

No : Tel.12/PR 000/COP-K0F00000/2024

Jakarta, 15 Oktober 2024

Kepada Yth  
Kepala Divisi Penilaian Perusahaan Group 2  
PT Bursa Efek Indonesia  
Gedung Indonesia Stock Exchange, Tower 1, Lt.4  
Jl. Jend. Sudirman Kav 52-53 Jakarta 12190

Lampiran : 2 (dua) dokumen  
Perihal : Penyampaian Materi dan Risalah Sesi Tanya Jawab pada Acara Surabaya  
Investor Meeting & Connectivity 2024

Dengan hormat,

Sehubungan keikutsertaan dan telah dilaksanakannya acara Surabaya Investor Meeting & Connectivity 2024 (SIMC 2024) di Surabaya pada tanggal 11 Oktober 2024, dengan ini kami sampaikan materi presentasi Perseroan dan risalah sesi tanya jawab sebagaimana terlampir.

SIMC 2024 merupakan acara yang diselenggarakan oleh Bursa Efek Indonesia bekerja sama dengan Asosiasi Dana Pensiun Indonesia (ADPI) dan beberapa Anggota Bursa. Acara tersebut bertujuan untuk mempromosikan Perusahaan Tercatat sebagai pilihan investasi dan sebagai bentuk engagement activity bagi Perusahaan Tercatat dengan para investor.

Acara SIMC 2024 dihadiri oleh 67 peserta yang terdiri dari investor individual dan berbagai institusi yang merupakan anggota dari ADPI. Adapun yang menjadi narasumber/pembicara dari Perseroan dalam acara tersebut sebagai berikut:

1. Raden Achmad Faisal (AVP Shareholder Relations TLKM)
2. Nadifa Amalia Gunadi Putri (Investor Relations Officer TLKM)
3. Chintia F Soepardi (Investor Relations Officer Telkomsel)

Demikian yang dapat disampaikan. Atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

**Octavius Oky Prakarsa**  
VP Investor Relations



# Surabaya Investor Meeting & Connectivity 2024

Kinerja 1H24  
PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk

Surabaya, 11 Oktober 2024



## *Disclaimer*

Dokumen ini memiliki pernyataan yang berwawasan ke depan dalam arti *safe harbour*. Hasil aktual bisa jadi berbeda secara material daripada proyeksi, estimasi atau ekspektasi. Hal ini pun meliputi persoalan risiko dan ketidakpastian lainnya, dan dapat menyebabkan hasil aktual dan perkembangannya berbeda secara substansi dari apa yang dinyatakan atau diimplikasikan dalam pernyataan-pernyataan tersebut. Perusahaan tidak bertanggungjawab atas segala tindakan yang diambil berdasarkan dokumen ini akan memberikan hasil yang spesifik sesuai ekspektasi tertentu

**BUMN** UNTUK  
INDONESIA

Telkom  
Indonesia  
*the world in your hand*

# Sekilas mengenai TELKOM



# Kepemilikan Saham

## Total Saham

**99.062.216.600**

## Kapitalisasi Pasar

Rp **295** atau USD **19,1**  
Triliun Miliar

\*pada 20 Agustus 2024

## Kepemilikan

Publik  
**47,9%**



Pemerintah Indonesia  
**52,1%**

## Listings



Telkom Indonesia terdaftar di Bursa Saham Indonesia (Bloomberg: TLKM IJ) dan New York Stock Exchange (TLK US)

# Pathway to *Unwavering Leadership*

TELKOM ADAPTS TO STAY AHEAD OF THE CURVE



## TREN GLOBAL YANG TUMBUH

- |  |   |
|--|---|
| <b>1</b> <b>Global strategic competition</b> – China vs AS                               | <b>2</b> <b>Data security &amp; sovereignty</b> – Diperkuatnya Undang-undang perlindungan data dan perusahaan teknologi meningkatkan privasi pengguna layanan |
| <b>3</b> <b>Digital nation</b> - Pengeluaran untuk digital & ICT meningkat               | <b>4</b> <b>Dominasi perekonomian Asia</b> - Asia akan menyumbang lebih dari 50% PDB global pada tahun 2045, Indonesia akan berada dalam 10 besar             |
| <b>5</b> Perpindahan <b>belanja konsumen</b> dari layanan tradisional ke layanan digital | <b>6</b> <b>Net zero race</b> - Menuju sumber energi yang lebih bersih  |
| <b>7</b> <b>Urbanisasi di seluruh dunia</b>  | <b>8</b> <b>Penggunaan teknologi terbaru</b> – AI & robotika, <i>blockchain</i> , komputasi kuantum, dan seterusnya   |

## IMPLIKASI PADA INDUSTRI TELEKOMUNIKASI DI INDONESIA

- |  |  |
|--|--|
| <b>1</b> <b>Connectivity nationwide</b> – Dengan gabungan teknologi <i>cost-efficient</i> (misalnya, layanan <i>fixed</i> , <i>mobile</i> , dan satelit) | <b>2</b> <b>Peningkatan layanan B2C digital</b> – untuk menangkap <i>value</i> selain konektivitas   |
| <b>3</b> <b>Inovasi B2B ICT service</b> – memanfaatkan teknologi canggih (contoh, AI, <i>blockchain</i> , <i>edge computing</i> )                        | <b>4</b> <b>Infrastruktur digital</b> - (contoh: <i>Data Center</i> , <i>tower</i> , kabel laut) – yang kuat dan berkapasitas tinggi untuk mengantisipasi lonjakan konsumsi data |
| <b>5</b> <b>Cost leadership</b> – akibat bisnis yang stagnan & kebutuhan capex yang tinggi   | <b>6</b> <b>Network infra &amp; operations</b> – relevan di masa depan, aman, dan berkelanjutan  |

# Ringkasan *Progress* dari 5 Bold Moves



FMC

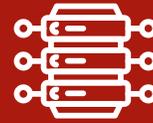
Percepatan **efisiensi operasional**

Pemantauan **realisasi sinergi FMC**



InfraCo

Persiapan **Commercial Day-1**



DC Co

Pengembangan **HDC Cikarang** (Kampus HDC Lt.2-4)

Persiapan untuk **Unlock Data Center**



B2B Digital IT Service

Platform **Indibiz Ekosistem Vertikal**



DigiCo

**B2B & B2C Digo business scale-up**

# Kinerja Keuangan & Operasional 1H24

# RINGKASAN KINERJA 1H24



## Pertumbuhan Pendapatan Positif hingga

Rp **75,3**  
Triliun atau **2,5%**  
YoY

## Normalisasi Marjin EBITDA<sup>1</sup> dan Laba Bersih Operasional<sup>2</sup>

Normalisasi EBITDA sebesar	Rp <b>39,1</b> Triliun	<b>1,9%</b> YoY	Normalisasi Marjin EBITDA sebesar	<b>51,9%</b>
Laba Bersih Operasional sebesar	Rp <b>13,0</b> Triliun	<b>4,2%</b> YoY	Marjin Laba Bersih Operasional sebesar	<b>17,3%</b>

Pendapatan Telkomsel sebesar

Rp **57,2**  
Triliun

**29,9% YoY**

Menumbuhkan basis pelanggan hingga

**159,9**  
Juta

**4,3% YoY**

ARPU stabil pada

Rp **45K**

Pengguna Konvergensi terus meningkat hingga

**47%**

Pendapatan Bisnis *Wholesale* dan Internasional tumbuh kuat sebesar +13,1% YoY, didorong oleh pendapatan Data Center & Cloud serta pendapatan sewa MTEL yang masing-masing meningkat sebesar +22,0% YoY dan 15,4% YoY.

Pada Juni 2024, Telkomsel telah menyelesaikan perjanjian jual beli untuk situs *In Building Services* (IBS) dengan total nilai transaksi sebesar Rp685 miliar.

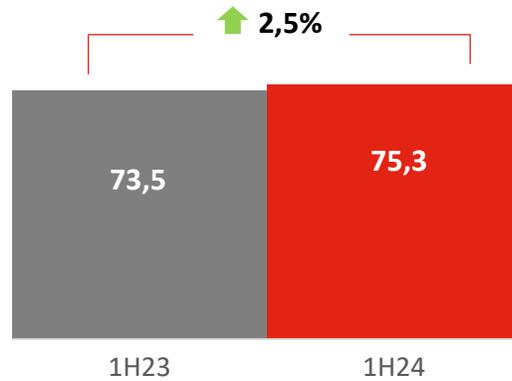
- 1) Dengan mengeluarkan perhitungan biaya Program Pensiun Dini
- 2) Dengan mengeluarkan perhitungan biaya Program Pensiun Dini, *Mark-to-Market* GOTO, dan *one off from unlocking asset*

# KINERJA KEUANGAN – PENDAPATAN & BEBAN

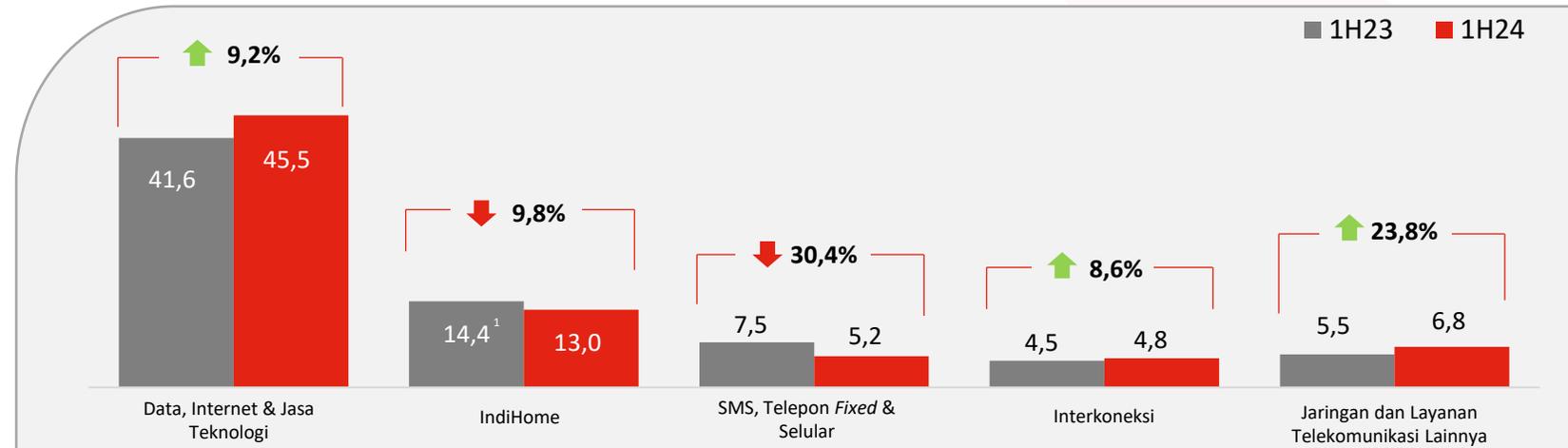
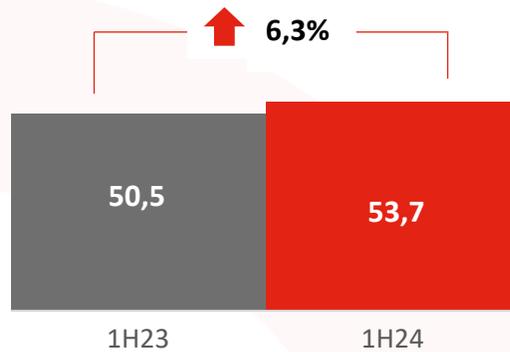


Dalam Rp Triliun

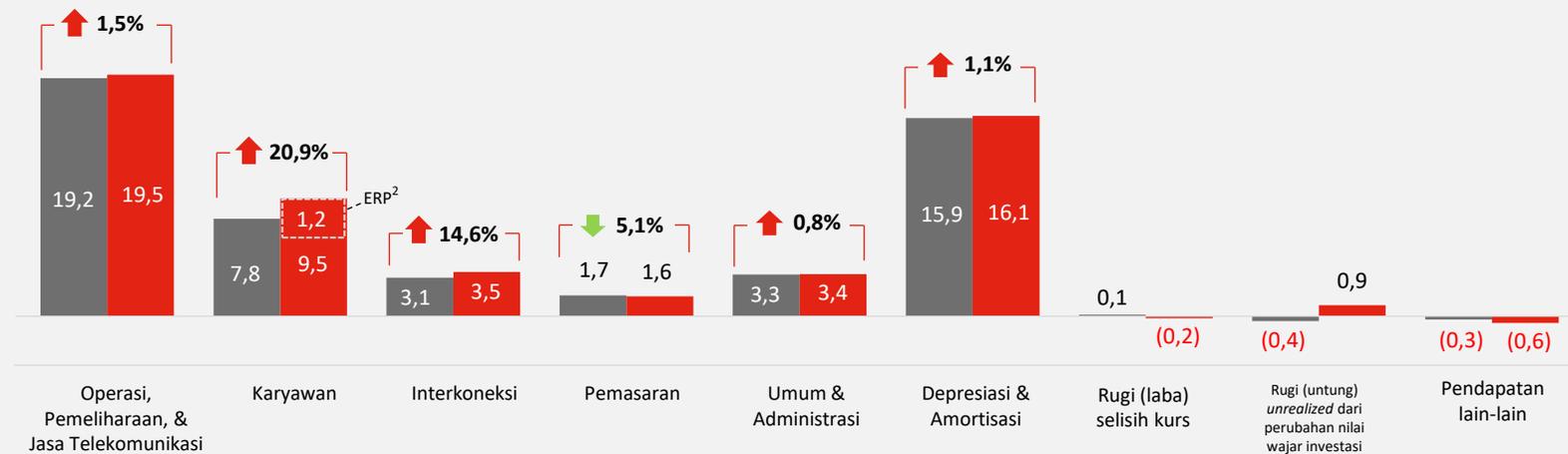
## Total Pendapatan



## Total Beban



<sup>1)</sup> Pada 3Q23, terdapat pemindahan IndiHome B2B saat ini tercatat di bawah Layanan Data, Internet, & IT serta Jaringan dan Layanan Telekomunikasi Lainnya. *Comparable* pendapatan IndiHome B2C merujuk pada halaman 12.



<sup>2)</sup> Pada 1H24, terdapat *Early Retirement Program (ERP/Pensiun Dini)* sebesar Rp 1.2 triliun. Dengan mengesampingkan perhitungan ERP, Beban Karyawan tumbuh +5,1% YoY.

# BISNIS ENTERPRISE DAN WHOLESALE & INTERNATIONAL



## Bisnis Enterprise

Pendapatan

Rp **10,2**

Triliun

↑ 9,4% YoY

### Biggest Solutions Contributors

- Enterprise Connectivity
- Digital Services

### Strengthening the Business

- Bisnis Cloud
- Digital IT Services
- Cyber security
- Strategic partnership

dengan *Global Tech Players*

### Segmen

- Pemerintah
- Badan Usaha Milik Negara (BUMN)
- Perusahaan Swasta
- UKM: Indibiz

## Bisnis Wholesale & Internasional

Pendapatan

Rp **9,2**

Triliun

↑ 13,1% YoY

- International Wholesale Voice
- Digital Infrastructure

**32** DATA CENTER

**27**  
Domestik

**5**  
Luar negeri

Pendapatan Mitratel (*stand-alone*)

Rp **4,5**

Triliun

↑ 7,8% YoY

**38.581**  
Towers

TowerCo terbesar di ASEAN berdasarkan jumlah tower yang dimiliki

**42**MW

IT load capacity

Rata-rata tingkat utilisasi

~**70%**

EBITDA Mitratel

**83,1%**

Marjin Laba Bersih

**23,9%**

Tenancy Ratio

**1,52x**

Pendapatan Data Center & Cloud

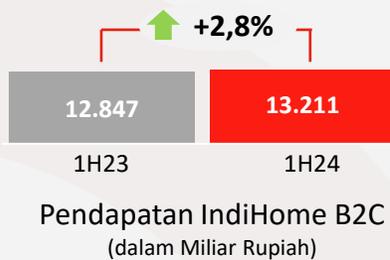
Rp **1,0**

Triliun

↑ 22,0% YoY



### Mengelola Kelangsungan Bisnis Digital



...yang mencerminkan potensi untuk ekspansi di masa depan

### Fokus pada realisasi penciptaan sinergi

Kegiatan *Cross-sell*

Integrasi Layanan

Biaya Platform

Sinergi Konten

Penghematan biaya CPE yang lebih rendah

Tanpa Duplikasi Investasi

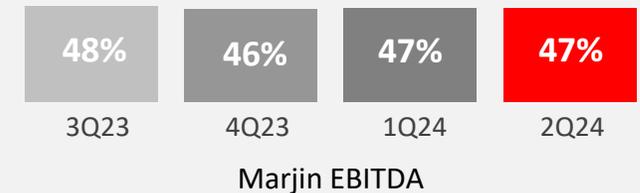
Optimisasi Kendaraan *Sales*

Percepatan Penutupan Redudansi *Customer Touch Point*

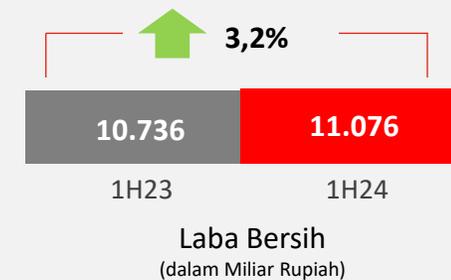
**~300** *Customer Touch Points*

**Penutupan sampai dengan 1H 2024**

### Profitabilitas Sehat yang Berkelanjutan



...dan mempertahankan pertumbuhan laba bersih...

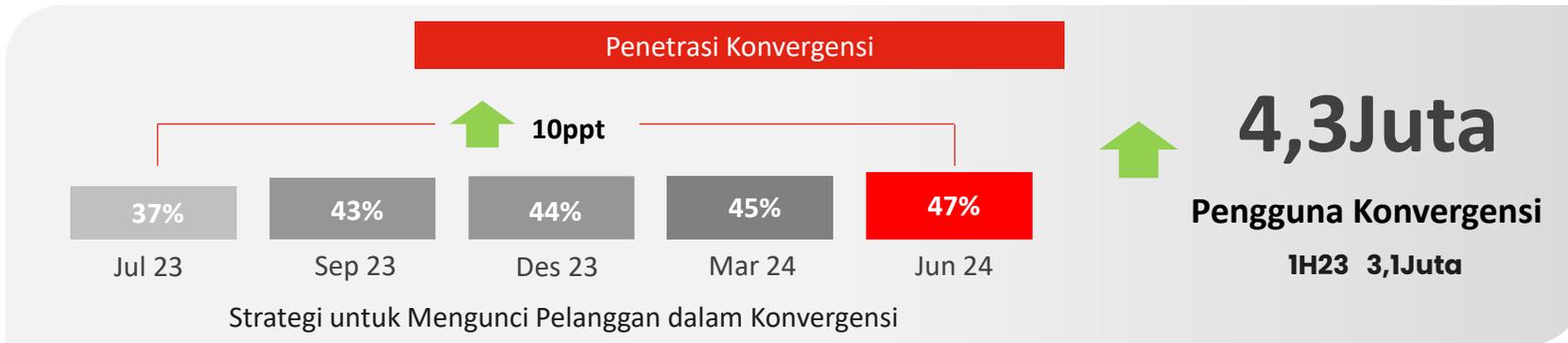


...untuk mencapai fundamental yang sehat

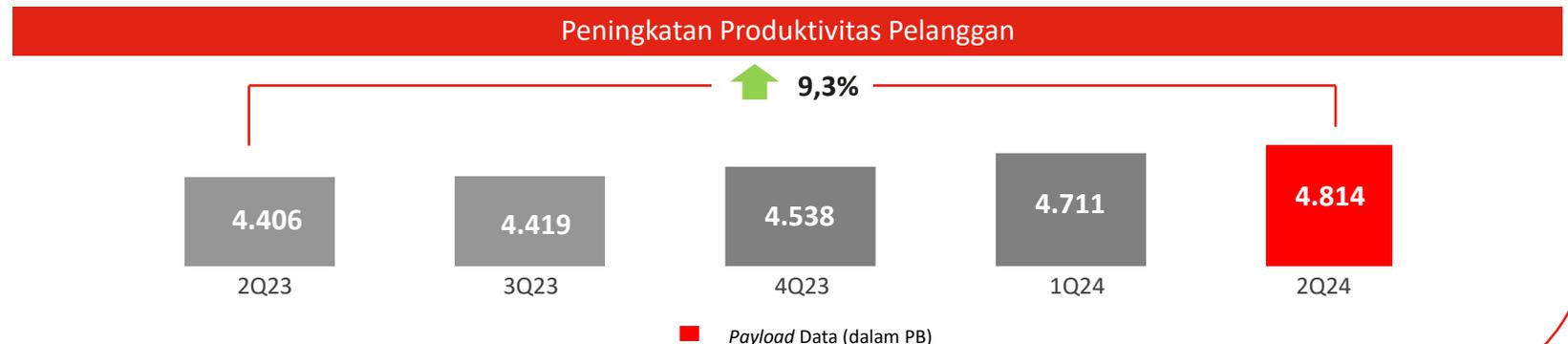


**Mendorong Peningkatan Produktivitas dengan Memberikan Nilai Lebih kepada Pelanggan**

Mempertahankan Kepemimpinan Kami sebagai Operator Konvergensi Terbesar di Indonesia



**Peningkatan Kualitas Pelanggan dan Konsumsi**



Selaras dengan komitmen kami dalam memberikan nilai lebih kepada pelanggan



MEMAKSIMALKAN LAYANAN KONVERGENSI DAN BISNIS DIGITAL UNTUK MENDORONG KINERJA YANG BERKELANJUTAN

<p><b>1</b> <b>Melayani Pelanggan Seluler yang Lebih Luas</b></p> <p>Meningkatkan Pangsa Pasar baik di Pulau Jawa maupun di Luar Pulau Jawa</p> <p>Kemampuan <i>Next Generation – IOT</i> sebagai Solusi <i>End-to-End</i></p> <p>Terus Fokus pada Kepuasan Pelanggan</p> <p>Memperluas Jangkauan Kami ke Segmen <i>Youth</i> dan <i>Mass Market</i></p>  <p><b>60-70%</b> Pelanggan dibawah CVM</p>	<p><b>2</b> <b>Mempercepat Penetrasi FBB</b></p> <p>Memperluas ke Segmen Baru</p>  <p>Melindungi pelanggan yang ada melalui CVM dan penawaran bundling <i>value-added</i></p> <p>Perjalanan Pelanggan yang lebih baik</p> <p><b>800Ribu – 1Juta</b> Target Penambahan Pelanggan</p>	<p><b>3</b> <b>Operator Konvergensi Terdepan</b></p> <p>Meningkatkan pengguna konvergensi</p> <p>Mengunci <i>households</i></p> <p>Mendorong pertumbuhan ARPH</p>
---	--	---

Telkomsel berkomitmen untuk terus meningkatkan layanan kami dan melayani basis pelanggan yang lebih luas sambil mempertahankan standar kualitas dan nilai tinggi yang diharapkan oleh pelanggan kami.

**RENCANA STRATEGIS JANGKA MENENGAH**

Fokus pada HVC dan mengubahnya menjadi pelanggan konvergensi melalui FMC, *cross-sell*, dan *up-sell* untuk tumbuh secara horizontal dan vertikal

Menghadirkan produk dan konten inovatif yang luas untuk mengamankan pendapatan per *households*

Transformasi TI

- Integrasi & *biling system*
- Meningkatkan Kemampuan Analitik
- *Faster deliverable*

**BUMN** UNTUK  
INDONESIA

Telkom  
Indonesia  
*the world in your hand*

# *Company Guidance* 2024





*Guidance FY24*

**PENDAPATAN**

*Low-Single Digit*

---

**EBITDA**

**~50-52%**

---

**CAPEX-TO-REVENUE**

**~22-24%**

# Terima Kasih

Oktober 2024

Telkom Landmark Tower  
Gatot Subroto 52  
Jakarta 12710 Indonesia  
[www.telkom.co.id](http://www.telkom.co.id)

## **SESI TANYA JAWAB**

**1. Starlink apakah akan menjadi threat atau partner kedepannya? Bagaimana strategi dari Telkom untuk menghadapi starlink?**

Kami menganggap Starlink sebagai komplementer dari bisnis Telkom dimana Starlink menyewa jaringan Telkom sebagai port penghubung Starlink ke end user. Kerjasama antara Starlink dan Telkom, melalui anak usaha yaitu Telkomsat, untuk memasarkan jaringan satelit Starlink B2B dan menjadi pemilik lisensi Satellite Landing Rights untuk konektivitas satelit di Indonesia.

Dari sisi B2C, saat ini kami memiliki segmen yang berbeda dengan Starlink. Ke depannya, kami akan terus memonitor perkembangan bisnis Starlink.

**2. Data center di luar negeri apakah akan melayani kebutuhan pelanggan diluar atau sebagai backup?**

Data Center di luar negeri melayani pasar dan permintaan yang ada di regional, seperti di Singapura. Demand terkait Data Center di Singapura saat ini sangat tinggi dan ini merupakan potensi.

Harapannya, Data Center dapat menjadi revenue generator ke depannya. Saat ini, TLKM memiliki 42 MW dan diharapkan akan meningkat menjadi 60 MW melalui Pembangunan Hyperscale Data Center di Cikarang.

**3. Bagaimana Telkom berinovasi untuk mengikuti trend smart city di Indonesia?**

Kami sudah mengcover lebih dari 500 kabupaten kota di Indonesia untuk mendukung pemerintah dalam program digitalisasi nasional. Terkait dengan persediaan jaringan, 4G Telkomsel sudah mencakup sekitar 97% dari populasi di Indonesia dengan 265 ribu BTS ditambah asset fiber Telkom group yang paling besar di Indonesia serta didukung oleh spectrum yang sudah kami miliki. Dari sisi asset network Telkom group siap untuk melayani masyarakat. Selain itu kami berkolaborasi dengan OTT partner dan digital partner untuk mengedukasi masyarakat mengenai trend connectivity dan konten untuk ke depannya.