

No: SB-009/CSL-LN/PE/I/18

Jakarta, 18 Januari 2018

Kepada Yth.,

PT Bursa Efek Indonesia
Gedung Bursa Efek Indonesia, Tower 1
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53
Jakarta 12190

Up: **Bapak Samsul Hidayat**
Direktur Penilaian Perusahaan

Perihal: Penyampaian Hasil Paparan Publik (Public Expose) Tahunan
PT Link Net Tbk (“Perseroan”) tanggal 15 Januari 2018

Dengan hormat,

Untuk memenuhi Peraturan Nomor I-E butir V.2 Keputusan Direksi PT Bursa Efek Jakarta No: Kep-306/BEJ/07-2004, tanggal 19 Juli 2004, tentang Kewajiban Penyampaian Informasi, serta berkaitan dengan surat Perseroan No. SB-151/CSL-LN/PE/XII/17, tanggal 29 Desember 2017, perihal Rencana Penyelenggaraan *Public Expose* Tahunan 2018, dan surat No. SB-005/CSL-LN/PE/I/18, tanggal 10 Januari 2018, perihal Penyampaian Materi *Public Expose* Tahunan 2018, berikut kami sampaikan laporan pelaksanaan *Public Expose* Tahunan Perseroan:

1. *Public Expose* Tahunan telah dilaksanakan pada:

Hari/ Tanggal : Senin, 15 Januari 2018
Waktu : Pukul 11:00 – 12:00 WIB
Tempat : Ruang Monas 2, Hotel Aryaduta Tugu Tani Jakarta
Jl. Prapatan 44-48, Jakarta 10110

2. Manajemen dan Pihak Perseroan yang hadir:

- Irwan Djaja : Presiden Direktur
- Timotius Max Sulaiman : Direktur dan *Corporate Secretary*
- Edward Sanusi : Direktur
- Desmond Poon : *Board of Management – Chief Technology Officer & Product*
- Ferliana Suminto : *Board of Management – Corporate Resource*
- Agus Setiono : *Board of Management – New Roll Out*
- Liryawati : *Board of Management – Chief Marketing Officer*
- Sutrisno Budidharma : *Board of Management – Sales*
- Joel Munte : *Division Head – Investor Relation*

m/s V/s

3. Publik yang hadir:
 - Para pemodal pribadi
 - Wartawan dari berbagai media massa;
(terlampir fotokopi daftar hadir – Lampiran 1).
4. Ringkasan tanya jawab dalam *Public Expose* Tahunan terlampir dalam Lampiran 2.
5. *Public Expose* Tahunan dibuka oleh Bapak Irwan Djaja, pada pukul 11:00 WIB dan dilanjutkan dengan pemaparan isi materi *Public Expose* Tahunan 2018 dalam bentuk presentasi sebagaimana terlampir (Lampiran 3).
6. *Public Expose* Tahunan ditutup oleh Bapak Joel Munte, pada pukul 12.00 WIB.

Demikian laporan kami atas hasil pelaksanaan *Public Expose* Tahunan Perseroan.

Terima kasih atas perhatian yang diberikan.

✓
no
Hormat kami,
PT Link Net Tbk
Untuk dan atas nama Direksi

Timotius Max Sulaiman
Corporate Secretary

Tembusan:

- Kepala Eksekutif Pengawas Pasar Modal OJK

Lampiran 1

ARYADUTA HOTEL JAKARTA - JANUARY, 2017

NAME	MEDIA	SIGNATURE
Winni	The Jakarta Post	
Ihya Ulem	Kabadda	
Sonya Amraim	Cosendis	
Gita	CNBC Indonesia	
Antonia Timmerman	Dealreporter (Acuris)	
STEVY	BERITA SATU TV	
RIVANTO	—	
FELIX	—	
Elvans	IDN Channel	
Abraham S	Indastriy.co.id	
TOMY	AKTUAL.COM	
Rifani	Indopos	
Ione	Quara Pembawa	
BUDI	IPOTNET	
AZUR	Reserve.id	
Pertha	Indopos	
Romys	Aturant.co	

ARYADUTA HOTEL JAKARTA - JANUARY, 2017

Lampiran 2

Ringkasan tanya jawab dalam Public Expose Tahun 2018:

Pertanyaan 1:

Bisa dijelaskan lebih lanjut mengenai rencana *share buyback* yang dilakukan Link Net. Apakah kedepan akan ada rencana *fund rising* dan bagaimana skemanya, dan dua tahun lalu ada penundaan rencana penjualan 67% saham Link Net oleh CVC dan Lippo Group apakah ada rencana untuk menghidupkan kembali penjualan ini?

Jawaban:

Di dalam *share buyback*, Perseroan mendapat mandat dari pemegang saham yang ada beberapa hal di dalamnya; (i) periodenya selama 18 bulan, (ii) totalnya mencapai 7,1% dari total *paid-up capital*, (iii) harga pembelian maksimum Rp. 6.000,- atau sesuai ketentuan perundangan yang berlaku, jadi dana yang dianggarkan berkisar 1,3 triliun dan tentunya Perseroan akan mengeksekusi ini sesuai dengan pergerakan harga saham di pasar modal dan secara hati-hati. Ini bertujuan untuk memberikan tingkat kepercayaan kepada pasar. Mengenai *fund rising* dan skemanya dari waktu ke waktu Perseroan akan melakukan observasi terkait dinamisme dari pada pasar. Selama ini Perseroan bertumbuh dengan baik dan sehat ditandai *cash flow* yang solid dengan adanya dana perusahaan di bank yang cukup, dan dalam waktu dekat belum ada penggunaan *cash flow* yang mendesak untuk melakukan *fund rising*. Tapi apabila ada kesempatan dana yang murah dan ada project yang relevan tentunya akan dikaji kembali. Jadi untuk saat ini belum ada skema komplit yang dipikirkan dan pendanaan masih dari *cash flow*. Mengenai penjualan saham, manajemen tentunya akan memfasilitasi kepentingan pemegang saham. Saat ini dari pihak pemegang saham tentunya melakukan *recycle-capital* yang optimal untuk mereka di posisi mana. Untuk saat ini posisi dari manajemen hanya memberikan support. Jadi sementara ini belum ada proses yang lebih lanjut dan dari pihak manajemen lebih fokus kepada operasional.

Pertanyaan 2:

Seberapa besar target pendapatan, kemudian apakah akan ada tambahan ekspansi ke kota-kota baru atau seperti apa rencana bisnis secara garis besar pada tahun ini, dan berapa alokasi untuk anggaran capex?

Jawaban:

Perseroan saat ini masih dalam proses finalisasi *budget* dan menunggu persetujuan dari pemegang saham yang akan disampaikan di RUPS berikutnya. Tapi sebagai gambaran, pada awal tahun ini Perseroan sudah memberikan *guidance*. *Guidance* untuk tahun 2018 Perseroan berharap *revenue* tumbuh antara 13-15%. Sejauh ini jika dilihat dengan pencapaian kuartal ketiga 2017 sudah mencapai 17%, lebih tepatnya 16,8%. Ini merupakan satu *guidance* yang kedepannya tidak akan merasa terkejut dan tiba-tiba anjlok di bawah itu, mungkin dalam waktu dekat Perseroan akan mengumumkan target kedepannya dan masih berharap sekitar 13-15% yang akan difinalisasi lebih lanjut. Mengenai ekspansi ke kota-kota baru, Perseroan sudah melakukan pembelian beberapa asset. Perseroan cukup agresif karena memang pasarnya besar dan operator dalam bidang broadband belum terlalu banyak, dan disamping itu juga mendukung program pemerintah. Setiap kenaikan dari *penetration rate* 1% itu mempengaruhi GDP langsung dalam jangka panjang. Tentunya pasar itu masih besar dan Perseroan akan mengkaji kota-kota baru yang akan dilewati. Perseroan sampai saat ini sudah mempunyai jaringan yang menghubungkan sebagian besar kota-kota di Jawa sehingga berikutnya akan difokuskan di area tersebut. Jadi Perseroan tinggal memilih kota-kota mana saja yang akan dimasuki. Setiap tahun Perseroan masuk ke kota baru. Di tahun 2017 Perseroan sudah masuk ke Medan dan Batam, dan untuk ke depannya akan *roll out* ke kota baru. Mengenai kebutuhan capex, seperti tadi diutarakan, Perseroan masih menyusun anggaran. Semoga dalam waktu dekat dapat disampaikan. Sebagai gambaran dan pembanding untuk tahun 2017, *guidance* kepada pasar sekitar 1 triliun. Jadi tentunya Perseroan berharap untuk tahun depan segera kita sampaikan.

Lampiran 3



PT Link Net Tbk
Paparan Publik
15 Januari 2018



Agenda Presentasi

-
- 1. Tinjauan Produk**

 - 2. Kinerja Operasional**

 - 3. Kinerja Keuangan**

 - 4. Inisiatif kunci**

 - 5. Penghargaan**

1. Tinjauan Produk

Tinjauan produk 9M 2017

- Melakukan **kolaborasi OTT (Over the Top)** dengan HOOQ untuk menghadirkan pengalaman hiburan terbaik bagi pelanggan

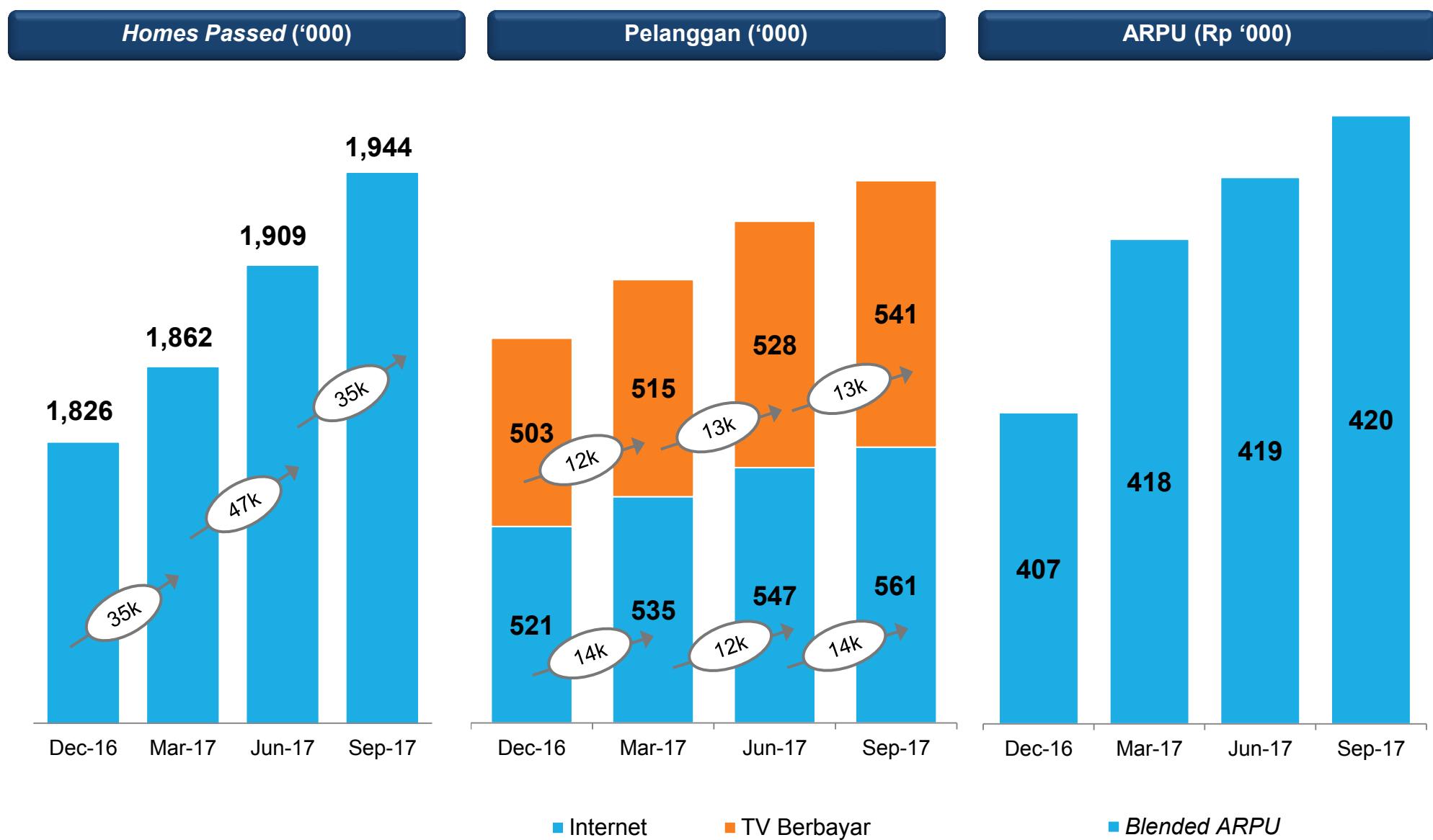


- Meluncurkan kampanye #FirstHappiness dengan memberikan *free speed upgrade* hingga 250 Mbps bagi semua pelanggan.



2. Kinerja Operasional

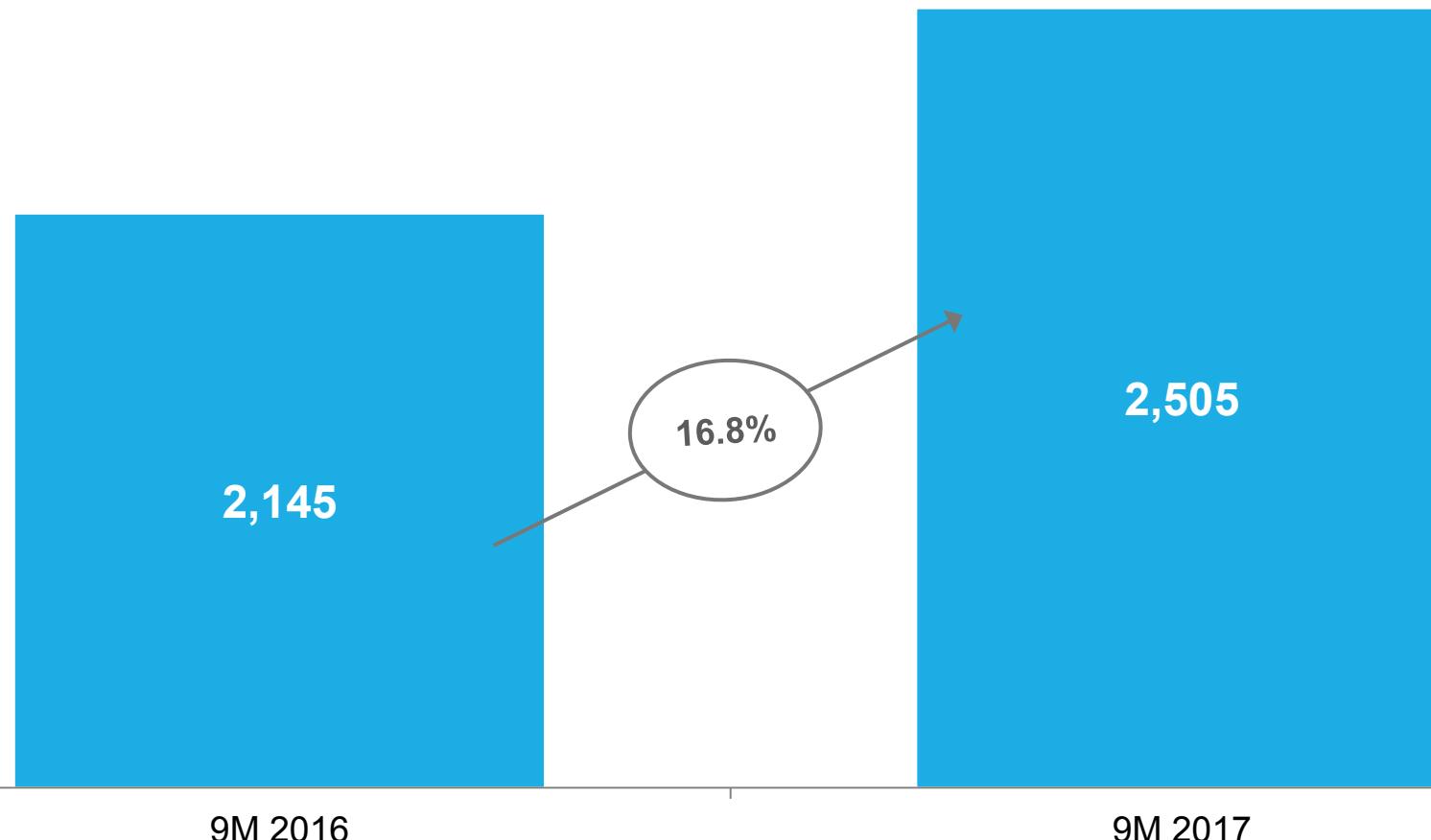
Pencapaian dalam semua aspek bisnis – *homes passed, pelanggan, dan ARPU*



3. Kinerja Keuangan

Pendapatan yang terus meningkat...

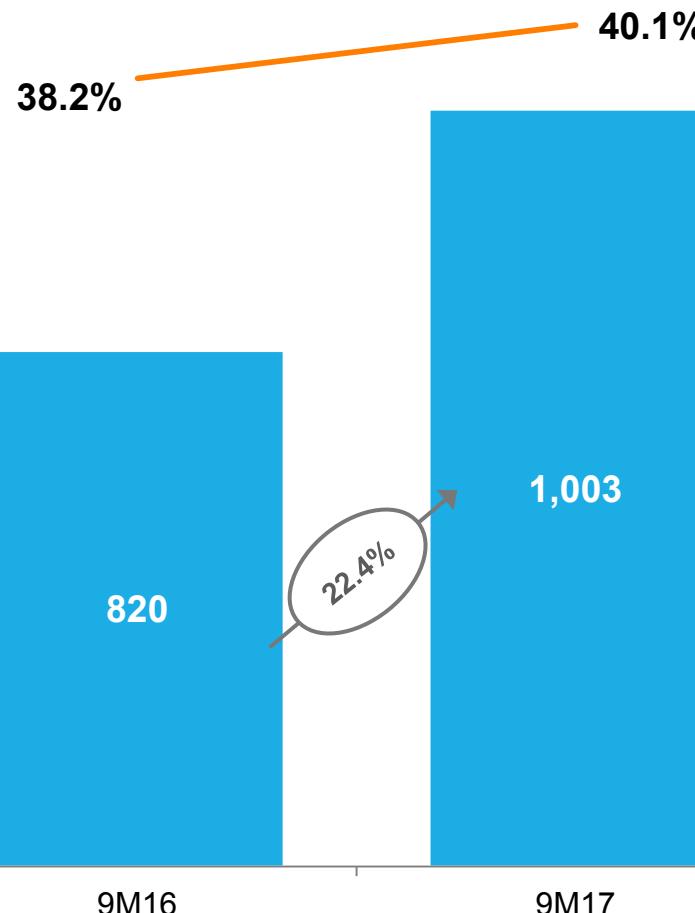
Pendapatan (*dalam miliar Rupiah*)



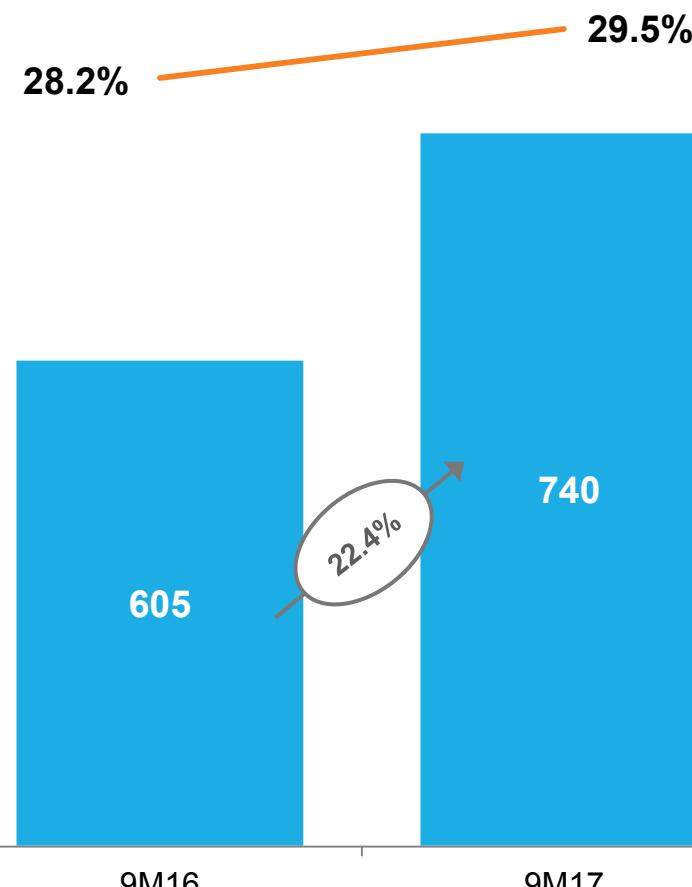
..disertai dengan pertumbuhan Laba Usaha dan Laba Bersih dengan skala dan keunggulan biaya operasional

Laba Usaha & Laba Bersih (dalam miliar Rupiah)

Laba Usaha



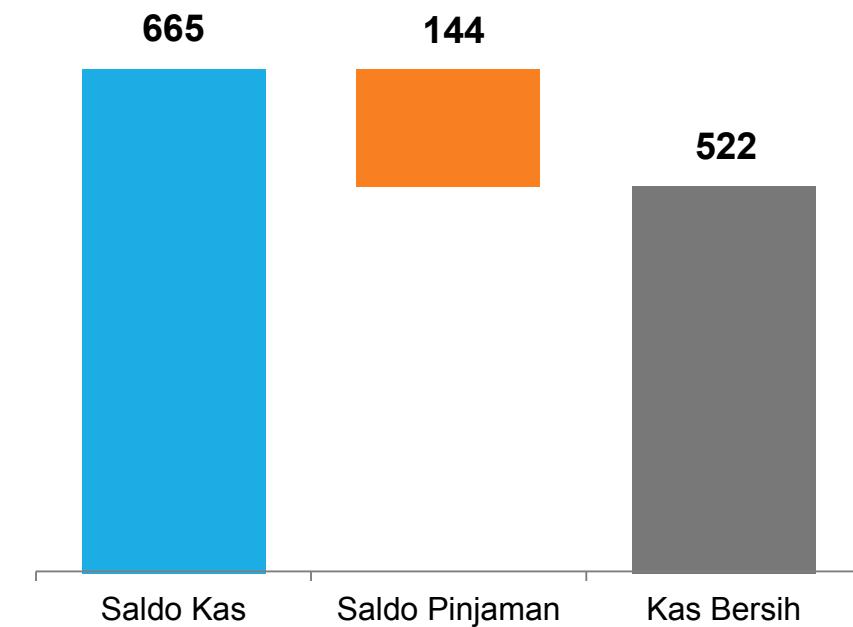
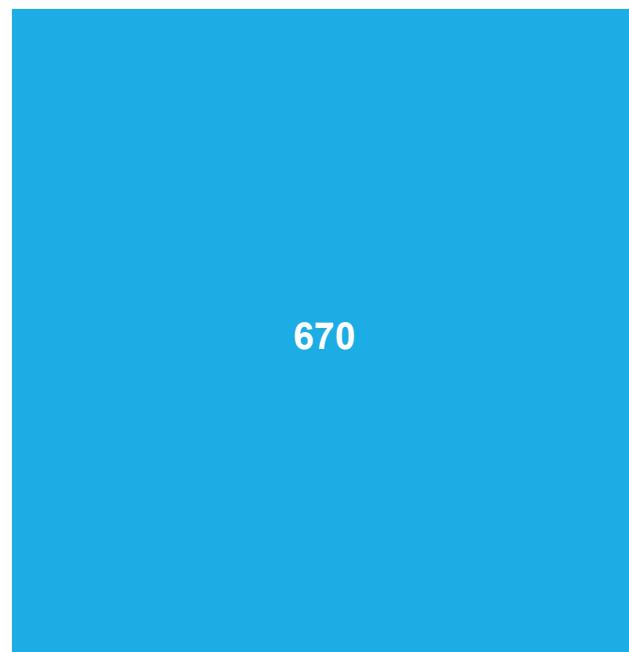
Laba Bersih



Akselerasi pertumbuhan dari posisi *net cash* yang tinggi

CAPEX (dalam miliar Rp)

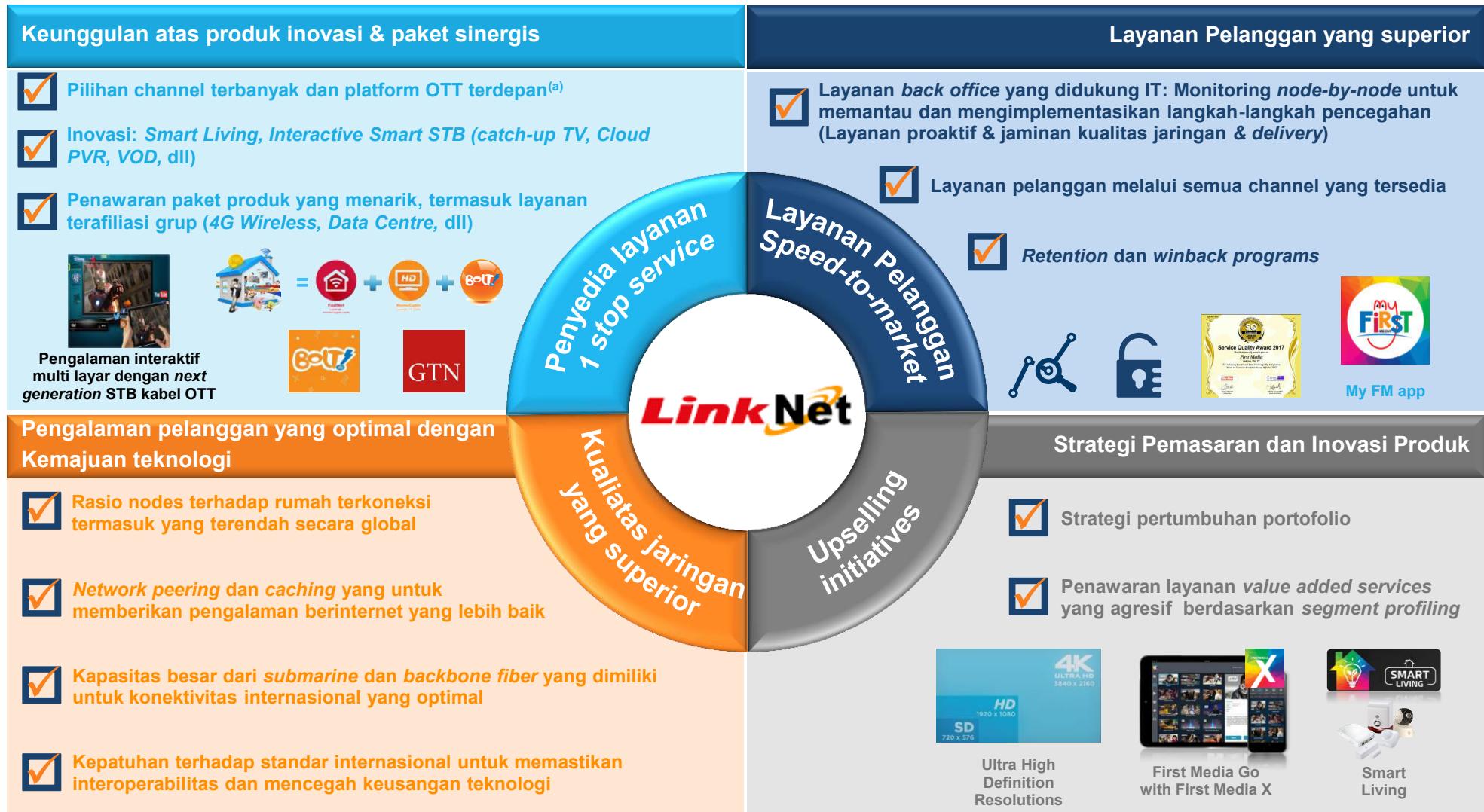
Kas Bersih* (dalam miliar Rp)



* Saldo kas dan saldo pinjaman adalah per tanggal 30 September 2017. Pinjaman terdiri dari pembiayaan vendor.

4. Inisiatif Bisnis

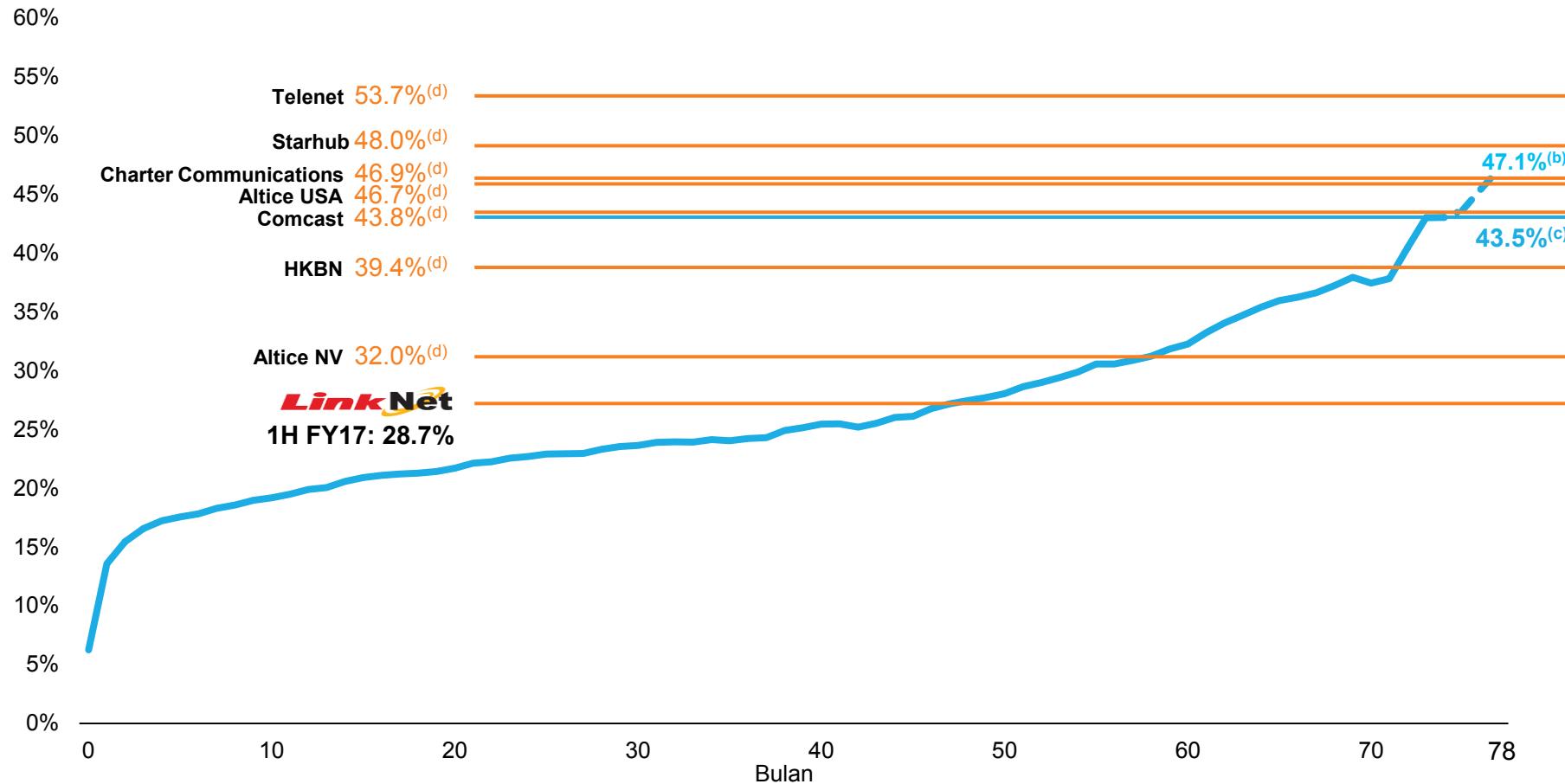
Memperkuat posisi sebagai penyedia layanan *High Speed Broadband*



*NGBB = Next Generation Broadband (Internet pita lebar dengan kecepatan ≥ 1 Mbps)

Maksimalisasi pemanfaatan modal melalui intensifikasi

Tingkat penetrasi berdasarkan usia jaringan baru^(a)



a) Tingkat penetrasi dihitung berdasarkan nilai tengah *take up rates* bulanan setiap jaringan *vintage* sampai dengan bulan Juni 2017

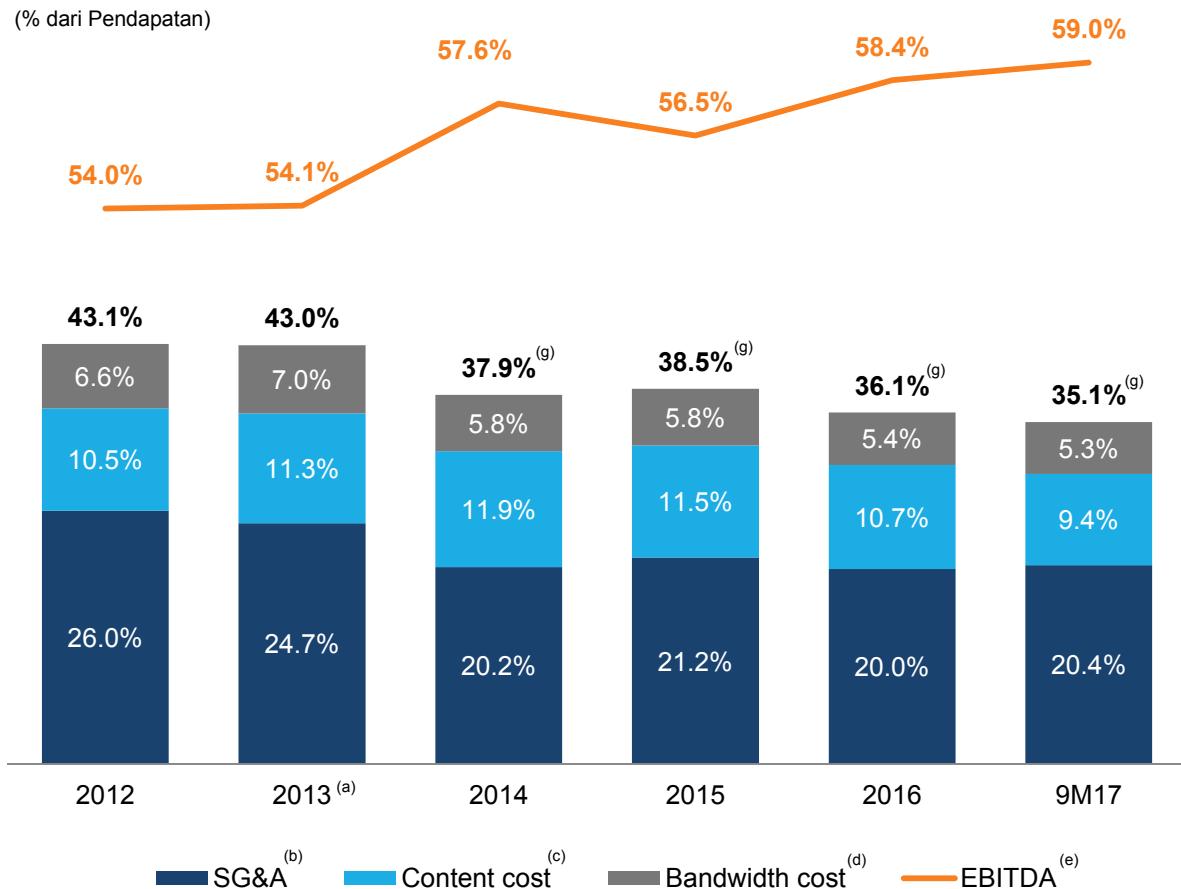
b) Tingkat penetrasi tertinggi Link Net dicapai oleh *vintage* bulan Januari 2011

c) Nilai tengah (median) atas tingkat penetrasi *vintage* bulan Januari 2011 dari Januari 2011 ke Juni 2017

d) Sumber: Media Partners Asia (MPA) 2017

Fokus terhadap efisiensi operasional

Meningkatkan profitabilitas melalui efisiensi operasional



Inisiatif kunci

- Berdasarkan keuntungan atas skala ekonomi**
 - Layanan internet broadband (*Bulk discounts* untuk jaringan dan CPE^(f))
 - TV berbayar (beban konten per per pelanggan yang lebih rendah)
- Pembelian jaringan telekomunikasi *Java intercity fiber backbone***
- Penghematan penggunaan *IP transit bandwidth* (dengan metode *caching, peering*, dll)**
- Menjalin hubungan baik dengan penyedia konten TV lokal maupun internasional untuk memperkuat posisi negosiasi**

a) Penyesuaian sebesar Rp 26 miliar atas *one-time fees* terkait aksi korporasi dan biaya penurunan nilai terkait dengan perubahan kebijakan *churn* dan penghentian beberapa paket promosi

b) SG&A (*Selling, General and Administrative Expense*) didefinisikan sebagai beban penjualan, beban umum dan administrasi, dan beban (pendapatan) lain-lain / total pendapatan

c) *Content cost* didefinisikan sebagai beban pokok pendapatan untuk televisi kabel (distribusi program dan layanan teknis) / total pendapatan. Pada tahun 2016 dan 9M17, 21.4% dan 10.0% *content cost* dalam denominasi USD

d) *Bandwidth cost* didefinisikan sebagai beban pokok pendapatan untuk internet broadband / total pendapatan. Pada tahun 2016 dan 9M17, 72.0% dan 64.7% *bandwidth cost* dalam denominasi USD

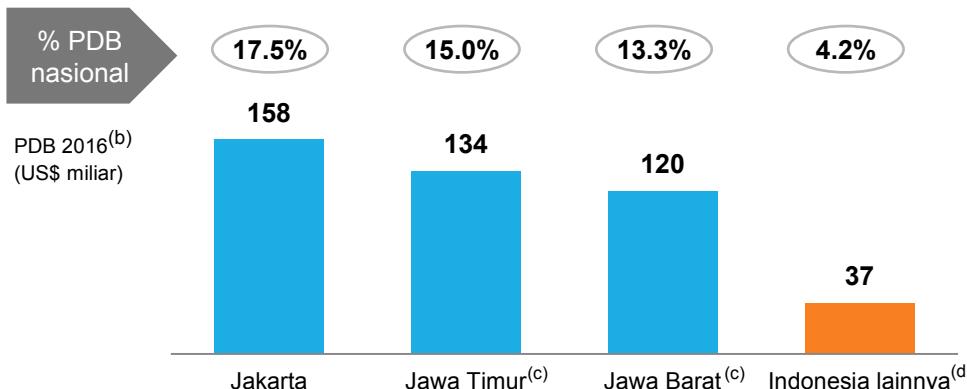
e) EBITDA adalah perhitungan finansial *non-GAAP* dari kinerja Perseroan dan tidak boleh dianggap sebagai alternatif dari ukuran kinerja yang diperoleh sesuai dengan *IFAS*. Perusahaan lain dapat saja melakukan perhitungan *non-GAAP* ini secara berbeda yang membatasi kegunaannya sebagai ukuran komparatif.

f) CPE atau *Consumer Premises Equipment* (*converters, decoders, cable modem* dan *set-top boxes*)

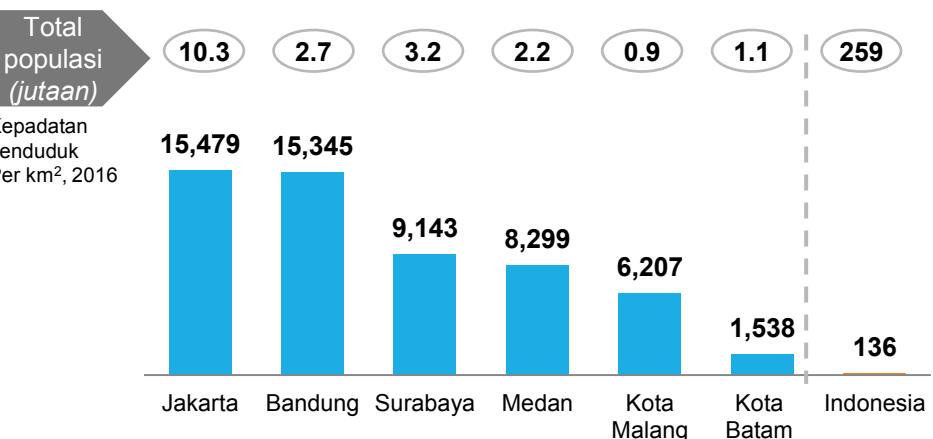
g) Total SG&A, Content cost dan Bandwidth cost yang dalam denominasi USD sebesar 8.1%, 6.8%, 3.1%, dan 2.6% masing-masing dalam tahun 2014, 2015, 2016, dan 9M17

Link Net - Penyedia HSBB terkemuka dan beroperasi di beberapa wilayah kota metropolitan di Indonesia ...

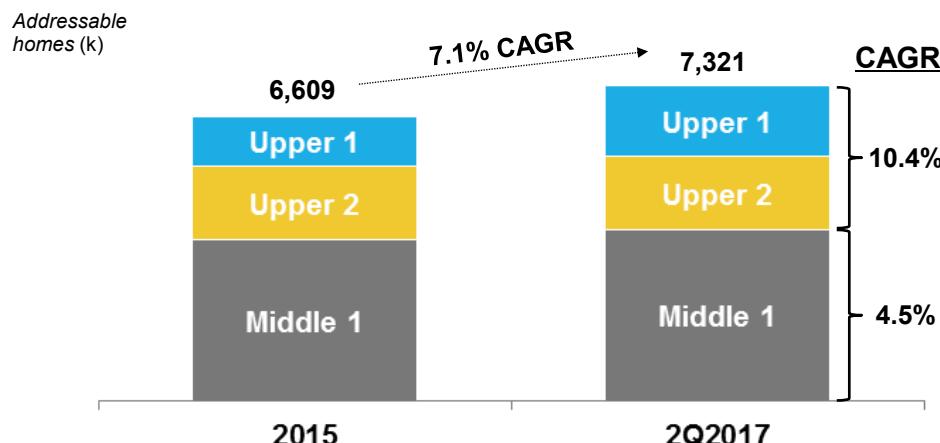
Beroperasi di berbagai provinsi dengan kontribusi pertumbuhan PDB yang tinggi...^(a)



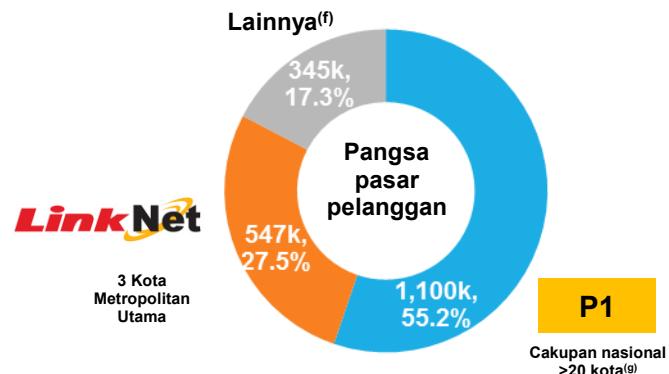
...dan di beberapa kota berpenduduk padat^(a)



Jaringan Link Net yang besar dan *addressable market* yang berkembang^(e)



Jaringan Link Net ke rumah tangga mampu di Indonesia



Sumber: Media Partners Asia 2017, kecuali disebutkan lain

a) Sumber: Badan Pusat Statistik ("BPS")

b) Asumsi PDB dengan kurs USD/IDR 13.322

c) Kota-kota utama di Jawa Timur termasuk Gresik, Bangkalan, Mojokerto, Surabaya, Sidoarjo, Lamongan dan di Jawa Barat termasuk Bandung

d) Indonesia lainnya adalah angka rata-rata dari 9 provinsi besar lainnya menurut BPS diluar Jakarta, Jawa Timur dan Jawa Barat

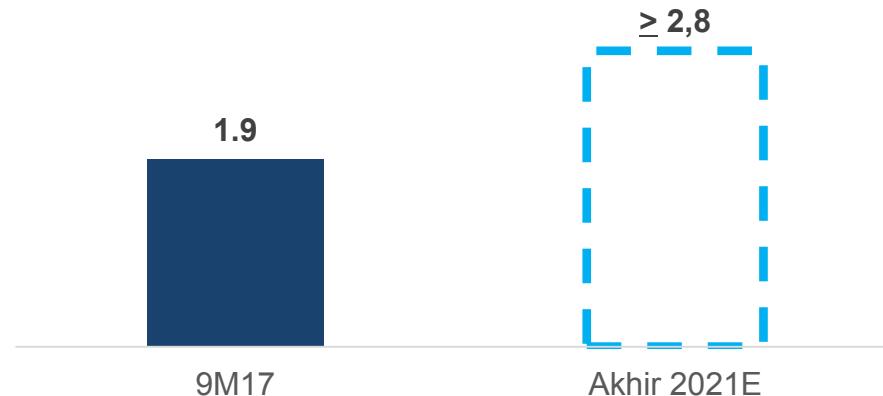
e) Sesuai dengan, dan berdasarkan atas definisi *addressable market* dari tingkat SEC (*Socio Economic Classification*) *Upper 1*, *Upper 2* dan *Middle 1* Nielsen (versi 2Q17) – Untuk Jakarta dan sekitarnya, Bandung dan sekitarnya, Surabaya dan sekitarnya (termasuk Malang) dan Medan. Laporan Nielsen ini berdasarkan jumlah penduduk berusia 10 tahun keatas. *Addressable homes* atau rumah tangga berdasarkan asumsi 4 orang per rumah tangga

f) Terdiri dari 4 pemain utama HSBB (*High Speed Broadband*) di Indonesia yang apabila digabungkan memiliki lebih sedikit pelanggan HSBB dibandingkan Link Net

g) Merujuk kepada area cakupan P1 yang meliputi lebih dari 10 kota di pulau Jawa, termasuk kota utama di Sumatra (Medan, Banda Aceh, Bandar Lampung, Bekasi, Palembang, Bengkulu), Kalimantan (Pontianak, Samarinda, Samarinda (Makassar) dan Nusa Tenggara

Inisiatif operasional & keuangan

- Melakukan pembelian kabel *fiber optic* (FO)* dalam jaringan telekomunikasi **Java intercity fiber backbone** yang akan dapat memberikan akses langsung kepada 43 kota-kota baru di Indonesia.
- Melakukan akselerasi perluasan jaringan dengan target 2,8 juta *homes passed* pada akhir tahun 2021.



- Manajemen akan mengusulkan peningkatan *dividend pay out ratio* sebesar 50% dari Laba Bersih.

5. Penghargaan

Penghargaan yang diterima



Best of the Best Companies 2017

2nd place
From Forbes Indonesia



Service Quality Award 2017

Diamond (First Rank) Pay TV Category
by Service Excellence Magazine and
Carre-CCSL



Indonesia WOW Brand 2017

Silver Champion,
Pay TV Category
From Markplus Inc



Indonesia Most Innovative Business Award 2017

Advertising, Printing, and Media Category
From Warta Ekonomi



Terima kasih

