

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

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

IMPLIKASI PADA INDUSTRI TELEKOMUNIKASI DI INDONESIA

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

Ringkasan *Prograss* dari 5 Bold Moves



FMC

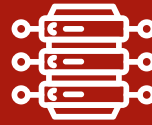
Percepatan **efisiensi operasional**

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 EBITDA¹ dan Laba Bersih Operasional²

Normalisasi
EBITDA
sebesar

Rp **39,1**
Triliun  **1,9%**
YoY

Normalisasi
Marjin EBITDA
sebesar

51,9%

Laba Bersih
Operasional
sebesar

Rp **13,0**
Triliun  **4,2%**
YoY

Marjin Laba
Bersih
Operasional
sebesar

17,3%

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.

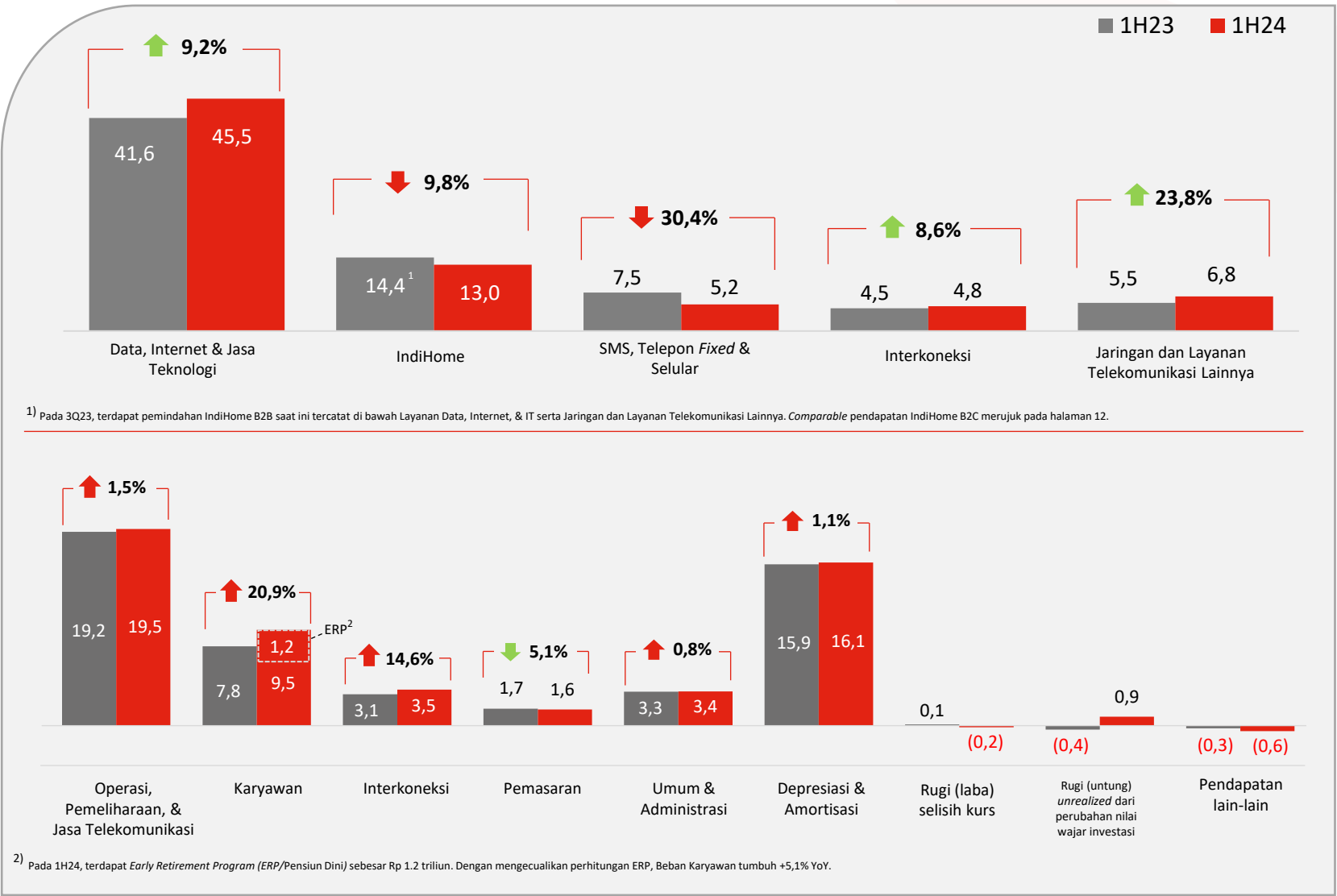
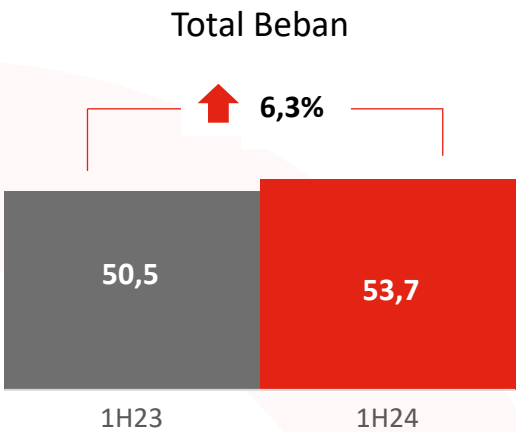
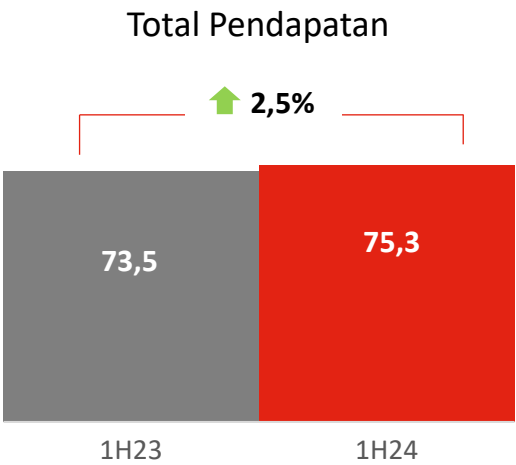
1) Dengan mengeluarkan perhitungan biaya Program Pensiun Dini

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



BISNIS ENTERPRISE DAN WHOLESALE & INTERNATIONAL



Bisnis Enterprise

Pendapatan

Rp10,2
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

Rp9,2
Triliun
↑ 13,1% YoY

- International Wholesale Voice
- Digital Infrastructure

Pendapatan Mitratel (*stand-alone*)

Rp4,5
Triliun
↑ 7,8% YoY

EBITDA Mitratel

83,1%

Marjin Laba Bersih

23,9%

38.581
Towers

TowerCo terbesar di ASEAN berdasarkan jumlah tower yang dimiliki

Tenancy Ratio

1,52x

32 DATA CENTER

27
Domestik

5
Luar negeri

42MW
IT load capacity

Rata-rata tingkat utilisasi

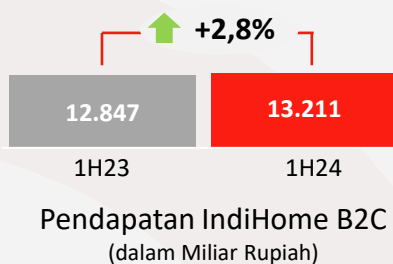
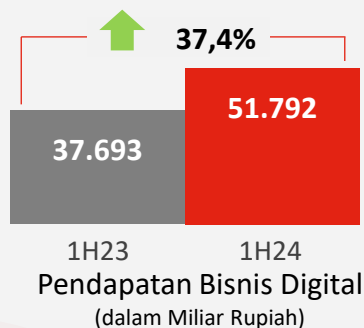
~70%

Pendapatan Data Center & Cloud

Rp1,0
Triliun
↑ 22,0% YoY



Mengelola Kelangsungan Bisnis Digital



...yang mencerminkan potensi untuk ekspansi di masa depan

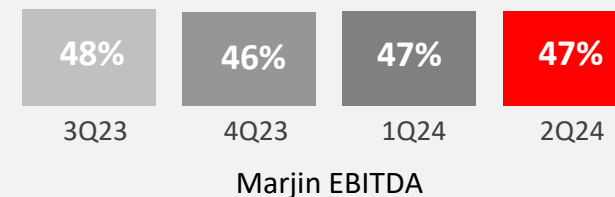
Fokus pada realisasi penciptaan sinergi

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*

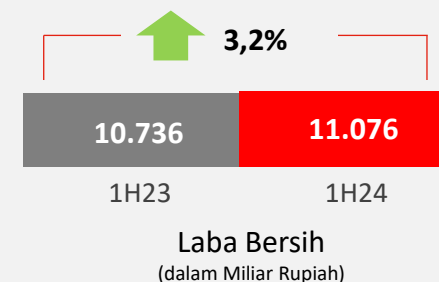
~300 *Customer Touch Points*

Penutupan sampai dengan 1H 2024

Profitabilitas Sehat yang Berkelanjutan



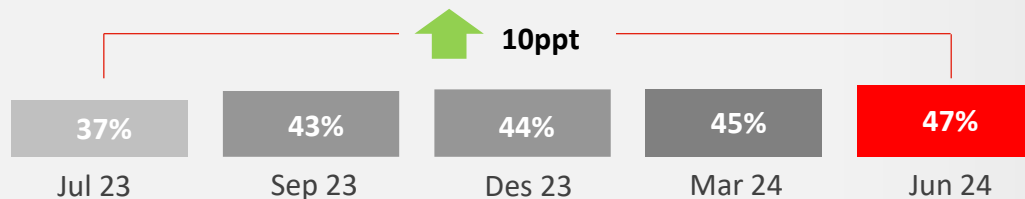
...dan mempertahankan pertumbuhan laba bersih...



...untuk mencapai fundamental yang sehat

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

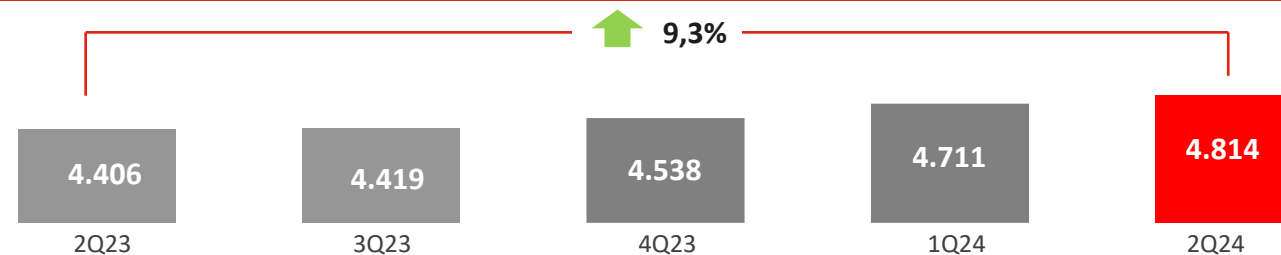
Mempertahankan Kepemimpinan Kami sebagai Operator Konvergensi Terbesar di Indonesia

Penetrasi Konvergensi

Strategi untuk Mengunci Pelanggan dalam Konvergensi

4,3Juta**Pengguna Konvergensi**

1H23 3,1Juta

Peningkatan Laju Penambahan Pelanggan Baru IndiHome B2C1H23
Pra-Integrasi
316Ribu1H24
Pasca-Integrasi
449Ribu**Peningkatan Kualitas Pelanggan dan Konsumsi****Membangun Fundamental yang Solid****~80Juta**
Pengguna Aset Digital**Peningkatan Produktivitas Pelanggan**

Payload Data (dalam PB)

Selaras dengan komitmen kami dalam memberikan nilai lebih kepada pelanggan



1	Melayani Pelanggan Seluler yang Lebih Luas	2	Mempercepat Penetrasi FBB	3	Operator Konvergensi Terdepan
	<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>by.U Lite <small>Telkomsel</small></p> <p>60-70% Pelanggan dibawah CVM</p>		<p>Memperluas ke Segmen Baru</p> <p>EZnê</p> <p>Melindungi pelanggan yang ada melalui CVM dan penawaran bundling <i>value-added</i></p> <p>Perjalanan Pelanggan yang lebih baik</p> <p>800Ribu – 1Juta Target Penambahan Pelanggan</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*

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

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.