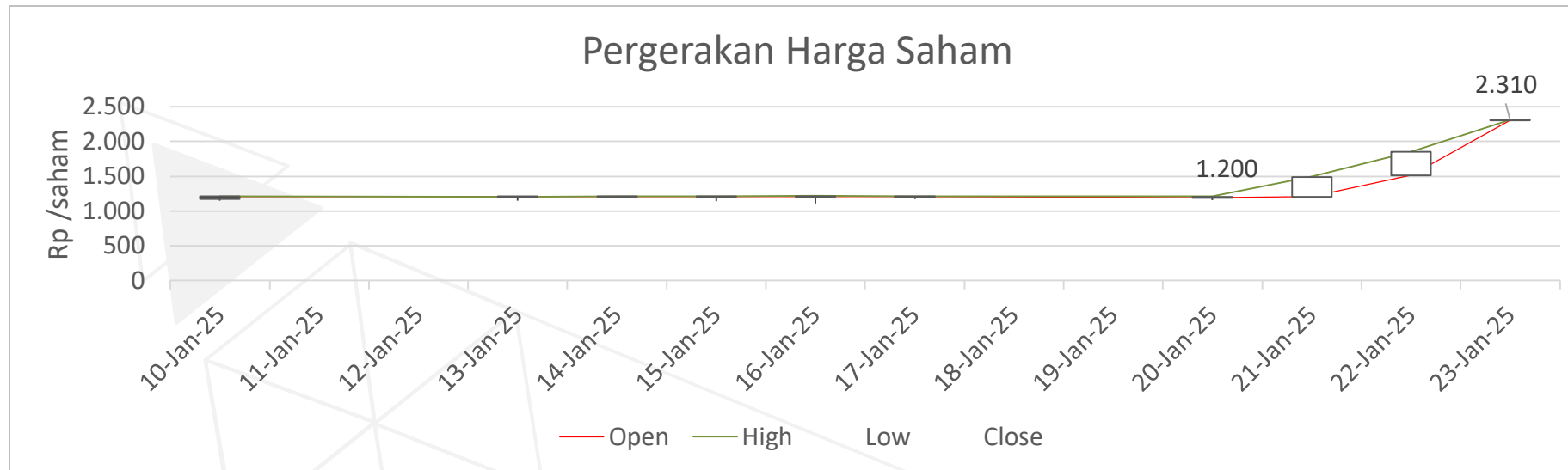
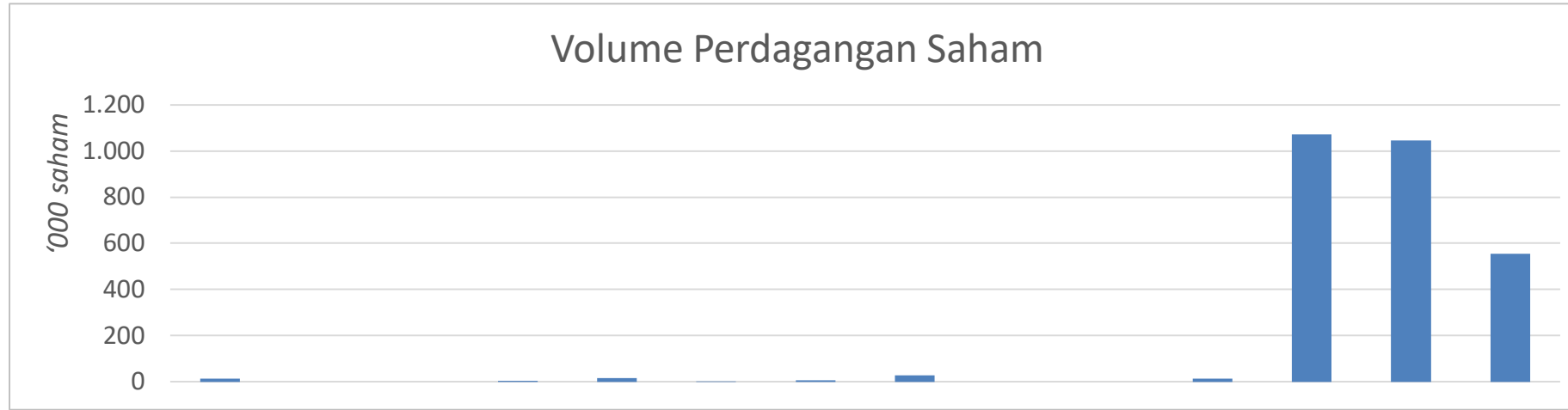
Pelanggan residensial	Pay TV via XL	Wholesale rights kepada XL untuk penyediaan <i>channel</i> kepada pelanggan (150+ <i>channel</i>)
	Pay TV via other ISPs	Wholesale rights untuk ISP lainnya untuk penyediaan lebih dari 30 <i>channel</i> kepada pelanggan
	OTT	OTT rights untuk lebih dari 60 <i>channel</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



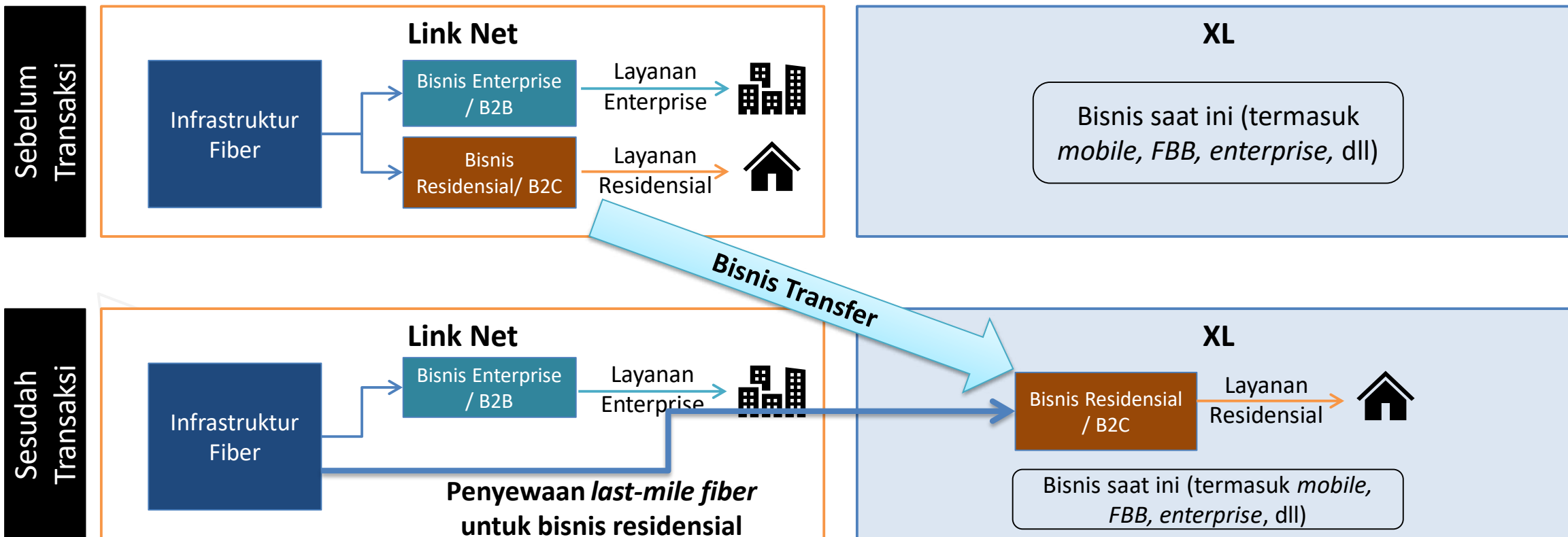
Aktivitas Perdagangan Saham – 10 – 23 Januari 2025



- 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

