Danantara Indonesia

Telkom Indonesia
the world in your hand

PUBLIC EXPOSE LIVE 2026

PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk

Kinerja 1H26

7 September 2026



Disclaimer

PT Telkom Indonesia (Persero) Tbk ("Telkom" atau "Perseroan") menyiapkan presentasi ini semata-mata untuk tujuan informasi dan sebagai bagian dari komitmen Perseroan terhadap transparansi kepada para pemegang saham dan investor. Informasi yang disajikan dalam presentasi ini bersumber dari analisis internal, pembahasan manajemen, serta laporan keuangan yang telah dipublikasikan.

Presentasi ini dapat memuat pernyataan berwawasan ke depan *(forward-looking statements)*, termasuk namun tidak terbatas pada ekspektasi, proyeksi, estimasi, target, prospek, dan perkiraan yang berkaitan dengan kegiatan usaha, kondisi keuangan, serta kinerja operasional Telkom di masa mendatang. Pernyataan tersebut didasarkan pada informasi yang tersedia saat ini dan pandangan manajemen, serta mengandung risiko, ketidakpastian, dan faktor-faktor lain yang dapat menyebabkan hasil aktual berbeda secara material dari yang dinyatakan atau tersirat dalam pernyataan tersebut.

Telkom tidak memiliki kewajiban untuk memperbarui atau merevisi pernyataan berwawasan ke depan yang terdapat dalam presentasi ini guna mencerminkan peristiwa atau kondisi di masa mendatang.

Presentasi ini juga dapat memuat ukuran keuangan tertentu yang tidak disusun berdasarkan IFRS maupun Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia, serta metrik yang spesifik terhadap industri. Ukuran dan metrik tersebut disajikan semata-mata sebagai informasi tambahan dan mungkin tidak dapat dibandingkan secara langsung dengan ukuran dengan penamaan serupa yang digunakan oleh perusahaan lain. Informasi tersebut tidak dimaksudkan sebagai pengganti informasi keuangan yang disusun sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan di Indonesia maupun IFRS.

Narasumber:



Dian Siswarini

Direktur Utama

Telkom Indonesia



Arthur Angelo Syailendra

Direktur Keuangan & Manajemen Risiko

Telkom Indonesia



Budi Satria Dharma Purba

Direktur Wholesale & International Service

Telkom Indonesia



Veranita Yosephine

Direktur Enterprise & Business Service

Telkom Indonesia



Daru Mulyawan

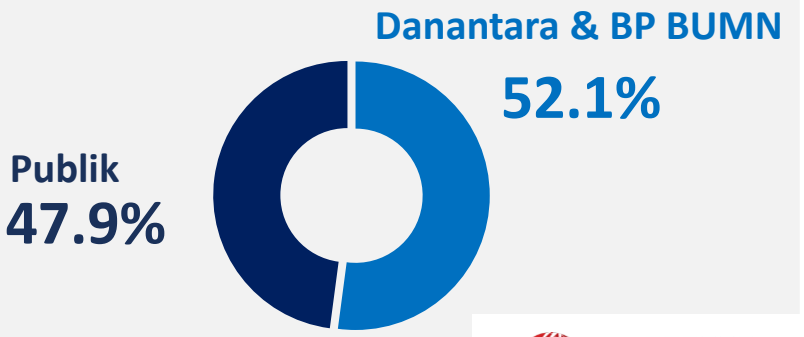
Direktur Keuangan & Manajemen Risiko

Telkomsel

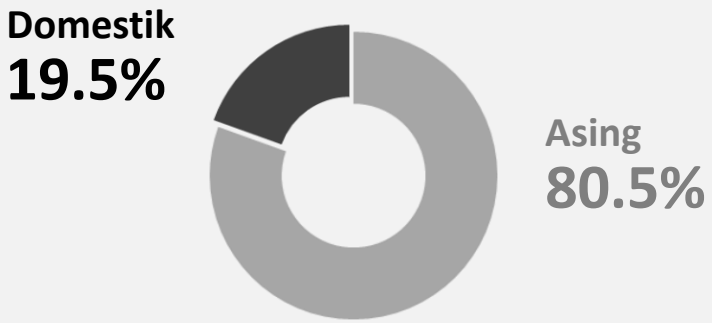
Kinerja Harga Saham dan Kepemilikan Saham TLKM

Kinerja jangka panjang dengan basis pemegang saham yang kuat dan terdiversifikasi

Komposisi & Kepemilikan Pemegang Saham



Free Float



IDX CHANNEL NYSE

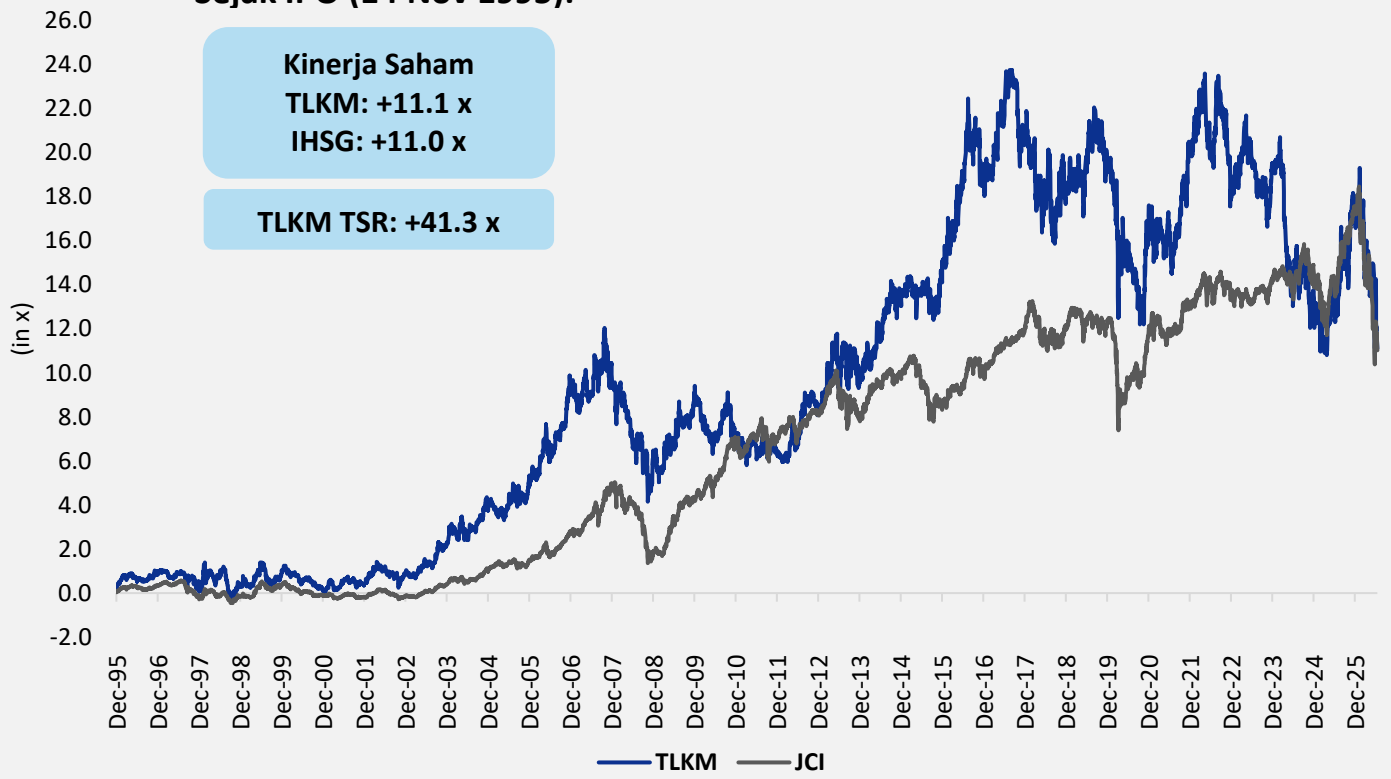
Sumber: PT Datindo Entrycom per 30 Juni 2026

Kinerja Saham TLKM vs IHSG sejak IPO

Sejak IPO (14 Nov 1995):

Kinerja Saham
TLKM: +11.1 x
IHSG: +11.0 x

TLKM TSR: +41.3 x



Sumber: Bloomberg 14 November 1995 – 30 Juni 2026

Pilar Transformasi Telkom Indonesia

Mewujudkan kepemimpinan ekosistem digital kelas dunia dalam skala yang lebih luas

TLKM30

1 operaTional & service excellence

- Reformasi budaya perusahaan dan tata Kelola.
- Alokasi modal yang *prudent* untuk *Capex* dan *Opex* guna meningkatkan efisiensi.
- Penyediaan produk dengan tingkat imbal hasil yang lebih optimal.

2 streamLining

- Konsolidasi unit bisnis yang *overlapping* serta divestasi bisnis non-inti.
- Memfokuskan kembali waktu, upaya dan sumber daya pada kekuatan utama Perusahaan.

3 unlocK value

- Mempercepat monetisasi aset infrastruktur bernilai tinggi seperti *data center*, menara, dan jaringan fiber.
- Membangun kemitraan strategis untuk merealisasikan nilai potensial pada aset dan bisnis.

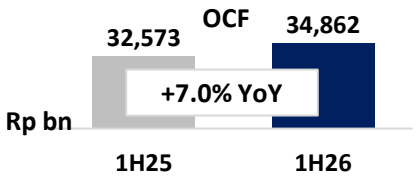
4 Modus-operandi shift

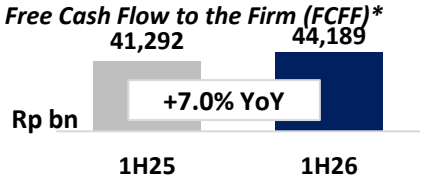
- Transisi dari model *OpCo* menuju *HoldCo* untuk mengoptimalkan (i) *value creation* dan (ii) *Total Shareholder Return (TSR)*.
- Transformasi dari Telco Konvensional menuju Digital Telco.

Pilar Transformasi Telkom Indonesia

Mewujudkan kepemimpinan ekosistem digital kelas dunia dalam skala yang lebih luas

1 operaTional & Service Excellence





- Disiplin arus kas menopang pertumbuhan OCF dan FCFF
- Alokasi modal untuk Capex dan Opex dijalankan secara lebih terarah
- Monetisasi bisnis seluler tetap sehat, didukung ARPU yang meningkat dan *data yield* yang stabil.

2 streamLining

2 Terdivestasi | **8 *Closed*** | **2 Terkonsolidasi** | **C2R 14.2%** Rp 10.8tn Capex

- Divestasi, penutupan, dan penggabungan usaha memperkuat fokus Grup.
- Efisiensi dan disiplin alokasi modal terus diperkuat.
- Lebih dari 94% belanja modal diarahkan ke bisnis inti B2C dan B2B *Infrastructure*.
- Divestasi AdMedika & TelkoMedika menghasilkan dana tunai cRp 880 miliar, dengan keuntungan cRp 530 miliar sebelum pajak

TLKM30

3 unlocK value

>50% Aset fiber tertentu | **Rp 35.8tn** Nilai Tahap 1 | **2H26** Target Tahap 2

- Infranexia Tahap-1 selesai, mencakup >50% aset dan bisnis fiber terpilih dengan nilai transaksi Tahap-1 mencapai Rp35.8tn.
- Carve-out Tahap-2 berlanjut, ditargetkan selesai pada 2H26.
- Infranexia berpotensi menjadi sumber dividen tambahan terbesar melalui kemitraan strategis.
- Inisiatif *data center* terus berkembang melalui ekspansi; selain itu, rencana kemitraan strategis juga dilakukan sebagai upaya akuisisi customer

4 Modus-operandi shift

Strategic HoldCo Target struktur | ***Segment Reporting*** *Transition enabler*

- Transformasi menuju *Strategic HoldCo* yang lebih fokus terus berlanjut.
- Pelaporan berbasis segmen menjadi langkah penting menuju struktur akhir.
- Fokus pada pengurangan bisnis yang tumpang tindih, penguatan akuntabilitas, dan *value creation yang* terintegrasi.
- Telkom akan lebih fokus sebagai perusahaan (HoldCo), sementara operasional dijalankan anak usaha (OpCo).

*Note: *dalam TTM (trailing twelve-months)*

Transformasi Menuju Model OpCo → HoldCo

Menyederhanakan pelaporan segmen & lini bisnis untuk transparansi, pengukuran kinerja, dan *value unlock* yang lebih baik

Mengapa Berubah?

Pelaporan Berbasis Lini Bisnis

- Struktur pelaporan sebelumnya dibangun berdasarkan model *parenting* (*Customer Facing Unit/Functional Unit*).
- Visibilitas atas kinerja *end-to-end* per segmen pelanggan maupun kategori produk yang *overlapping*.
- Utilisasi aset dan atribusi profitabilitas terfragmentasi di berbagai unit operasional.
- Sulit mengevaluasi ROI dan efektivitas alokasi modal secara akurat.
- Sulit mengukur aktivitas "*value-added*" yang sesungguhnya karena banyaknya lapisan keterlibatan antar perusahaan.
- Sulit menunjukkan skala bisnis & aset TLKM secara utuh.

"Terfragmentasi & Tumpang Tindih"



TLKM30 TRANSFORMASI

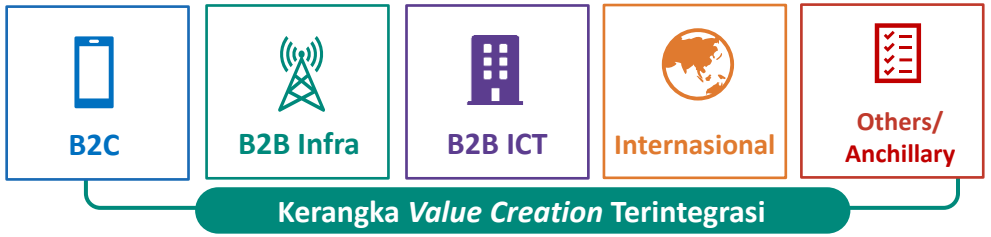
- *Delayering*
- Visibilitas kinerja keuangan (struktur biaya) lebih jelas
- Tidak ada produk/layanan tumpang tindih antar OpCos
- Penyiapan Tata kelola
- Penyederhanaan untuk fokus pada bisnis inti

Kondisi Saat Ini

Pelaporan & Pengelolaan Berbasis Segmen

- Pelaporan selaras dengan pendorong pertumbuhan strategis dan prioritas *value creation*.
- Transparansi atas profitabilitas, kemampuan arus kas, dan modal yang diinvestasikan per segmen meningkat.
- Kejelasan atas "OpCos mana menjalankan bisnis apa". Tidak ada lagi kanibalisasi dan aktivitas yang tumpang tindih.
- Memungkinkan evaluasi yang lebih akurat atas modernisasi infrastruktur dan siklus hidup teknologi.
- Mendukung optimalisasi portofolio jangka panjang dan pengambilan keputusan strategis.

"Terintegrasi & Fokus"



PESAN UTAMA

Transformasi ini bukan sekadar penyesuaian pelaporan keuangan, melainkan **perubahan fundamental** menuju model OpCo – HoldCo yang dirancang untuk mendukung eksekusi **TLKM30**.

Infrastruktur Digital Telkom Indonesia

Di luar Telkomsel, sumber *value creation* terbesar berikutnya berasal dari optimalisasi bisnis infrastruktur

211K+ km
Jaringan fiber *backbone*

Backbone Domestik **115,921 km**
Backbone Internasional **95,200 km**
Menjangkau **501 kota di Indonesia**
27 sistem kabel laut Internasional

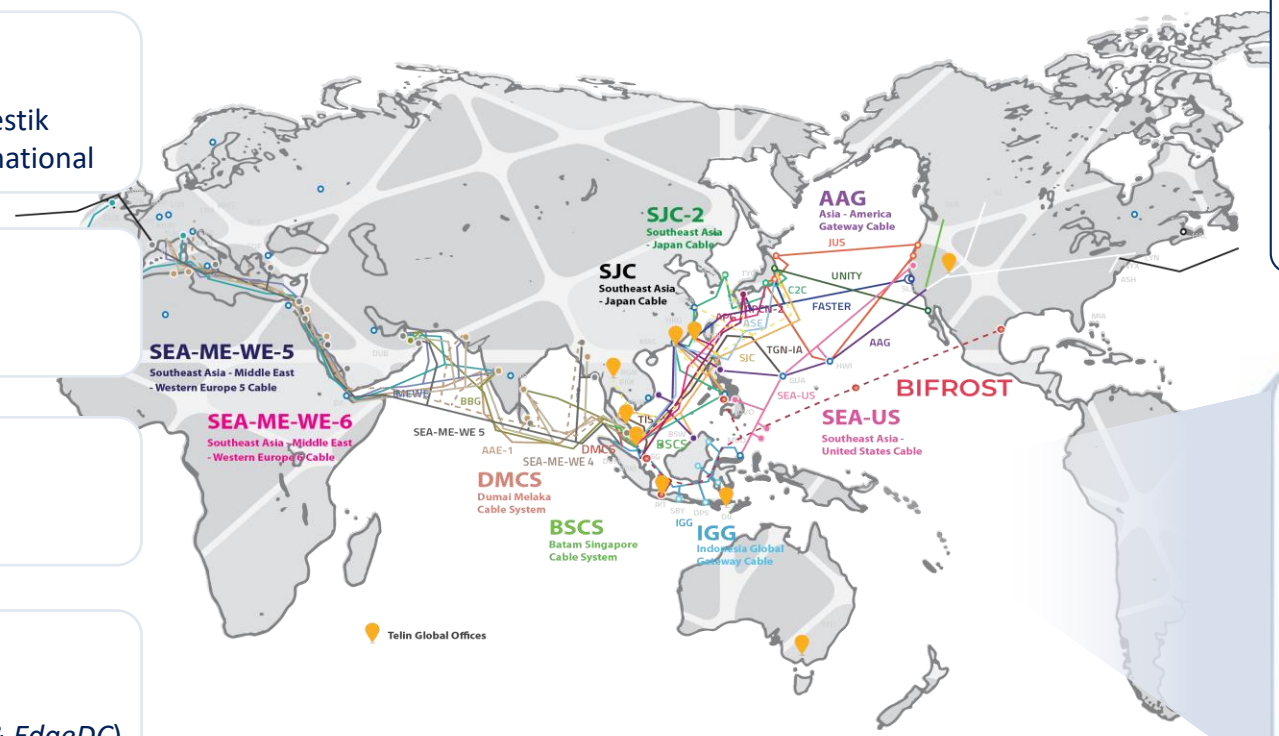
122
64 PoP Domestik
58 PoP International

301K+
BTS

45K+
Tower

35
Data Center
(*Hyperscale & EdgeDC*)

3
Satelit (42.2Gbps)



15
Kantor Global & Perwakilan*



Domain Bisnis Digital Telkom

1	**Konektivitas Digital**	Fiber-to-the-x (FTTx), 5G, SDN (*Software Defined Networking*) / NFV (*Network Function Virtualization*) / Satelit.
2	**Platform Digital**	*Data Center & Cloud, IoT, Big Data, Cybersecurity.*
3	**Layanan Digital**	Layanan *Enterprise* dan Konsumer.



*Catatan: *data per 1H26*

Peran Strategis InfraNexia sebagai InfraCo di Telkom Group

InfraNexia diposisikan sebagai mesin monetisasi *revenue* eksternal, yang juga menyeimbangkan kebutuhan *wholesale* dan ritel

Tahap-1 Selesai pada Desember 2025 (Pendirian *Operating Platform*)

- Penyelesaian *Initial business* dan pemindahan jaringan secara parsial.
- Pengaktifan operasi komersial.

Tahap-2 (2026) - sedang berlangsung (Pemindahan sisa aset & kontrak)

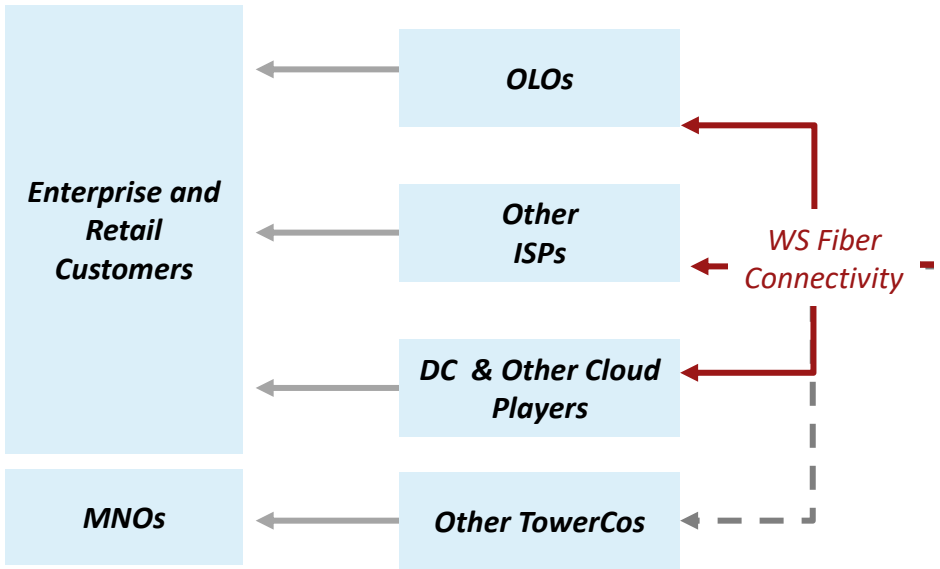
- Pemindahan sisa bisnis & aset jaringan.
- Pemindahan *operating resources & supporting obligations.*
- Persetujuan pemegang saham melalui RUPS-LB dan pelaksanaan LD-1.

Pasca Penyelesaian & Selanjutnya *(Neutral Carrier)*

- Kepemilikan fiber secara *end-to-end* dalam satu entitas.
- Anchor demand dibarengi monetisasi *wholesale* eksternal.
- Potensi strategis dan *value unlock.*

InfraCo-FiberCo sebagai penyedia layanan fiber *wholesale* yang bersifat *Carrier Neutral*

Mendukung penambahan monetisasi sebagai kontributor *revenue* eksternal.



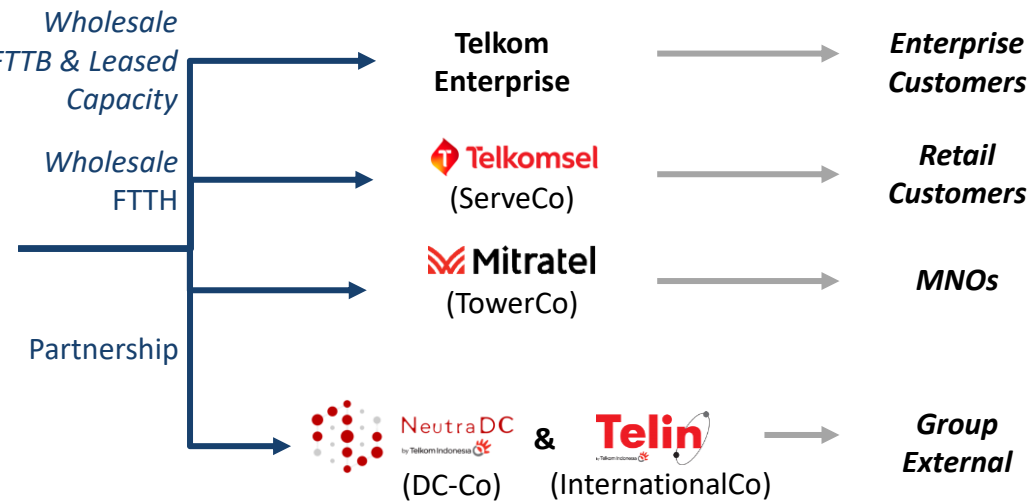
***Revenue* Eksternal**
Target: 25-30%

InfraNexia by Telkom Indonesia

Neutral, melayani pelanggan eksternal maupun internal

InfraCo-FiberCo sebagai penyedia *Fiber Connectivity* bagi Telkom Group

Mendorong modernisasi dan efisiensi operasional bagi internal Telkom Group.

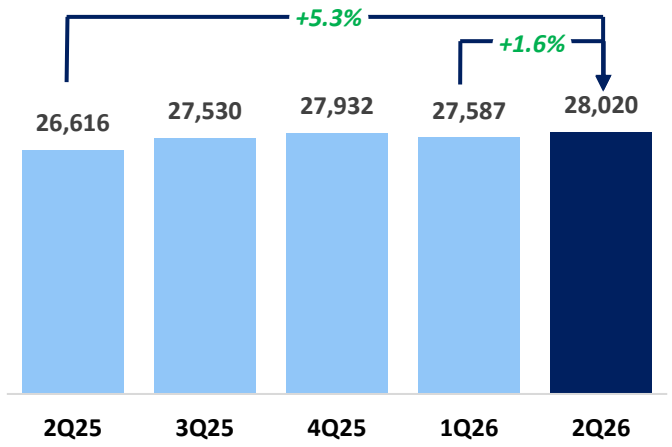


***Revenue* Antar-Segmen**

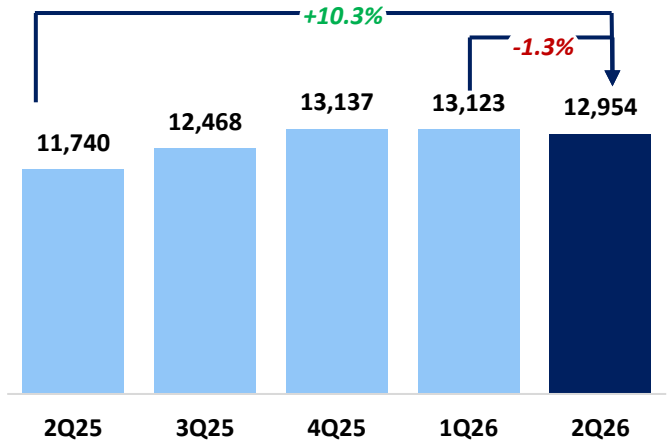
Perbaikan Pasar terus mendorong Pertumbuhan *Revenue* Bisnis

Penguatan monetisasi dan disiplin pasar menopang pertumbuhan ARPU dan profitabilitas

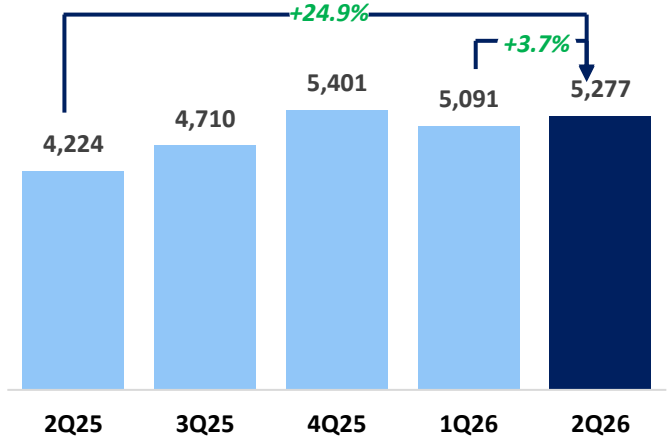
Revenue total *(dalam Rp Miliar)*



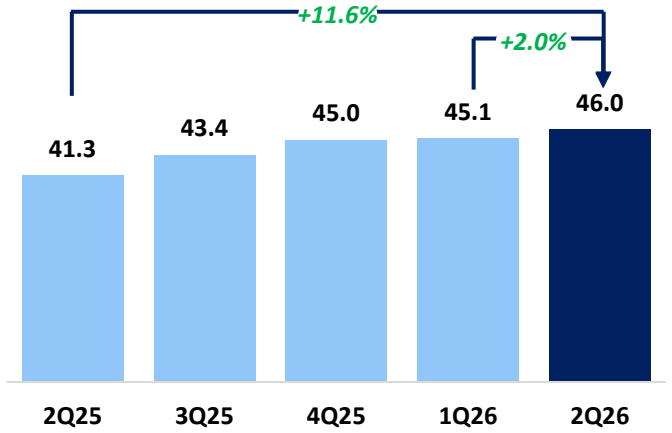
EBITDA *(dalam Rp Miliar)*



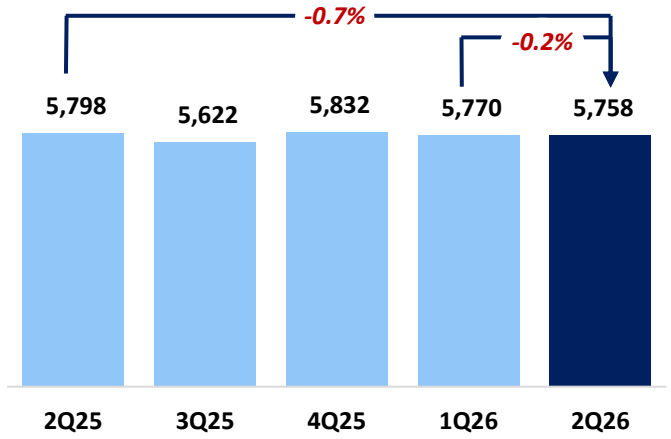
Net Income *(dalam Rp Miliar)*



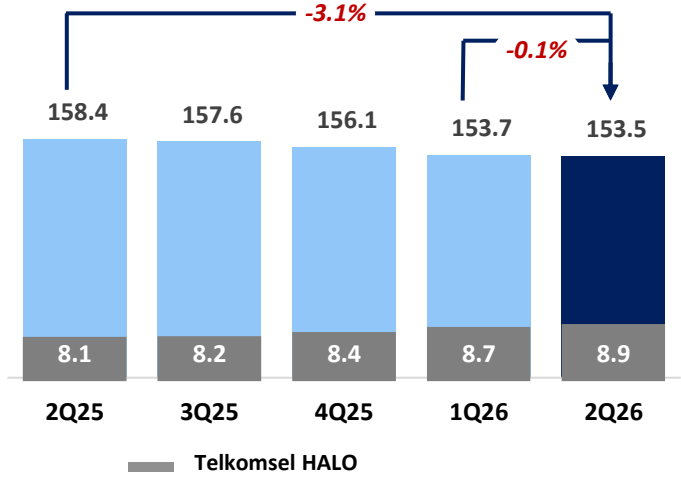
ARPU segmen *Mobile* *(dalam Rp 000)*



Payload *(dalam Petabyte)*



Basis Pelanggan Segmen *Mobile* *(dalam juta)*

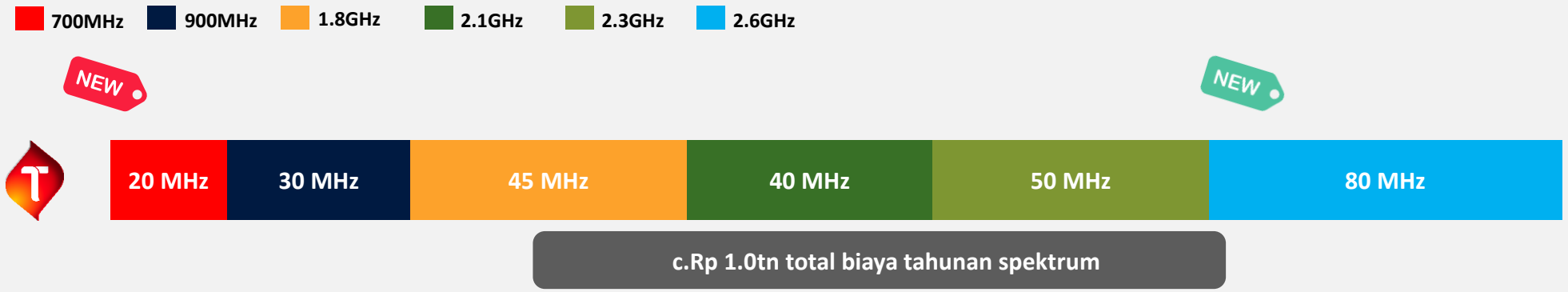


Catatan: Seluruh angka Revenue, EBITDA, dan Laba Bersih disajikan setelah pembulatan ke miliar Rupiah terdekat.

Portofolio Spektrum Terbesar dan Paling Seimbang di Indonesia

Hasil lelang terbaru menambah 100 MHz spektrum baru, sehingga total spektrum menjadi 265 MHz

Cakupan lebih luas, kapasitas lebih besar, dan ekspansi 5G untuk pengalaman digital yang lebih baik



Total Spektrum Pasca Lelang (MHz)

265 MHz

Sebelum Lelang: ***165MHz***

Investasi spektrum tetap didasarkan pada disiplin alokasi modal, visibilitas imbal hasil, dan prioritas implementasi untuk mendukung produktivitas *revenue* dan efisiensi operasional

Berdasarkan laporan keuangan 1H26 dengan total spektrum 165MHz

Revenue/MHz*	BTS/MHz	Payload/MHz	Customer Density
(Rp bn/MHz)	('000 units/MHz)	(PB/MHz)	(mn customers/MHz)
259.6	1.82	69.8	c.1.0
+5.6% YoY	+7.3% YoY	+0.7% YoY	-3.1% YoY

*Hanya mencakup *revenue* seluler Telkomsel

B2B Infra, B2B ICT, and International Business Pillars

Mendorong monetisasi infrastruktur, portfolio bisnis segmen *enterprise* yang berkualitas, dan konektivitas data internasional yang bernilai tinggi

B2B Infra

External Revenue

Rp 4.7tn

▲ 4.9% YoY

Fiber Optic Backbone	Rasio *Tower Tenancy*	*DC Occupancy (on billed capacity)*
211K+ km	**1.57x**	**88%**

Optimalisasi aset menara, fiber, *data center*, dan satelit

Tower | Fiber | Data Center | Satelit

B2B ICT

External Revenue

Rp 7.3tn

▼ 1.3% YoY

Revenue SME	Kontribusi *Revenue* Konektivitas	Pelanggan IndiBiz
Rp 2.2tn ▲ 11.5% YoY	**74%**	**756 K** ▲ 11.7% YoY

Reposisi portfolio bisnis Enterprise HoldCo

Solusi *Enterprise* | Cloud & Platform | Network & Managed Services

International

External Revenue

Rp 5.7tn

▼ 1.5% YoY

Revenue Konektivitas Eksternal	Occupied International Network (IPLC)	*Revenue* IPLC
Rp 1.45tn ▲ 18% YoY	**49.5 Tb** ▲ 25% YoY	**Rp 0.82tn** ▲ 41.2% YoY

Mengembangkan konektivitas internasional

Subsea Cable | Konektivitas Global | Rute Data

TLKM Data Center Business – From Domestic Scale to Regional Growth Platform

Pemilik bisnis *Data Center* terbesar ketiga di Indonesia, dengan kesempatan *unlock value* dan monetisasi melalui kerjasama strategis

Revenue TDE 1H26	Rp 867miliar	▲ 11% YoY ▲ 17% QoQ

Kapasitas efektif 1H26

49.9 MW

+ 3,060 Rak (neuCentrIX)

Hyperscale AI-Ready Data Center

DC Cikarang



15.5 MW

96% Occupied

DC Singapore



17.4 MW

90% Occupied

DC Batam



6 MW

Aktif pada 2H 2026

Enterprise & Edge DC

3S DC

16 MW

78% Occupied
(3 Lokasi)

neuCentrIX

26 Sites

3,060 Rak

Hong Kong + Timor Leste

1 MW

Catatan: Okupansi berdasarkan kapasitas yang telah ditagihkan. Cikarang DC telah **tersewa penuh**, termasuk lantai 4 yang saat ini masih dalam tahap pengembangan.

Customer

- **10+** Penyedia Layanan Cloud Global
- **55+** Institusi Layanan Keuangan
- **10+** Media Sosial & IT Global
- **20+** Institusi Pemerintahan
- **45+** *Provider* Telco
- **55+** Segmen *Enterprise*

Growth Engine

- Cikarang Tahap-1 total: **21.5 MW**, Tahap-2 akan dimulai pada 2027.
- Batam Tahap-1 total: **18 MW** di 2027.
- Peluang untuk *unlock value* dan monetisasi *platform* melalui kerjasama strategis.


Danantara Indonesia
Telkom Indonesia
the world in your hand
1H26 Financial & Operational Results



1H26 Results Highlights

Pertumbuhan *revenue* dan *net income*, didorong oleh monetisasi bisnis seluler dan *cost discipline*

Financial Highlights

Consolidated Revenue	Rp **75.9**tn ▲ **3.9%** YoY		
EBITDA	Rp **37.5**tn ▲ **3.8%** YoY	**EBITDA Margin**	**49.4%** ▼ **8** bps YoY
Net Income	Rp **10.6**tn ▲ **1.4%** YoY	**Net Income Margin**	**14.0%** ▼ **35** bps YoY
Normalized Net Income*	Rp **11.3**tn ▲ **6.2%** YoY	**Normalized Net Income Margin[1]**	**14.9%** ▲ **32** bps YoY

Telkomsel (sebelum eliminasi)

Revenue	Rp **55.6**tn ▲ **3.3%** YoY		
EBITDA	Rp **26.1**tn ▲ **8.6%** YoY	**EBITDA Margin**	**46.9%** ▲ **230** bps YoY
Net Income	Rp **10.4**tn ▲ **8.3%** YoY	**Net Income Margin**	**18.6%** ▲ **90** bps YoY
Normalized Net Income**	Rp **10.7** tn ▲ **8.5%** YoY	**Normalized Net Income Margin[2]**	**19.2%** ▲ **93** bps YoY

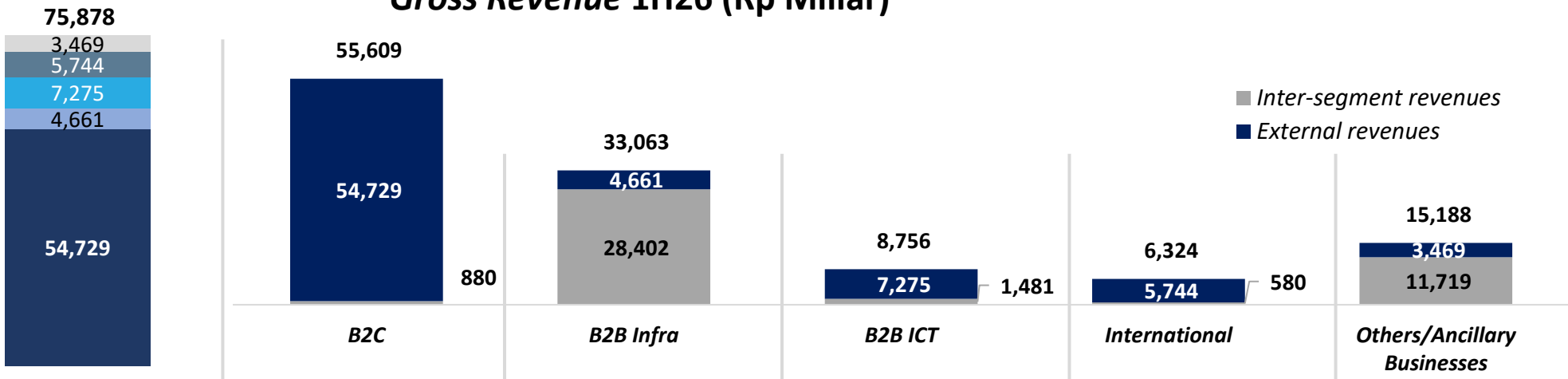
*)*Net Income* mengacu pada laba yang diatribusikan kepada pemilik entitas induk. Angka dapat berbeda karena pembulatan. Normalisasi mengecualikan dampak pajak atas perubahan estimasi masa manfaat aset dan pengalihan aset, perubahan nilai wajar investasi yang belum direalisasi, serta keuntungan/(kerugian) divestasi *one-off*.

**)Mengecualikan kerugian investasi GOTO, dengan harga saham Rp 58/lembar pada akhir 1H25 dan Rp 50/lembar pada akhir 1H26.

1H26 *Revenue* Berbasis Segmen Bisnis

Pelaporan berbasis segmen memungkinkan penyediaan informasi yang lebih jelas

Gross Revenue 1H26 (Rp Miliar)



Revenue (Rp bn)		YoY Δ	B2C	YoY Δ	B2B Infra	YoY Δ	B2B ICT	YoY Δ	International	YoY Δ	Others/Ancillary Businesses	YoY Δ
Gross Revenue			**55,609**	**3.4%**	**33,063**	**19.0%**	**8,756**	**-5.4%**	**6,324**	**-4.0%**	**15,188**	**5.9%**
Gross Profit Margin			*27.1%*	*261 bps*	*24.4%*	*-243 bps*	*7.7%*	*-729 bps*	*6.6%*	*-59 bps*	*-6.6%*	*751 bps*
Consolidated Revenue	**75,878**	***3.9%***	**54,729**	***4.8%***	**4,661**	***4.9%***	**7,275**	***-1.3%***	**5,744**	***-1.5%***	**3,469**	***10.4%***
Inter-segment	**43,062**	***11.2%***	**880**	***-43.4%***	**28,402**	***21.7%***	**1,481**	***-21.6%***	**580**	***-23.5%***	**11,719**	***4.7%***

- **B2C**
- **B2B Infra**
- **B2B ICT**
- **International**
- **Others/Ancillary Businesses**

Telkomsel

Mobile & Fixed Broadband Businesses

WINS*

FiberCo: infraXia

TowerCo: Mitratel

DC Co: NeutraDC

Satellite: telkomsat

ServeCo: Telkominfra, TelkomAkses

EBIS*

pins, telkomsigma, DIGISERVE, infomedia, nutech

*EBIS dan WINS saat ini masih berada di HoldCo dan sedang dalam proses spin-off, masing-masing ke TIF untuk WINS dan pembentukan Telkom Enterprise untuk EBIS.

Telin

International subsea-cable

Telkom metra, metranet, Telkom Property, finnet, MDI ventures

Panduan Perusahaan 2026

Pencapaian 1H26	Panduan 2026
Pertumbuhan *Revenue*: 3.9%	**Pertumbuhan *Revenue Normalized*:** 1-3%
Margin EBITDA: 49.4%	**Margin EBITDA *Normalized*:** >50%
Rasio *Capex-to-Revenue* (C2R)*: 14.2%	**Rasio *Capex-to-Revenue* (C2R)*:** c17-19%

**C2R merefleksikan aset tetap & aset tidak berwujud dibandingkan dengan revenue konsolidasian*

Danantara Indonesia

Telkom Indonesia
the world in your hand



Terima kasih

Telkom Landmark Tower
Gatot Subroto Kav. 52
Jakarta 12710 Indonesia
www.telkom.co.id