

## BAKRIE TELECOM

- 2 Jejak Langkah Perusahaan
- 4 Sekilas Perusahaan
- 5 Visi & Misi Perusahaan
- 6 Budaya Perusahaan: i2c & FBC
- 8 Penghargaan
- 9 Peristiwa Penting
- 12 Wilayah Layanan esia
- 14 Ikhtisar Keuangan & Operasional
- 16 Informasi Saham & Obligasi

## LAPORAN KEPADA PEMEGANG SAHAM

- 20 Laporan Komisaris Utama
- 22 Laporan Direktur Utama

## REVITALISASI BISNIS

- 28 Penyehatan & Penguatan Keuangan Perusahaan
- 29 Penguatan Organisasi, Budaya Perusahaan & Governance
- 32 Kembali Pada One Brand One Price (esia)
- 33 Mendorong Pertumbuhan *Revenue* Dari Data
- 35 Peningkatan Kualitas Produk & Layanan Pelanggan

## PEMBAHASAN & ANALISIS MANAJEMEN

- 46 Lingkungan Bisnis
- 48 Tinjauan Keuangan
- 63 Informasi Keuangan Tambahan

## LAPORAN BERKELANJUTAN

- 68 Tata Kelola Perusahaan
- 76 Penerapan Tata Kelola Perusahaan
- 79 Struktur Tata Kelola Perusahaan
- 88 Keterbukaan Informasi
- 94 Laporan Komite
- 98 Sistem Pengendalian
- 101 Manajemen Risiko
- 104 Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

## DATA PERUSAHAAN

- 110 Dewan Komisaris
- 112 Dewan Direksi
- 114 Manajemen Senior
- 115 Struktur Organisasi
- 116 Gerai esia
- 118 Nama & Alamat Profesi Penunjang
- 118 Definisi & Singkatan
- 120 Pertanggungjawaban Laporan Tahunan
- 122 Laporan Keuangan

# Bakrie Telecom

1993

Memulai layanan FWA di Jakarta, Banten dan Jawa Barat (JBB) dengan teknologi E-TDMA

2003

Berganti nama menjadi **PT Bakrie Telecom** diikuti dengan peluncuran **esia**, layanan telekomunikasi berkualitas dengan harga terjangkau yang menggunakan teknologi CDMA

2005

Melakukan peluncuran **esia** di berbagai kota di JBB diikuti dengan kampanye *talktime* sebagai bagian awal dari *disruptive innovation* yang telah berhasil mengubah paradigma lama layanan telekomunikasi berkualitas dengan harga terjangkau

2006

Dimulainya babak baru sebagai perusahaan publik dengan melakukan penawaran perdana saham (IPO) di Bursa Efek Indonesia sebesar Rp 605 miliar

2007

Memulai layanan secara nasional di berbagai daerah di Indonesia diikuti dengan peluncuran *handset* terjangkau sebagai kelanjutan dari strategi *disruptive innovation*

Menerbitkan obligasi Rp 650 miliar

2008

Meluncurkan SMS dengan sistem tarif per karakter sebagai inovasi layanan yang pertama di dunia

Melakukan *rights issue* senilai Rp 3 triliun dan mendapatkan fasilitas *vendor financing* senilai USD 150 juta

## 2009

- Membuat inovasi produk esia "Bispak" dan esia "Suka-Suka" yang memberikan keleluasaan bagi pelanggan untuk menentukan pilihan
- Meluncurkan layanan Sambungan Langsung Internasional –SLI Hemat 009
- Berhasil menerapkan strategi *asset light* dalam hal pengelolaan aset
- Mendapatkan tambahan frekuensi di wilayah JBB untuk optimalisasi kualitas jaringan

## 2010

- Meraih **Third Best Mid-Cap** dalam "**Finance Asia's Best Managed Companies Award 2010**"
- Menerbitkan obligasi global USD 250 juta sebagai wujud kepercayaan dari dunia keuangan internasional
- Memperkenalkan layanan BWA, bentuk baru dari *disruptive innovation*
- Memperkenalkan inisiatif Hijau Untuk Negeri di dalam aspek operasionalnya
- Meraih predikat sebagai **Perusahaan Cukup Terpercaya** di dalam "**Corporate Governance Award 2010**"
- Mendapatkan tambahan frekuensi di wilayah JBB untuk optimalisasi kualitas jaringan

## 2011

- Melakukan kampanye persepsi keunggulan kualitas layanan melalui program "**Telepon Putus Kami Ganti**" dan program "**Melek Tarif Sadar Sinyal**"
- Mengeluarkan *bundling* hape Android pertama diikuti kartu perdana **esia EVDO**.
- Menjadi penyelenggara **Green International Conference "ICT For Green Asia"**.
- Meraih predikat sebagai **Perusahaan Terpercaya** di dalam "**Corporate Governance Award 2011**"

## 2012

- Menerima sertifikat ULO, sebagai bukti krusial bahwa **PT Bakrie Telecom** memang telah siap secara teknis maupun administratif untuk menjalankan layanan selular secara komersial
- Menjalani kerjasama strategis dengan STI melalui penandatanganan penjualan bersyarat perjanjian jual beli antara **PT Bakrie Telecom** dan **PT Sampoerna Telekomunikasi Indonesia**
- Meluncurkan modem dan *starter pack* **esia Max-D**
- Menuntaskan pembayaran utang obligasi senilai Rp 650 miliar
- Meraih penghargaan **Frost & Sullivan** sebagai "**Indonesia Most Promising Broadband Service Provider of The Year**"

## SEKILAS PERUSAHAAN

PT Bakrie Telecom Tbk. (BTEL atau Perseroan) adalah perusahaan layanan jaringan tetap lokal tanpa kabel dengan mobilitas terbatas (*Fixed Wireless Access -FWA*) berteknologi CDMA 2000 1x. Perseroan didirikan pada tahun 1993 dengan nama PT Radio Telepon Indonesia (Ratelindo). Di tahun 2003, Perseroan berganti nama menjadi **PT Bakrie Telecom** dan tercatat di Bursa Efek Indonesia sejak Februari 2006 dengan kode BTEL. Pada tahun 2007, Departemen Komunikasi dan Informatika mengeluarkan lisensi bagi BTEL untuk bisa beroperasi secara nasional diikuti oleh lisensi untuk menyelenggarakan layanan Sambungan Langsung Internasional (SLI).

Pada tahun 2010, BTEL memulai transformasinya dari hanya fokus kepada layanan percakapan dan SMS menjadi penyedia jasa data *Broadband Wireless Access* (BWA) dengan menggunakan teknologi CDMA EVDO (*Evolution Data Optimized*). Layanan data tersebut diharapkan dapat menjadi pendorong pertumbuhan Perseroan di masa depan. Pada tahun yang sama, BTEL juga berubah dari suatu perusahaan yang sebelumnya hanya mengutamakan pertumbuhan dan keuntungan usaha menjadi suatu perusahaan yang sangat sadar dan peduli terhadap pelestarian lingkungan.

### BTEL dikenal karena produk dan layanannya yang inovatif, menarik dan senantiasa memimpin pasar melalui merek dagang **esia**.

Pada tahun 2012, BTEL mengintegrasikan merek dagang Aha yang berada di bawah naungan perusahaan Bakrie Connectivity (BCON) dan esia yang berada di bawah lingkup BTEL guna mendukung optimalisasi layanan data. Bersatunya dua merek dagang besar ini ditandai dengan peluncuran modem **esia Max-D** pada 1 Juni 2012. Disamping sejalan dengan strategi bisnis awal BTEL sebagai *budget operator*, langkah ini juga merupakan jawaban Perseroan dalam menghadapi tantangan persaingan industri telekomunikasi yang semakin ketat.

Sampai akhir tahun 2012, pelanggan esia telah mencapai **11,7 juta yang tersebar di 69 kota, dengan dukungan 3.899 jaringan Base Transceiver Station (BTS)**. Pelayanan kepada pelanggan diberikan melalui 2 *Call Center*, 40 gerai esia serta lebih dari 9.000 *dealer* dan *outlet* penjualan di seluruh Indonesia. Sesuai perkembangan teknologi, kini esia juga memberikan pelayanan tambahan kepada pelanggan melalui surat elektronik dan situs jejaring sosial.

20  
tahun

eksistensi BTEL  
memberikan layanan  
telekomunikasi untuk  
Indonesia

11,7  
juta

pelanggan esia tersebar  
di seluruh Indonesia

## VISI & MISI PERUSAHAAN

---

### VISI

Memberikan kehidupan yang lebih baik bagi masyarakat Indonesia dengan menyediakan konektivitas informasi

### MISI

Menyediakan konektivitas informasi yang berkualitas dengan harga terjangkau



# BUDAYA PERUSAHAAN : i2C & FBC



## INTEGRITY

Kegigihan untuk mempertahankan nilai dan prinsip untuk berperilaku sesuai dengan norma sosial, etika dan nilai organisasi.



## INNOVATION

Memberikan ide-ide baru yang inovatif, kreatif, dan menggemparkan serta mendobrak cara-cara tradisional.



## TEAMWORK

Kemauan dan kemampuan untuk bekerja sama secara tulus dan mendalam dengan fokus mencapai visi dan misi organisasi. BTEL yakin bahwa kolaborasi antar individu akan menghasilkan lebih dibandingkan penggabungan hasil kerja setiap individu.

## FASTER

Memiliki semangat dan kemampuan untuk bekerja secara lebih produktif dibandingkan pesaing, melalui perencanaan yang cerdas dan eksekusi yang cepat dengan hasil yang unggul dan memuaskan.

## BETTER

Memiliki semangat dan kemampuan untuk menyediakan produk dan layanan dengan kualitas yang lebih baik (lebih inovatif, lebih menarik, lebih menguntungkan) dibandingkan pesaing.

## CHEAPER

Memiliki semangat dan kemampuan untuk bekerja secara lebih efektif dan efisien sehingga dapat menekan biaya dan meniadakan pemborosan.



## WINNING SPIRIT

Semangat untuk mencapai yang terbaik, berani bertarung memenangkan persaingan, tidak pernah menyerah dan selalu berusaha untuk mengubah ancaman dan rintangan menjadi peluang yang menguntungkan.



## OPERATIONAL EXCELLENCE

Semangat dan kemampuan untuk melakukan hal yang benar dengan tepat dengan perencanaan yang cerdas, eksekusi yang cepat tapi sempurna. Dan sebagai *budget operator* harus dapat menyediakan produk dan layanan yang berkualitas dengan biaya rendah untuk memperoleh keuntungan terbaik.



## CUSTOMER ADDICTED

Antusiasme untuk membuka dan membina hubungan jangka panjang dengan lebih banyak pelanggan karena mereka adalah kunci keberhasilan untuk dapat terus berkembang secara berkesinambungan.



# FBC



# PENGHARGAAN 2012



Sembilan penghargaan **THE BEST CONTACT CENTER Indonesia 2012** dari Indonesia Contact Center Association (ICCA):

- PLATINUM AWARD untuk kategori The Best Agent Inbound
- GOLD AWARD untuk kategori The Best Technology Innovation (Corporate Category), The Best Back Office Operations, The Best Quality Assurance, The Best Telesales dan The Best Tele Non-Sales
- BRONZE AWARD untuk kategori The Best Contact Center Operation (Corporate Category), The Best Quality Assurance dan The Best Trainer



"Frost & Sullivan Best Practices Awards 2012" sebagai **Indonesia MOST PROMISING BROADBAND SERVICE PROVIDER OF THE YEAR**



Penghargaan dari "International Business Sustainability Forum Award 2012" sebagai **INDUSTRY CHAMPIONS FOR TELECOMMUNICATION, IT AND ELECTRONICS SECTOR**



Penghargaan dari ASKITEL (Asosiasi Kliring Interkoneksi Telekomunikasi) untuk predikat **PERFORMANSI TERBAIK PADA APLIKASI SISTEM OTOMATISASI KLIRING INTERKONEKSI**



BTEL menerima penghargaan dengan predikat sebagai **"PERUSAHAAN TERPERCAYA"** dalam Corporate Governance Perception Index 2012 yang diselenggarakan oleh The Indonesian Institute for Corporate Governance (IICG) bekerjasama dengan Majalah SWA. Di tahun 2012, kegiatan ini mengangkat tema "GCG dalam Perspektif Etika".



# PERISTIWA PENTING 2012

## JANUARI

Peluncuran netku.net, layanan dari esia yang memudahkan pelanggan untuk memiliki domain yang diinginkan



## FEBRUARI

Peluncuran program Aha Modem Gratis dengan koneksi fantastis hanya dengan berlangganan paket *unlimited* selama 3 bulan



Pelaksanaan pekan berbagi esia-Aha di enam kota yang meliputi aksi donor darah, *medical check-up* gratis, serta pertunjukan amal dari komunitas BTEL



Peluncuran program Aksi Puas dari esia, Puas Nelpon Berkali-kali Hanya Rp 1.000,-/jam



## MARET

Penandatanganan Penjualan Bersyarat Perjanjian Jual-Beli antara BTEL dan Sampoerna Telekomunikasi Indonesia (STI) yang berlangsung pada 13 Maret 2012



Peluncuran inovasi terbaru "Klik On" yang mengantarkan kekuatan internet ke seluruh penjuru Indonesia dengan harga terjangkau, esia meluncurkan perangkat revolusioner yang terhubung dengan televisi rumah untuk berkomunikasi dengan dunia melalui akses internet.



## APRIL

Pelaksanaan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB), dimana pemegang saham sepakat untuk melakukan *rights issue* tanpa hak memesan efek terlebih dahulu (*non-preemptive right issue*) sekitar Rp 755 miliar



Peluncuran program "Beli Pulsa Gratis Hape", hanya dengan membeli pulsa senilai 300 ribu atau 600 ribu pelanggan dapat memiliki *handset* favoritnya sendiri



## MEI

Penerimaan penghargaan internasional dari Business Sustainability Forum dengan predikat sebagai Industry Champions for Telecommunication, IT and Electronics Sector



Penerimaan sembilan penghargaan bagi tim Customer Relationship Management (CRM) di ajang The Best Contact Center Indonesia 2012 yang diselenggarakan oleh Indonesia Contact Center Association (ICCA)



## JUNI

Peluncuran esia Max-D, sebuah inovasi terbaru dari esia berupa layanan akses internet cepat



## JULI

Peluncuran *smartphone* HTC Desire VC Android Dual On CDMA GSM



Pelaksanaan "Employee Marketing Blitz" di area *car free day* (Jl. Jend.Sudirman - M.H. Thamrin) guna mengampanyekan esia Max-D



## AGUSTUS

Pelaksanaan acara buka bersama karyawan BTEL dan kegiatan Safari Ramadhan di beberapa kota oleh Direktur Utama Anindya Bakrie dan sejumlah jajaran direksi



## SEPTEMBER

Penerimaan peringkat ketiga dari ASKITEL (Asosiasi Kliring Interkoneksi Telekomunikasi) untuk predikat Performansi Terbaik pada Aplikasi Sistem Otomatisasi Kliring Interkoneksi



## OKTOBER

Peluncuran paket promo BlackBerry Internet Services (BIS) seharga Rp 69 ribu/bulan, turun dari harga sebelumnya yaitu Rp 99 ribu/bulan



## NOVEMBER

Peluncuran *smartphone* ZTE Fantasy yang didukung dengan jaringan esia EVDO



## DESEMBER

Penyelenggaraan *employee gathering* bertajuk esia Day 2012 secara serempak di empat kota yakni Bandung, Medan, Yogyakarta dan Surabaya



Peluncuran modem esia Max-D Cyrus seharga Rp 149 ribu bekerja sama dengan Mitra Komunika Nusantara (MKN)



Pelaksanaan Public Expose 2012 sebagai bentuk pemenuhan kewajiban BTEL terhadap para pemegang saham



# WILAYAH LAYANAN ESIA



## JABODETABEK & BANTEN

### REGION

# 1

Jakarta  
Bogor  
Serang  
Karawang  
Sukabumi  
Rangkasbitung

## JAWA BARAT

### REGION

# 2

Bandung  
Cianjur  
Cirebon  
Garut  
Indramayu  
Kuningan  
Majalengka  
Pandeglang  
Purwakarta  
Subang  
Sumedang  
Tasikmalaya

## JAWA TENGAH

### REGION

# 3

Boyolali  
Cilacap  
Kendal  
Klaten  
Kudus  
Magelang  
Pekalongan  
Pemalang  
Purwodadi  
Purwokerto  
Salatiga  
Semarang  
Solo  
Tegal  
Wonogiri  
Yogyakarta



JAWA TIMUR,  
BALI, NUSRA  
& Indonesia TIMUR

REGION  
**4**

- Balikpapan
- Banjarmasin
- Banyuwangi
- Denpasar
- Jember
- Kediri
- Lamongan
- Madiun
- Makasar
- Malang
- Manado

- Mataram
- Mojokerto
- Pasuruan
- Pontianak
- Samarinda
- Sangata
- Singaraja
- Singkawang
- Surabaya
- Kotabaru

SUMATERA

REGION  
**5**

- Banda Aceh
- Batam
- Bukittinggi
- Dumai
- Jambi
- Kisaran
- Medan
- Metro/Bandar Jaya
- Padang
- Palembang
- Pekanbaru
- Pematangsiantar
- Tanjung Pinang
- Tanjungkarang

# IKHTISAR KEUANGAN & OPERASIONAL

## IKHTISAR KEUANGAN

	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Laporan Laba Rugi (dalam miliar Rupiah)</b>					
Pendapatan Usaha Kotor	2.805,3	3.435,6	3.447,1	3.195,5	2.973,6
Pendapatan Usaha Bersih	2.202,3	2.742,6	2.765,1	2.591,0	2.361,0
EBITDA	822,8	1.269,1	1.335,5	1.148,3	961,3
EBIT	378,6	288,4	190,8	(174,0)	(500,4)
Laba [Rugi] Bersih	136,8	98,4	10,0	(782,7)	(3.138,9)
Jumlah Saham Beredar (juta lembar)	28.482,4	28.482,4	28.482,4	28.482,4	30.584,6
Laba [Rugi] Bersih per Saham Dasar	5,2	3,5	0,4	(27,5)	(107,1)
Laba Bersih per Saham Dilusian	5,2	-	-	-	-
<b>Neraca (dalam miliar Rupiah)</b>					
Kas dan Setara Kas	501,6	715,7	333,7	162,3	260,4
Aktiva Lancar Lainnya	1.806,7	1.016,1	1.102,4	786,0	508,6
Aktiva Tidak Lancar	6.237,7	9.704,5	10.916,8	11.264,8	8.283,4
Total Aktiva	8.546,0	11.436,3	12.352,9	12.213,1	9.052,4
Kewajiban Lancar	1.067,5	2.062,0	1.759,6	2.955,8	2.874,4
Kewajiban Tidak Lancar	2.396,4	4.337,4	5.398,5	4.888,6	4.540,0
Total Kewajiban	3.463,9	6.399,3	7.158,1	7.844,4	7.414,4
Total Ekuitas	5.082,1	5.036,9	5.194,8	4.368,8	1.638,0
Modal Kerja Bersih	1.272,7	(290,40)	(323,50)	(2.007,4)	(2.105,4)
<b>Rasio (%)</b>					
Margin Pendapatan Bersih	78,5	79,8	80,2	81,1	79,4
Margin EBITDA	29,3	36,9	38,7	35,9	32,3
Margin EBIT	13,5	8,4	5,5	(5,4)	(16,8)
Margin Laba Bersih	4,9	2,9	0,3	(24,5)	(105,6)
Rasio Lancar	216,2	84,0	81,6	32,1	26,8
Rasio Utang Terhadap Ekuitas	48,3	96,1	105,0	131,0	305,9
Rasio Utang Bersih Terhadap Ekuitas	38,4	82,0	98,6	128,0	290,0
ROA	1,6	0,9	0,1	(6,4)	(34,7)
ROE	2,7	1,9	0,2	(17,9)	(191,6)

	2008	2009	2010	2011	2012
<b>Jumlah Pelanggan</b>					
Prabayar	7.304.543	10.606.901	13.026.734	14.635.422	11.662.662
Pasca Bayar	7.196.518	10.515.715	12.961.678	14.580.708	11.618.166
Pasca Bayar	108.025	91.186	65.056	54.714	44.496
<b>BTS (dalam unit)</b>	2.772	3.677	3.947	4.016	3.899
<b>ARPU (dalam Rupiah)</b>					
Prabayar	42.000	33.000	26.000	20.000	21.000
Pasca Bayar	137.000	110.000	107.000	114.000	117.000
<b>Minutes of Usage (dalam juta menit)</b>	12.636	18.448	20.104	17.846	15.605

## KOMPOSISI PENDAPATAN USAHA

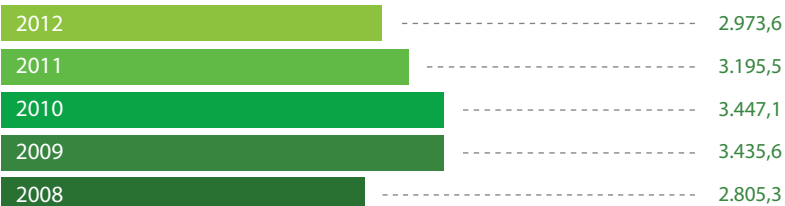


■ PERCAKAPAN	50,9%
■ NON PERCAKAPAN	37,7%
■ LAIN-LAIN	1,4%
■ PENDAPATAN JASA INTERKONEKSI	10,0%

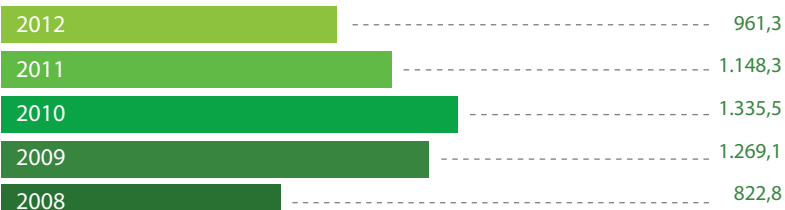


■ PERCAKAPAN	54,4%
■ NON PERCAKAPAN	33,9%
■ LAIN-LAIN	2,8%
■ PENDAPATAN JASA INTERKONEKSI	8,9%

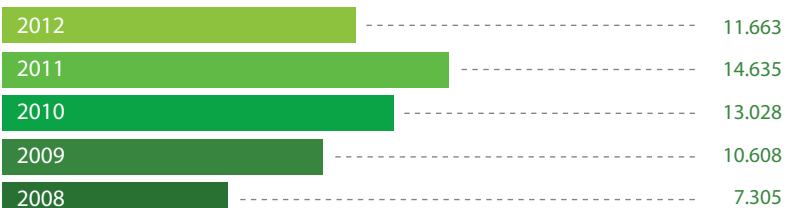
### PENDAPATAN USAHA KOTOR ( dalam miliar rupiah )



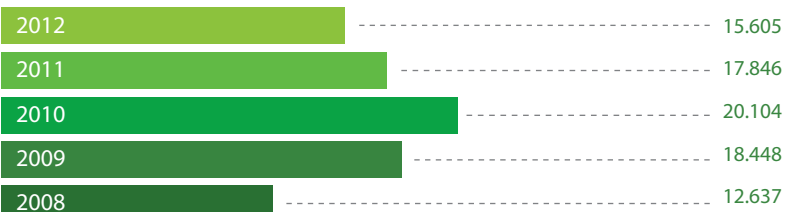
### EBITDA ( dalam miliar rupiah )



### JUMLAH PELANGGAN ( dalam jutaan )



### MINUTES OF USAGE ( dalam juta menit )



## INFORMASI SAHAM & OBLIGASI

### DAFTAR PEMEGANG SAHAM DENGAN KEPEMILIKAN LEBIH DARI 5%

Pemegang Saham	Saham Ditempatkan dan Disetor Penuh (Lembar)	Persentase Kepemilikan (%)
PT Bakrie Global Ventura	2.123.787.098	6,94
PT Bakrie & Brothers Tbk	5.000.439.000	16,35
Raiffeisen Bank International AG, Singapore Branch S/A Best Quality Global Limited	2.213.279.000	7,24
Masyarakat	21.247.085.557	69,47

### KRONOLOGI PENCATATAN SAHAM

Jenis Pencatatan	Tanggal Pencatatan	Jumlah Saham Beredar (Lembar)
Public offering	3 Februari 2006	5.500.000.000
Company listing	3 Februari 2006	18.779.415.495
Right issue	29 Februari 2008	28.482.417.579
Non Preemptive Rights (NPR)	22 Juni dan 29 Agustus 2012	30.584.590.655

### ANAK PERUSAHAAN

Nama Perusahaan	% Kepemilikan	Bidang Usaha	Mulai Beroperasi	Domisili
PT. Bakrie Connectivity	99,8%	Jasa Telekomunikasi dan perdagangan	2010	Indonesia
PT. Bakrie Network	99,8%	Jasa Telekomunikasi dan infrastruktur	Tahap pengembangan	Indonesia
Bakrie Telecom Pte Ltd	100,0%	Entitas bertujuan khusus	2010	Singapura

### INFORMASI OBLIGASI

Nama Obligasi	Jumlah Nominal	Tingkat Suku Bunga	Jatuh Tempo	Pemeringkat	Peringkat Tahunan
Guaranteed Senior Notes	USD 380.000.000	11.50 p.a.	7-May-15	S&P's Fitch	B- CCC



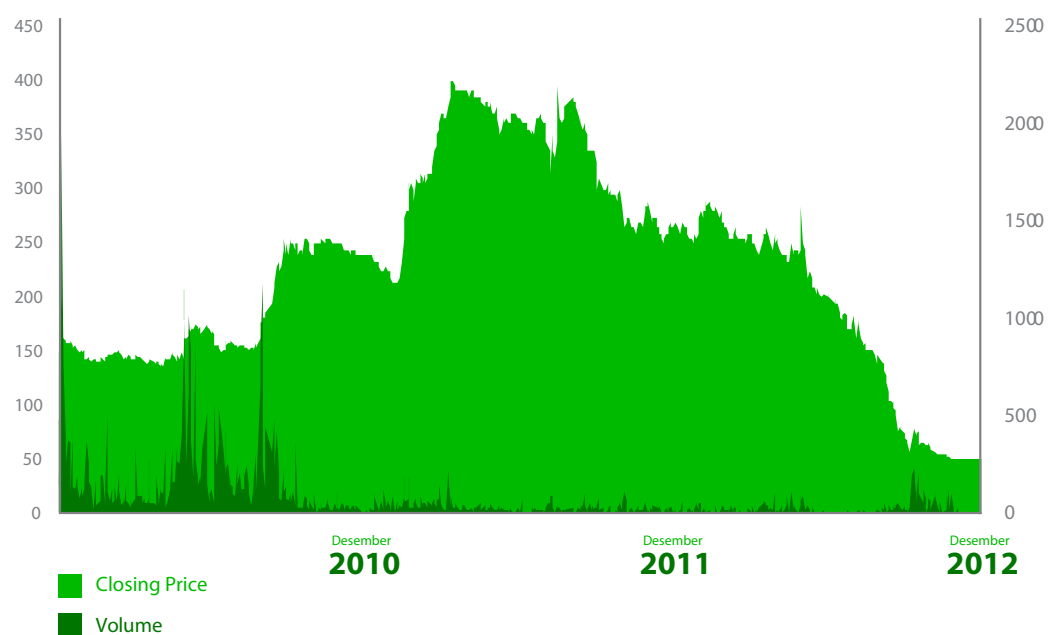
## PERGERAKAN HARGA SAHAM (Rp)

Periode	2012			2011			2010			2009		
	Tertinggi	Terendah	Penutupan	Tertinggi	Terendah	Penutupan	Tertinggi	Terendah	Penutupan	Tertinggi	Terendah	Penutupan
Kuartal 1	285	240	255	355	210	355	164	138	141	53	50	51
Kuartal 2	280	190	200	395	345	365	175	131	170	166	50	130
Kuartal 3	199	66	75	390	310	330	250	147	235	160	123	141
Kuartal 4	88	50	50	320	245	260	250	235	235	163	110	147

## KAPITALISASI PASAR

	2012	2011	2010	2009
Harga Penutupan (Rp)	50	260	235	147
Jumlah Saham Beredar (Lembar)	30.584.590.655	28.482.417.579	28.482.417.579	28.482.417.579
Kapitalisasi pasar (Rp)	1.529.229.532.750	7.405.428.570.540	6.693.368.131.065	4.186.915.384.113

## SHARE PERFORMANCE



1

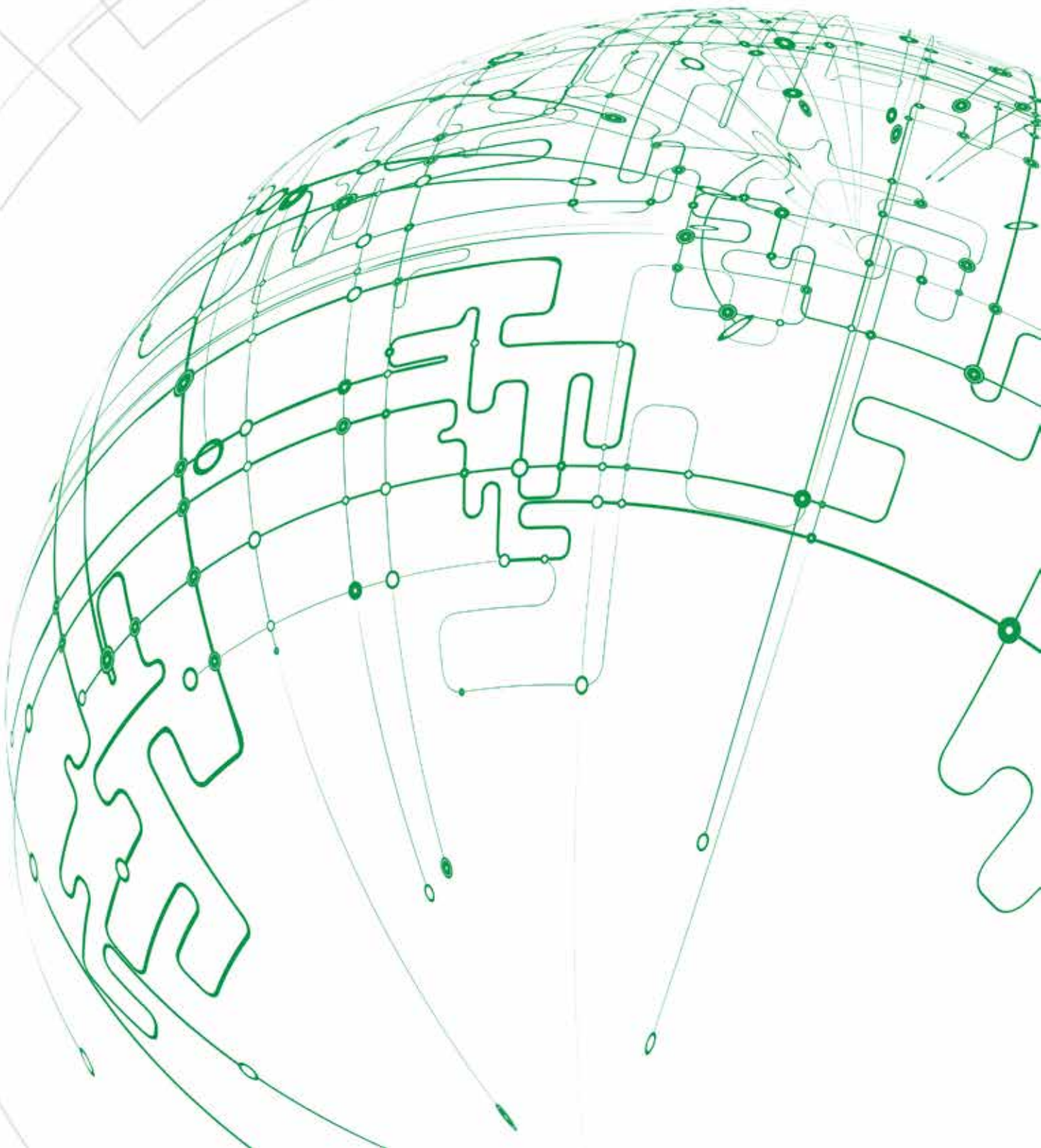
# LAPORAN KEPADA PEMEGANG SAHAM

Menghadapi tantangan dan dinamika dunia industri telekomunikasi, upaya revitalisasi akan mendorong perbaikan kinerja perusahaan dan membawa BTEL ke arah yang lebih baik

●	Laporan Komisaris Utama	20
●	Laporan Direktur Utama	22

Laporan Tahunan 2012

**Bakrie Telecom**



# LAPORAN KOMISARIS UTAMA



“ BTEL telah melakukan beberapa langkah baik secara internal maupun eksternal yang semakin menopang kemampuannya untuk terus-menerus melakukan berbagai **inovasi**. ”

## Para Pemangku Kepentingan Yang Kami Hormati,

Dewan Komisaris bermaksud menyampaikan tindakan-tindakan nyata yang telah dilakukan BTEL dalam menyikapi situasi internal maupun yang terjadi dalam industri telekomunikasi selama 2012.

Sepanjang tahun 2012, manajemen BTEL telah melanjutkan kegiatan investasi, transisi dan revitalisasi untuk BTEL. Dengan perilaku konsumen yang semakin mengarah pada penggunaan data dan bergeser dari suara dan SMS, kami menilai bahwa tindakan manajemen sudah tepat dan tanggap.

Kami berpendapat bahwa langkah “Revitalisasi BTEL” adalah langkah tepat untuk menyikapi perkembangan pasar agar BTEL, sebagai suatu organisasi yang dinamis, akan berhasil menghadapi tantangan industri kini dan akan datang.

## REVITALISASI BTEL

Konsisten dengan karakter BTEL yang senantiasa melakukan *disruptive innovation*, maka BTEL telah melakukan beberapa langkah baik secara internal maupun eksternal yang semakin menopang kemampuannya untuk terus-menerus melakukan berbagai inovasi.

Secara organisasi, mempelajari dari keadaan lapangan selama lebih dari setahun, maka BTEL telah menyatukan AHA (Affordable High-speed Access) yang merupakan layanan Broadband Wireless Access (BWA) dan Esia untuk menjadi suatu merek terpadu yang efisien dan efektif. Saat ini, layanan dan bisnis EVDO dikenal sebagai Esia Max-D.

Dari sisi eksternal, kami memfokuskan keandalan kualitas jaringan di kota-kota di wilayah Jakarta, Bandung dan Banten dengan memaksimalkan BTS yang ada dengan alokasi BTS yang tepat.

## PENCAPAIAN 2012

Di masa lalu, BTEL telah melakukan banyak investasi. Sebagai akibatnya, pendapatan Perseroan mengalami proses penyesuaian untuk mencapai tahap yang dianggap optimal. Namun demikian, dalam bidang-bidang lain, BTEL telah mencatat beberapa pencapaian baik. Diantaranya, setelah penyatuan organisasi, pelanggan dan pendapatan tumbuh secara konstan, dengan tingkat *churn* yang justru berkurang 50%. Manajemen juga telah berhasil mengoptimalkan biaya operasional secara signifikan. Semuanya ini kami yakini akan memperkuat posisi BTEL di masa mendatang.

Dalam Rapat Umum Luar Biasa (RUPSLB) pada 19 April 2012, telah diputuskan bahwa BTEL akan menerbitkan saham baru tanpa Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (Non-Preemptive Rights atau NPR) sebanyak-banyaknya 10% dari seluruh saham yang telah ditempatkan dan

disetor penuh. Dari rencana penerbitan saham NPR tersebut, BTEL telah menerbitkan sebanyak 2.102 juta saham senilai Rp 557 miliar. Selain itu, RUPSLB juga telah menyetujui pengunduran diri Saudara Frederik Johannes Meijer sebagai Wakil Direktur Utama Perseroan serta menyetujui pengangkatan Saudara Amit Bose sebagai Wakil Direktur Utama Perseroan dan pengangkatan Saudara Imanuddin Kencana Putra sebagai Direktur Perseroan Yang Tidak Terafiliasi.

## TATA KELOLA PERUSAHAAN

Pada tahun 2012, BTEL telah berhasil sekali lagi meraih GCG Award sebagai "Trusted Company". Ini merupakan sebuah prestasi tersendiri mengingat BTEL meraih penghargaan ini secara berturut-turut dalam dua tahun. Pencapaian ini mencerminkan keberhasilan Perseroan untuk selalu konsisten menerapkan *Roadmap* Implementasi GCG BTEL yang telah ditetapkan sejak 2008. Tentu saja dengan tetap menyesuaikan format implementasi tersebut dengan perkembangan situasi dan kondisi.

Selama 2012, Dewan Komisaris semakin intensif menjalankan pelaksanaan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik melalui fungsi pengawasannya. Laporan Direksi dan komite-komite telah ditanggapi dengan seksama dan komprehensif. Dewan Komisaris juga secara berkala memantau kerja Komite Audit, Komite Remunerasi dan Nominasi serta Komite Manajemen Risiko. Kami juga memastikan bahwa BTEL selalu

mematuhi semua peraturan yang berlaku di industri telekomunikasi maupun di pasar modal.

## BTEL KE DEPAN

Dengan perkembangan pasar yang terlihat selama ini, kita dapat memperkirakan terjadinya konvergensi teknologi yang melibatkan bisnis telekomunikasi, media, informasi dan data. Selain itu, dengan kenyataan bahwa data dan *broadband* semakin dibutuhkan oleh masyarakat, maka fokus Perseroan akan semakin berada pada segmen data dengan tetap mempertahankan posisi kami sebagai *budget operator*.

Atas nama Dewan Komisaris, kami mengucapkan selamat dan terima kasih kepada seluruh anggota Direksi Perseroan atas usaha dan pencapaian selama tahun 2012. Kami juga mengucapkan selamat bekerja kepada jajaran Direksi Perseroan yang baru. Harapan kami pada tahun 2013 dan seterusnya, BTEL akan terus menerus meningkatkan kinerjanya. Tidak lupa kami ucapkan juga terima kasih kepada seluruh pemegang saham, karyawan, pelanggan dan mitra usaha atas dukungan yang senantiasa diberikan.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa memberikan rahmat-Nya kepada kita semua.

Atas nama Dewan Komisaris



**Bobby Gafur S. Umar**  
Komisaris Utama

## LAPORAN DIREKTUR UTAMA



“ BTEL tetap mempertahankan model bisnisnya sebagai *budget operator*. Dengan demikian, BTEL akan tetap melayani dengan **harga yang terjangkau**. ”

## Para Pemangku Kepentingan Yang Kami Hormati,

Tahun 2012 adalah periode kelanjutan investasi, transisi dan revitalisasi untuk BTEL. Tahun ini merupakan tahun di mana industri telekomunikasi dan perilaku konsumen terus berkembang dengan penggunaan data yang lebih besar dan pergeseran perilaku komunikasi dari suara dan SMS ke Mobile Data dan layanan digital.

### DINAMIKA PASAR DAN STRATEGI BTEL

Sejak dua tahun lalu, kami telah mengidentifikasi bahwa data adalah gaya hidup baru di Indonesia. Hal ini konsisten dengan pertumbuhan masyarakat Indonesia yang sedang mengalami urbanisasi dan meningkatnya pendapatan, serta kebutuhan masyarakat kelas menengah yang sedang berubah.

Saat ini, terdapat 260 juta langganan mobile di Indonesia dimana Internet telah menjadi komoditi umum. Dengan tingkat pertumbuhan tahunan lebih dari 20 persen, akses Internet diperkirakan akan mencapai 100 juta pengguna pada tahun 2016.

Sebagai *budget operator* BTEL menyikapi segala dinamika masyarakat dan perkembangan pasar melalui langkah untuk kembali ke strategi bisnis awal yakni dengan menyatukan merek dagang Esia dan Aha.

Selain itu, kami menerapkan enam strategi utama dalam langkah revitalisasi BTEL secara menyeluruh. Pertama, melalui strategi akses kepada para pelanggan yang bergeser dari suara dan SMS ke data. Kedua, melalui strategi produk yang bergeser dari tradisional *voice* dan SMS produk berbasis data. Ketiga, strategi pelanggan yang bergeser dari pendekatan *platform* tertutup menjadi *platform* terbuka. Kemudian strategi keempat, yakni strategi investasi, bergeser

dari belanja modal untuk membangun sendiri yang tinggi menjadi Capex yang fleksibel dan mengoptimalkan yang ada untuk disesuaikan dengan permintaan. Kelima, strategi Opex yang bergeser dari model "high fixed cost" menjadi model "pay as you go". Terakhir, adalah strategi keuangan yang tadinya bertumpu hanya pada jumlah pelanggan dan ARPU (Average Revenue Per User) menjadi lebih fokus pada ROI (Return On Investment).

### REVITALISASI BTEL

Langkah nyata kami sejak 2011 untuk layanan Broadband Wireless Access (BWA) adalah meluncurkan merek AHA. Selama lebih dari setahun peluncurannya, kami telah mendapatkan banyak pelajaran berharga dari pengelolaan organisasi dan pemasaran dua merek terpisah, yaitu Esia dan AHA. Dari pengalaman ini, kami telah merestrukturisasi organisasi BTEL untuk menyatukannya dengan tetap mempertahankan layanan BWA yang kami luncurkan kembali menjadi Esia Max-D.

Setelah peluncuran kembali bisnis EVDO dibawah Esia Max-D pada bulan Juni 2012, terlihat nyata bahwa pelanggan dan pendapatan tumbuh secara konstan, dengan tingkat *churn* yang justru berkurang 50%. Kami juga telah perlahan-lahan membalikkan keadaan yang tadinya menurun pada Q1 menjadi membaik pada Q2 dan terus meningkat pada Q3 2012.

Sejalan dengan kekuatan bisnis kami di daerah Jakarta Banten Jawa Barat (JBB) kami memusatkan fokus keandalan kualitas jaringan yang merupakan nilai strategis untuk lebih memperkuat posisi dan persepsi BTEL sebagai *budget operator*.

Optimalisasi jaringan dilakukan dengan memaksimalkan BTS yang ada dengan alokasi BTS yang tepat. Jaringan di kota-kota penyangga di wilayah JBB telah kami optimalkan agar kaum komuter mendapatkan kualitas jaringan optimal.

Secara keseluruhan, di semua indikator kinerja jaringan, BTEL berhasil melebihi target yang telah ditetapkan dan berhasil melakukan perbaikan kinerja jaringan. Kami telah mencapai 30% untuk porsi redistribusi BTS ke daerah JBB/EVDO city dan akan terus melakukannya sesuai permintaan para pelanggan. Anggaran operasional yang kami hemat dengan redistribusi ini mencapai hingga 40%.

Untuk memenuhi besarnya permintaan layanan data di EVDO city, kami telah mengalokasikan porsi *bandwith* transmisi yang lebih besar untuk layanan data dibandingkan dengan layanan suara. Maka, tuntutan layanan data tetap dapat dipenuhi, tanpa mengurangi kualitas layanan untuk suara itu sendiri.

Jelas bahwa langkah revitalisasi BTEL telah berada pada jalur yang tepat untuk pertumbuhan kedepan.

Selain itu, upaya penyehatan dan penguatan kondisi keuangan perusahaan juga dilakukan dengan optimalisasi aset dan sumber daya BTEL, baik itu melalui renegotiasi kontrak *Base Transceiver Station* (BTS) maupun rasionalisasi struktur tarif. Seluruh upaya penguatan dan penyehatan tersebut terangkum dalam poin-poin revitalisasi BTEL, yaitu:

1. Penyehatan dan penguatan keuangan Perusahaan
2. Penguatan organisasi, budaya Perusahaan dan governance
3. Kembali ke inti kekuatan BTEL, One Brand, One Price (Esia)
4. Mendorong pertumbuhan pendapatan usaha dari data
5. Meningkatkan kualitas produk dan layanan pelanggan

## INISIATIF DAN PENCAPAIAN TAHUN 2012

*Human capital* merupakan salah satu aset terbesar yang dimiliki BTEL. Hal inilah yang kemudian mendorong BTEL untuk menerapkan revitalisasi dari sisi organisasi dengan memfokuskan pada pada beberapa aspek penting seperti penguatan struktur organisasi, manajemen talenta, pengembangan *human capital*, penekanan budaya Perusahaan bertepatan nilai-nilai dan semangat *winning spirit*, serta struktur tata kelola Perusahaan. Di tingkat direksi, revitalisasi juga dilakukan dengan pengangkatan seorang Direktur Human Resources & Office Services. Melalui ini, Departemen SDM akan semakin dapat memberikan kontribusi terbaik bagi organisasi.

Dalam proses revitalisasi selama setahun ini, BTEL juga telah memperkuat jajaran Direksinya dengan profesional-profesional yang sudah terbukti catatan rekornya masing-masing. Untuk itu kami mengucapkan selamat bergabung dan bekerja kepada Bapak Amit Bose, Bapak Imannudin Kencana Putra dan Bapak Harya Mitra Hidayat yang telah diangkat sebagai anggota Direksi baru Perseroan. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada para anggota Direksi lama Perseroan atas kontribusi dan pencapaian mereka selama ini kepada BTEL.

Pada tahun 2012, BTEL berhasil menerima sekali lagi penghargaan dengan predikat sebagai "Perusahaan Terpercaya" atau "Trusted Company" dalam Corporate Governance Perception Index 2012 yang diselenggarakan oleh The Indonesian Institute for Corporate Governance (IICG) bekerjasama dengan Majalah SWA.

Survei *corporate governance* ini merupakan salah satu sarana untuk mengetahui kondisi *corporate governance* suatu perusahaan dibandingkan dengan perusahaan lainnya. Penilaian meliputi 13 aspek yaitu komitmen, transparansi, akuntabilitas, tanggung jawab, independensi, keadilan, kompetensi, kepemimpinan, kemampuan bekerja sama, visi misi & tata nilai, strategi kebijakan, etika, dan iklim etika.

Keikutsertaan BTEL dalam survei yang diikuti setiap tahun ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana implementasi prinsip-prinsip GCG dalam pengelolaan perusahaan di BTEL dan bagaimana

peringkat BTEL dalam implementasi ini dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan lainnya. Selain itu juga untuk mendapatkan *feedback* independen dari pelaksana survei untuk meningkatkan kualitas implementasi.

## CAKRAWALA KE DEPAN

BTEL tetap mempertahankan model bisnisnya sebagai *budget operator*. Dengan demikian, BTEL akan memberikan konektivitas informasi dengan harga yang terjangkau dan dengan jenis layanan yang memenuhi kebutuhan konsumen telekomunikasi seperti suara, SMS, data dan *broadband*. Melihat bahwa data dan broadband semakin menjadi kebutuhan masyarakat pengguna telekomunikasi, maka BTEL juga akan semakin fokus pada segmen ini.

Akhir kata, saya ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada para pemangku kepentingan, manajemen, seluruh jajaran BTEL, para mitra usaha dan jajaran pemerintah yang terkait atas dukungan selama ini. Kami semua mengharapkan suatu masa depan yang cerah dan penuh berkah.

Untuk dan atas nama Direksi,



Anindya Novyan Bakrie  
Direktur Utama



ROYAL PROFESSIONAL  
PT. SANYO PERKASA

# DAPATKAN BLACKBERRY MURAH!

Dengan koneksi cepat *esia max-d*  
Speed up to 3.1 Mbps

Harga mulai  
Rp **595** ribu

**BOGORCOMTECH**  
Botani Square 27 Nov - 2 Des 2012

*esia max-d*

DUAL ON EVDO+GSM

ANDROID berlayar besar dengan koneksi Internet MAX

Cuma Rp **1.199** juta

BONUS 18 GB  
Selama 6 bulan

ZTE  
Sensilis II  
GLOBAL  
Finhsy

**DYNAMICDUO**  
Incredible Smartphone with fast internet connection

GRATIS paket internet *esia max-d*  
**12 GB**\*  
untuk 1 tahun  
Cuma Rp **2,999** juta

HTC Desire VC

Dual On EVDO CDMA & GSM  
Android 4.0 Ice Cream Sandwich with HTC Sense 4.0

Depotkan juga Paket Bundling HTC Desire VC  
UR Beats Earphone Rp 4,200 juta  
Rp **3,788** juta

htc  
esia

2

## REVITALISASI BISNIS

Sebagai *budget operator*, BTEL berkomitmen untuk memberikan kualitas layanan komunikasi terbaik dengan harga terjangkau. Sejalan dengan komitmen tersebut, pada tahun 2012 BTEL menggabungkan merek dagang **Aha** ke dalam brand **esia**

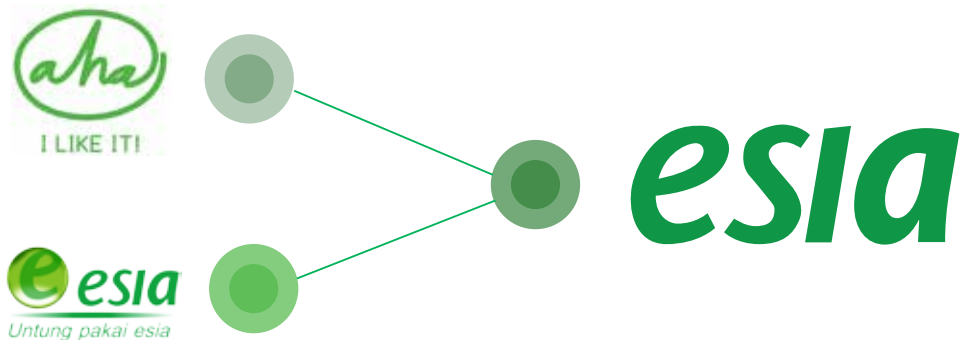
●	Penyehatan & Penguatan Keuangan Perusahaan	28
●	Penguatan Organisasi, Budaya Perusahaan & Governance	29
●	Kembali Pada One Brand One Price (esia)	32
●	Mendorong Pertumbuhan Revenue Dari Data	33
●	Peningkatan Kualitas Produk & Layanan Pelanggan	35

Laporan Tahunan 2012

***Bakrie Telecom***



# PENYEHATAN & PENGUATAN KEUANGAN PERUSAHAAN



Lahir dari misi yang jelas untuk menyediakan konektivitas informasi berkualitas dengan harga terjangkau. Pada tahun 2012, BTEL sebagai *budget operator* kembali pada strategi bisnis awal yakni dengan menyatukan merek dagang Aha ke dalam satu *brand* yaitu esia. Hal ini dilakukan dalam rangka mengembalikan keunggulan BTEL di masa mendatang. Melalui integrasi merek, otomatis beban marketing akan menjadi lebih efisien. Selain itu, basis pelanggan esia yang telah dipercaya masyarakat sebagai operator penyedia layanan suara dan SMS yang berkualitas dan terjangkau dapat mendorong peminat layanan data esia.

Terbukti dengan penggabungan dua merek tersebut, kualitas ARPU (*Average Revenue Per User*) esia pada akhir 2012 meningkat bila dibandingkan pada tahun 2011. Setelah peluncuran kembali bisnis EVDO dengan merek esia Max-D pada

1 Juni 2012, pelanggan dan pendapatan tumbuh secara konstan, sementara *churn* pelanggan berkurang sebesar 50%. Ke depan, esia akan menjalankan strategi pertumbuhan EVDO yang bertumpu pada *dongle, smartphone, tablet* dan perangkat Blackberry. Optimalisasi EVDO juga akan difokuskan pada kota-kota besar yang berpotensi tinggi dalam mengonsumsi layanan data.

Program penyehatan dan penguatan keuangan perusahaan yang merupakan langkah pertama revitalisasi ditandai dengan membayar Rp 650 miliar obligasi Rupiah pada bulan September 2012, yang pendanaannya melalui kombinasi ekuitas dan utang. Dengan dibayarnya kewajiban utang obligasi memberikan dampak kepercayaan besar bagi komunitas keuangan dan investor. Pembayaran obligasi tersebut juga menaikkan *rating* perusahaan menjadi B- dari sebelumnya

CCC+ berdasarkan data dari *rating agency* S&P (Standard & Poor's).

Selain itu, upaya penyehatan dan penguatan kondisi keuangan perusahaan juga dilakukan dengan optimalisasi aset dan sumber daya BTEL, baik itu melalui negosiasi ulang kontrak *Base Transceiver Station (BTS)* maupun rasionalisasi struktur tarif. Seluruh upaya penguatan dan penyehatan tersebut terangkum dalam poin-poin revitalisasi BTEL, yakni:

1. Penyehatan dan penguatan keuangan Perusahaan
2. Penguatan Organisasi, budaya Perusahaan dan *governance*
3. Kembali ke inti kekuatan BTEL, One Brand, One Price (esia)
4. Mendorong pertumbuhan pendapatan usaha dari data
5. Meningkatkan kualitas produk dan layanan pelanggan

**50%** *churn* pelanggan berkurang per 1 Juni 2012

**5** poin revitalisasi BTEL dalam upaya menjawab persaingan dan dinamika industri telekomunikasi

## PENGUATAN ORGANISASI, BUDAYA PERUSAHAAN & GOVERNANCE



Seiring dengan perkembangan organisasi dan tindak lanjut dari pencanangan strategi *human capital*, BTEL berupaya untuk terus mengembangkan kualitas organisasi dan *human capital* di dalam Perusahaan. *Human capital* merupakan salah satu aset terbesar yang dimiliki BTEL. Hal inilah yang kemudian mendorong BTEL untuk menerapkan

revitalisasi dari sisi organisasi. Upaya revitalisasi dilaksanakan dengan fokus pada beberapa aspek penting seperti penguatan struktur organisasi, manajemen talenta, pengembangan *human capital*, penekanan budaya Perusahaan berbasis *winning spirit* serta struktur tata kelola Perusahaan.

Guna memperkuat organisasi, upaya awal yang dilakukan BTEL adalah dengan melakukan *alignment brand* yakni dengan menyatukan layanan data yang selama ini menggunakan merek dagang Aha ke dalam satu *brand* yakni esia. Upaya ini sejalan dengan fokus bisnis esia sebagai *budget operator*.

# 2012

merupakan tahun penyegaran bagi BTEL. Dengan budaya perusahaan i2c (baca: eye to see), BTEL berupaya menyegarkan kembali ingatan karyawan terhadap budaya perusahaan, dengan penekanan terhadap ***winning spirit***.

Di samping itu, sepanjang tahun 2012 BTEL juga memperkuat struktur organisasi. Terjemahan dari penguatan organisasi itu sendiri bagi BTEL adalah perbaikan organisasi baik melalui efisiensi fungsi kerja, *enrichment* fungsi organisasi serta pemekaran organisasi termasuk di dalamnya rotasi fungsi kerja sesuai dengan prinsip *"The Right Man In The Right Place And At The Right Time"*. Melalui pemekaran organisasi di beberapa unit kerja, organisasi dapat berfungsi lebih optimal karena adanya peningkatan peran dan tanggung jawab yang lebih besar. Sementara rotasi karyawan yang didasarkan pada hasil penilaian kerja melalui penempatan individu yang tepat di bidangnya, akan mampu mendorong kinerja organisasi ke arah yang lebih baik.

Di tingkat direksi, revitalisasi juga dilakukan dengan pengangkatan Direktur Human Resources & Office Services Imanuddin Kencana Putra. Melalui pengangkatan ini, Departemen SDM diharapkan dapat memberikan kontribusi terbaik bagi organisasi yang menaunginya.

Tahun 2012 juga menjadi tahun penyegaran bagi BTEL. Dengan budaya perusahaan i2c, BTEL berupaya menyegarkan kembali ingatan karyawan terhadap budaya Perusahaan, dengan penekanan terhadap *winning spirit*. Budaya ini kemudian direalisasikan perusahaan dalam bentuk *development training* serta berbagai program aktivasi budaya perusahaan bagi para karyawan BTEL.

Sementara itu, fungsi Departemen SDM lainnya juga tetap berjalan sebagaimana mestinya, mulai dari pelatihan dan pengembangan SDM, *talent management*, maupun sistem penunjang lainnya. BTEL selalu berupaya menciptakan suasana kerja yang kondusif bagi peningkatan kinerja karyawan sehingga mereka dapat berkontribusi secara optimal. Berbagai inisiatif dilaksanakan untuk mendukung hal ini, misalnya melalui Pesta Komunitas, *Town Hall Meeting*, Buka Puasa Bersama dan lain-lain. Acara-acara ini digelar tidak hanya di kantor pusat, tapi juga di seluruh kantor regional. Disamping itu, para karyawan juga diberi kebebasan untuk mengikuti berbagai kegiatan sesuai minat mereka seperti bersepeda, fotografi, beladiri, futsal dan sebagainya. Untuk membina persahabatan sekaligus meningkatkan semangat kompetisi yang sehat, digelar juga pertandingan olah raga antar operator telekomunikasi.

BTEL menyadari penuh pentingnya penguatan organisasi melalui peningkatan kualitas SDM di berbagai aspek dari hulu ke hilir. Untuk itu BTEL menyiapkan serangkaian program pelatihan dan *workshop* mulai dari *leadership* program bagi top manajemen BTEL, *sales academy* hingga *network learning community*. Berbagai program pelatihan dan *workshop* ini ditujukan untuk menyiapkan seluruh karyawan BTEL untuk menghadapi berbagai tantangan di masa depan dengan meningkatnya kompetisi dan perubahan yang dinamis di dunia telekomunikasi.

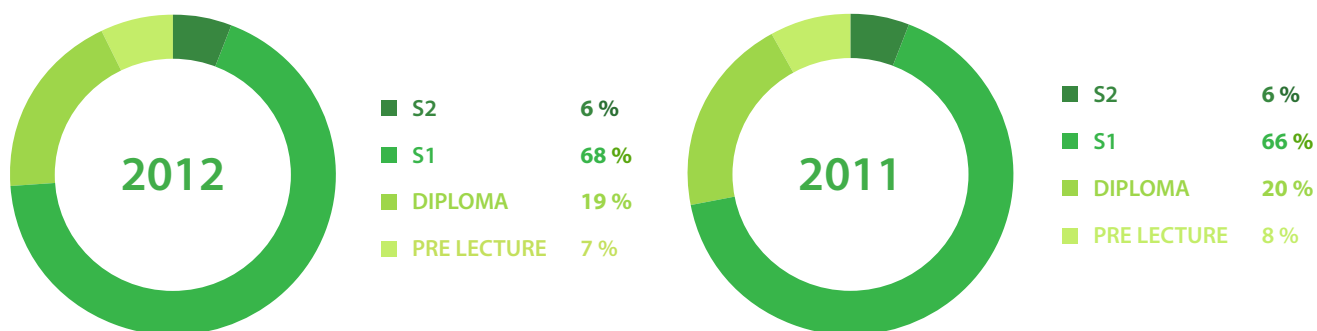
Berkenaan dengan otomatisasi sistem pendukung administrasi SDM, sejak 2011 BTEL telah meluncurkan program *e-payslip* yang memberikan kemudahan akses administrasi bagi karyawan.

Sebagai fasilitator dari seluruh proses di dalam organisasi BTEL, Departemen SDM merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan BTEL yang berperan dari balik layar. Artinya, melalui departemen ini perusahaan dapat menerapkan program-program baru dalam rangka mendukung revitalisasi yang tujuannya tidak lain adalah untuk meningkatkan *revenue* dan menurunkan *operational cost* perusahaan.

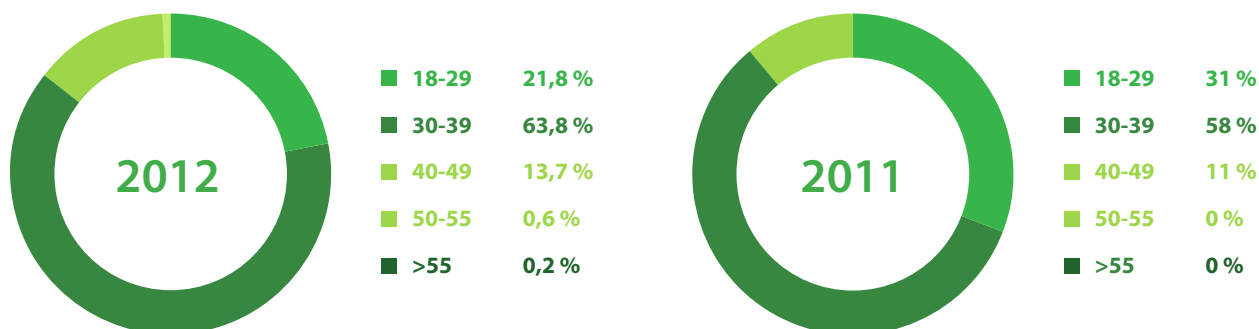
Revitalisasi merupakan langkah bijak yang diambil perusahaan guna menunjang tujuan jangka panjang BTEL sebagai operator unggul. Program ini dilakukan melalui optimalisasi secara berkesinambungan, baik dari segi teknologi maupun organisasi, guna meningkatkan pertumbuhan ke tahap yang lebih lanjut dengan menyadari saat ini tengah terjadi perubahan mendasar di pasar telekomunikasi di Indonesia.

## HR DEMOGRAFIS

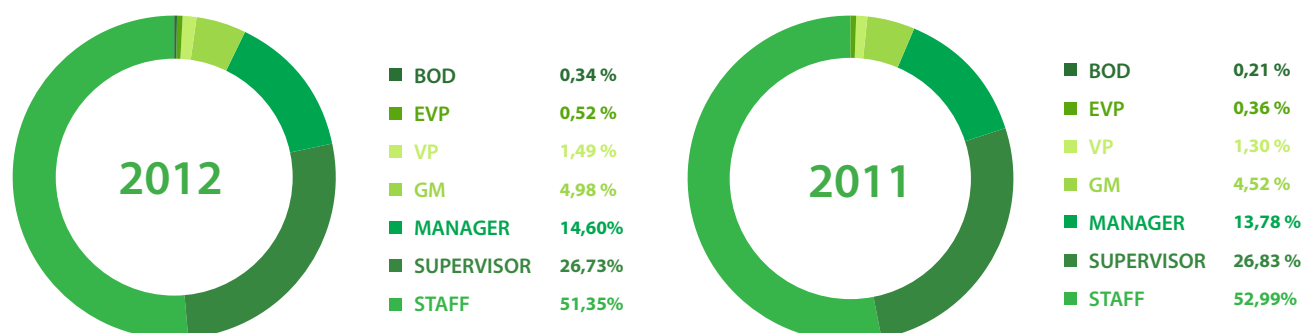
### JUMLAH KARYAWAN BERDASARKAN PENDIDIKAN



### JUMLAH KARYAWAN BERDASARKAN USIA



### JUMLAH KARYAWAN BERDASARKAN JABATAN



## KEMBALI PADA ONE BRAND, ONE PRICE (ESIA)

Popularitas jejaring sosial internet yang berkembang pesat di Indonesia adalah fenomena yang luar biasa. Perubahan ini menegaskan lahirnya generasi baru pengguna telekomunikasi Indonesia. Memanfaatkan momentum tersebut, BTEL memutuskan untuk melakukan *alignment* terhadap *brand* Aha dan esia dengan meluncurkan layanan *Broadband Wireless Access* (BWA) berteknologi CDMA EVDO, **esia Max-D**. Peluncuran modem esia Max-D pada Juni 2012 lalu turut mengukuhkan komitmen esia dalam penyediaan layanan data di Indonesia.

esia yang selama ini identik dengan layanan telepon dan pengiriman SMS, kini berupaya mensosialisasikan kekuatan teknologi CDMA yang justru terletak pada layanan data. Untuk itu esia akan semakin aktif memperkenalkan layanan data, tanpa mengurangi kualitas layanan suara dan SMS. Ketersediaan berbagai *smartphone* murah di pasaran, struktur tarif yang menarik serta kualitas jaringan CDMA EVDO juga akan dijadikan strategi utama dalam menarik minat masyarakat pada layanan data esia.

### INTERNET MAX, BIAYA MINI

Dalam rangka memperkuat layanan data, esia Max-D menawarkan akses internet berkecepatan tinggi berbasis jaringan CDMA (*Code Division Multiple Access*) 1X EVDO Rev. A yang memiliki jalur data khusus, terpisah dengan jalur telepon dan SMS.

esia Max-D memiliki 3 keunggulan sebagai berikut:

- **Kuota terbesar 35GB**  
esia Max-D memberi kuota paling besar hingga 35 GB. Pelanggan dapat sepenuhnya pakai kuota untuk *streaming*, *video chat*, mengunggah dokumen besar/video, mengunduh film seri favorit dan masih banyak lagi. Di samping itu, esia Max-D juga menyediakan pilihan paket internet untuk pemakai internet dengan kebutuhan *social media*, *chatting*, mengunduh musik dan *blogging*.
- **Kecepatan sama untuk semua paket internet**  
Tarif internetan esia Max-D berlaku dengan harga mulai dari Rp 10 ribu dengan kecepatan hingga 3,1 Mbps.
- **Modem Termurah**  
Harga modem EVDO Rev. A esia Max-D sangat terjangkau yakni Rp 99 ribu. Penawaran harga ini sesuai dengan strategi bisnis BTEL sebagai *budget operator*. Dengan esia Max-D, sekarang semua orang dapat menikmati internet dengan koneksi yang maksimal.

esia Max-D mendapat sambutan positif dari pelanggan data esia, tercatat sejak peluncurannya, pelanggan layanan data esia meningkat hingga 17%. Secara *revenue*, angka ini cukup kompetitif bila dibandingkan dengan operator lain.

Dengan terus berinovasi pada penyediaan layanan data, pada penghujung tahun 2012, esia padukan harga murah dan jaringan berkualitas lewat modem **esia Max-D Cyrus** seharga Rp 149 ribu. Modem ini bukan saja disesuaikan dengan kemampuan daya beli masyarakat, tapi juga ditunjang oleh kualitas jaringan CDMA EVDO yang tepat bagi layanan data. Paket ini dilengkapi bonus gratis akses internet selama 2 bulan dan juga bonus senilai Rp 150 ribu untuk mengunduh permainan seru dari Gameloft atau majalah digital keluaran Indobook. Modem terbaru keluaran esia ini menjawab kebutuhan komunikasi pekerja lepas, karyawan non manajerial maupun pekerja informal. BTEL membaca segmen ini sangat potensial dalam mengembangkan dan memacu pertumbuhan layanan data esia.

Secara bertahap BTEL mampu meningkatkan kinerja operasionalnya, perbaikan kualitas pada layanan data esia ini merupakan salah satu strategi yang diterapkan dalam revitalisasi perusahaan guna mendorong pertumbuhan penerimaan dari layanan data. Hasilnya, bukan saja berdampak pada pertumbuhan jumlah pelanggan tetapi juga pada tingkat kesadaran terhadap merek esia yang kini juga memenuhi kebutuhan data masyarakat.

Melihat perkembangan tersebut esia terus mempersiapkan berbagai inovasi produk dan layanan data yang akan segera diluncurkan pada tahun 2013 mendatang. esia berharap dapat menjadi penyedia layanan data terkemuka, sama seperti halnya dengan layanan suara dan SMS.



## MENDORONG PERTUMBUHAN REVENUE DARI DATA

Teknologi dan internet berkembang pesat di dunia, tak terkecuali di Indonesia. Imbasnya, jumlah pengguna internet saat ini semakin besar dan bertambah terus setiap harinya. Menurut Kementerian Komunikasi dan Informatika (Kemenkominfo), dari 245 juta penduduk Indonesia, pengguna internet di Indonesia mencapai 55 juta orang pada tahun 2011. Hal ini menjadikan Indonesia menyandang negara peringkat kedua di Asia untuk jumlah pengguna internet.

Sementara itu, berdasarkan penelitian Nielsen, Indonesia juga masuk sebagai pengguna perangkat *mobile* tertinggi yakni sebanyak 48 persen, diikuti oleh Thailand dan Singapura.

Hingga April 2012, jumlah pengguna jejaring sosial di Indonesia tercatat sebanyak 44,6 juta pengguna Facebook dan sebanyak 19,5 juta pengguna Twitter.

**55** juta  
pengguna internet Indonesia

**48%**  
penggunaan perangkat *mobile* tertinggi

**44,6** juta  
pengguna facebook

**BBM-an pake esia max-d MurMer! cuma Rp. 1.500**

harga BlackBerry mulai **500 ribuan**

**BBM lancar dengan koneksi mantap esia max-d**

Paket BBM			Paket HIT			Paket BIS MAX	
6 bulan	1 bulan	1 hari	3 bulan	1 bulan	1 hari	1 bulan	1 hari
Rp. 99.000	Rp. 30.000	Rp. 1.500	Rp. 99.000	Rp. 40.000	Rp. 2.000	Rp. 69.000	Rp. 3.000
GRATIS	GRATIS	GRATIS	GRATIS	GRATIS	GRATIS	GRATIS	GRATIS

Bakrie Telecom [www.myesia.com](http://www.myesia.com)

Melihat pertumbuhan pelanggan data, esia berhasil menjawab kebutuhan akan meningkatnya permintaan layanan data melalui esia Max-D yang mengedepankan layanan internet berkualitas dengan tarif terjangkau yakni mulai Rp 10 ribu serta perpaduan kecepatan hingga 3,1 Mbps dan kuota maksimum hingga 35 GB, guna memberikan layanan internet maksimum dengan biaya minimum.

Saat ini, total jumlah pelanggan layanan data esia terus bertambah, hal ini sesuai dengan visi dan misi perusahaan yaitu untuk memberikan layanan yang terbaik dan terjangkau bagi masyarakat pengguna jasa internet di Indonesia.

Layanan data esia yang dipasarkan dengan merek esia Max-D menerapkan teknologi EVDO, koneksi jalur data yang terdedikasi terpisah antara jalur suara dan data, sehingga dapat mengakses internet dalam kecepatan tinggi hingga 3,1 Mbps yang ideal untuk *browsing*, *chatting*, *downloading* hingga *video streaming*. esia Max-D memang difokuskan pada akses internet cepat didukung peralatan yang canggih namun dengan harga terjangkau.

Berbicara mengenai layanan data yang maksimal tentunya tidak lepas dari dukungan infrastruktur jaringan dan teknologi informasi yang mendukung operasional esia. Dukungan optimal dari kedua aspek tersebut merupakan jaminan yang esia berikan kepada para pelanggan.

Untuk infrastruktur jaringan, BTEL melakukan revitalisasi terhadap dua aspek di dalamnya yakni dari sisi akses dan transmisi:

#### 1. Revitalisasi Akses

Keandalan kualitas jaringan merupakan nilai strategis untuk memperkuat posisi dan persepsi BTEL sebagai *budget operator*. Karena itu, optimalisasi jaringan dilakukan dengan memaksimalkan BTS yang ada dengan alokasi BTS yang tepat, bila perlu dengan memindahkan BTS yang tidak optimal ke lokasi yang lebih membutuhkan. BTEL juga mengoptimalkan jaringan-jaringan di kota penyangga terutama di luar wilayah Jakarta, Bandung dan Banten sehingga kaum komuter mendapatkan kualitas layanan yang optimal. Secara keseluruhan, di semua indikator kinerja jaringan, BTEL berhasil melebihi target yang telah ditetapkan dan berhasil melakukan perbaikan kinerja jaringan. Selama tahun 2012, redistribusi BTS yang telah dilakukan oleh BTEL sekitar 30%, terutama ke daerah Jabodetabek Jawa Barat (JBJB) atau EVDO city. Jumlah ini akan terus berubah mengikuti permintaan pelanggan BTEL. Dengan redistribusi BTS, perusahaan dapat menghemat anggaran operasional hingga 40%.

#### 2. Revitalisasi Transmisi

Mengingat besarnya permintaan layanan data di EVDO city, maka BTEL menyiasatinya dengan mengalokasikan porsi lebar pita transmisi yang lebih besar ke layanan data dibandingkan dengan layanan suara. Dengan demikian, tuntutan layanan data tetap dapat terpenuhi, tanpa mengurangi kualitas layanan suara itu sendiri.

Sementara itu, dari sisi IT, revitalisasi diterjemahkan ke dalam bentuk konsolidasi dan virtualisasi sistem. Adapun dari sisi teknologi informasi, BTEL melakukan beberapa inisiatif sebagai berikut:

1. Konsolidasi berkelanjutan aplikasi *in-house* ke dalam format *Service Oriented Architecture* (SOA) dan *Customer Relation Management* (CRM). Dengan format SOA ini, ke depan setiap layanan ke pelanggan dapat lebih mudah dimonitor.
2. Penerapan SAP SRM (*Supplier Relationship Management*) atau *e-Procurement* untuk memudahkan proses pengadaan dan pembayaran barang/jasa. Dengan *e-Procurement*, awal proses pengadaan barang/jasa hingga pembayaran terintegrasi dalam satu aplikasi. Penerapan *e-Procurement* ini berdampak positif bagi perusahaan baik dari sisi efisiensi waktu, *resources* dan yang paling penting adalah *governance*. Dengan adanya *e-Procurement*, *governance* perusahaan jadi terjaga, karena semuanya berdasarkan sistem.
3. Inisiatif baru untuk aplikasi *in-house*. Dalam rangka efisiensi biaya operasional perusahaan, divisi IT BTEL selalu berperan memberikan solusi kreatif. Beberapa aplikasi tersebut mencakup kebutuhan operasional dan dukungan bisnis di area *Data Warehouse*, *Transmission Planning*, *Spare Parts Management System*, *Customer Campaign* dan *VAS*.
4. Inisiatif pengurangan biaya operasional. Realisasi pengurangan biaya dari IT misalnya dengan optimalisasi aset yang ada serta pemanfaatan teknologi baru.
5. Penguatan ketersediaan infrastruktur jaringan guna mengoptimalkan layanan data.
6. Optimalisasi IT melalui konsolidasi server dan implementasi *virtual machine*. Melalui inisiatif ini, perusahaan berhasil menyiasati *budget* sekaligus meningkatkan pengetahuan dan kemampuan sumber daya manusia di dalamnya.

## BAKRIE TMT2015: MENUJU KONVERGENSI TELEKOMUNIKASI, MEDIA DAN TEKNOLOGI

Jumlah pengguna internet di Indonesia menduduki peringkat kedua di Asia setelah Jepang. Hal ini menjadikan Indonesia sebagai salah satu pasar terbesar untuk sejumlah perusahaan teknologi dan internet terkemuka dunia. Di sisi lain, tren ke depan industri telematika dunia kini mengarah pada integrasi konektivitas berbasis internet terutama untuk fasilitas komunikasi, hiburan dan informasi.

Saat ini, BTEL sedang mempersiapkan diri untuk menembus konvergensi penuh antara telekomunikasi, media dan teknologi dalam BakrieTMT2015. Dalam BakrieTMT2015, BTEL akan diarahkan menjadi perusahaan telekomunikasi dengan sinergi menyeluruh antara koneksi telepon dan internet, infrastruktur, *content*, dan *devices*. Rencana ini mengacu pada estimasi pengguna layanan *broadband* internet pada 2015.

Kelak pada saat konvergensi penuh, akses internet dapat dilakukan dari pesawat televisi dan perangkat lainnya secara terjangkau menggunakan jaringan terpadu yang akan dikembangkan. Jaringan terpadu tersebut mencakup jaringan fiber optik, jaringan pita lebar, *business support systems* dan *managed services*. Dalam jaringan ini, konten multimedia yang lengkap berbobot, aplikasi-aplikasi tepat guna dan siap untuk pelaksanaan kegiatan komersial akan tersedia bagi Indonesia secara terjangkau.

## PENINGKATAN KUALITAS PRODUK & LAYANAN PELANGGAN

Sebagai perusahaan telekomunikasi, esia kerap meluncurkan berbagai inisiatif baru bagi pelanggan, baik itu melalui peningkatan kualitas *handset* maupun harga tarif yang kompetitif. Di samping sebagai penyedia layanan komunikasi, esia juga memberikan kesempatan bagi para pelanggan untuk menikmati berbagai program menarik yang erat kaitannya dengan kebutuhan sosial pelanggan.

### RAGAM PILIHAN PRODUK & TARIF

Melihat kebutuhan pelanggan esia yang beragam, maka sepanjang tahun 2012 esia menawarkan beberapa pilihan produk dan tarif yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing pelanggan. esia memperkenalkan tiga paket BlackBerry Baru, yaitu "Paket BBM", "Paket Hits" dan "Paket Full BIS". Paket BBM Daily senilai Rp 1.500,- per harinya ditujukan bagi para pengguna *chatting* lewat fasilitas *Blackberry Messenger*. Selain paket BBM harian, esia juga menghadirkan paket bulanan (BBM Monthly) seharga Rp 30 ribu dengan bonus 200 SMS gratis. Sementara pelanggan yang memilih paket BBM 6 bulan cukup membayar Rp 99 ribu dengan bonus gratis 1.200 SMS.

Selain itu, tersedia paket Hits yang diperuntukan bagi mereka pengguna jejaring sosial. Hanya dengan Rp 2 ribu per hari, pelanggan dapat menggunakan layanan BlackBerry dengan bonus 10 MB. Bagi mereka yang ingin berlangganan secara bulanan, esia menyediakan paket senilai Rp 40 ribu dengan kuota 650 MB dan langganan 3 bulan senilai Rp 99 ribu dengan kuota 1.700 MB.

Paket ketiga dinamakan "Paket Full BIS". Bagi mereka yang menghendaki kuota data lebih besar, esia menyediakan paket BIS Max Daily Rp 3.500,- per hari dengan bonus kuota sebesar 20 MB. Untuk layanan BlackBerry secara bulanan cukup dengan biaya seharga Rp 69 ribu, ditambah dengan bonus gratis akses data sebesar 650 MB.

Ketiga paket baru ini juga diyakini membuka kesempatan lebih luas bagi masyarakat dalam mengakses data, terutama mereka yang memiliki pendapatan terbatas dan harian untuk bisa menikmati layanan BlackBerry seperti *chatting* (Blackberry Messenger, Yahoo Messenger atau Gtalk), jejaring

The advertisement features a central image of Spider-Man in his iconic red and blue suit, standing against a dark, web-like background. To the left of Spider-Man is a white esia max-d modem. Below the modem is a circular badge with the text 'Modem Rp 149 ribu'. To the right of Spider-Man is a white esia max-d internet voucher with '200MB' and 'Rp. 10.000' printed on it. The text 'TERSEDIA VOUCHER INTERNET Multi Rp. 1 Dribu' is written vertically next to the voucher. At the top left, the 'CYRUS' logo is visible with the tagline 'Enjoy Your Life!'. The main headline reads 'Internetan pakai esia max-d 60 hari FREE UNLIMITED'. At the bottom, there is a 'GRATIS GAMES dari GAMELOFT & nonton FILM dari Star' promotion. A red 'DELIVERY ORDER' stamp with the phone number '021-9100 9999' is located at the bottom right. The 'Bakrie Telecom' logo is at the bottom left, and 'www.myesia.com' is at the bottom right. Social media icons for Facebook, Twitter, and YouTube are also present.

sosial (facebook, twitter dan myspace) maupun *browsing* internet lainnya. Selain menyediakan layanan data secara harian, esia juga menyediakan layanan bulanan, tiga bulanan dan enam bulanan.

Menariknya lagi, esia juga menyediakan layanan BB bulanan yang dilengkapi gratis telepon dan SMS sesama esia sepuasnya yaitu *BB All in One* seharga Rp 99 ribu. Paket ini menyediakan akses data untuk kepentingan *thetering*, *streaming* Youtube dan lain-lain sebesar 1 GB.

Kehadiran paket BB baru ini semakin memperkuat layanan esia di akses data. Tidak saja pada aspek tarif, keseriusan esia dalam mengembangkan layanan data juga direalisasikan pada ketersediaan ponsel BB dengan harga terjangkau. Untuk memudahkan masyarakat mendapatkan ponsel BB, esia menyediakannya dengan harga mulai dari Rp 500 ribu. Terhitung sejak Oktober 2011 hingga 2012, pertumbuhan pengguna BB esia berkembang pesat sebesar 36%.



Tawaran tarif murah dan komplit ini terbukti dapat menarik lebih banyak pelanggan data esia. Pada akhir tahun 2012, total pelanggan layanan data EVDO esia meningkat cukup pesat menjadi 605 ribu. Dibandingkan tahun 2011, esia mencatat pertumbuhan pelanggan layanan EVDO sebesar 99%. Sementara pertumbuhannya hingga akhir September ini tercatat sebesar 85% dibandingkan periode yang sama tahun lalu. Dengan layanan yang komplit dan murah, esia tetap menjaga kualitas jaringan serta kenyamanan pengalaman mengakses data guna menjaga loyalitas pelanggan.

Upaya lain yang dilakukan esia dalam rangka memahami kebutuhan pelanggan adalah dengan melakukan riset internal. Pembelajaran ini memberikan pemahaman baru bagi BTEL terkait kebutuhan tarif pelanggan. Hasilnya, pada tahun 2012, BTEL mulai mengeksekusi rencana peluncuran tiga kartu perdana baru untuk tahun 2013. Inovasi kartu perdana baru esia memberikan *cashback* 100% untuk setiap telepon ke nomor GSM. Misalnya, pelanggan menghabiskan *talktime* sebesar Rp 2 ribu untuk telepon ke GSM maka di hari yang sama pelanggan mendapatkan Rp 2 ribu untuk dipakai di hari yang sama. Program ini bertujuan untuk menarik pelanggan baru dan diestimasi akan sukses meraih banyak pelanggan baru.

Walaupun tahun 2012 esia fokus terhadap layanan data, namun tetap tidak melupakan peningkatan kualitas suara dan SMS yang merupakan penyumbang pendapatan usaha terbesar bagi esia. Karena itu, esia berupaya mempertahankan layanan suara dengan tetap memberikan promo tarif yang

menarik seperti program "Nelpon Puas Seribu Sejam Berkali-kali".



Secara global, penurunan tren suara dan SMS terjadi di seluruh operator, namun esia meluncurkan strategi untuk mempertahankan kedua servis ini, sambil terus secara agresif meningkatkan layanan data bersamaan dengan kontennya sehingga pendapatan usaha ke depan dapat terus terjaga. Dalam hal ini, esia sadar bahwa pada dasarnya manusia masih butuh berbicara lewat telepon, hanya mungkin di masa yang akan datang bentuknya berbeda menjadi *Voice Over Internet Protocol (VOIP)*.

Sampai hari ini, pelanggan *high value* layanan suara esia kebanyakan datang dari kalangan pekerja menengah ke bawah. Mayoritas menggunakan esia untuk kebutuhan komunikasi melalui telepon. Sementara untuk profil layanan data, sebagian besar berasal dari kalangan pengusaha dan pelajar.



# BELI PULSA GRATIS HAPE

Buat facebookan dan internetan tinggal pilih, semuanya GRATIS!



Pulsa bebas dipake\* apa aja!

Internetan makin seru dengan tarif SUPER RINGAN Rp 1,-/KB

f g t Y!

Info outlet terdekat:  
 TELPON ke 021-91009999 atau \*990 atau \*999\*99#  
 Follow @untungpakeesia & jaia www.facebook.com/esiaspot

Sentra KOD Selular dan Gera! esia

Bakrie Telecom | www.myesia.com

Untung pakai esia



musikku, ekspresiku

PILIH LAGU *ungu*

YANG PALING PAS DENGAN ISI HATIMU,  
 DAPATKAN HADIAH ISTIMEWANYA!

Apa sih Maumu - ASMU  
 Sayang - SAYANG  
 I Need You - INU  
 Dia Atau Diriku - DIRIKU  
 Dirimu Satu - SATU

kirim ke **88817**

Contoh : Aktifkan Apa sih Maumu dengan ketik **ASMU** dan SMS ke **88817**

101 dari hape esia

Bakrie Telecom

www.myring.myesia.com

## HANDSET UPGRADE

Menjawab pergeseran perilaku dan tuntutan dari konsumen telekomunikasi yang terus berubah, esia berupaya memahami mobilitas tinggi pelanggan yang mengandalkan telepon selular (ponsel) untuk berbagai kebutuhan, mulai dari berbisnis, bersosialisasi hingga mencari hiburan.

Sebagian besar konsumen telekomunikasi aktif bersosialisasi di jejaring sosial, saling bertukar kabar lewat *chatting services*, juga mencari informasi, berita, dan hiburan lewat media *online*. Di sisi lain, perangkat teknologi informasi juga mengalami kemajuan besar. Ponsel bukan lagi sekedar alat komunikasi suara dan teks, namun sudah menjadi alat canggih untuk bertukar data, informasi dan transaksi.

Perkembangan perangkat teknologi informasi ini berbanding lurus dengan kebutuhan pelanggan, sebagaimana terbukti dari pendapatan layanan data esia yang terus tumbuh didorong oleh ketersediaan perangkat telepon baru berkemampuan internet dengan harga yang terjangkau.

Sepanjang tahun 2012, dalam rangka memenuhi permintaan pasar yang semakin besar untuk kelas *smartphone*, esia Max-D, layanan internet hemat dari esia meluncurkan hape CDMA layar sentuh berbasis sistem operasi Android bertajuk Hape Fantasy. Hasil kerjasama Bakrie Telecom dengan ZTE ini memiliki layar sebesar 4", merupakan salah satu yang terlebar di kelas harga satu jutaan rupiah. Dibundel dengan layanan data

esia Max-D, setiap pembelian Hape Fantasy akan mendapatkan bonus 18GB yang dapat digunakan selama 6 bulan. Selain itu, dengan pengisian ulang pulsa minimal Rp 100 ribu akan mendapatkan bonus data sebesar 3 GB yang berlaku selama 30 hari dan dapat dipakai untuk menelpon, SMS dan lain-lain. Pelanggan bahkan cukup memiliki saldo pulsa hanya Rp 5 ribu untuk mendapatkan masa aktif selama 30 hari.

Secara umum, esia melihat saat ini pasar sudah bergeser ke arah tren konektivitas berbasis internet. Peluncuran Hape Fantasy yang didukung dengan layanan internet esia Max-D inilah salah satu jawaban dari esia. Fitur unggulan Hape Fantasy dengan kualitas HVGA, memiliki kemampuan *dual standby* GSM & CDMA-EVDO,



menggunakan sistem operasi Android 2.3 (Gingerbread), dan dilengkapi baterai berkapasitas 1.650 mAh yang leluasa untuk aktivitas data sehari-hari. Pada *motherboard* Hape Fantasy ditanamkan snapdragon chipset Qualcomm MSM 7625A dengan kecepatan 1 GHz.

Pada tahun yang sama, esia kembali meluncurkan paket *bundling*, kali ini esia Max-D dengan HTC Desire VC. Lengkap dengan kartu perdana esia Max-D dan gratis data sebesar 12GB dengan kecepatan hingga 3,1 Mbps selama satu tahun. Paket bundel ini dapat diperoleh dengan harga spesial Rp 2.999.000 (sudah termasuk PPh), hanya di gerai esia. Pelanggan juga dapat memilih paket *bundling* esia Max-D – HTC Desire VC dilengkapi dengan *headset* andal “urbeat”

keluaran Beats audio (diskon Rp 510 ribu) dengan harga Rp 3.788.000,-.

HTC Desire VC merupakan *smartphone* yang memiliki sistem *dual on* (EVDO & GSM) sehingga nomor GSM pelanggan tetap bisa digunakan untuk menerima panggilan setiap saat, sementara nomor esia di gunakan untuk layanan internet dengan esia Max-D yang memang telah terbukti andal dan berkualitas. Cukup dengan membeli paket Super Mega seharga Rp 50 ribu, pelanggan sudah mendapatkan 2 GB kuota dengan kecepatan maksimum hingga 3,1Mbps. Keunggulan lain yang dimiliki ponsel pintar ini adalah menggunakan OS android terbaru 4.0 Ice cream sandwich, dengan *processor* sebesar 1 Ghz, kamera 5 MPx, *lensa auto focus* dan *beats audio processor*.

Melihat minat besar masyarakat Indonesia terhadap BlackBerry, pada tahun 2012 esia juga mengeluarkan BlackBerry dengan harga 500 ribuan, jauh lebih murah dari operator lain. Ke depan, esia akan terus meluncurkan produk *bundling* serupa demi memenuhi kebutuhan pelanggan yang terus berubah. Pada dasarnya, program *upgrade handset* ini bertujuan untuk mendorong pendapatan usaha perusahaan dari layanan data. Karena otomatis utilisasi layanan data akan semakin meningkat bila didukung dengan ponsel yang mumpuni.



## esia MyRing: NADA SAMBUNG PRIBADI YANG MENGUTAMAKAN KEPERCAYAAN & KENYAMANAN PELANGGAN

Dari sisi *Value Added Service* (VAS), MyRing juga merupakan terobosan baru dari esia. Di akhir tahun 2011, semua operator merasakan imbas dari kebijakan Badan Regulasi Telekomunikasi Indonesia (BRTI) dimana segala jenis layanan VAS ditiadakan karena dianggap telah merugikan pelanggan. Bagi esia, peristiwa itu sangat merugikan karena kontribusi VAS esia apabila dibandingkan dengan operator lain merupakan yang terbesar secara persentase. Namun secara perlahan para pelanggan mengaktifkan kembali layanan ini, artinya sebagian pelanggan tetap membutuhkan layanan tersebut.

Melihat masih besarnya minat pelanggan pada layanan VAS terutama layanan Nada Sambung Pribadi (NSP), maka pada tahun 2012 esia meluncurkan layanan esia MyRing yaitu inovasi layanan Nada Sambung Pribadi esia tanpa biaya berlangganan atau mekanisme langganan otomatis. Pelanggan hanya dikenakan tarif setiap kali ada panggilan masuk yang dijawab, apabila terjadi *mised call* maka tidak akan dikenakan tarif alias gratis, sehingga pengaturan sepenuhnya ada di tangan pelanggan. Melalui inovasi tersebut, esia kembali mendapat sambutan positif dari pelanggan. Saat ini, persentase VAS *rebound* esia lebih bagus dibandingkan operator lain.

esia MyRing ini juga merupakan bentuk apresiasi esia terhadap karya musik anak bangsa dan dedikasi esia dalam berinovasi. Untuk aktivasi esia MyRing, cukup melalui telepon ke 101 atau akses langsung dari website [myesia.com/myring](http://myesia.com/myring).





## LEBIH DARI PERUSAHAAN TELEKOMUNIKASI

esia membaca bahwa kebutuhan manusia tidak terbatas pada lingkup telekomunikasi saja, karena itu esia berupaya melakukan kerja sama dengan berbagai *merchant* dari latar belakang berbeda untuk memberikan keuntungan pada pelanggan setia esia.

Untuk mengenal lebih dalam kebiasaan pelanggan, esia melakukan *telesurvey* dengan mengangkat tema *lifestyle management*, seperti tempat berbelanja, kegiatan akhir pekan dan kegiatan spiritual yang dijalankan. Dari survei tersebut, dapat disimpulkan *budget* bulanan mereka.

Untuk menambah nilai lebih sekaligus menjaga loyalitas pelanggan, esia gencar menjalin kerja sama dengan berbagai *merchant* restoran, situs belanja *online* hingga tempat hiburan. Melalui kerja sama ini pelanggan memperoleh keuntungan beragam, mulai dari potongan harga hingga hadiah langsung berupa *smartphone* maupun *voucher* belanja di supermarket. Bahkan pada momen-momen tertentu, program kerjasama ini dikaitkan dengan momen Lebaran atau Idul Adha berupa tiket pesawat untuk mudik dan kurban kambing.

Sejauh ini esia telah menjalin kerja sama dengan 350 *merchant* di seluruh tanah air. Kerja sama ini akan terus meningkat seiring besarnya sambutan positif dari pelanggan. Disini, esia menyadari betul era kompetisi di telekomunikasi tidak lagi terbatas pada tawaran tarif murah

atau luasnya jangkauan layanan, tapi sudah pada tahapan menjaga loyalitas pelanggan.

Ke depan, esia akan terus meningkatkan kerjasama dengan *merchant* dan mengevaluasi keberhasilan program untuk memperoleh gambaran tentang kerjasama mana saja yang diminati pelanggan.

Penyebarluasan informasi kerja sama esia dengan beberapa *merchant* dilakukan melalui pengiriman SMS secara berkala kepada pelanggan. Pengiriman ini dilakukan secara selektif dengan mempertimbangkan kebiasaan dan minat pelanggan. Hal ini tentunya memberikan manfaat bagi pelanggan yang membutuhkan informasi terkait.

Penetrasi telepon selular yang tersebar luas hingga kelompok masyarakat dengan penghasilan terbatas menjadikan program semacam ini memiliki nilai lebih yang benar-benar bermanfaat. Apalagi pelanggan esia memang kebanyakan dari kelompok masyarakat tersebut. Tawaran yang terlihat sederhana ini bisa memiliki makna yang mendalam bagi mereka.

Secara regular, esia terus melakukan riset dan pengolahan data mengenai perilaku dan profil pelanggan. Dengan demikian, tarif, *handset* dan promo dari esia dapat selalu relevan dan menarik bagi pelanggan.



## MANAJEMEN HUBUNGAN PELANGGAN

Secara umum peran Customer Relationship Management (CRM) dalam memberikan kontribusi bagi perusahaan terfokus pada hal-hal utama sebagai berikut:

1. Memberikan pengalaman yang baik ketika pelanggan berhubungan dengan perusahaan melalui semua media komunikasi. CRM dalam hal ini menjadi perpanjangan tangan dan wajah perusahaan di mata pelanggan. Saat ini, tersedia juga layanan surat elektronik dan jejaring sosial media (Facebook dan Twitter) demi kemudahan pelanggan.
2. Memberikan solusi yang cepat, tepat dan memuaskan pelanggan. Dengan semakin banyaknya alternatif layanan esia, maka pelanggan akan lebih mudah dan cepat menghubungi Perusahaan untuk mendapatkan solusi atau layanan yang diinginkan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan kepuasan

pelanggan. Bagi Perusahaan sendiri, dengan makin banyaknya media komunikasi, makin banyak pula suara pelanggan (*Voice of Customers*) yang dapat disampaikan dan makin beragam pula media bagi Perusahaan untuk menjaring data melalui survei-survei yang secara periodik dilakukan. Hal ini berguna sebagai input yang sangat berguna bagi unit lain dan manajemen untuk pengembangan produk, perbaikan kualitas jaringan, pengembangan layanan pada umumnya dan lain-lain.

3. Menciptakan inovasi baru untuk meningkatkan kualitas layanan bagi pelanggan.
4. Mempertahankan pelanggan melalui program *retention & loyalty* terutama bagi pelanggan korporasi dan premium.
5. Meningkatkan pendapatan usaha Perusahaan dengan

mengembangkan kegiatan *up-selling* dan *cross-selling* melalui semua media komunikasi dengan pelanggan, dan memanfaatkan infrastruktur yang tersedia untuk mengoperasikan *call center* bagi Perusahaan lain, menggunakan kode akses 140XY.

Untuk memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan perusahaan, CRM melakukan beberapa kegiatan *revenue generation* melalui:

- *Hotline 101*: layanan Minta Lagu di mana pelanggan yang ingin mengaktifkan nada sambung pribadi atau *Ring Back Tone* (RBT) hanya perlu menghubungi 101 dan akan dibantu oleh *frontliners* yang selalu *updated* dengan lagu-lagu baru.
- Melakukan *cross-selling* dan *up-selling* terhadap pelanggan yang sudah selesai dilayani melalui semua media

Seiring dengan bertambahnya jumlah pelanggan dan wilayah layanan, saat ini pelanggan dapat menghubungi perusahaan melalui :



2 *call center* yang berada di kota Jakarta dan Surabaya.



Nomor akses *call center* : \*999,\*990, \*14098 dan 14098



40 Gerai di 31 kota.



Email : [customercare@bakrietelecom.com](mailto:customercare@bakrietelecom.com)



solusi esia



@solusiesia



komunikasi (terutama *call center* dan gerai). Produk yang ditawarkan disesuaikan dengan pola pemakaian pelanggan.

- Dengan lisensi penyelenggaraan *call center* bagi perusahaan lain untuk menggunakan kode akses 140XY, maka selama tahun 2012 CRM berhasil menjalin kerja sama dengan layanan Pesan Antar (14090), *A&W Delivery Service* (14061) dan *Walls Delivery Service* (14080). *Call center* untuk ketiga mitra ini diselenggarakan di Jakarta. Sampai saat ini pelanggan sangat puas dengan layanan ini. Kesimpulannya, revitalisasi CRM juga dilakukan dengan cara yang sama dengan divisi lain yakni optimalisasi fasilitas yang ada dan menggali kreativitas SDM di dalam perusahaan.

Seluruh kinerja CRM ini mendapat apresiasi dari pihak luar, CRM berhasil meraih sembilan penghargaan untuk tingkat

nasional dalam ajang “The Best Contact Center Indonesia 2012” dari Indonesia Contact Center Association (ICCA) selama tahun 2011 – 2012 sebagai berikut:

- *The Best Agent Inbound*
- *The Best Technology Innovation (Corporate Category)*
- *The Best Back Office Operations*
- *The Best Quality Assurance*
- *The Best Telesales*
- *The Best Tele Non-Sales*
- *The Best Contact Center Operation (Corporate Category)*
- *The Best Quality Assurance*
- *The Best Trainer*

Melalui sosial media, CRM dapat berhubungan langsung dengan pelanggan secara lebih personal. Fasilitas ini juga dapat menjadi alat promosi bagi perusahaan, terutama untuk mempromosikan produk-produk baru dari esia serta mengangkat berita-berita positif mengenai Perusahaan. Sampai

hari ini, pelayanan CRM melalui sosial media maupun surat elektronik mendapat pengakuan positif atas kecepatan merespon dan ketepatan solusi yang diberikan.

Sebagai divisi yang memberikan solusi bagi esia, CRM berkomitmen untuk memberikan solusi kepada pelanggan. Untuk mengukur seberapa jauh peran CRM sebagai pemberi solusi, maka dilakukan sistem evaluasi. Sistem evaluasi yang diterapkan berupa pengiriman SMS kepada pelanggan yang menghubungi *call center*, menanyakan kepuasan mereka terhadap pelayanan petugas. Selain itu, demi mewujudkan kemudahan akses bagi pelanggan, CRM mengurangi jalur *IVR (Interactive Voice Response)*, sehingga pelanggan dapat langsung terhubung dengan petugas.



3

# PEMBAHASAN & ANALISIS MANAJEMEN

Beragamnya kebutuhan telekomunikasi di Indonesia mengasah BTEL untuk menjadi Perusahaan yang lebih jeli dan mengerti kebutuhan pelanggan

● Lingkungan Bisnis	46
● Tinjauan Keuangan	48
● Informasi Keuangan Tambahan	63

Laporan Tahunan 2012

**Bakrie Telecom**



# LINGKUNGAN BISNIS

## TINJAUAN USAHA 2012

Indonesia sedang berada dalam tahap transformasi yang cepat, dengan posisi yang berada pada jantung wilayah ekonomi paling dinamis di dunia. Selama ini, perekonomian Indonesia relatif stabil, mampu tumbuh secara konsisten dan tidak terlalu terpengaruh gejolak keuangan dunia karena lebih didorong oleh kuatnya konsumsi domestik.

Segala kondisi ini telah menjadikan Indonesia sebagai tempat yang sangat kondusif untuk pertumbuhan kelas menengah dengan daya belinya yang besar. Dengan momentum pertumbuhan ini, tumbuh pula permintaan untuk perangkat *mobile* dan layanan data. Dari 260 juta pelanggan *mobile* di Indonesia, hampir 100% orang Indonesia yang mengakses Internet melakukannya melalui perangkat *mobile*. Memang suatu kenyataan bahwa Indonesia adalah pasar pengguna internet *mobile* yang paling cepat berkembang di wilayah ini dan disinilah letak kesempatan bisnis telekomunikasi. Ditambah dengan keadaan dimana Indonesia merupakan suatu perekonomian terbuka, maka para pemasok dan *vendor* dari seluruh dunia berlomba untuk turut berpartisipasi dalam perkembangannya.

Seiring perkembangan pertumbuhan tersebut, tengah berlangsung pula suatu pergeseran penting dalam perilaku konsumen telekomunikasi selama beberapa tahun terakhir. Hal ini terutama berkaitan dengan peningkatan pesat dalam layanan transmisi data. Kebanyakan operator telekomunikasi di Indonesia telah menyadari bahwa walaupun layanan data masih menjadi bagian kecil dari bisnis mereka, layanan ini berpotensi tumbuh sangat pesat dan bahkan menggantikan layanan percakapan dan

SMS yang telah jenuh, sebagai sumber arus pendapatan yang terbesar. Jika diperhatikan bahwa dominasi konsumen di pasar telekomunikasi Indonesia terdiri dari kaum muda sebesar 55%, maka dapat diperkirakan bisnis data adalah bisnis masa depan telekomunikasi.

Walau awalnya esia memfokuskan diri pada layanan percakapan dan SMS, yang merupakan segmen bisnis paling menguntungkan dari bisnis telekomunikasi, kemajuan pesat terkini dalam teknologi komunikasi telah mengarahkan bisnis esia ke arah baru. Sebagai operator CDMA, BTEL menangkap peluang ini dengan melakukan berbagai hal yang penting seperti penyatuan *brand*, optimalisasi jaringan dan teknologi. BTEL juga tengah melakukan optimalisasi dukungan dari semua pihak terkait untuk meningkatkan kualitas jaringan dan layanan sehingga mampu bersaing dan memberikan yang terbaik bagi para pelanggan. Dengan dukungan penuh manajemen yang terampil, esia bermaksud untuk mendapatkan bagian yang signifikan dalam penyediaan layanan data serta aplikasi dan layanan internet, dengan tetap melayani pelanggan setia esia di layanan inti.

## REGULASI & PERIZINAN

Pemerintah, melalui Kemenkominfo berperan sebagai regulator sekaligus pengendali kebijakan industri telekomunikasi di Indonesia. Payung besar kebijakan di sektor telekomunikasi mengacu pada Undang-Undang No.36/1999, yang berlaku sejak September 2000 dan memuat pedoman-pedoman bagi pelaksanaan reformasi dan liberalisasi industri, masuknya pemain baru serta peningkatan transparansi dan kompetisi.

Untuk memastikan transparansi dalam proses pembuatan regulasi sesuai Undang-undang Telekomunikasi, sebuah badan regulasi independen, BRTI didirikan pada bulan Juli 2003 dengan tugas mengatur, memantau dan mengontrol industri telekomunikasi. Anggota BRTI terdiri dari para pejabat dari Ditjen Postel dan Komite Regulasi Telekomunikasi yang diketuai oleh Dirjen Postel.

Di awal Februari 2006, Menkominfo telah menerbitkan Peraturan Kominfo No. 8/PER/M.KOMINFO/2/2006 tentang interkoneksi yang memandatkan penerapan skema tarif interkoneksi berbasis biaya bagi seluruh operator layanan dan jaringan telekomunikasi. Sejalan dengan semangat peraturan tersebut, berdasarkan Siaran Pers oleh Kementerian Komunikasi dan Informatika tanggal 30 Desember 2010 No 145/PIH/KOMINFO/12/2010, pada awal tahun 2011 akan diberlakukan penurunan tarif interkoneksi.

Berikut adalah peraturan – peraturan yang dikeluarkan pada tahun 2012:

1. Peraturan Pemerintah 82/2012 tentang Penyelenggaraan Sistem dan Transaksi Elektronik.
2. Peraturan Menteri 19/2012 tentang Petunjuk Pelaksanaan Tarif Atas Penerimaan Negara Bukan Pajak Dari Pungutan Biaya Hak Penyelenggaraan Telekomunikasi.
3. Peraturan Menteri 26/2012 tentang Standar Kualitas Pelayanan Jasa Teleponi Dasar Pada Jaringan Tetap Sambungan Internasional.

Menkominfo juga mengatur pembagian spektrum frekuensi radio bagi seluruh operator telekomunikasi, yang masing-masing harus mendapatkan lisensi sebelum dapat menggunakan spektrum frekuensi radio tersebut. Masing-masing penyelenggara telekomunikasi memerlukan lisensi untuk menyelenggarakan tiap jasa telekomunikasinya. Untuk BTEL, sampai dengan tahun 2012 lisensi yang sudah didapatkan adalah sebagai berikut :

Nama Lisensi	Tanggal Perolehan	Dasar Hukum
Izin Penyelenggaraan Jasa Internet Teleponi untuk Keperluan Publik (ITKP)	23 Januari 2006	Keputusan Dirjen Pos dan Telekomunikasi Nomor: 16/Dirjen/2006
Izin Penyelenggaraan Jasa Akses Internet (ISP)	02 Maret 2007	Keputusan Dirjen Pos dan Telekomunikasi Nomor: 053/ Dirjen/2007
Izin Penyelenggaraan Jaringan Tetap Lokal Tanpa Kabel dengan Mobilitas Terbatas	15 Juni 2007	Keputusan Menteri Komunikasi dan Informatika Nomor: 298/KEP/M.KOMINFO/6/2007 jo Keputusan Menteri Komunikasi dan Informatika Nomor: 82/Kep/M. KOMINFO/ 3/2010
*Izin Prinsip Penyelenggaraan Jaringan Tetap Sambungan Langsung Jarak Jauh (SLJJ)	23 Januari 2009	Surat Keputusan Menkominfo No.31/Kep/M. KOMINFO/01/2009
Izin Penyelenggaraan Jaringan Tetap Sambungan Internasional	12 Februari 2009	Keputusan Menteri Komunikasi dan Informatika Nomor: 59/KEP/M. KOMINFO/2/2009
Izin Penyelenggaraan Jasa Nilai Tambah Teleponi Pusat Layanan Informasi	05 Agustus 2009	Keputusan Dirjen Pos dan Telekomunikasi Nomor: 184/ Dirjen/2009
Izin Penyelenggaraan Jasa Interkoneksi Internet ( <i>Network Access Point/NAP</i> )	07 Juni 2010	Keputusan Dirjen Pos dan Telekomunikasi Nomor: 195/ Dirjen/2010
izin Prinsip Penyelenggaraan Jaringan Bergerak Seluler	7 April 2011	Keputusan Menteri Komunikasi dan Informatika Nomor: 130/ KEP/M. KOMINFO/04/2011 jo. Keputusan Menteri Komunikasi dan Informatika Nomor: 622/ KEP/M. KOMINFO/11/2011.

Berkaitan dengan lisensi seluler tersebut, sampai saat ini, BTEL telah mendapatkan:

- Penetapan National Destination Code (NDC) melalui surat No. 850/DJPPI/Kominfo/12/2011
- Penetapan Signaling Point Code (SPC) Nasional melalui surat No. 40/DJPPI/Kominfo/01/2012 Uji Laik Operasi (ULO)
- Penerbitan Surat Ketetapan Laik Operasi (SKLO) melalui surat No. 41/DJPPI/KOMINFO/2/2012

\*) Izin Prinsip Sambungan Langsung Jarak Jauh (SLJJ) sudah dikembalikan kepada pemerintah melalui surat Dirut no 46790/Est-01/DIRUT/XII/2012.

# TINJAUAN KEUANGAN

Pembahasan dan analisis kinerja keuangan BTEL berikut ini harus dibaca bersama-sama dengan laporan keuangan konsolidasi Perseroan serta informasi tertentu mengenai data keuangan dan operasi yang terkonsolidasikan.

Laporan keuangan konsolidasi BTEL telah disajikan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia sebagaimana tercakup pada Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) di Indonesia dan peraturan Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK) No. VIII.G.7 tentang Pedoman Penyajian Laporan Keuangan.

Laporan keuangan konsolidasi Perseroan untuk tahun yang berakhir pada tanggal-tanggal 31 Desember 2012 dan 2011 telah diaudit oleh Kantor Akuntan Publik (KAP) Tjiendradjaja & Handoko Tomo dengan opini bahwa laporan konsolidasi Perseroan telah disajikan secara wajar dan sesuai dengan prinsip akuntansi yang berlaku umum di Indonesia.

## ANALISIS HASIL OPERASIONAL

### Pertumbuhan Pelanggan

Deskripsi	2011	2012	Perubahan
<b>Jumlah Pelanggan</b>	<b>14.635.422</b>	<b>11.662.662</b>	<b>-20,3%</b>
<b>Pelanggan Prabayar</b>	<b>14.580.708</b>	<b>11.618.166</b>	<b>-20,3%</b>
esia	1.147.383	10.916.085	-22,8%
Non Dongle	142.524	160.519	12,6%
Dongle	290.801	541.562	86,2%
<b>Pelanggan Pasca Bayar</b>	<b>54.714</b>	<b>44.496</b>	<b>-18,7%</b>
esia	53.858	42.743	-20,6%
Dongle	856	1.753	104,8%

Pada akhir Desember 2012 jumlah pelanggan BTEL menurun menjadi 11.662.662 atau sebesar 20,3% dibandingkan angka tahun lalu yang sebesar 14.635.422. Penurunan ini disebabkan Perseroan menghapuskan pelanggan esia Prabayar yang ARPU-nya tidak produktif. Hal tersebut dilakukan untuk meningkatkan kapasitas jaringan untuk kepentingan pelanggan potensial kedepan.

### Perubahan Menit Percakapan Dan ARPU

Deskripsi	2011	2012	Perubahan
<b>Minutes of Usage</b> (dalam juta menit)	<b>17.846</b>	<b>15.605</b>	<b>-12,6%</b>
<b>ARPU Campuran</b>	20k	21k	5,0%
Non Data	19k	20k	5,3%
Data	54k	54k	0,0%

Menit percakapan atau Minutes of Usage (MoU) bersumber dari layanan percakapan suara. MoU dihitung dari jumlah menit percakapan keluar dari semua pelanggan. Jumlah MoU sampai akhir tahun 2012 adalah 15,6 miliar, lebih rendah dari 17,8 miliar di tahun sebelumnya. Penurunan MoU ini disebabkan karena penurunan jumlah pelanggan.

ARPU campuran tercatat sebesar Rp 21.000 atau 5,0% lebih tinggi dari Rp 20.000 selama 2011. Kenaikan ARPU terutama disebabkan oleh keberhasilan menjaga pelanggan yang berkualitas melalui pendekatan berpusat pada pelanggan.



## KOMPONEN HASIL USAHA

### Pendapatan Usaha

Tabel berikut menunjukkan pendapatan usaha selama tahun 2011 dan 2012, dengan setiap *item* disajikan dalam persentase dari pendapatan usaha.

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	%	2012	%	Perubahan
<b>PENDAPATAN USAHA KOTOR</b>	<b>3.195,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.973,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>-6,9%</b>
<b>Pendapatan Jasa Telekomunikasi</b>	<b>2.911,3</b>	<b>91,1%</b>	<b>2.676,4</b>	<b>90,0%</b>	<b>-8,1%</b>
Percakapan	1.738,3	54,4%	1.514,0	50,9%	-12,9%
Non Percakapan	1.082,6	33,9%	1.120,8	37,7%	3,5%
Lain-lain	90,3	2,8%	41,6	1,4%	-54,0%
<b>Pendapatan Jasa Interkoneksi</b>	<b>284,2</b>	<b>8,9%</b>	<b>297,2</b>	<b>10,0%</b>	<b>4,6%</b>
<b>Beban Jasa Telekomunikasi</b>	<b>272,4</b>	<b>8,5%</b>	<b>265,5</b>	<b>8,9%</b>	<b>-2,5%</b>
<b>Potongan Harga</b>	<b>332,1</b>	<b>10,4%</b>	<b>347,1</b>	<b>11,7%</b>	<b>4,5%</b>
<b>PENDAPATAN USAHA BERSIH</b>	<b>2.591,0</b>	<b>81,1%</b>	<b>2.361,0</b>	<b>79,4%</b>	<b>-8,9%</b>

#### PENDAPATAN USAHA KOTOR

Pendapatan usaha kotor Perseroan pada dasarnya terdiri dari pendapatan jasa telekomunikasi dan pendapatan jasa interkoneksi.

#### PENDAPATAN USAHA BERSIH

Pendapatan usaha bersih terdiri dari pendapatan usaha kotor setelah dikurangi beban interkoneksi dan diskon.

#### PENDAPATAN JASA TELEKOMUNIKASI

Pendapatan jasa telekomunikasi berasal dari pendapatan jasa pra bayar dan jasa pasca bayar. Pendapatan ini terdiri dari layanan percakapan, SMS, VAS, layanan data, internet dan EVDO, dan lain-lain.

#### PENDAPATAN DARI INTERKONEKSI

Pendapatan dari interkoneksi adalah pendapatan yang didasarkan pada perjanjian interkoneksi dengan operator telekomunikasi lain, baik di dalam maupun luar negeri.

#### BEBAN JASA INTERKONEKSI

Beban jasa interkoneksi terdiri dari biaya interkoneksi yang dibayarkan kepada operator telekomunikasi lainnya untuk panggilan yang dilakukan oleh pelanggan esia kepada pelanggan telekomunikasi operator lain.

#### POTONGAN HARGA

Potongan harga terdiri dari komisi penjualan yang dibayarkan kepada distributor dan agen penjualan, gratis waktu bicara yang diberikan untuk pelanggan serta pembagian pendapatan dengan penyedia konten.

## Beban Usaha

Tabel dibawah ini menunjukkan beban usaha selama tahun 2011 dan 2012, dengan setiap *item* disajikan dalam persentase dari beban usaha.

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	%	2012	%	Perubahan
<b>TOTAL BEBAN USAHA</b>	<b>2.765,0</b>	<b>86,5%</b>	<b>2.861,3</b>	<b>96,2%</b>	<b>3,5%</b>
Penyusutan	1.322,3	41,4%	1.461,7	49,2%	10,5%
Operasi dan Pemeliharaan	393,6	12,3%	548,2	18,4%	39,3%
Administrasi dan Umum	207,9	6,5%	179,5	6,0%	- 13,7%
Karyawan	373,4	11,7%	370,2	12,4%	- 0,9%
Penjualan dan Pemasaran	467,9	14,6%	301,8	10,2%	- 35,5%

## Beban Penyusutan

Beban penyusutan terdiri dari beban penyusutan atas peralatan jaringan dan aset tetap lainnya, termasuk beban instalasi dan beban konstruksi, serta hak sewa guna usaha dengan dasar sewa pembiayaan selama masa manfaat.

## Beban Operasi dan Pemeliharaan

Beban operasi dan pemeliharaan ini mencakup biaya lisensi dan konsesi, biaya listrik, pembayaran sewa dan beban operasional lainnya. Tabel di bawah ini menyajikan beban operasional dan beban pemeliharaan periode 2011 dan 2012, dengan setiap *item* yang disajikan dalam persentase dari pendapatan usaha kotor.

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	%	2012	%	Perubahan
<b>TOTAL OPERASI DAN PEMELIHARAAN</b>	<b>393,6</b>	<b>12,3%</b>	<b>548,2</b>	<b>18,4%</b>	<b>39,3%</b>
Listrik	123,6	3,9%	124,9	4,2%	1,0%
Lisensi	121,8	3,8%	240,7	8,1%	97,6%
Sewa	71,7	2,2%	93,8	3,2%	30,9%
Royalti Konsensi kepada Depkominfo	45,3	1,4%	41,3	1,4%	- 8,9%
Pemeliharaan dan Perbaikan	25,2	0,8%	41,8	1,4%	65,4%
Asuransi	6,0	0,2%	5,7	0,2%	- 3,9%

## LISTRIK

Biaya listrik berhubungan dengan biaya yang dikeluarkan untuk penggunaan listrik di setiap jaringan.

## LISENSI

Biaya lisensi berkaitan dengan biaya izin pita spektrum frekuensi radio yang dibayarkan kepada pemerintah.

## SEWA

Biaya sewa berkaitan dengan sewa properti BTS dan peralatan jaringan lainnya.

## ROYALTI KONSESI KEPADA DEPKOMINFO

Royalti konsesi kepada Departemen Komunikasi dan Informatika - Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi merupakan Biaya Hak Penyelenggaraan (BHP) telekomunikasi ditambah dengan Kontribusi Kewajiban Pelayanan Universal (KKPU) ditambah Universal Service Obligation (USO) yang besarnya masing-masing 0,5% dan 1,25% dari pendapatan bersih setelah dikurangi penghapusan piutang ragu-ragu.

## PEMELIHARAAN DAN PERBAIKAN

Biaya ini terutama berkaitan dengan biaya pemeliharaan dan perbaikan perangkat BTS, termasuk biaya penggantian *spare part*.

## ASURANSI

Biaya ini terutama mencakup asuransi atas perangkat BTS, asuransi atas pengiriman barang, serta asuransi kendaraan.

## Beban Umum dan Administrasi

Beban umum dan administrasi didalamnya termasuk biaya profesional, sewa, transportasi dan beban administrasi dan umum lainnya. Tabel berikut menunjukkan beban umum dan administrasi selama periode 2010 dan 2011, dengan setiap *item* yang disajikan dalam persentase dari pendapatan usaha kotor.

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	%	2012	%	Perubahan
<b>TOTAL UMUM DAN ADMINISTRASI</b>	<b>207,9</b>	<b>6,5%</b>	<b>179,5</b>	<b>6,0%</b>	<b>- 13,7%</b>
Jasa Profesional	80,6	2,5%	78,3	2,6%	- 2,8%
Sewa	45,0	1,4%	44,5	1,5%	- 0,9%
Transportasi	32,7	1,0%	23,4	0,8%	- 28,5%
Beban Pos	9,9	0,3%	3,8	0,1%	- 61,8%
Pemeliharaan Kantor	8,5	0,3%	4,5	0,2%	- 47,1%
Telepon, listrik, dan air	6,3	0,2%	4,2	0,1%	- 33,3%
Perlengkapan Kantor	6,0	0,2%	3,6	0,1%	- 40,1%
Perizinan, lisensi, dan bea masuk	4,9	0,2%	6,8	0,2%	39,5%
Lain-lain	14,1	0,4%	10,4	0,3%	-26,3%

### JASA PROFESIONAL

Biaya ini berhubungan dengan pengeluaran untuk jasa akuntan, jasa pengacara dan berbagai penyediaan jasa dari para profesional tertentu, termasuk tenaga *outsourcing*.

### SEWA

Biaya sewa terdiri dari semua beban yang berhubungan dengan pembayaran sewa kantor dan gerai.

### TRANSPORTASI

Biaya transportasi didalam beban umum dan administrasi berkaitan dengan biaya perjalanan bisnis dan sewa kendaraan yang digunakan untuk pelayanan jaringan.

### BEBAN POS

Biaya ini merupakan biaya pengiriman dokumen atau barang.

### PEMELIHARAAN KANTOR

Biaya ini digunakan untuk pemeliharaan kantor dan gerai. Terutama biaya pemeliharaan genset, perawatan AC ruangan, perawatan mesin fotocopy dan fax.

### TELEPON, LISTRIK DAN AIR

Biaya ini berhubungan dengan pasokan listrik, telepon dan air yang digunakan untuk operasional kantor.

### PERLENGKAPAN KANTOR

Biaya ini berhubungan dengan pembelian kebutuhan kantor seperti ATK.

### PERIZINAN LISENSI DAN BEA MASUK

Biaya ini merupakan biaya-biaya yang berkaitan dengan perizinan, retribusi, dan pajak reklame.

## Beban Karyawan

Beban karyawan terdiri dari biaya gaji dan upah, transportasi dan biaya karyawan lainnya yang berkaitan dengan manfaat dan pelatihan. Tabel berikut menunjukkan biaya karyawan selama periode 2010 dan 2011, dengan setiap *item* yang disajikan dalam persentase dari pendapatan usaha kotor.

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	%	2012	%	Perubahan
<b>TOTAL BEBAN KARYAWAN</b>	<b>373,4</b>	<b>11,7%</b>	<b>370,2</b>	<b>12,4%</b>	<b>- 0,9%</b>
Gaji dan Upah	302,6	9,5%	292,7	9,8%	- 3,3%
Transportasi	35,2	1,1%	39,7	1,3%	12,7%
Tunjangan Kesehatan	18,4	0,6%	19,9	0,7%	8,5%
Pelatihan	10,2	0,3%	11,2	0,4%	9,9%
Tunjangan Uang Makan	7,0	0,2%	6,7	0,2%	- 4,5%

### GAJI DAN UPAH

Biaya ini terutama berhubungan dengan remunerasi termasuk upah dan bonus untuk karyawan.

### TUNJANGAN UANG MAKAN

Biaya ini berhubungan dengan biaya uang makan sebagai tunjangan karyawan.

### PELATIHAN

Biaya ini merupakan biaya pengembangan karyawan melalui pelatihan-pelatihan.

### TRANSPORTASI

Biaya transportasi yang terdapat didalam beban karyawan berkaitan dengan biaya transportasi sebagai tunjangan karyawan.

### TUNJANGAN KESEHATAN

Biaya ini berhubungan dengan klaim atas biaya pengobatan, perawatan rumah sakit, serta rawat jalan untuk karyawan dan keluarga tertanggung karyawan.

## Beban Penjualan dan Pemasaran

Tabel berikut menunjukkan penjualan dan biaya pemasaran selama periode 2010 dan 2011, dengan setiap *item* yang disajikan dalam persentase dari pendapatan usaha kotor.

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	%	2012	%	Perubahan
<b>TOTAL PENJUALAN DAN PEMASARAN</b>	<b>467,9</b>	<b>14,6%</b>	<b>301,8</b>	<b>10,2%</b>	<b>- 35,5%</b>
Iklan dan Promosi	437,7	13,7%	273,4	9,2%	- 37,5%
Pameran	24,3	0,8%	24,6	0,8%	1,4%
Sewa	5,7	0,2%	3,6	0,1%	- 37,6%
Lain-lain	0,2	0,0%	0,3	0,0%	33,6%

### IKLAN DAN PROMOSI

Biaya ini terutama berhubungan dengan biaya iklan di televisi, majalah dan pengadaan *billboard*.

### PAMERAN

Biaya pameran ini terutama berkaitan dengan biaya untuk mendirikan *stand* sementara di tempat umum dan pusat perbelanjaan guna peluncuran produk baru.

### SEWA

Sewa ini berkaitan dengan biaya sewa untuk ruang pameran.

## LABA DAN MARGIN USAHA

Labanya dan Margin Usaha ini merupakan perhitungan atas EBITDA dan EBIT. Laba Sebelum Bunga dan Penyusutan atau lebih dikenal sebagai EBITDA (*Earning Before Interest Taxes Depreciation and Amortization*), hal ini untuk dapat mengetahui profitabilitas operasi Perseroan sebelum beban non operasi (seperti bunga dan beban lainnya) dan depresiasi serta amortisasi Laba Sebelum Pajak dan Bunga atau dikenal sebagai EBIT (*Earning Before Interest and Taxes*).

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	2012	Perubahan
<b>EBITDA</b>	<b>1.148,3</b>	<b>961,3</b>	<b>- 16,3%</b>
Margin EBITDA	35,9%	32,3%	n/a
<b>Operating Loss</b>	<b>- 174,0</b>	<b>- 500,4</b>	<b>187,6%</b>

## PENDAPATAN (BEBAN) LAIN-LAIN

Tabel berikut menunjukkan pendapatan (beban) lain lain selama periode 2011 dan 2012, dengan setiap *item* yang disajikan dalam persentase dari pendapatan usaha kotor.

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	2012	Perubahan
<b>PENGHASILAN (BEBAN LAIN-LAIN)</b>	<b>(813,9)</b>	<b>(3.033,2)</b>	<b>272,7%</b>
Pendapatan Bunga	8,6	2,8	- 68,0%
Beban Keuangan - Bersih	(767,9)	(784,9)	2,2%
Beban bunga dan provisi bank	(557,7)	(610,8)	9,5%
Beban bunga atas sewa pembiayaan	(141,5)	(149,8)	5,9%
Premi lindung nilai	(64,3)	(19,1)	- 70,4%
Administrasi bank	(4,4)	(5,2)	16,1%
Laba (rugi) selisih kurs	(69,6)	(310,2)	345,7%
Laba selisih kurs	495,3	140,8	- 71,6%
Rugi selisih kurs	(564,9)	(451,0)	- 20,2%
Penurunan nilai aset tetap	-	(1.614,5)	n/a
Amortisasi laba ditangguhkan atas penjualan dan penyewaan kembali	10,1	10,1	0,0%
Beban terminasi lindung nilai	-	(167,4)	n/a
Others - net	4,9	(169,1)	n/a

### BEBAN KEUANGAN - BERSIH

Biaya ini terutama terdiri atas biaya bunga sehubungan dengan penerbitan obligasi global senilai USD 250 juta dan USD 130 juta dan juga pinjaman bank sebesar USD 50 juta.

### LABA (RUGI) SELISIH KURS - BERSIH

Laba (rugi) selisih kurs merupakan total keuntungan atau kerugian dari nilai tukar mata uang yang telah terealisasi dan belum terealisasi.

## RUGI BERSIH USAHA

Perhitungan atas Laba (rugi) Bersih ini didapatkan dari Laba (Rugi) Sebelum Pajak dan Bunga (EBIT) setelah dikurangi dengan Pendapatan (Beban) Lain-lain dan Beban Pajak.

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	2012	Perubahan
<b>RUGI BERSIH</b>	<b>(782,7)</b>	<b>(3.138,9)</b>	<b>301,0%</b>
Manfaat Pajak	205,2	394,6	92,3%
Rugi Sebelum Pajak	(987,9)	(3.533,5)	257,7%

## ANALISIS HASIL KEUANGAN

Tahun yang Berakhir 31 Desember 2011 Dibandingkan dengan Tahun yang Berakhir 31 Desember 2012

### Pendapatan Usaha

BTEL membukukan pendapatan usaha kotor sebesar Rp 2.973,6 miliar selama tahun 2012 menurun 6,9% bila dibandingkan dengan Rp 3.195,5 miliar selama tahun 2011. Hal ini terutama disebabkan oleh penurunan 8,1% dalam pendapatan jasa telekomunikasi dari Rp 2.911,3 miliar menjadi Rp 2.676,4 miliar. Perseroan juga membukukan Rp 315,5 miliar dari layanan interkoneksi bersih serta diskon atau menurun 1,5% dari Rp 320,3 miliar selama tahun 2011. Akibatnya, pendapatan bersih dalam satu tahun menurun 8,9% menjadi Rp 2.361,0 miliar dari Rp 2.591,0 miliar tahun lalu.

Pendapatan dari percakapan menurun sebesar 12,9% menjadi Rp 1.514,0 miliar selama tahun 2012 dari Rp 1.738,3 miliar selama tahun 2011, dikarenakan tekanan kompetisi dari operator lain. Di sisi lain, pendapatan non-percakapan, yang terdiri dari SMS, VAS dan data mengalami pertumbuhan 3,5% meskipun terjadi penurunan pendapatan VAS karena peraturan baru premium SMS (*Ringback Tone*) di kuartal ke-empat tahun 2011. Pertumbuhan tersebut terutama karena pendapatan SMS bertambah sebesar 13% dibandingkan tahun sebelumnya. Selain itu pendapatan data meningkat sebesar 142% dibanding tahun sebelumnya. BWA memberikan kontribusi sekitar 8,5% dari pendapatan kotor dari 3,2% pada tahun sebelumnya. Hal ini sejalan dengan tujuan Perseroan untuk membuat BWA sebagai penggerak pertumbuhan di masa depan.

### Pendapatan Jasa Interkoneksi - Bersih

Pendapatan layanan interkoneksi meningkat sebesar 4,6% menjadi Rp 297,2 miliar selama tahun 2012 dari Rp 284,2 miliar selama tahun 2011, sedangkan biaya jasa interkoneksi menurun sebesar 2,5% menjadi Rp 265,5 miliar selama tahun 2012 dari Rp 272,4 miliar selama tahun 2011. Kenaikan pendapatan jasa interkoneksi disebabkan bertambahnya panggilan masuk, sedangkan penurunan beban interkoneksi juga sebagai akibat dari berkurangnya panggilan keluar walaupun sejak akhir kuartal ke-2 2012 ada beban interkoneksi SMS yang baru diakui. Sehingga pendapatan jasa interkoneksi – bersih meningkat menjadi Rp 31,7 miliar selama tahun 2012 dari Rp 11,8 miliar selama tahun 2011.

### Potongan Harga

Potongan harga meningkat 4,5% menjadi Rp 347,1 miliar selama tahun 2012, dari Rp 332,1 miliar selama tahun 2011 karena adanya program-program untuk mendukung penjualan

### Beban Usaha

Total beban usaha meningkat 3,5% menjadi Rp 2.861,3 miliar selama tahun 2012 dari Rp 2.765,0 miliar selama tahun 2011. Hal ini sebagai akibat dari kenaikan beban penyusutan, dan beban operasi dan pemeliharaan sebagian diimbangi oleh penurunan, beban karyawan, beban penjualan dan pemasaran dan beban administrasi dan umum. Beban usaha

tanpa beban penyusutan berkurang sebesar 3% dibandingkan tahun sebelumnya.

### Beban Penyusutan

Beban penyusutan perusahaan meningkat 10,5% menjadi Rp 1.461,7 miliar selama tahun 2012 dari Rp 1.322,3 miliar selama tahun 2011. Hal ini terkait dengan efek dari peningkatan kemampuan jaringan dan investasi atas BWA dari tahun sebelumnya.

### Beban operasi dan pemeliharaan

Beban operasi dan pemeliharaan meningkat 39,3% menjadi Rp 548,2 miliar selama tahun 2012 dari Rp 393,6 miliar selama tahun 2011. Hal ini diakibatkan oleh adanya perubahan tarif baru dan perhitungan terbaru dari biaya frekuensi berdasarkan penggunaan *bandwidth*.

### Beban Umum dan Administrasi

Beban Umum dan Administrasi turun 13,7% menjadi Rp 179,5 miliar dari Rp 207,9 miliar, seiring dengan suksesnya efisiensi biaya yang dilakukan oleh Perseroan.

### Beban Karyawan

Beban karyawan turun 0,9% menjadi Rp 370,2 dari Rp 373,4 miliar, disebabkan turunnya jumlah karyawan permanen.

### Beban Penjualan dan Pemasaran

Beban ini turun 35,5% menjadi Rp. 301,8 miliar dari Rp. 467,9 miliar disebabkan oleh pengurangan biaya iklan dan



kampanye BWA menjadi satu *brand* "esia" dengan diluncurkannya "esia Max-D" di bulan Juni 2012.

### Rugi Usaha dan Margin Usaha

Rugi usaha Perseroan naik menjadi Rp 500,4 miliar selama tahun 2012 dari Rp 174,0 miliar selama tahun 2011, hal ini tercermin dari kenaikan beban usaha ditambah dengan persentase penurunan pendapatan usaha bersih. Hal ini terutama sebagai akibat dari peningkatan biaya penyusutan.

Selama tahun 2012 Perseroan telah membukukan EBITDA sebesar Rp 961,3 miliar. Jumlah ini menurun sebesar 16,3% dibandingkan tahun sebelumnya sebesar Rp 1.148,3 miliar. Hal ini juga tercermin terhadap margin EBITDA yang menurun dari 35,9% menjadi 32,3% ditahun 2012. Pada tahun yang sama, EBIT Perseroan juga mengalami penurunan menjadi minus Rp 500,4 miliar dari minus Rp 174,0 miliar.

### Beban Lain Lain

Beban lain-lain bersih selama tahun 2012 meningkat menjadi Rp 3.033,2 miliar dari Rp 813,9 miliar di tahun sebelumnya. Hal ini terutama karena terdapat penurunan atas aset tetap sebesar Rp 1.614,5 miliar disebabkan oleh indikasi keusangan teknologi dan kemampuan untuk menghasilkan arus kas. Selain itu Perseroan juga melakukan terminasi atas semua kontrak derivatif sebelum jatuh tempo dengan biaya sebesar 163,2 miliar

ditambah terminasi kontrak sewa sebesar 163,4 untuk menyeimbangkan cakupan jaringan dengan mengurangi menara yang kurang *profitable*.

### Pendapatan Bunga

Pendapatan bunga menurun 68% menjadi Rp 2,8 miliar selama tahun 2012 dari Rp 8,6 miliar, terutama diakibatkan oleh penurunan kas dan setara kas, deposito bank dan investasi jangka pendek.

### Beban Keuangan - Bersih

Beban keuangan bersih meningkat menjadi Rp 784,9 miliar selama tahun 2012 atau sebesar 2,2%. Hal ini tercermin dari peningkatan atas beban bunga dan beban bunga atas sewa pembiayaan, masing-masing sebesar 9,5% dan 5,9%, serta meningkatnya beban administrasi bank sebesar 16,1%.

### Rugi Selisih Kurs

Rugi kurs - bersih meningkat 345,7% menjadi Rp 310,2 miliar selama tahun 2012 dari Rp 69,6 miliar selama tahun 2011. Hal ini terutama disebabkan oleh depresiasi Rupiah terhadap US Dollar dari Rp 9,670 pada tanggal 31 Desember 2012 dari Rp 9,068 per 31 Desember 2011.

### Rugi Sebelum Pajak

Kerugian Perseroan sebelum beban pajak sebesar Rp 3.533,5 miliar selama tahun 2012 dari rugi sebesar Rp 987,9 miliar pada tahun sebelumnya.

### Rugi Bersih

Selama tahun 2012 Perseroan mengalami rugi bersih sebesar Rp 3.138,9 miliar atau meningkat dari tahun sebelumnya, dimana Perseroan mencatat rugi bersih sebesar Rp 782,7 miliar.

### Ekuitas dan Saldo Laba Ditahan

Jumlah ekuitas pada tahun 2012 menurun menjadi Rp 1.638,2 miliar, atau 62,5%, dari Rp 4.368,8 miliar pada tahun 2011. Penurunan jumlah ekuitas terutama disebabkan oleh kerugian bersih sebesar Rp 3.138,9 miliar pada 2012 serta perubahan nilai wajar pelunasan lindung nilai arus kas sebesar Rp 148,6 miliar diimbangi oleh penambahan dari penerbitan saham seri B sebesar Rp 557,1 miliar.

## LIKUIDITAS DAN PERMODALAN

Dalam beberapa tahun terakhir, Perseroan telah menggunakan uang tunai untuk mendanai modal kerja, pengeluaran modal dan pembayaran bunga. Sumber likuiditas Perseroan berasal dari aktivitas operasi, pembiayaan vendor, pinjaman bank serta penerbitan ekuitas dan utang, juga termasuk penerbitan Notes. Pada tahun 2012 perusahaan berhasil melunasi utang obligasi yang jatuh tempo sebesar Rp 650 miliar. Sumber dana diperoleh dari penerbitan saham seri B sebesar Rp 557,1 miliar dan juga pinjaman bank sebesar USD 50 juta. Sisa dana tersebut digunakan untuk modal kerja dan belanja modal. Perseroan mengurangi belanja modal tahun 2012 dengan lebih fokus kepada pemeliharaan jaringan yang ada.

## ARUS KAS

Tabel berikut menunjukkan ringkasan laporan arus kas perusahaan untuk periode 2011 dan 2012.

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	2012	Perubahan
Arus kas dari aktifitas operasi	792,4	405,8	- 48,8%
Arus kas dari aktifitas investasi	(1.167,1)	(301,7)	- 74,1%
<b>Arus Kas Bersih</b>	<b>(374,7)</b>	<b>104,1</b>	<b>n/a</b>
Arus kas dari aktifitas pendanaan	184,8	(10,6)	n/a
<b>Kenaikan (penurunan) Bersih Kas dan Setara Kas</b>	<b>(189,9)</b>	<b>93,5</b>	<b>n/a</b>
<b>Kas dan setara kas, awal tahun</b>	<b>333,7</b>	<b>162,3</b>	<b>- 51,4%</b>
<b>Kas dan setara kas, akhir tahun</b>	<b>162,3</b>	<b>260,4</b>	<b>60,4%</b>

### Arus kas dari aktivitas operasi

Arus kas bersih diperoleh dari aktivitas operasi meliputi penerimaan dari pelanggan, pembayaran kepada pemasok, karyawan dan pembayaran untuk aktivitas operasi lainnya.

Selama tahun 2012, kas bersih diperoleh dari aktivitas operasi adalah Rp 405,8 miliar, yang terdiri atas penerimaan dari pelanggan sebesar Rp 2.579,2 miliar, penerimaan restitusi pajak Rp 183,3 miliar dan penerimaan dari bunga Rp 2,8 miliar, sebagian diimbangi dengan pembayaran kepada pemasok sebesar Rp 852 miliar, pembayaran untuk karyawan Rp 361,7 miliar, pembayaran bunga dari Rp 767,8 miliar dan pembayaran pajak sebesar Rp 211,5 miliar.

Pada tahun 2011, kas bersih diperoleh dari aktivitas operasi adalah Rp 792,4 miliar, yang terdiri dari penerimaan pelanggan sebesar Rp 2.896,7 miliar, penerimaan dari restitusi pajak Rp 25,5 miliar, sebagian diimbangi oleh pembayaran kepada pemasok Rp 857,9 miliar, pembayaran kepada karyawan Rp 321,1 miliar, pembayaran bunga sebesar Rp 755,1 miliar, pembayaran pajak dari Rp 48,1 miliar dan pembayaran aktivitas operasi lainnya Rp 166,4 miliar.

### Arus kas dari aktivitas investasi

Arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi meliputi akuisisi dan penjualan aktiva tetap, investasi jangka pendek dan uang muka aktiva tetap.

Selama tahun 2012, kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi adalah Rp 301,7 miliar, terdiri dari perolehan aset tetap sebesar Rp 350,6 dan peningkatan uang muka pembelian aktiva tetap sebesar Rp 3,4 miliar, dalam setiap kasus hal ini berkaitan dengan perluasan jaringan. Jumlah ini sebagian diimbangi oleh penurunan bersih investasi jangka pendek sebesar Rp 4,6 miliar dan penjualan aset tetap sebesar Rp 47,7 miliar.

Pada tahun 2011, kas bersih digunakan untuk aktivitas investasi adalah Rp 1.167,1 miliar, terdiri dari perolehan aset tetap sebesar Rp 1.390,7 yang berhubungan dengan ekspansi jaringan, peningkatan

uang muka aktiva tetap sebesar Rp 43,4 miliar. Jumlah ini sebagian diimbangi oleh penurunan investasi jangka pendek sebesar Rp 266,5 miliar.

#### Arus kas dari aktivitas pendanaan

Kas bersih diperoleh dari aktivitas pendanaan terdiri atas dana hasil penerbitan saham NPR, hasil pelaksanaan waran, hasil dari pinjaman bank jangka pendek dan jangka panjang, pembayaran untuk sewa pembiayaan dan pembayaran pinjaman bank.

Selama tahun 2012, kas bersih diperoleh dari aktivitas pendanaan adalah sebesar minus Rp 10,6 miliar, terdiri dari hasil penerbitan saham seri B sebesar Rp 557,1 miliar dan penerimaan pinjaman bank

jangka panjang sebesar Rp 476,7 miliar, sebagian diimbangi oleh pembayaran utang obligasi IDR *bond* sebesar Rp 650 miliar, pembayaran sewa pembiayaan sebesar Rp 484,2 miliar.

Selama tahun 2011, kas bersih diperoleh dari aktivitas pendanaan adalah sebesar Rp 184,8 miliar, terdiri dari hasil penerbitan Notes sebesar Rp 1.260,7 miliar, sebagian diimbangi oleh pembayaran pinjaman bank jangka panjang sebesar Rp 271,9 miliar, pembayaran sewa pembiayaan sebesar Rp 677,2 miliar, penempatan kas dibank sebesar Rp 55,2 miliar, serta biaya penerbitan Notes sebesar Rp 71,5 miliar.

## MODAL KERJA

Kekurangan modal kerja bersih dihitung dari selisih antara aset lancar dan kewajiban lancar. Pada akhir tahun 2012 Perseroan mencatat modal kerja bersih sebesar **minus** Rp 2.105,4 miliar sedangkan pada tahun sebelumnya tercatat sebesar minus Rp 2.007,4 miliar. Hal ini terutama disebabkan oleh penurunan aset lancar lebih besar dari penurunan kewajiban lancar.

#### Aset Lancar

Tabel berikut menunjukkan ringkasan aset lancar pada akhir tahun 2011 dan 2012

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	2012	Perubahan
<b>TOTAL ASET LANCAR</b>	<b>948,4</b>	<b>769,1</b>	<b>- 18,9%</b>
Kas dan Setara Kas	162,3	260,4	60,4%
Investasi Jangka Pendek	7,4	2,5	- 66,1%
Aset Lancar Lainnya	778,6	506,2	- 35,0%

Aset lancar menurun sebesar 18,9% dari Rp 948,4 miliar menjadi Rp 769,1 miliar pada tahun 2012. Hal ini disebabkan oleh penurunan aset lancar lainnya terutama oleh penurunan kas yang dibatasi penggunaannya.

## Kewajiban Lancar

Tabel berikut menunjukkan ringkasan kewajiban jangka pendek pada akhir tahun 2011 dan 2012

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	2012	Perubahan
<b>TOTAL KEWAJIBAN LANCAR</b>	<b>2.955,8</b>	<b>2.874,4</b>	<b>- 2,8%</b>
Kewajiban jangka panjang yang jatuh tempo dalam waktu satu tahun	1.052,4	557,6	- 47,0%
Kewajiban lancar lainnya	1.903,3	2.316,8	21,7%

Kewajiban lancar menurun menjadi Rp 2.874,4 atau sebesar 2,8% pada tahun 2012. Hal ini disebabkan karena pelunasan obligasi IDR sebesar Rp 650 miliar diimbangi oleh kenaikan beban yang masih harus dibayar sebesar Rp 592,9 miliar yang berhubungan dengan kenaikan kewajiban pembayaran lisensi, terminasi kontrak dengan XL dan terminasi *hedging*.

## TINGKAT KOLEKTIBILITAS PIUTANG

Saat ini, lebih dari 99% penggunaan layanan esia merupakan pelanggan prabayar. Model bisnis ini menguntungkan Perseroan karena dana yang diterima ada di awal transaksi sehingga memperkecil kemungkinan terjadinya tagihan macet. Analisis umur piutang usaha adalah sebagai berikut:

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	2012	Perubahan
<b>PIUTANG USAHA - BERSIH</b>	<b>106,2</b>	<b>95,1</b>	<b>- 10,5%</b>
Penyisihan Piutang Usaha	14,2	15,8	11,5%
<b>JUMLAH PIUTANG USAHA</b>	<b>120,4</b>	<b>110,9</b>	<b>- 7,9%</b>
Sampai dengan 30 hari	60,7	52,2	- 14,0%
Lebih dari 30-60 hari	29,1	21,5	- 26,1%
Lebih dari 30-60 hari	16,5	16,5	0,1%
Lebih dari 90 hari	14,1	20,7	46,7%

Berdasarkan perhitungan diatas, Perseroan berkeyakinan bahwa penyisihan penurunan nilai pada tanggal 31 Desember 2012 dan 2011 adalah cukup untuk menutup kemungkinan kerugian atas tidak tertagihnya piutang usaha.

## UTANG

Utang Perseroan terdiri dari seluruh utang berbunga (*interest bearing debt*) kepada pihak ketiga. Berikut ringkasan utang yang dimiliki oleh perusahaan.

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	2012	Perubahan
<b>JUMLAH UTANG</b>	<b>5.742,4</b>	<b>5.011,2</b>	<b>- 12,7%</b>
Pinjaman Bank	3,3	468,5	n/a
Obligasi Global	3.391,6	3.634,4	7,2%
Obligasi Rupiah	649,1	-	n/a
Utang sewa pembiayaan	1.698,3	908,3	- 46,5%

Sampai dengan 31 Desember 2012 Perseroan memiliki total utang sebesar Rp 5.011,2 miliar, yang terdiri dari pinjaman bank, obligasi USD, obligasi rupiah, serta utang sewa pembiayaan.

### Pinjaman Bank

Pada tanggal 30 Agustus 2012, Perusahaan menandatangani perjanjian pinjaman dengan Credit Suisse, cabang Singapura, sebagai *facility agent*, dengan jumlah fasilitas pinjaman USD 50.000.000 untuk jangka waktu delapan belas (18) bulan. Pinjaman ini dikenakan bunga sebesar 11,5% per tahun.

### Obligasi Global

Pada tanggal 7 Mei 2011, Bakrie Telecom Pte. Ltd., anak perusahaan, menerbitkan garansi Senior Notes USD 250 juta dengan bunga 11,5% yang jatuh tempo pada 2015, dengan jangka waktu lima tahun yang terdaftar di Singapore Exchange Securities Trading. Obligasi tersebut dijamin oleh Perseroan sebagai induk perusahaan penjamin, PT. Bakrie Conectivity dan PT. Bakrie Network sebagai Entitas Anak Penjamin. Credit Suisse Limited, Singapura, Merrill Lynch (Singapura) Pte. Ltd. dan Morgan Stanley Asia (Singapura) Pte. bertindak sebagai pembeli awal (*initial purchaser*), dengan Credit Suisse sebagai koordinator global tunggal (*sole global coordinator*). The Bank of New York Mellon ditunjuk sebagai wali amanat, agen pembayaran dan pelaku pendaftaran, sedangkan Standard Chartered Bank, Cabang Jakarta ditunjuk sebagai agen penjamin Indonesia sehubungan dengan saham yang dijaminkan. Biaya yang timbul sehubungan dengan penerbitan obligasi tersebut adalah sebesar Rp 82,8 miliar. Sebagian besar hasilnya digunakan untuk *refinancing* pinjaman sindikasi dan untuk belanja modal terkait dengan bisnis BWA.

### Utang Sewa Pembiayaan

Perseroan menandatangani kontrak sewa untuk peralatan dan fasilitas telekomunikasi kepada berbagai penyedia menara, pada 31 Desember 2012 utang sewa pembiayaan adalah sebesar Rp 908,3 triliun.

## STRUKTUR MODAL

Struktur modal Perseroan per 31 Desember 2012 adalah sebagai berikut:

Disajikan dalam miliar rupiah

Deskripsi	2011	Porsi	2012	Porsi
<b>JUMLAH MODAL YANG DIINVESTASIKAN</b>	<b>10.111,1</b>	<b>100%</b>	<b>6.649,2</b>	<b>100%</b>
Utang	5.742,4	56,8%	5.011,2	75,4%
Jangka Pendek	403,3	4,0%	557,6	8,4%
Jangka Panjang	5.339,0	52,8%	4.453,6	67,0%
Modal	4.368,8	43,2%	1.638,2	24,6%

Rasio utang terhadap ekuitas adalah sebesar 3,1 kali pada akhir tahun 2012 dibandingkan 1,3 kali di tahun 2011. Demikian pula dengan rasio utang bersih terhadap ekuitas sebesar 2,9 kali di tahun 2012 dibanding 1,3 kali di tahun 2011. Perubahan pada kedua rasio tersebut merupakan dampak dari kenaikan rugi bersih sebesar Rp 3.138,9 miliar di tahun 2012.

## BELANJA MODAL

Selama tahun 2012, Perseroan telah melakukan belanja modal sekitar USD 36,6 juta atau setara dengan Rp 354 miliar (bila menggunakan kurs tengah Bank Indonesia per 31 Desember 2012 yaitu Rp 9.670 per USD). Jumlah ini lebih rendah bila dibandingkan USD 158,1 juta pada tahun 2011 (setara dengan Rp 1,4 triliun, dengan menggunakan kurs tengah Bank Indonesia pada tanggal 31 Desember 2011 yaitu Rp 9.068). Pembayaran yang dilakukan sepanjang tahun 2012 adalah untuk belanja modal tahun 2012 dan tahun sebelumnya. Penambahan untuk tahun 2012 adalah Rp 249,2 miliar dibandingkan Rp 1.657,6 miliar di tahun 2011. Sebagian dana tersebut digunakan untuk peningkatan layanan suara, SMS dan data khususnya untuk Jabodetabek, Jawa Barat dan Banten. Adapun sumber dananya merupakan gabungan dari penerbitan saham seri B dan pinjaman bank di tahun 2012 serta kas internal Perseroan.

# INFORMASI KEUANGAN TAMBAHAN

## KEBIJAKAN AKUNTANSI YANG SIGNIFIKAN

Laporan Keuangan Konsolidasi disusun dengan menggunakan prinsip dan praktik akuntansi yang berlaku umum di Indonesia yaitu Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) dan peraturan Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan (Bapepam-LK). Ringkasan kebijakan akuntansi yang signifikan dan beberapa keputusan yang baru dapat ditemukan pada catatan 2 Laporan Keuangan Konsolidasi Perseroan.

## PERUBAHAN KEBIJAKAN AKUNTANSI

Sepanjang tahun 2012, tidak terdapat perubahan kebijakan akuntansi yang perlu dilaporkan.

## INFORMASI KEUANGAN YANG BERSIFAT LUAR BIASA

Sepanjang tahun 2012, tidak terdapat informasi keuangan yang bersifat luar biasa yang perlu dilaporkan.

## PENGATURAN TRANSAKSI DILUAR NERACA

Sepanjang tahun 2012, Perseroan tidak mempunyai pengaturan transaksi di luar neraca yang kemungkinan mempunyai dampak material pada laporan keuangan konsolidasian baik di masa kini maupun yang akan datang.

## KEBIJAKAN DEVIDEN

Sesuai peraturan perundang-undangan yang berlaku, pembayaran dividen harus disetujui oleh pemegang saham dalam RUPS tahunan berdasarkan usulan dari Direksi.

Pembayaran dividen kas direncanakan sebesar 15% sampai dengan 25% atas laba bersih setelah pajak, dimana pelaksanaannya akan dilakukan dengan memperhatikan dan mempertimbangkan tingkat kesehatan keuangan, tingkat kecukupan modal serta kebutuhan dana untuk ekspansi usaha lebih lanjut.

Dengan mempertimbangkan dan memperhatikan tingkat kesehatan keuangan, tingkat kecukupan modal serta kebutuhan dana untuk ekspansi usaha lebih lanjut BTEL belum membagikan dividen kepada para pemegang saham disebabkan oleh akumulasi saldo laba ditahan BTEL yang masih mengalami defisit.

## PERJANJIAN YANG SIGNIFIKAN

Berikut dijabarkan secara umum perjanjian dan ikatan signifikan yang telah dilakukan BTEL. Secara lengkap uraiannya ada pada catatan atas laporan keuangan 2012 catatan nomor 40.

Pihak-pihak yang memiliki perjanjian dan ikatan tersebut adalah sebagai berikut:

Pihak ketiga:

- PT Huawei Tech. Investment (Huawei)
- PT Indosat Tbk
- PT Telekomunikasi Indonesia (Persero) Tbk
- PT XL Axiata Tbk
- PT Telekomunikasi Selular
- PT Mobile 8 Telecom Tbk
- PT Hutchinson CP Telecommunications
- PT Smart Telecom
- PT Sampoerna Telekomunikasi Indonesia
- PT Natrindo Telepon Seluler
- PT Mora Telematika Indonesia

Pihak hubungan istimewa:

- PT Bakrie Swasakti Utama
- PT Provices Indonesia

## TRANSAKSI DENGAN PIHAK YANG MEMILIKI HUBUNGAN ISTIMEWA

Dalam kegiatan usaha yang normal, BTEL melakukan transaksi dengan pihak-pihak hubungan istimewa. Sifat dan hubungan transaksi dengan pihak hubungan istimewa adalah sebagai berikut:

Disajikan dalam miliar rupiah

Hubungan Istimewa	2011	2012
Bakrie Brothers Tbk	Pemegang Saham	Trade Payable
Perhimpunan Penghuni ATR	Afiliasi	Jasa
PT Bakrie Corrugated Metal Industry	Afiliasi	Jasa
PT Bakrie Pesona Rasuna	Afiliasi	Jasa
PT Bakrie Swasakti Utama	Afiliasi	Jasa
PT Cakrawala Andalas Televisi	Afiliasi	Jasa
PT Provinces Indonesia	Afiliasi	Jasa
PT Multi Kontrol Nusantara	Afiliasi	Jasa
PT Rasuna Caturtama Corporation	Afiliasi	Jasa
PT Viva Media Baru	Afiliasi	Jasa
PT Asia global Media	Afiliasi	Jasa
PT Catur Swasakti Utama	Afiliasi	Jasa

Persentase saldo akun-akun hubungan istimewa terhadap saldo akun keseluruhan terkait adalah sebagai berikut:

Hubungan Istimewa	2011	2012
Utang usaha hubungan istimewa terhadap jumlah kewajiban	0,12%	0,14%
Beban kepada hubungan istimewa terhadap jumlah beban usaha	0,38%	0,56%
Pendapatan dari hubungan istimewa terhadap jumlah pendapatan usaha	0,03%	0,02%

### TRANSAKSI YANG MENGANDUNG BENTURAN KEPENTINGAN

Pada tahun 2012, Perseroan tidak melakukan transaksi yang mengandung benturan kepentingan dengan pihak manapun.

### KONTINJENSI

Pada tanggal 18 Juni 2008, Komisi Pengawasan Persaingan Usaha (KPPU) mengeluarkan keputusan No.26/

KPPU-L/2007 agar Perseroan membayar denda sebesar Rp 4 miliar kepada Kas Negara atas pelanggaran Pasal 5 UU No.5 tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Perseroan mengajukan keberatan atas keputusan KPPU pada tanggal 23 Juli 2008 kepada Pengadilan Negeri Jakarta Selatan. Sampai dengan tanggal penyelesaian laporan keuangan konsolidasian, Pengadilan yang berwenang belum memutuskan keberatan yang diajukan oleh Perseroan.

### PENGENDALIAN NILAI TUKAR

Saat ini, Indonesia hanya menerapkan kontrol terbatas pada valuta asing. Rupiah pada dasarnya bebas diperdagangkan. Meskipun demikian, untuk menjaga stabilitas rupiah dan mencegah aksi spekulasi oleh pihak asing, Bank Indonesia telah menerapkan peraturan No.7/14/PBI/2005 yang dapat diuraikan sebagai berikut:

- Membatasi pergerakan rupiah antara bank di dalam negeri kepada bank di luar negeri atas cabang luar negeri



dari bank yang dimaksud tanpa alasan perdagangan atau investasi yang jelas.

- Bank Indonesia juga memiliki otoritas untuk mendapatkan semua informasi dan data mengenai kegiatan valas dari semua orang dan badan hukum yang berada di Indonesia atau berencana menetap di Indonesia untuk jangka waktu setahun.
- Bank Indonesia juga mengharuskan bank dan perusahaan yang beraset total atau pendapatan bruto tahunan paling sedikit Rp 100 miliar untuk melaporkan semua kegiatan valas mereka jika aktifitas tersebut tidak dilakukan melalui sesuatu bank atau lembaga keuangan bukan bank di Indonesia. Transaksi yang harus dilaporkan termasuk penerimaan dan pembayaran dana melalui akun di luar negeri.

## IKATAN MATERIAL UNTUK INVESTASI BARANG MODAL

Pada 2012, Perseroan tidak mengajukan kontrak material baru atau mengubah kontak material yang sudah ada berkaitan dengan investasi barang modal, di luar kontrak yang sudah dimasukkan atau diubah dalam kegiatan usaha biasa.

## PERISTIWA SETELAH TANGGAL NERACA

Sepanjang tahun 2012 tidak terdapat peristiwa yang penting setelah tanggal neraca.

## PERUBAHAN PERATURAN DI INDUSTRI TELEKOMUNIKASI

Berdasarkan Siaran Pers oleh Kementerian Komunikasi dan Informatika tanggal 30 Desember 2011 No 145/ PIH/ KOMINFO/12/2011, pada awal tahun 2012 akan diberlakukan penurunan tarif interkoneksi. Kebijakan implementasi tarif interkoneksi tahun 2012 tersebut sesuai dengan ketentuan yang berlaku dalam Peraturan Menteri Kominfo No. 8/PER/M. KOMINFO/2/2006.

Berdasarkan Peraturan tersebut, mulai berlaku efektif pada 1 Juli 2012, klasifikasi layanan jaringan tetap local tanpa kabel dengan mobilitas terbatas (*fixed wireless access*) yang dimiliki Perseroan akan dipisahkan secara khusus dan mempunyai skema tarif interkoneksi tersendiri.

## PERKEMBANGAN TERAKHIR STANDAR AKUNTANSI KEUANGAN

Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) telah menerbitkan revisi atas beberapa standar akuntansi yang mungkin berdampak pada laporan keuangan konsolidasi.

Standar berikut ini berlaku untuk laporan keuangan yang periodenya dimulai pada atau setelah 1 Januari 2013:

- PSAK 38 (Revisi 2011) - Kombinasi Bisnis Entitas Sepengendali

Pencabutan standar berikut ini penerapannya disyaratkan untuk tahun buku yang dimulai 1 Januari 2013:

- PSAK 38 (2004) - Akuntansi Restrukturisasi Entitas Sepengendali
- PSAK 51 - Akuntansi Kuasi-Reorganisasi

## PERKARA PENTING YANG DIHADAPI

Sepanjang tahun 2012 tidak terdapat perkara penting ataupun kasus hukum material yang dapat dilaporkan.

4

# LAPORAN BERKELANJUTAN

BTEL senantiasa menerapkan tata kelola perusahaan yang baik demi mempertahankan reputasi sebagai *Good Governed Company*

●	Tata Kelola Perusahaan	68
●	Penerapan Tata Kelola Perusahaan	76
●	Struktur Tata Kelola Perusahaan	79
●	Keterbukaan Informasi	88
●	Laporan Komite	94
●	Sistem Pengendalian	98
●	Manajemen Resiko	101
●	Tanggung Jawab Sosial Perusahaan	104

Laporan Tahunan 2012

***Bakrie Telecom***



# TATA KELOLA PERUSAHAAN

## LANDASAN TATA KELOLA PERUSAHAAN

Menjadi keyakinan BTEL bahwa dalam mengelola perusahaan, tidak cukup hanya bekerja dalam koridor hukum dan mematuhi seluruh peraturan yang berlaku. BTEL yakin bahwa jaminan kelangsungan hidup perusahaan dan kunci keberhasilan dalam mencapai target pertumbuhan sangat ditentukan oleh bagaimana BTEL mengelola kepentingan para pemegang saham dan seluruh *stakeholder* sehingga dapat memberikan nilai yang positif dan maksimal bagi semua pihak. Keyakinan ini yang mendorong BTEL untuk menerapkan prinsip-prinsip *Good Corporate Governance* (GCG) dalam mengelola bisnisnya dan mengendalikan seluruh kebijakan Perseroan.

Sepanjang tahun 2012, tantangan persaingan yang semakin ketat dalam industri telekomunikasi Indonesia mendorong perusahaan untuk menerapkan lima tahap revitalisasi pada awal kuartal kedua 2012.

Kelima tahapan tersebut cukup berpengaruh terhadap format implementasi GCG di BTEL selama 2012. Proses revitalisasi tersebut juga memperlihatkan dampak positif bagi perusahaan baik dari sisi kinerja keuangan perusahaan maupun laju pertumbuhan pelanggan.

Prinsip-prinsip GCG memastikan bahwa jajaran manajemen akan selalu menjalankan kebijakan yang terbaik

bagi perusahaan sehingga evolusi ke arah yang lebih baik dapat berjalan secara berkesinambungan. Penerapan GCG merupakan kesadaran untuk terus berubah menjadi organisasi yang dinamis namun tetap sehat, tertib, berwibawa dan punya integritas.

BTEL bertekad agar prinsip-prinsip GCG tersebut harus dapat menjadi budaya perusahaan yang tercermin dalam setiap kebijakan dan perilaku kerja. Agar budaya tersebut dapat terwujud, maka prinsip-prinsip GCG diintegrasikan ke dalam sebuah kesatuan pedoman prinsip yang bertujuan untuk menjadikan BTEL suatu perusahaan yang dikelola secara bersih, transparan dan profesional.



## PRINSIP DASAR GCG

BTEL menerapkan prinsip-prinsip dasar GCG yang mencakup *Transparency, Accountability, Responsibility, Independency* dan *Fairness* (TARIF), dengan keyakinan bahwa hal ini akan menjamin terciptanya keseimbangan bisnis, secara ekonomi dan sosial, secara menyeluruh baik bagi kepentingan individu dan kelompok, internal dan eksternal, jangka pendek dan jangka panjang serta kepentingan *shareholders* dan *stakeholder*. Secara umum, prinsip TARIF dapat diuraikan sebagai berikut:

### TRANSPARANSI *Transparency*

#### Prinsip Dasar

Untuk menjaga objektivitas dalam menjalankan bisnis, BTEL menyediakan informasi yang material dan relevan dengan cara yang mudah diakses dan dipahami oleh pemangku kepentingan. BTEL mengambil inisiatif untuk mengungkapkan tidak hanya masalah yang disyaratkan oleh peraturan perundang-undangan, tetapi juga hal yang penting untuk pengambilan keputusan oleh pemegang saham, kreditur dan pemangku kepentingan lainnya.

#### Pokok-Pokok pelaksanaan

1. BTEL menyediakan informasi secara tepat waktu, memadai, jelas, akurat dan dapat diperbandingkan serta mudah diakses oleh pemangku kepentingan sesuai dengan haknya.
2. Informasi yang diungkapkan meliputi, tetapi tidak terbatas pada, visi, misi, sasaran usaha dan strategi BTEL, kondisi keuangan, susunan dan kompensasi pengurus, pemegang saham pengendali, kepemilikan saham oleh Direksi dan Dewan Komisaris beserta anggota keluarganya dalam BTEL dan perseroan lainnya, sistem manajemen risiko, sistem pengawasan dan pengendalian internal, sistem dan pelaksanaan GCG serta tingkat kepatuhannya atau kejadian penting yang dapat mempengaruhi kondisi BTEL.
3. Prinsip keterbukaan yang dianut oleh BTEL tidak mengurangi kewajiban untuk memenuhi ketentuan kerahasiaan perseroan sesuai dengan peraturan perundang-undangan, rahasia jabatan, dan hak-hak pribadi.
4. Kebijakan BTEL dibuat secara tertulis dan secara proporsional dikomunikasikan kepada pemangku kepentingan.

### TANGGUNG JAWAB *Responsibility*

#### Prinsip Dasar

BTEL mematuhi peraturan perundang-undangan serta melaksanakan tanggung jawab terhadap masyarakat dan lingkungan sehingga dapat terpelihara kesinambungan usaha dalam jangka panjang dan mendapat pengakuan sebagai *Good Corporate Citizen*.

#### Pokok-pokok Pelaksanaan

1. Organ BTEL berpegang pada prinsip kehati-hatian dan memastikan kepatuhan terhadap peraturan perundang-undangan, anggaran dasar, peraturan dan kebijakan internal, serta standar etika BTEL.
2. BTEL melaksanakan tanggung jawab sosial antara lain dengan peduli terhadap masyarakat dan kelestarian lingkungan terutama di sekitar area kerja Perseroan dengan membuat perencanaan dan pelaksanaan yang memadai.

## AKUNTABILITAS *Accountability*

### Prinsip Dasar

BTEL harus dapat mempertanggungjawabkan kinerjanya secara transparan dan wajar. Untuk itu BTEL dikelola secara benar dengan tetap memperhitungkan kepentingan pemegang saham dan pemangku kepentingan lain. Akuntabilitas merupakan prasyarat yang diperlukan untuk mencapai kinerja yang berkesinambungan.

#### Pokok-Pokok pelaksanaan

1. BTEL menetapkan rincian tugas dan tanggung jawab masing-masing organ BTEL dan semua karyawan secara jelas dan selaras dengan visi, misi, nilai-nilai inti dan strategi BTEL.
2. BTEL meyakini bahwa semua organ BTEL dan semua karyawan mempunyai kemampuan sesuai dengan tugas, tanggung jawab, dan perannya dalam pelaksanaan GCG.
3. Dewan Komisaris dan Direksi memastikan adanya sistem pengendalian internal yang efektif dalam pengelolaan BTEL.
4. BTEL memiliki ukuran kinerja untuk korporat, satuan kerja, dan individu, termasuk Dewan Komisaris dan Direksi, yang konsisten dengan sasaran usaha BTEL, serta memiliki sistem penghargaan dan sanksi yang efektif.
5. Dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya, setiap organ BTEL dan semua karyawan harus berpegang pada etika bisnis dan pedoman berperilaku yang ditetapkan secara bersama-sama oleh Dewan Komisaris dan Direksi.

## INDEPENDENSI *Independency*

### Prinsip dasar

Untuk melancarkan pelaksanaan asas GCG, BTEL dikelola secara independen sehingga masing-masing organnya tidak saling mendominasi dan tidak dapat diintervensi oleh pihak lain.

#### Pokok-pokok pelaksanaan

1. Masing-masing organ BTEL menghindari terjadinya dominasi oleh pihak manapun, tidak terpengaruh oleh kepentingan tertentu, bebas dari benturan kepentingan dan dari segala pengaruh atau tekanan, sehingga pengambilan keputusan dapat dilakukan secara objektif.
2. Masing-masing organ BTEL melaksanakan fungsi dan tugasnya sesuai dengan anggaran dasar dan peraturan perundang-undangan, tidak saling mendominasi dan atau melempar tanggung jawab antara satu dengan yang lain.

## KEWAJARAN DAN KESETARAAN *Fairness*

### Prinsip dasar

Dalam melaksanakan kegiatannya, BTEL senantiasa memperhatikan kepentingan pemegang saham dan pemangku kepentingan lainnya berdasarkan asas kewajaran dan kesetaraan.

#### Pokok-pokok pelaksanaan

1. BTEL memberikan kesempatan kepada pemangku kepentingan untuk memberikan masukan dan menyampaikan pendapat bagi kepentingan Perseroan serta membuka akses terhadap informasi sesuai dengan prinsip transparansi dalam lingkup kedudukan masing-masing.
2. BTEL memberikan perlakuan yang setara dan wajar kepada pemangku kepentingan sesuai dengan manfaat dan kontribusi yang diberikan kepada Perseroan.
3. BTEL memberikan kesempatan yang sama dalam penerimaan karyawan, berkarir dan melaksanakan tugasnya secara profesional tanpa membedakan suku, agama, ras, golongan, gender, dan kondisi fisik.

## PAKTA INTEGRITAS

Selain prinsip dasar di atas, BTEL juga mempunyai Pakta Integritas yang menjadi pernyataan tekad dan komitmen untuk melaksanakan segala pekerjaan dan tanggung jawab sesuai ketentuan yang berlaku bagi seluruh komponen internal di dalam Perseroan.

### 1. Integritas BTEL

- a. Integritas adalah suatu elemen karakter yang mendasari timbulnya pengakuan atas kejujuran. Integritas merupakan kualitas yang mendasari kepercayaan publik dan merupakan patokan bagi pimpinan dan karyawan BTEL dalam menguji semua keputusan yang diambilnya.
- b. Integritas mengharuskan pimpinan dan karyawan BTEL bersikap jujur dan berterus terang tanpa harus mengorbankan hal-hal prinsip dalam kepatutan harus diperlakukan sebagai rahasia.
- c. Integritas dapat menerima kesalahan yang tidak disengaja dan dapat menerima perbedaan pendapat yang jujur, namun tidak ada kompromi untuk kecurangan atau pelanggaran-pelanggaran yang bersifat prinsip.
- d. Pimpinan dan karyawan BTEL harus menguji keputusan atau tindakannya dengan bertanya kepada hati nuraninya sendiri, apakah hal-hal tersebut memang merupakan suatu keputusan atau tindakan seorang yang memiliki integritas.
- e. Integritas mengharuskan pimpinan dan karyawan BTEL untuk mengikuti prinsip-prinsip objektivitas dan kehati-hatian secara profesional.

- f. Integritas juga mengharuskan pimpinan dan karyawan BTEL untuk menghindari diri dari benturan kepentingan dan perbuatan tercela.
- g. Pimpinan dan karyawan BTEL wajib melindungi saksi yang menyampaikan penyimpangan-penyimpangan dalam pelaksanaan pakta integritas di lingkungan BTEL.

### 2. Komitmen Manajemen dan Karyawan BTEL

- a. Manajemen dan karyawan di lingkungan BTEL tidak melakukan praktek korupsi, kolusi dan nepotisme (KKN).
- b. Manajemen dan karyawan di lingkungan BTEL tidak meminta atau menerima suatu pemberian, baik secara langsung atau tidak langsung berupa suap, hadiah, bantuan, atau bentuk lainnya yang bersangkutan atau mungkin berkaitan dengan jabatan atau pekerjaannya.
- c. Manajemen dan karyawan di lingkungan BTEL tidak memberi atau menjanjikan untuk memberi secara langsung atau tidak langsung berupa suap, hadiah, bantuan, atau bentuk lainnya yang diketahuinya bahwa yang meminta, atau yang akan diberi mempunyai hal yang bersangkutan atau mungkin berkaitan dengan jabatannya atau pekerjaannya.

- d. Manajemen dan karyawan di lingkungan BTEL tidak mengungkapkan informasi rahasia yang diketahuinya bahwa hal tersebut akan merugikan perusahaan.
- e. Manajemen dan karyawan di lingkungan BTEL bersedia menanggung segala akibat, baik secara administratif maupun secara hukum, apabila melanggar pakta integritas yang sudah ditandatangani.
- f. Manajemen dan karyawan di lingkungan BTEL melindungi saksi yang menyampaikan informasi tentang pelanggaran pakta integritas.
- g. Manajemen dan karyawan di lingkungan BTEL yang terlibat dalam proses, evaluasi, pembuatan, dan pelaksanaan kegiatan perusahaan mengungkapkan pertentangan kepentingan dan tidak ikut dalam pengambilan keputusan untuk memecahkan masalah yang berhubungan dengan kegiatan tersebut.

## PEDOMAN PERILAKU

Selain memiliki prinsip dasar TARIF dan Pakta Integritas di atas, perusahaan juga menjunjung tinggi etika bisnis. Etika bisnis merupakan dasar tingkah laku atau filosofi yang digunakan oleh seluruh karyawan BTEL dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya sehingga tercipta organisasi yang bersih.

Konsep etika bisnis di BTEL adalah bagaimana setiap individu atau Perseroan dapat berlaku secara adil, sesuai dengan hukum yang berlaku dan tidak bergantung pada kedudukan individu ataupun perusahaan di masyarakat.

Pada prinsipnya, konsep ini bertujuan untuk memberikan kepastian kepada *stakeholder* agar semua pemangku kepentingan diperlakukan secara adil dan proporsional sesuai dengan hak dan kewajibannya masing-masing.

### a. Etika Terhadap Kreditur/ Investor

Bisnis BTEL menggunakan dana kreditur/investor. BTEL berkomitmen peruntukan seluruh dana yang diterima dari kreditur/investor hanya digunakan untuk kepentingan bisnis BTEL dan peningkatan nilai tambah perusahaan. Perseroan wajib memberikan informasi yang sebenarnya dan terkini bagi calon kreditur/investor, memilih dan menetapkan kreditur/investor berdasarkan aspek kredibilitas dan bonafiditas yang dapat dipertanggungjawabkan, menerima pinjaman/penanaman modal yang diikat melalui perjanjian yang sah dengan klausul perjanjian yang mengedepankan prinsip kewajaran

### b. Etika Terhadap Pelanggan

Kesuksesan bisnis BTEL sangat bergantung pada pelayanan yang diberikan perusahaan kepada pelanggan. Perusahaan wajib menjaga kepuasan dan kepercayaan pelanggan dengan menyediakan pelayanan yang lebih cepat (*Faster*); menyediakan produk-produk yang lebih berkualitas (*Better*); dengan harga yang lebih murah (*Cheaper*). Perseroan juga wajib memberikan informasi yang sesungguhnya kepada pelanggan mengenai produk-produk BTEL dengan jujur, terbuka dan tidak menyesatkan.

### c. Etika Terhadap Karyawan

BTEL memposisikan karyawan sebagai sumber daya yang sangat penting dalam menggerakkan bisnis dan menjadi faktor penentu tercapainya visi dan misi perusahaan. Sejalan dengan prinsip tersebut, Perusahaan menerapkan sistem kompensasi yang adil dan wajar, menyediakan fasilitas dan peralatan kerja yang baik, aman dan sehat. BTEL juga menyediakan penasihat hukum bagi karyawan yang menghadapi proses hukum yang terjadi dalam rangka pelaksanaan tugas dan tanggung jawabnya. BTEL akan terus menanamkan investasi (pelatihan, pendidikan, sertifikasi dan lain-lain) untuk meningkatkan kompetensi, profesionalisme dan pengembangan pribadi bagi seluruh karyawan dan mendorong karyawan untuk menjalani kehidupan profesional dan pribadi yang seimbang.

### d. Etika Terhadap Mitra Usaha dan Pemasok

Mitra usaha dan pemasok berperan besar dalam mencapai tujuan bisnis BTEL. Hubungan perusahaan dengan mitra usaha harus didasari oleh prinsip saling membutuhkan dan menguntungkan dengan tetap di dalam koridor kepatuhan hukum. Perusahaan wajib menciptakan iklim kompetisi yang adil dan transparan dengan mewajibkan semua pemasok untuk mengikuti prosedur pengadaan barang dan jasa yang berlaku di BTEL. Keputusan penunjukan pemasok harus selalu berdasarkan pada kemampuan dan prestasi mitra usaha/pemasok dalam memenuhi persyaratan-persyaratan yang ditetapkan BTEL. Perusahaan



wajib melakukan pembayaran kepada mitra usaha maupun pemasok dengan tepat waktu, tetap menjalin komunikasi bisnis yang baik dan wajar, menindaklanjuti setiap keluhan dan keberatan, serta menerapkan sanksi yang tegas bagi yang terbukti melakukan pelanggaran.

#### e. Etika Dalam Persaingan

BTEL hidup dalam lingkungan bisnis yang penuh dengan persaingan. Perusahaan bertekad untuk menjadi yang paling baik diantara yang terbaik dengan cara-cara etis dan selalu berpedoman pada perundang-undangan mengenai persaingan yang sehat dan anti monopoli. Perusahaan memperluas pangsa pasar dengan terus menyediakan layanan yang lebih cepat (*Faster*), produk dan layanan yang lebih berkualitas (*Better*), dan harga yang lebih murah (*Cheaper*). Perusahaan hanya menggunakan metode-metode riset dan praktik-praktik pengumpulan informasi yang sah untuk mendapatkan gambaran situasi persaingan terkini.

#### f. Etika Terhadap Pemerintah dan Regulator

BTEL menghormati pemerintah (pusat maupun daerah) dan regulator sebagai mitra dalam upaya membangun bangsa Indonesia yang lebih baik. Perusahaan wajib menjaga hubungan yang baik dan wajar dengan mereka. Perseroan tidak boleh menjanjikan, menawarkan, memberi, meminta dan menerima suap, baik dalam bentuk uang, barang, jasa, atau fasilitas lainnya kepada pejabat pemerintah, regulator maupun penyelenggara negara lainnya, yang bertujuan untuk mendapatkan, mempertahankan atau memperlancar bisnis BTEL.

#### g. Etika Terhadap Partai Politik

BTEL adalah entitas bisnis yang netral secara politik dan berdiri di atas semua kepentingan dan golongan. Bantuan kepada partai politik dapat diberikan apabila dilakukan sesuai dengan peraturan perundangan yang berlaku.

#### h. Etika Terhadap Media Massa

Media massa adalah mitra BTEL dalam menyampaikan informasi bisnis dan aktivitas perusahaan, informasi promosi produk dan layanan kepada masyarakat luas. BTEL selalu memberikan informasi yang relevan, seimbang dan memadai kepada semua jenis media massa. Perusahaan tidak boleh mempengaruhi, merekayasa maupun mengendalikan pemberitaan media massa demi mencapai tujuan bisnis BTEL yang menyebabkan pemberitaan media massa menjadi tidak independen dan tidak sesuai dengan kenyataan.

#### i. Etika Terhadap Masyarakat

Bisnis BTEL selalu terkait dengan kehidupan masyarakat. BTEL berkomitmen memberikan kontribusi positif terhadap pemberdayaan masyarakat. Perusahaan secara proaktif terus mengoptimalkan program-program pemberdayaan masyarakat di bidang pendidikan, sosial, kesehatan dan keagamaan sebagai bagian tanggungjawab sosial. Perusahaan bersedia menggunakan fasilitas dan sumberdaya yang dimiliki untuk digunakan sebagai fasilitas darurat mendukung operasi kemanusiaan apabila terjadi bencana alam, bencana sosial maupun bencana kemanusiaan.

Adapun prinsip yang digunakan dalam etika bisnis adalah:

### 1. Prinsip otonomi

Adalah sikap dan kemampuan manusia untuk mengambil keputusan dan bertindak berdasarkan kesadarannya sendiri tentang apa yang dianggapnya lebih baik untuk dilakukan.

### 2. Prinsip kejujuran

Terbagi menjadi tiga bagian: kejujuran dalam syarat perjanjian dan kontrak, kejujuran dalam penawaran barang dan jasa dengan mutu yang sebanding dengan harga dan kejujuran dalam hubungan kerja internal dalam suatu perusahaan.

### 3. Prinsip keadilan

Menuntut adanya perlakuan yang sama pada setiap individu sesuai dengan kriteria yang rasional dan objektif. Keadilan menuntut agar tidak ada pihak yang dirugikan hak dan kepentingannya.

### 4. Prinsip saling menguntungkan

Prinsip ini menuntut agar bisnis dijalankan sedemikian rupa sehingga menguntungkan semua pihak. Dalam bisnis yang kompetitif, prinsip ini menuntut agar persaingan bisnis harus melahirkan suatu solusi yang saling menguntungkan.

### 5. Prinsip integritas moral

Dihayati sebagai tuntutan internal dalam diri pelaku bisnis atau perusahaan agar menjalankan bisnis dengan tetap menjaga nama baiknya atau nama perusahaannya. Dengan kata lain, prinsip ini merupakan dorongan dari individu dan perusahaan untuk menjadi yang terbaik.

## SISTEM KEUANGAN - OPERASIONAL TERPADU (FOIS)

Sistem Keuangan – Operasional Terpadu (*Finance Operational Integrated System – FOIS*), adalah suatu sistem operasional yang secara otomatis dapat mendeteksi pelanggaran-pelanggaran yang terjadi di berbagai bagian perusahaan. Sistem ini memungkinkan terciptanya tiga kemudahan, yaitu: mudah diketahui, mudah diarsipkan, dan mudah dikontrol secara bersih transparan profesional.

### 1. Fungsi dan kegunaan

Fungsi FOIS adalah untuk menerjemahkan prinsip-prinsip GCG dan pedoman berperilaku dalam tindakan nyata dengan menitikberatkan pengecekan secara detil dan simetris antara kegiatan operasional di lapangan dengan aspek keuangannya; baik dalam anggaran, penggunaan, dan pencatatannya. Hal ini dilakukan guna mencegah terjadinya penyimpangan-penyimpangan yang bersifat koruptif, baik yang dilakukan oleh orang dalam maupun bekerjasama dengan pihak luar.

### 2. Aktualisasi operasional

Pelaksanaan operasional benar-benar dilakukan sesuai dengan *Standard Operating Procedures (SOP)* yang ditetapkan atau sesuai dengan peraturan-peraturan perusahaan.

### 3. Pengawasan

Pengawasan dan audit dalam aspek keuangan dan operasional dilakukan secara terpadu, dilaksanakan oleh bagian manajemen risiko atau oleh unit audit internal.

### 4. Tindak lanjut

Hal yang sangat penting dalam sistem ini ialah bahwa temuan-temuan, terutama dalam bentuk penyimpangan yang sangat

merugikan perusahaan, harus segera ditindaklanjuti oleh manajemen puncak, meliputi antara lain:

- a. Melakukan perbaikan yang cermat ke arah kemajuan di masa depan.
- b. Memberikan insentif dan *reward* kepada karyawan yang berprestasi.
- c. Memberikan hukuman yang tegas terhadap pelaku korupsi, baik yang dapat dibuktikan dengan *fraud finding* maupun *mismanagement finding*.

### 5. Fungsi manajemen risiko

Manajemen risiko mengemban tugas yang sangat penting di dalam membantu pemegang saham atau pemilik perusahaan untuk mengantisipasi risiko-risiko yang dihadapi, melakukan investigasi, memeriksa laporan keuangan-operasional terpadu secara lebih dini terutama tentang potensi terjadinya korupsi di dalam perusahaan, serta memberikan rekomendasi pemecahan masalah yang diperlukan.

## BUDAYA KORPORASI

Sebagai *budget operator*, BTEL memiliki model bisnis dan karakter yang sederhana, namun memiliki *brand image* yang kuat dan selalu berupaya memberi nilai lebih ke pelanggan melalui inovasi yang tiada henti dengan biaya yang lebih rendah. Untuk itu, BTEL harus menggunakan cara yang berbeda dengan operator lain dalam menjalankan bisnisnya.

Untuk memperkuat organisasi, BTEL menerapkan budaya perusahaan yang dikenal dengan istilah i2c. Penerapan budaya perusahaan ini bertujuan untuk menuntun setiap insan BTEL dalam bersikap dan berperilaku secara individu di mana dan kapan pun mereka berada.

### Bakrie Telecom



#### 1. Integrity

Kegigihan untuk mempertahankan nilai dan prinsip untuk berperilaku sesuai dengan norma yang berlaku di masyarakat, etika dan nilai organisasi.

#### 2. Innovation

Memperkenalkan ide-ide baru yang inovatif, kreatif dan menggemparkan serta mendobrak cara-cara tradisional.

#### 3. Teamwork

Kemauan dan kemampuan untuk bekerjasama secara tulus dan mendalam dengan fokus mencapai visi dan misi organisasi. BTEL yakin bahwa kolaborasi antar individu akan memberikan hasil yang lebih baik.

#### 4. Winning Spirit

Semangat untuk mencapai yang terbaik, berani bertarung untuk memenangkan persaingan, tidak pernah menyerah dan selalu berusaha mengubah ancaman dan rintangan menjadi peluang yang menguntungkan.

#### 5. Operational Excellence

Semangat dan kemampuan untuk melakukan hal yang benar dengan tepat dengan perencanaan yang cerdas, eksekusi yang cepat tapi sempurna. Dan sebagai *budget operator* harus dapat menyediakan produk dan layanan yang berkualitas dengan biaya rendah untuk memperoleh keuntungan terbaik.

#### 6. Customer Addicted

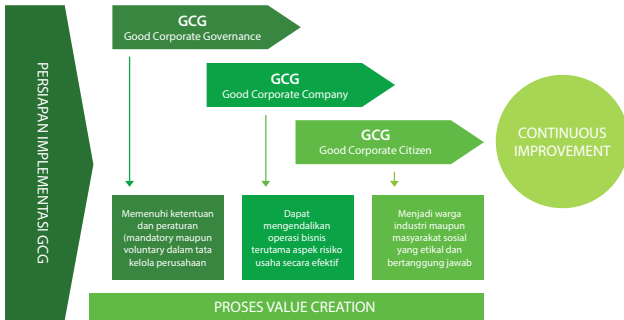
Antusiasme untuk membuka dan membina hubungan jangka panjang dengan lebih banyak pelanggan karena mereka adalah kunci keberhasilan untuk dapat terus berkembang secara berkesinambungan.

Budaya i2c diterapkan agar nilai-nilai di atas dapat berakar dan menjadi jiwa dari seluruh karyawan pada setiap lini organisasi BTEL. Penerapan i2c secara konsisten akan memberikan manfaat sebagai berikut bagi BTEL:

- Menyatukan seluruh karyawan dalam mencapai tujuan-tujuan organisasi
- Membedakan BTEL dengan pihak kompetitor dan memberikan keunikan tersendiri bagi perusahaan
- Menjadi sebuah media atau alat beradaptasi dengan lingkungan eksternal dan mengintegrasikannya dengan lingkungan internal perusahaan
- Merefleksikan komitmen kolektif seluruh karyawan, membuat mereka memiliki rasa memiliki dan bertanggungjawab kepada perkembangan perusahaan dan sebagai mekanisme yang mengatur kesatuan sikap dan perilaku

# PENERAPAN TATA KELOLA PERUSAHAAN

## ROADMAP IMPLEMENTASI GCG BTEL



Merupakan suatu tantangan besar bagi BTEL untuk dapat menjadi sebuah perusahaan yang dikelola secara bersih, transparan dan profesional, selain juga harus terus tumbuh dan berkembang serta tetap memberikan nilai bagi pemegang saham dan seluruh pemangku kepentingan. Untuk mencapai tujuan tersebut, BTEL telah menyusun sebuah *roadmap* tata kelola perusahaan yang merupakan ilustrasi sebuah proses penciptaan nilai yang berkesinambungan dan menjadi acuan untuk menjadikan BTEL perusahaan yang secara utuh dikelola berlandaskan prinsip-prinsip GCG.

*Roadmap* ini disusun dengan mengacu kepada visi dan misi BTEL dan Pedoman Pelaksanaan Tata Kelola Perusahaan Indonesia yang diterbitkan oleh Komite Nasional Kebijakan Governance Indonesia (KNKG).



## INISIATIF GCG DITAHUN 2012

Pendekatan BTEL dalam proses perencanaan dan implementasi prinsip-prinsip GCG selalu berdasarkan pada *Roadmap* yang telah ditetapkan sejak 2008. *Roadmap* ini penting agar implementasi tetap konsisten dan fokus kepada target. Namun demikian, dalam pelaksanaannya harus tetap mempertimbangkan kondisi lingkungan bisnis, kapasitas individu dan organisasi sehingga diharapkan format implementasinya dapat sejalan dengan situasi dan kondisi bisnis BTEL terkini.

Prinsip-prinsip GCG dapat diterapkan dan diinternalisasi melalui peningkatan motivasi dan kesadaran individu, proses penerapan prinsip-prinsip GCG dalam perspektif etika dilakukan melalui mekanisme pencapaian sebagai berikut:

- Membangkitkan kesadaran (*awareness*) kepada seluruh jajaran komisaris, direksi dan karyawan. Dilakukan melalui sambutan Direksi dalam acara-acara internal perusahaan seperti acara *town hall*, Pesan Direksi pada *event* tertentu melalui *email* dan media elektronik internal Bakrie Telecom Newsroom.
- Melalui kajian (*assessment*) dimana direksi membentuk tim khusus untuk melakukan kajian misalnya dalam menetapkan Nilai-nilai Perusahaan, Semangat Kerja Faster-Better-Cheaper (FBC), GCG assessment, dan Penyusunan Kode Etik Bisnis dan Perilaku.
- Melalui penyempurnaan (*improvement*) yaitu perbaikan terhadap kebijakan atau praktik-praktik yang sudah berjalan namun secara *best practice* perlu perbaikan atau penyesuaian, misalnya revisi Peraturan Perusahaan, revisi SOP.
- Dalam bentuk sosialisasi (*socialization*) dimana suatu gagasan perlu dijelaskan secara lebih mendalam misalnya *workshop* mengenai kode etik, *training* atau *workshop* mengenai pemahaman GCG dan sosialisasi SOP baru.
- Melalui peran contoh (*role model*) dimana suatu bentuk perilaku etis yang diharapkan terimplementasi dan melekat pada diri seseorang dijadikan sebagai figur ideal, misalnya para pemenang BTEL Integrity & Performance Award dan pemenang Green Heroes.



Berikut ini adalah beberapa upaya-upaya penting yang telah dan sedang dilakukan terkait dengan implementasi prinsip-prinsip GCG melalui mekanisme pencapaian tersebut di atas. Upaya ini dikelompokkan ke dalam aspek kinerja (*performance*), aspek kepatuhan (*compliance*) dan aspek etika (*conformance*).

### Upaya BTEL dalam pencapaian kinerja (*performance*) :

- Meluncurkan berbagai macam produk dan layanan *handset* esia dengan fitur yang beragam dengan harga yang terjangkau dan memperluas jaringan distribusi ke seluruh wilayah layanan nasional.
- Bekerjasama dengan berbagai lembaga keuangan seperti BII, Bank Mandiri, Bank Permata untuk memudahkan pelanggan dalam bertransaksi secara *online*.
- Direksi mencanangkan program FBC (Faster Better Cheaper) sebagai semangat kerja BTEL dalam upaya meningkatkan kinerja operasional BTEL, yang merupakan strategi BTEL dalam menghadapi kompetisi bisnis yang semakin ketat.
- Direksi BTEL menerbitkan BTEL Approval Authority, yaitu pedoman yang mengatur pembagian dan penetapan batas-batas kewenangan Direksi dan Manajemen Senior BTEL dalam pembuatan kebijakan, penggunaan dan pengelolaan keuangan dan aset perseroan.
- Direksi mengeluarkan kebijakan dan membentuk tim untuk melakukan kajian pemetaan ulang terhadap seluruh *core business process* BTEL dalam rangka meningkatkan efektivitas dan efisiensi aktivitas operasional BTEL.
- Revisi penyempurnaan BTEL Approval Authority selesai dan diimplementasikan ke dalam sistem

keuangan operasional dan sistem pengadaan barang dan jasa *online* BTEL.

- Tim BTEL bersama-sama dengan tim asistensi dari KPMG Singapore selesai memetakan 7 *core business process* BTEL menggunakan model proses bisnis eTOM (*Enhanced Telecom Operation Map*) dari TM Forum ([www.tmforum.org](http://www.tmforum.org)). Ketujuh *core business process* tersebut adalah *Revenue Assurance, Intercarrier Management, Sales and Distribution Management, Supply Chain Management, Network Operation and Maintenance, Product Management, dan Customer Management*.
- BTEL berhasil menerapkan Sistem Manajemen Mutu (*Quality Management System*) bersertifikat ISO 9001:2008 ke seluruh wilayah operasional nasional.

### Upaya BTEL dalam hal kepatuhan (*compliance*) :

- Revisi Anggaran Dasar Perusahaan BTEL disesuaikan dengan Undang-Undang No.40 Tahun 2007 mengenai Perseroan Terbatas.
- Direksi dan Komisaris BTEL mengeluarkan kebijakan penerapan GCG dengan menerbitkan Pedoman Umum GCG, Pedoman Direksi dan Komisaris, Pedoman Komite Audit, Pedoman Komite Nominasi dan Remunerasi, Pedoman Komite Manajemen Risiko, dan Pedoman Internal Audit.
- Direksi membentuk fungsi Enterprise Risk Management BTEL. Fungsi ini bersama konsultan Ernst & Young selesai melakukan *risk assessment* terhadap seluruh rencana bisnis dan aktivitas operasional BTEL.
- Terbentuknya Whistleblowing System BTEL yang pengelolannya berada di bawah koordinasi Corporate Internal Audit BTEL.

### Upaya BTEL dalam penegakan etika (*conformance*) :

- Komitmen seluruh jajaran Komisaris, Direksi dan Karyawan BTEL untuk melakukan bisnis secara beretika yang diwujudkan dalam bentuk penandatanganan piagam Pakta Integritas oleh seluruh warga BTEL disaksikan oleh Menteri Komunikasi dan Informatika RI Sofyan A Djajil pada 27 September 2007.
- Peluncuran buku Modul Pakta Integritas PT Bakrie Telecom, Tbk yang berisi penjelasan dan makna Pakta Integritas, pemahaman dan tujuan penerapan prinsip-prinsip GCG, Kode Etik BTEL, dan Panduan mengenai Financial-Operational Integrated System (FOIS) dan Manajemen Risiko. Buku ini didistribusikan ke seluruh warga BTEL melalui program sosialisasi *knowledge sharing* dan *induction class* oleh fungsi HR.
- Direksi meresmikan Kode Etik Bisnis dan Perilaku BTEL sebagai penyempurnaan Kode Etik BTEL yang sebelumnya menjadi bagian dari Modul Pakta Integritas BTEL.
- Seluruh jajaran Komisaris, Direksi dan Karyawan BTEL selesai mengikuti *workshop* Pemahaman Etika Bisnis.
- Direksi mencanangkan i2c (*eye to see*) yaitu 6 (enam) nilai-nilai perusahaan (*corporate value*) BTEL: *Integrity, Innovation, Team Work, Winning Spirit, Operational Excellence, dan Customer Addict*. Nilai-nilai Perusahaan BTEL ini selanjutnya disosialisasikan ke seluruh karyawan BTEL.
- Program BTEL Integrity and Performance Award sebagai bentuk apresiasi kepada karyawan yang memiliki integritas dan prestasi kerja terbaik.

## PENCAPAIAN GCG DI TAHUN 2012

BTEL menerima penghargaan dengan predikat sebagai "Perusahaan Terpercaya" dalam Corporate Governance Perception Index 2012 yang diselenggarakan oleh The Indonesian Institute for Corporate Governance (IICG) bekerjasama dengan Majalah SWA. Di tahun 2012, kegiatan ini mengangkat tema "GCG dalam Perspektif Etika".

Survei *corporate governance* ini merupakan salah satu sarana untuk mengetahui kondisi *corporate governance* suatu perusahaan dibandingkan secara relatif dengan perusahaan lainnya. Survei ini dapat menjadi alat ukuran bagi pihak-pihak yang ingin mengetahui gambaran umum praktik *corporate governance* berdasarkan standar kriteria tertentu. Penilaian meliputi 13 aspek yaitu komitmen, transparansi, akuntabilitas, responsibilitas, independensi, keadilan, kompetensi, kepemimpinan, kemampuan bekerja sama, visi misi & tata nilai, strategi kebijakan, etika, dan iklim etika. Pemberian nilai menggunakan kriteria *self assessment*, kelengkapan dokumen, paparan makalah dan observasi.

Keikutsertaan BTEL dalam survei yang diikuti setiap tahun ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana implementasi prinsip-prinsip GCG dalam pengelolaan perusahaan di BTEL dan bagaimana peringkat BTEL dalam implementasi ini dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan lainnya. Selain itu juga untuk mendapatkan *feedback* independen dari pelaksana survei untuk meningkatkan kualitas implementasi.

Dari hasil penilaian survei, BTEL berhasil masuk dalam kategori sebagai: "Perusahaan Terpercaya" atau *Trusted Company*, sama seperti tahun sebelumnya.



# STRUKTUR TATA KELOLA PERUSAHAAN

Pelaksanaan GCG di BTEL sepenuhnya melibatkan organ-organ perusahaan yang secara independen menjalankan fungsi, tugas dan tanggungjawabnya masing-masing, namun dengan satu tujuan yang sama, yaitu kepentingan perusahaan. Organ-organ perusahaan tersebut adalah Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS), Dewan Komisaris bersama komite-komite, dan Direksi. Mekanisme dan hubungan antar organ-organ tersebut selengkapanya diatur di dalam Pedoman Umum Pelaksanaan *Good Corporate Governance* BTEL 2009.

## RAPAT UMUM PEMEGANG SAHAM (RUPS)

Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) merupakan organ perusahaan yang mempunyai kekuasaan dan kewenangan tertinggi. Organ ini merupakan forum utama para pemegang saham menggunakan hak dan wewenangnya terhadap manajemen perusahaan. Di dalam RUPS setiap pemegang saham memiliki hak dan kewenangan yang sama. Hak dan kewenangan itu antara lain adalah mengangkat dan memberhentikan anggota Dewan Komisaris dan Direksi, mengevaluasi kinerja Dewan Komisaris dan Direksi, menyetujui perubahan Anggaran Dasar, menyetujui Laporan Tahunan dan menetapkan bentuk dan jumlah remunerasi anggota Dewan Komisaris dan Direksi.

### Prosedur & Proses Tahunan RUPS

Sesuai dengan undang-undang Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas, RUPS Tahunan diselenggarakan setiap tahun, paling lambat 6 (enam) bulan setelah tahun buku Perseroan berakhir.

Sebelum RUPS diumumkan, Perseroan wajib menyampaikan terlebih dahulu agenda rapat kepada Bapepam selambat – lambatnya 7 hari sebelum pemberitahuan. Pengumuman RUPS kepada para pemegang saham dilakukan paling lambat 14 hari sebelum tanggal pemanggilan RUPS. Pengumuman dan pemanggilan RUPS kepada para Pemegang Saham dilakukan dengan cara memasang iklan sekurangnya dalam 2 surat kabar harian berbahasa Indonesia paling lambat 14 hari sebelum tanggal RUPS dengan tidak memperhitungkan tanggal pemanggilan dan tanggal RUPS. Dalam pemanggilan RUPS harus menyebutkan tanggal, waktu, dan tempat acara RUPS serta memberitahukan bahwa bahan yang akan dibicarakan dalam RUPS tersedia di kantor Perseroan sesuai dengan peraturan perundang – undangan mengenai Perseroan.

### HASIL RUPS

Perseroan wajib menyampaikan hasil rapat selambat-lambatnya 2 hari kerja setelah rapat tersebut dilaksanakan kepada Bapepam dan mengumumkannya kepada publik sekurang-kurangnya dalam dua surat kabar berbahasa Indonesia, salah

satunya yang beredar secara nasional. Selama 2012, BTEL melaksanakan RUPS sebanyak tiga kali yaitu RUPS Luar Biasa yang dilaksanakan pada tanggal 19 April 2012 dan 14 Juni 2012 dan RUPS Tahunan yang dilaksanakan pada tanggal 14 Juni 2012.

#### Hasil RUPS Tahunan

1. Menyetujui dan menerima baik laporan Direksi mengenai jalannya Perseroan serta tata usaha keuangan dan laporan tugas pengawasan Dewan Komisaris pada tahun buku 2011.
2. Menyetujui dan mengesahkan neraca serta perhitungan laba rugi untuk tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2011 dan memberikan pelunasan serta pembebasan tanggung jawab sepenuhnya kepada para anggota Direksi dan para anggota Dewan Komisaris Perseroan atas pengurusan dan pengawasan yang telah dijalankan dalam tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2011, sejauh tindakan pengurusan dan pengawasan tersebut tercermin dalam neraca dan perhitungan laba rugi serta laporan akuntan publik mengenai tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2011.
3. Menyetujui tidak terdapatnya pembagian keuntungan saham atau dividen kepada Para Pemegang Saham karena Perseroan mengalami kerugian bersih pada Tahun Buku

2011.

4. Menyetujui pemberian kewenangan penuh kepada Direksi Perseroan untuk menunjuk dan menetapkan Kantor Akuntan Publik yang akan mengaudit buku Perseroan pada Tahun Buku 2012 dan menetapkan honorariumnya.

#### Hasil RUPS Luar Biasa Tanggal 19 April 2012

1. Menyetujui rencana Perseroan untuk melakukan Penambahan Modal Tanpa Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu sebanyak-banyak 10% (sepuluh persen) dari seluruh saham perseroan yang telah ditempatkan dan disetor penuh.
2. Menyetujui pengunduran diri saudara Frederik Johannes Meijer sebagai Wakil Direktur Utama Perseroan terhitung sejak Rapat Umum Luar Biasa tanggal 19 April 2012 ini ditutup dan memberikan pembebasan tanggung jawab sepenuhnya kepada saudara Frederik Johannes Meijer atas pengurusan yang telah dijalankan, sejauh tindakan pengurusan tersebut tercermin dalam Laporan Keuangan dan Laporan Tahunan untuk tahun buku 2012.

- Menyetujui pengangkatan saudara Amit Bose sebagai Wakil Direktur Utama Perseroan dan pengangkatan saudara Imanuddin Kencana Putra sebagai Direktur Perseroan Yang Tidak Terafiliasi terhitung masing-masing sejak Rapat Umum Luar Biasa tanggal 19 April 2012 ini ditutup, dengan masa jabatan sampai dengan masa jabatan anggota Direksi Perseroan yang telah diangkat terakhir sebelumnya.

#### Hasil RUPS Luar Biasa Tanggal 14 Juni 2012

Menyetujui perubahan susunan pengurus Perseroan dengan pengangkatan Ibu Rini Mariani Soemarno sebagai Komisaris Independen Perseroan dan pengangkatan Bapak Harya Mitra Hidayat sebagai Direktur Perseroan serta pengangkatan kembali anggota Dewan Komisaris dan Direksi untuk masa jabatan yang disesuaikan dengan ketentuan Anggaran Dasar, dan dengan demikian susunan Dewan Komisaris dan Direksi Perseroan menjadi sebagai berikut :

Dewan Komisaris :

- Komisaris Utama :**  
Bobby Gafur S. Umar
- Komisaris Independen :**  
Ai Mulyadi Mamoer
- Komisaris Independen :**  
Rajsekar Kuppusswami Mitta
- Komisaris Independen :**  
Rini Mariani Soemarno
- Komisaris :**  
Ambono Janurianto

Direksi :

- Direktur Utama :**  
Anindya Novyan Bakrie
- Wakil Direktur Utama :**  
Jastiro Abi
- Wakil Direktur Utama :**  
Amit Bose
- Direktur :**  
Rakhmat Junaidi
- Direktur (Tidak terafiliasi) :**  
Imanuddin Kencana Putra
- Direktur :**  
Harya Mitra Hidayat

## DEWAN KOMISARIS

### PROSEDUR DAN PROSES PENETAPAN

Anggota Komisaris diangkat oleh RUPS, yang boleh diangkat sebagai anggota Dewan Komisaris hanya yang memenuhi persyaratan yang ditentukan perundang-undangan yang berlaku.

### KEANGGOTAAN DAN PERIODE JABATAN

Anggota Komisaris terdiri dari sedikit-dikitnya dua orang anggota dengan susunan satu Komisaris Utama dan satu orang komisaris atau lebih. Masa jabatan anggota Dewan Komisaris adalah terhitung sejak tanggal RUPS yang mengangkatnya dan berakhir pada penutupan RUPS tahunan ketiga setelah pengangkatannya, dengan tidak mengurangi Hak RUPS untuk memberhentikan mereka sewaktu-waktu. Anggota Dewan Komisaris yang masa jabatannya telah berakhir dapat diangkat kembali sesuai dengan keputusan RUPS.

### RAPAT DEWAN KOMISARIS

Rapat Dewan Komisaris dapat dilakukan setiap waktu apabila dipandang perlu atau atas permintaan tertulis dari seorang atau lebih anggota Komisaris, atau atas permintaan tertulis dari satu atau lebih pemegang saham yang bersama-sama mewakili satu persepuluh atau lebih dari jumlah seluruh saham dengan hak suara. Panggilan rapat dilakukan oleh anggota Dewan Komisaris yang berhak bertindak untuk dan atas nama Perseroan dengan surat tercatat dengan mencantumkan acara, tanggal, waktu dan tempat rapat yang diadakan di tempat kedudukan Perseroan. Rapat Dewan Komisaris dipimpin oleh Komisaris Utama.

### TUGAS DAN TANGGUNG JAWAB

Dewan Komisaris bertanggungjawab untuk mengawasi pengelolaan perusahaan yang dijalankan oleh Direksi. Ketentuan pelaksanaan pengawasan didasarkan pada Anggaran Dasar BTEL, Keputusan RUPS, dan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Dewan Komisaris mempunyai peran penting dalam pelaksanaan prinsip-prinsip tata kelola perusahaan yang baik melalui fungsi pengawasan yang dilakukan. Dewan Komisaris memantau dan mengevaluasi pelaksanaan kebijakan strategis Perseroan melalui laporan Direksi dan komite-komite.

Dalam pelaksanaan tugasnya, Dewan Komisaris dibantu oleh komite-komite yang dibentuk dengan fungsi pengawasan tertentu, komite-komite tersebut adalah Komite Audit, Komite Pemantau Risiko, dan Komite Nominasi dan Remunerasi. Setiap komite diketuai oleh salah satu Komisaris dibantu dengan beberapa anggota. Setiap komite memiliki manual yang berisi hak, kewajiban dan tanggungjawab kerja yang menjadi dasar acuan dalam pelaksanaan fungsi pengawasan.

Selama 2012, Dewan Komisaris tidak menemukan pelanggaran hukum dan peraturan di sektor keuangan dan telekomunikasi.



Susunan Dewan Komisaris adalah sebagai berikut:

Nama	Jabatan
Bobby Gafur S. Umar [BGU]	Komisaris Utama
Ai Mulyadi Mamoer [AM]	Komisaris Independen
Rajsekar Kuppuswami Mitta [RM]	Komisaris Independen
*Nalinkant Amratal Rathod [NR]	Komisaris
Ambono Janurianto [AJ]	Komisaris
Rini Mariani Soemarno [RS]	Komisaris Independen

\*) Saat ini sudah tidak menjabat

Selama tahun 2012 Dewan Komisaris mengadakan rapat sebanyak 3 kali dengan rincian sebagai berikut:

Tanggal Rapat	Agenda	Kehadiran
6 Maret 2012	Pembahasan Kinerja Perusahaan Tahun 2012	Dihadiri oleh semua Dewan Komisaris, kecuali NR
11 Juni 2012	Pembahasan Materi untuk RUPS Tahunan	Dihadiri oleh semua Dewan Komisaris, kecuali NR
28 September 2012	Pembahasan Kinerja Perusahaan Kuartal Ketiga Tahun 2012	Dihadiri Oleh semua Dewan Komisaris, kecuali RM dan RS

## DIREKTUR

### PROSEDUR & PROSES PENETAPAN

Pengangkatan Direksi tercantum dalam Anggaran Dasar Perseroan bahwa anggota Direksi diangkat oleh RUPS, untuk jangka waktu dihitung sejak tanggal RUPS yang mengangkatnya dan berakhir pada penutupan RUPS tahun ketiga setelah tanggal pengangkatannya, dengan tidak mengurangi hak RUPS untuk memberhentikan mereka sewaktu-waktu.

### KEANGGOTAAN & PERIODE JABATAN

Anggota Direksi diangkat oleh RUPS, untuk jangka waktu dihitung sejak tanggal RUPS yang mengangkatnya dan berakhir pada penutupan RUPS tahunan ketiga setelah tanggal pengangkatannya tanpa mengurangi hak RUPS untuk memberhentikan mereka.

### TUGAS & TANGGUNG JAWAB

Direksi bertanggungjawab atas pengelolaan Perseroan, termasuk pengelolaan risiko dan pelaksanaan Tata Kelola Perusahaan pada semua jenjang organisasi. Tanggung jawab Direksi juga mencakup penerapan struktur pengendalian internal, fungsi audit internal dan pengambilan tindakan berdasarkan temuan-temuan audit internal sesuai dengan arahan Dewan Komisaris. Direksi wajib menyusun strategi bisnis yang termasuk rencana kerja dan anggaran serta pelaksanaan praktik akuntansi dan pembukuan sesuai dengan ketentuan perusahaan publik. Direksi juga wajib mempertanggungjawabkan pelaksanaan tugasnya kepada pemegang saham melalui RUPS.

Direksi bertugas dan bertanggungjawab secara kolegial. Masing-masing Direktur dapat bertindak dan mengambil keputusan sesuai dengan pembagian tugas dan wewenangnya. Namun, pelaksanaan tugas oleh masing-masing Direktur tetap merupakan tanggung jawab bersama.

Susunan Direksi adalah sebagai berikut:

Nama	Jabatan
Anindya Novyan Bakrie [ANB]	Direktur Utama
*Frederik Johannes Meijer [EM]	Wakil Direktur Utama
Amit Bose [AB]	Wakil Direktur Utama
Jastiro Abi [JA]	Wakil Direktur Utama
*Rakhmat Junaidi [RJ]	Direktur
Imanuddin Kencana Putra [IKP]	Direktur Tidak terafiliasi
Harya Mitra Hidayat [HMH]	Direktur

\*) Saat ini sudah tidak menjabat

## RAPAT DIREKSI

Selama tahun 2012 Direksi mengadakan rapat sebanyak 12 kali dengan rincian sebagai berikut:

Tanggal Rapat	Agenda	Kehadiran
20 Januari 2012	Laporan Operasional dan Keuangan per Direktorat Desember 2011	Dihadiri oleh semua Direksi
24 Februari 2012	Laporan Operasional dan Keuangan Januari 2012	Dihadiri oleh semua Direksi
6 Maret 2012	Laporan Operasional dan Keuangan Februari 2012	Dihadiri oleh semua Direksi
10 April 2012	Laporan Operasional dan Keuangan Maret 2012	Dihadiri oleh semua Direksi
15 Mei 2012	Laporan Operasional dan Keuangan April 2012	Dihadiri oleh semua Direksi
11 Juni 2012	Laporan Operasional dan Keuangan Mei 2012 dan Persiapan RUPS tahunan dan RUPS luar biasa	Dihadiri oleh semua Direksi
12 Juli 2012	Laporan Operasional dan Keuangan Juni 2012	Dihadiri oleh semua Direksi
9 Agustus 2012	Laporan Operasional dan Keuangan Juli 2012	Dihadiri oleh semua Direksi
11 September 2012	Laporan Operasional dan Keuangan Agustus 2012	Dihadiri oleh semua Direksi
16 Oktober 2012	Laporan Operasional dan Keuangan September 2012	Dihadiri oleh semua Direksi
20 November 2012	Laporan Operasional dan Keuangan Oktober 2012	Dihadiri oleh semua Direksi
20 Desember 2012	Laporan Operasional dan Keuangan November 2012	Dihadiri oleh semua Direksi

## RAPAT GABUNGAN

Selama tahun 2012, Dewan Komisaris dan Direksi mengadakan rapat bersama sebanyak 4 kali dengan rincian sebagai berikut:

Tanggal Rapat	Agenda	Kehadiran
6 Maret 2012	Pembahasan Kinerja Perusahaan tahun 2012	Dihadiri oleh semua Dewan Komisaris dan Direksi, kecuali NR dan EM
12 Maret 2012	Persetujuan Budget Perusahaan untuk tahun 2012	Dihadiri oleh semua Dewan Komisaris dan Direksi, kecuali BGU, RM, NR, dan EM
11 Juni 2012	Pembahasan Materi untuk RUPS Tahunan	Dihadiri oleh semua Dewan Komisaris dan Direksi, kecuali NR
28 September 2012	Pembahasan Kinerja Perusahaan Kuartal ketiga tahun 2012	Dihadiri oleh semua Dewan Komisaris dan Direksi, kecuali RM dan RS

## REMUNERASI DEWAN KOMISARIS DAN DIREKSI

### Proses Penentuan Remunerasi Dewan Komisaris dan Direksi

Dewan Komisaris dan Direksi menerima imbalan jasa dalam bentuk gaji, tunjangan dan fasilitas. Remunerasi anggota Dewan Komisaris dan Direksi dibahas dahulu dalam rapat Komite Remunerasi dan Nominasi. Kemudian, diajukan kepada RUPS untuk mendapat persetujuan. Khusus untuk remunerasi Direksi, wewenang RUPS ini dapat dilimpahkan kepada Dewan Komisaris.

### Remunerasi Dewan Komisaris dan Direksi Tahun 2012

Untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2012, paket remunerasi Dewan Komisaris dan Direksi yang terdiri dari honorarium, insentif, asuransi, tantiem berikut fasilitas dan tunjangan lainnya adalah sebesar Rp 8.373.534.863 dibanding tahun sebelumnya sebesar Rp 6.892.701.185

2012	2011
Rp 8.373.534.863	Rp 6.892.701.185

## KOMITE-KOMITE

Dalam anggaran dasar tidak ada ketentuan yang mengatur mengenai pembentukan serta tugas dan wewenang dari komite-komite yang membantu dewan komisaris. Satu komite yang wajib dimiliki perusahaan terbuka adalah komite audit sesuai dengan peraturan Bapepam No. IX.1.5 tentang Pembentukan dan Pedoman Pelaksanaan Kerja Komite Audit. Sedangkan komite-komite lainnya merupakan suatu wewenang yang dimiliki oleh Dewan Komisaris untuk membantu tugas pengawasan Dewan Komisaris sesuai ketentuan pasal 121 Undang-Undang Perseroan Terbatas dan ini juga merupakan itikad baik dari perusahaan dalam melaksanakan prinsip-prinsip GCG.

## Komite Audit

### Tugas dan Tanggung Jawab

Komite Audit bertugas untuk memberikan pendapat kepada Dewan Komisaris terhadap laporan atau hal-hal yang disampaikan oleh Direksi kepada Dewan Komisaris, mengidentifikasi hal-hal yang memerlukan perhatian Dewan Komisaris, dan melaksanakan tugas-tugas lain yang berkaitan dengan tugas Dewan Komisaris, antara lain meliputi:

- Melakukan penelaahan atas informasi keuangan yang akan dikeluarkan Perseroan seperti laporan keuangan, proyeksi, dan informasi keuangan lainnya.
- Melakukan penelaahan atas ketaatan Perseroan terhadap peraturan perundang-undangan di bidang pasar modal dan peraturan perundang-undangan lainnya yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan.
- Melakukan penelaahan atas hasil pemeriksaan oleh auditor internal.
- Melaporkan kepada Dewan Komisaris berbagai risiko yang dihadapi perusahaan dan pelaksanaan manajemen risiko oleh Direksi.
- Melakukan penelaahan dan melaporkan kepada Dewan Komisaris atas pengaduan yang berkaitan dengan BTEL sebagai perusahaan publik.
- Menjaga kerahasiaan dokumen, data-data informasi perusahaan.

### Keanggotaan & Periode Jabatan

Komite Audit beranggotakan tiga orang yang terdiri dari satu orang Ketua merangkap Komisaris Independen dan dua orang anggota independen. Seluruh keanggotaan Komite Audit telah memenuhi kriteria independensi keahlian dan integritas yang dipersyaratkan

dalam berbagai peraturan yang berlaku. Susunan Komite Audit per 31 Desember 2012 adalah sebagai berikut:

- **AI Mulyadi Mamoer**  
(CV dapat dilihat di profil Dewan Komisaris)
- **Yansen Pasaribu, CPA**  
Anggota Komite Audit sejak tanggal 1 Juni 2006. Pimpinan dari Kantor Akuntan Publik Yansen Pasaribu sejak 1995 - 2009. Memiliki pengalaman selama 20 tahun di bidang akuntansi, audit dan pajak. Anggota dari Institut Akuntan Publik Indonesia (No.Reg. IAPI: 711), dan anggota dari Tiga Pilar Kemitraan. Pengalaman di bidang audit bergabung dengan KPMG dari tahun 1989 - 1995. Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari Universitas Indonesia, Jakarta, tahun 1991, dan terdaftar sebagai Akuntan (No. Reg. Akuntan Negara D-8968), serta gelar Indonesia Certified Public Accountant (CPA) No: C-000070, dari IAPI pada 16 Januari 2009.
- **Leo J. Susilo**  
Anggota Komite Audit sejak Juni 2009. Managing Partner dari Wimconsult, kantor konsultan dalam bidang Corporate Governance, etika bisnis, manajemen risiko dan performance improvement. Memiliki pengalaman sebagai anggota Direksi dalam berbagai anak perusahaan Astra Group, antara lain PT Denso Indonesia, PT EDS Manufacturing Indonesia, Astra Consulting Services dan PT United Tractors, Tbk. Selain itu juga pernah menjadi anggota Komite Nominasi dan Remunerasi serta Komite Pemantau Risiko pada PT (Persero) Semen Baturaja.

Saat ini masih menjadi Chartered Member dari Lembaga Komisaris dan Direktur Indonesia (LKDI) dan menjadi salah satu fasilitator dalam program pelatihan Komisaris dan Direktur yang diselenggarakan oleh LKDI. Merupakan anggota dari IKAI (Ikatan Komite Audit Indonesia) dan juga sebagai Wakil Ketua Komite Tetap Etika Bisnis pada Pengurus Pusat Kamar Dagang dan Industri (KADIN) Indonesia. Selain itu juga menjadi pengajar pada program Executive MBA pada Sekolah Bisnis dan Manajemen pada Institut Teknologi Bandung (SBM – ITB). Memperoleh gelar Sarjana Teknik dari Institut Teknologi Bandung, dan Sarjana Hukum dari Universitas 17 Agustus 1945 serta Magister Rerum Publicarum dari Hochschule fuer Verwaltungswissenschaften, vSpeyer, Jerman.

### Rapat Komite Audit

Dalam melaksanakan tugasnya, Komite Audit telah melakukan berbagai rapat secara internal maupun dengan seluruh pihak yang terkait dengan pelaksanaan tugas. Jumlah keseluruhan rapat yang telah diselenggarakan oleh Komite Audit pada tahun 2012 adalah 12 kali, dengan rata-rata kehadiran masing-masing anggota Komite Audit adalah 100 %.

Nama	Jabatan
Ai Mulyadi Mamoer	Ketua/Chairman
Leo J. Susilo	Anggota/Member
Yansen Pasaribu	Anggota/ Member

## Komite Manajemen Risiko

### Tugas & Tanggung Jawab

Komite Manajemen Risiko bertugas untuk membantu Dewan Komisaris dalam hal-hal yang meliputi kegiatan seperti berikut:

- Melakukan evaluasi atas kebijakan manajemen risiko (*risk management policy*) dan memberikan penilaian atas *limit risiko (risk appetite & risk tolerance)* yang ditetapkan oleh Direksi.
- Melakukan evaluasi terhadap kecukupan prasarana, sarana, sumber daya dan kompetensi untuk penerapan *Enterprise Risk Management (ERM)*.
- Memastikan pelaksanaan program ERM yang mencakup *risks identification, risks assessment, risks treatment* dan *risk monitoring* berlangsung sesuai dengan standar manajemen risiko yang diakui secara internasional.
- Meminta dan mengumpulkan laporan secara berkala dari manajemen mengenai risiko-risiko usaha yang meliputi tetapi tidak terbatas pada:
  - Risiko teknologi
  - Risiko regulasi
  - Risiko operasional
  - Risiko strategis
  - Risiko persaingan usaha
  - Risiko keuangan
  - Risiko sosial
- Melakukan diskusi, evaluasi, verifikasi dan rekomendasi atas laporan-laporan manajemen risiko tersebut yang disebut pada butir sebelumnya dan melaporkan hasilnya kepada Dewan Komisaris.
- Bila diperlukan Komite Manajemen Risiko dapat berkomunikasi dengan Komite Audit terkait dengan hasil audit yang menyangkut aspek pengkajian risiko dan kepatuhan.
- Bila diperlukan Komite Manajemen Risiko atas persetujuan Dewan Komisaris dapat mengundang pihak luar yang independen untuk melakukan audit terhadap pelaksanaan ERM.

### Keanggotaan & Periode Jabatan

Komite Manajemen Risiko terdiri dari dua orang yaitu satu ketua dan satu anggota. Seluruh keanggotaan Komite Manajemen Risiko telah memenuhi kriteria independensi keahlian dan integritas yang dipersyaratkan dalam berbagai peraturan yang berlaku. Susunan Komite Manajemen Risiko per 31 Desember 2012 adalah sebagai berikut:

Nama	Jabatan
Rajsekar Kuppuswami Mitta	Ketua/Chairman
Ambono Janurianto	Anggota/Member

**Rajsekar Kuppuswami Mitta** (CV dapat dilihat di profil Dewan Komisaris)

**Ambono Janurianto** (CV dapat dilihat di profil Dewan Komisaris)

### Rapat Komite Manajemen Risiko

Jumlah keseluruhan rapat yang telah diselenggarakan oleh Komite Manajemen Risiko pada tahun 2012 adalah 2 kali, dengan rata-rata kehadiran masing-masing anggota Komite Manajemen Risiko adalah 100 %.

## Komite Remunerasi & Nominasi

### Tugas dan Tanggung Jawab

Komite ini mempunyai tugas dan tanggung jawab yang berkaitan dengan sistem nominasi dan remunerasi bagi Dewan Komisaris dan Direksi. Untuk tugas yang terkait dengan sistem nominasi anggota Direksi dan Dewan Komisaris, tugas komite adalah:

- Merumuskan kriteria kompetensi jabatan anggota Dewan Komisaris dan Direksi serta untuk dijadikan kriteria dalam proses seleksi calon anggota.
- Memberikan usulan kepada Dewan Komisaris untuk mengadakan kerjasama dengan Direktur yang membawahi bidang sumber daya manusia untuk melakukan proses asesmen internal (*fit & proper test*) guna mendapatkan calon-calon anggota Direksi dari internal perusahaan.

- Melakukan pemantauan dan pengawasan mengenai sistem dan proses pembinaan calon-calon pimpinan (kaderisasi) di Perseroan.
- Bila diperlukan, memberikan usulan kepada Dewan Komisaris mengenai metode dan proses untuk melakukan seleksi calon anggota Direksi dari luar perusahaan.
- Memberikan usulan kepada Dewan Komisaris mengenai metode, dan proses pemilihan anggota Komisaris Independen, sebagai representasi pemegang saham minoritas.
- Merumuskan kriteria kompetensi jabatan anggota komite - komite untuk dijadikan kriteria seleksi calon anggota serta memberikan usulan kepada Dewan Komisaris mengenai metode proses seleksinya.

Untuk tugas yang terkait dengan sistem remunerasi anggota Dewan Komisaris dan Direksi, tugas komite adalah:

- Dengan izin Dewan Komisaris dan Direksi, atas nama Perusahaan berpartisipasi dalam *salary survey* untuk tingkat eksekutif, guna mendapatkan *benchmark* dalam menyusun proposal komposisi dan besaran remunerasi Direksi, Dewan Komisaris dan anggota komite-komite.
- Memberikan usulan kepada Dewan Komisaris mengenai metode, teknik dan proses pelaksanaan penilaian kinerja individu (*performance appraisal*) masing-masing anggota Direksi, anggota Dewan Komisaris dan anggota komite
- Menyusun proposal sistem penggajian dan tunjangan bagi Dewan Komisaris, Direksi dan anggota komite serta rekomendasi tentang:
  - Penilaian terhadap sistem penggajian dan tunjangan
  - Penilaian kinerja dan pemberian bonus/tantiem
  - Opsi atas saham
  - Sistem pensiun
  - Secara periodik meninjau kembali jenis dan jumlah remunerasi yang dibayarkan kepada anggota Dewan Komisaris dan Direksi
- Melaksanakan tugas-tugas lain yang diminta oleh Dewan Komisaris.

Untuk dan atas nama Dewan Komisaris, Komite Nominasi dan Remunerasi mempunyai kewenangan untuk melakukan tindakan sebagai berikut:

- Berkomunikasi dan memperoleh data/informasi dari Direktorat Sumber Daya Manusia tentang:
  - Sistem pembinaan dan pengembangan manajemen, khususnya untuk calon-calon pimpinan.
  - Sistem remunerasi yang berlaku saat ini, baik untuk Dewan Komisaris, Direksi, anggota komite dan senior manajemen lainnya.
  - Data individual (*curriculum vitae*) dari senior manajer satu level di bawah Direksi
- Dengan persetujuan Dewan Komisaris dan Direksi menggunakan tenaga ahli dari luar khususnya untuk melaksanakan *psychological assessment* dan *salary survey*.

#### Keanggotaan & Periode Jabatan

Komite Remunerasi dan Nominasi terdiri dari dua orang yaitu satu ketua dan satu anggota. Susunan Komite Remunerasi dan Nominasi per 31 Desember 2012 adalah sebagai berikut:

#### Rani Wati Malik

Menjadi Ketua Komite Remunerasi dan Nominasi sejak tahun 2011. Managing Partner dan pendiri Firma Hukum Malik, Stamboel & Associates dan Direktur PT Geosys Karya Perdana sejak 2002. Sebelumnya pernah menjabat Direktur Hukum dan Sumber Daya Manusia di PT Bakrie & Brothers, Tbk. dari tahun 1985 – 2002, Legal Analyst di Bank Duta Ekonomi tahun 1984 – 1985 dan Legal Consultant di Kantor Hukum Sagala tahun 1983 – 1984. Memperoleh gelar Sarjana Hukum dari Universitas Padjadjaran, Bandung, tahun 1983, dan terdaftar sebagai anggota Konsultan Hukum Pasar Modal, anggota PERADI, dan Konsultan Hukum Indonesia.

#### Rapat Komite Remunerasi dan Nominasi

Jumlah keseluruhan rapat yang telah diselenggarakan oleh Komite Remunerasi dan Nominasi pada tahun 2012 adalah 2 kali, dengan rata-rata kehadiran anggota Komite Remunerasi dan Nominasi adalah 100 %.

Nama	Jabatan
Raniwati Malik	Ketua

# KETERBUKAAN INFORMASI

## SEKRETARIS PERUSAHAAN

### Fungsi Sekretaris Perusahaan

Tugas dan fungsi Sekretaris Perusahaan adalah menyajikan informasi dan interrelasi antara Perusahaan dengan masyarakat, Pasar Modal dan Bursa Efek, sesuai dengan tata hubungan dan peraturan yang telah ditetapkan. Berdasarkan Peraturan Bapepam-LK No.IX.I.4 dan Peraturan PT Bursa Efek Indonesia No.I-A, Sekretaris Perusahaan memiliki tugas dan tanggung-jawab antara lain:

1. Mengikuti perkembangan pasar modal khususnya yang berhubungan dengan peraturan yang berlaku di bidang pasar modal, memastikan kepatuhan dan administrasi pengambilan keputusan didalam perusahaan, memberikan pelayanan kepada masyarakat dan *shareholder* lainnya atas setiap informasi yang berkaitan dengan kondisi perusahaan,
2. Memberikan masukan dan rekomendasi kepada Direksi untuk untuk hal-hal yang terkait dengan *corporate action* dan lain-lain, serta hal-hal yang berhubungan dengan Pasar Modal dan Bursa Efek, dalam rangka untuk mematuhi ketentuan Undang-Undang nomor 8 tahun 1995 tentang Pasar Modal, dan peraturan pelaksanaannya,
3. Menjadi penghubung atau *contact person* antara BTEL dengan masyarakat, Bursa Efek Indonesia (BEI) dan Pasar Modal (Bapepam & LK) yang saat ini dibawah pengawasan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), serta *shareholder* lainnya, serta
4. Mengendalikan proses administratif untuk merespon permintaan informasi yang diminta oleh Pasar Modal dan Bursa, termasuk laporan keuangan tahunan, laporan triwulan dan lain-lain, baik melalui *media online* (internet) dan lain-lain.

### Profil Sekretaris Perusahaan

Sekretaris Perusahaan BTEL saat ini dijabat oleh Harry Prabowo. Disamping sebagai Sekretaris Perusahaan, saat ini Harry Prabowo juga menjabat sebagai Executive Vice President Legal dan Regulatory. Pernah bekerja sebagai *legal advisor* di Ongko Sidharta & Partners law Firm serta menjabat beberapa posisi di PT Mobile Seluler Nusantara dan PT Astra Graphia Tbk. Memperoleh gelar Sarjana dalam Hukum Internasional dari Universitas Indonesia.

### Pelaksanaan Tugas dan Fungsi Sekretaris Perusahaan

Selama tahun 2012, Sekretaris Perusahaan telah membantu meningkatkan komunikasi antara Direksi dengan para pemangku kepentingan melalui penyampaian informasi yang akurat dan tepat waktu bagi para pemegang saham dan pihak-pihak berkepentingan lainnya.

Disamping itu, Perseroan juga berupaya untuk memastikan dipenuhinya seluruh ketentuan-ketentuan dalam Anggaran Dasar Perseroan, termasuk diantaranya memastikan tersedianya Daftar Pemegang Saham, Notulen Rapat, Laporan Keuangan dan Laporan Tahunan, menyelenggarakan RUPS Tahunan sesuai waktunya, serta memastikan setiap tindakan korporasi dilaksanakan sesuai dengan ketentuan Peraturan Bapepam-LK dan BEI serta Anggaran Dasar.

Salah satu wujud dari pelaksanaan tugas di atas adalah adanya keterbukaan informasi kepada bursa yang disampaikan melalui korespondensinya dengan pihak Bapepam-LK dan BEI.

## HUBUNGAN INVESTOR

Sebagai perusahaan publik, BTEL memiliki divisi Hubungan Investor yang bertanggungjawab untuk membangun dan membina hubungan

baik antara Perseroan dan pelaku pasar modal, termasuk di dalamnya analis saham, manajer investasi dan seluruh pemegang saham, baik internal maupun eksternal. Tugas utama dari divisi ini adalah memberikan informasi akurat mengenai BTEL kepada para pemangku kepentingan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Informasi ini menjadi acuan bagi para pemangku kepentingan dalam mengambil keputusan investasi mereka di Perseroan.

Untuk menerapkan prinsip keterbukaan dan transparansi, Hubungan Investor juga menyampaikan informasi terkait aktivitas penting Perseroan melalui berbagai media secara tepat waktu. Salah satunya melalui *investor relations mailing list* yang datanya selalu diambil dari *database investor* dan analis terbaru. Informasi tersebut juga dapat diakses secara umum melalui website Perseroan [www.bakrietelecom.com](http://www.bakrietelecom.com). Saat ini, Hubungan Investor BTEL dijabat oleh Niko Margaronis.

Pada tahun 2012, BTEL secara berkesinambungan memberikan informasi terkini terkait kemajuan Perusahaan kepada para investor melalui partisipasi dalam sejumlah kunjungan kerja yang dilakukan oleh analis dan Manajer Investasi.

Berlokasi di Mega Plaza Kuningan, Jakarta, pada 18 Desember 2012 lalu, BTEL menyelenggarakan Annual Public Expose 2012. Pada tanggal tersebut, pihak manajemen menjelaskan seluruh aktivitas penting Perusahaan, menelaah kinerja keuangan dan operasional Perusahaan dan memberikan masukan untuk harapan di masa yang akan datang, acara dilanjutkan dengan sesi tanya jawab.

Manajemen BTEL dan divisi Hubungan Investor mendorong analis dan investor baik dari pasar ekuitas maupun kredit untuk mengunjungi BTEL dan mendukung riset mereka.



## Penyediaan informasi material untuk publik

Peraturan Bapepam-LK No.X.K.1 dan Peraturan BEI No.I-E mewajibkan Perseroan untuk menyampaikan Keterbukaan Informasi yang harus diumumkan kepada Bapepam-LK, BEI dan publik selambat-lambatnya akhir hari kerja kedua setelah keputusan atau terdapatnya informasi atau fakta material yang mungkin dapat mempengaruhi harga saham Perseroan atau keputusan investasi pemodal.

Tanggal	Perihal Surat
10 Januari 2012	Laporan Bulanan Registrasi Pemegang Efek
24 Januari 2012	Surat Penjelasan hasil dengar pendapat dengan PT BEI
07 Februari 2012	Laporan Bulanan Registrasi Pemegang Efek Bulan Januari 2012
12 Maret 2012	Laporan Bulanan Registrasi Saham Bulan Februari 2012
14 Maret 2012	Keterbukaan Informasi <i>share swap</i>
20 Maret 2012	Surat Pernyataan Komisaris terkait PMEHEMETD
27 Maret 2012	Keterbukaan Informasi sehubungan dengan HMETD
27 Maret 2012	Penyampaian Dokumen terkait Pelaksanaan Penambahan Modal Tanpa Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu PT Bakrie Telecom Tbk ("Perseroan")
30 Maret 2012	Surat Penjelasan atas Keterbukaan Informasi Share Swap dan penambahan modal tanpa HMETD
13 April 2012	Laporan Bulanan Registrasi saham bulan Maret 2012
16 April 2012	Perubahan dan/atau Tambahan Informasi atas Rencana Penambahan Modal Tanpa Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu PT Bakrie Telecom Tbk.
17 April 2012	Konfirmasi Direksi PT Bakrie Telecom Tbk ("BTEL") tentang Negative Covenant dan Perkara Hukum sehubungan dengan Rencana Perseroan Untuk Melakukan Penambahan Modal Tanpa Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu Tahun 2012.
17 April 2012	Panggilan RUPSLB
20 April 2012	Pemberitahuan Hasil Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa tgl 19 April 2012
08 Mei 2012	Laporan Bulanan Registrasi Pemegang Efek
09 Mei 2012	Pemberitahuan Rencana RUPS Tahunan
16 Mei 2012	Pemberitahuan RUPS Tahunan Dan RUPS LUar Biasa
30 Mei 2012	IDX NET Panggilan Rapat Umum Pemegang Saham
01 Juni 2012	Keterbukaan Informasi Yang Perlu Diketahui Publik perihal pemingkatan obligasi PT Bakrie Telecom
04 Juni 2012	Permohonan pencatatan Saham tambahan yang berasal dari hasil pelaksanaan penambahan modal tanpa HMETD
06 Juni 2012	Keterbukaan Informasi Yang Perlu Diketahui Publik perihal pemberitahuan peringkat obligasi BTEL periode Juni-September 2012
11 Juni 2012	Surat penjelasan atas surat BEI tgl 8 Juni 2012
13 Juni 2012	Laporan Bulanan Registrasi Pemegang Efek Bulan Mei 2012
14 Juni 2012	Pemberitahuan Pelaksanaan Penambahan Modal Tanpa Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu
15 Juni 2012	Pemberitahuan Pelaksanaan Penambahan Modal Tanpa Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu ("HMETD") PT Bakrie Telecom Tbk ("BTEL")
18 Juni 2012	Pemberitahuan Hasil Rapat Umum Pemegang Saham tgl 14 Juni 2012

Tanggal	Perihal Surat
26 Juni 2012	Keterbukaan Informasi atas Transaksi Afiliasi PT Bakrie Telecom Tbk ("Perseroan") dengan PT Bakrie Global Ventura ("BGV")
26 Juni 2012	Laporan Hasil Pelaksanaan Penambahan Modal Tanpa Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu ("HMETD") PT Bakrie Telecom Tbk ("BTEL")
13 Juli 2012	Laporan Bulanan Registrasi Pemegang Efek Bulan Juni 2012
24 Juli 2012	Surat Keterbukaan Informasi
31 Juli 2012	Penjelasan Tambahan Transaksi Afiliasi
07 Agustus 2012	Perubahan Jadwal Pencatatan Saham Tambahan yang Berasal dari Hasil Pelaksanaan Penambahan Modal Tanpa HMETD PT Bakrie Telecom Tbk ("BTEL").
10 Agustus 2012	Laporan Bulanan Resgistrasi Saham untuk periode Juli 2012
14 Agustus 2012	Pemberitahuan Pelaksanaan Penambahan Modal Tanpa Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu ("HMETD") PT Bakrie Telecom Tbk ("BTEL") tahap kedua
14 Agustus 2012	Perubahan Kedua Jadwal Pencatatan Saham Tambahan yang Berasal dari Hasil Pelaksanaan Penambahan Modal Tanpa HMETD PT Bakrie Telecom Tbk ("BTEL").
15 Agustus 2012	Keterbukaan Informasi Yang Perlu Diketahui Publik perihal pemberitahuan pelaksanaan penambahan modal tanpa HMETD BTEL tahap 2
15 Agustus 2012	Pemberitahuan Pelaksanaan Penambahan Modal Tanpa Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu ("HMETD") PT Bakrie Telecom Tbk ("BTEL") tahap kedua
27 Agustus 2012	Keterbukaan Informasi atas Transaksi Afiliasi PT Bakrie Telecom Tbk ("Perseroan") dengan PT Bakrie Global Ventura ("BGV") Tahap Kedua
27 Agustus 2012	Laporan Hasil Pelaksanaan Penambahan Modal Tanpa Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu ("HMETD") PT Bakrie Telecom Tbk ("BTEL") Tahap Kedua
31 Agustus 2012	Keterbukaan Informasi Atas Transaksi Afiliasi BTEL untuk NPR Tahap II
31 Agustus 2012	Keterbukaan Informasi Yang Perlu Diketahui Publik perihal Laporan Hasil Pelaksanaan Penambahan Modal Tanpa HMETD
04 September 2012	Penjelasan Pembayaran Sisa Pokok Obligasi BTEL I Tahun 2007 ("Obligasi")
05 September 2012	Konfirmasi Penyelesaian Obligasi BTEL 1 Tahun 2007
11 September 2012	Laporan Bulanan Registrasi Pemegang Efek Bulan Agustus 2012
30 Oktober 2012	Tambahan Informasi atas Transaksi Afiliasi
08 November 2012	Laporan Bulanan Registrasi Pemegang Efek bulan Oktober 2012
03 Desember 2012	Pemberitahuan Rencana Publik Expose
10 Desember 2012	Laporan Bulanan Registrasi Pemegang Efek Bulan November 2012
13 Desember 2012	Penyampaian Materi Publik Expose Tahunan tahun 2012
21 Desember 2012	Laporan Hasil Public Expose Tahunan Tahun 2012

## Penyampaian Laporan Keuangan Tahunan dan Tengah Tahunan

Peraturan Bapepam-LK No.X.K.2 dan Peraturan BEI No.I-E mewajibkan Perseroan untuk menyampaikan Laporan Keuangan Tahunan yang diaudit ke Bapepam-LK dan BEI selambat-lambatnya pada akhir bulan ketiga setelah tanggal laporan keuangan tahunan; dan Laporan Keuangan Tengah Tahunan, selambat-lambatnya pada akhir bulan pertama setelah tanggal laporan keuangan tengah tahunan.

Tanggal	Perihal Surat
30 Maret 2012	Penyampaian Laporan Keuangan Tahunan yang berakhir tgl 31 Desember 2011
30 April 2012	Penyampaian Laporan Tahunan Tahun 2011
30 Juli 2012	Penyampaian Laporan Keuangan Tengah Tahunan tahun 2012 yang tidak diaudit

## Penyampaian Laporan Keuangan Triwulanan

Peraturan BEI No.I-E mewajibkan Perseroan untuk menyampaikan Laporan Keuangan Triwulanan kepada BEI dan Bapepam-LK selambat-lambatnya pada akhir bulan pertama setelah tanggal Laporan Keuangan Triwulanan. Dalam hal Laporan Keuangan Triwulanan akan ditelaah secara terbatas, Perseroan diwajibkan memberitahukan rencana Penelaahan Terbatas selambat-lambatnya pada akhir bulan pertama setelah tanggal laporan keuangan triwulanan dan Laporan Keuangan Triwulanan dengan Penelaahan Terbatas wajib disampaikan selambat-lambatnya pada akhir bulan kedua setelah tanggal Laporan Keuangan Triwulanan.

Tanggal	Perihal Surat
31 Mei 2012	Penyampaian Laporan Keuangan yang Berakhir Tanggal 31 Maret 2012 yang Ditelaah Secara Terbatas
31 Juli 2012	Penyampaian Laporan Keuangan Interim yang Tidak Diaudit periode keuangan yang berakhir pada tanggal 30 Juni 2012
31 Oktober 2012	Penyampaian Laporan Keuangan yang berakhir pada tanggal 30 September 2012

## Penyampaian Laporan Tahunan

Pada tanggal 1 Agustus 2012, Bapepam dan LK telah menerbitkan satu peraturan yaitu Peraturan Nomor X.K.6 lampiran Keputusan Ketua Bapepam dan LK Nomor: Kep-431/BL/2012 tentang Penyampaian Laporan Tahunan Emiten Atau Perusahaan Publik. Penerbitan peraturan ini mencabut Keputusan Ketua Bapepam dan LK Nomor: KEP-134/BL/2006 tanggal 7 Desember 2006 tentang Kewajiban Penyampaian Laporan Tahunan Bagi Emiten dan Perusahaan Publik dan Keputusan Ketua Bapepam dan LK Nomor: KEP-40/BL/2007 tanggal 30 Maret 2007 tentang Jangka Waktu Penyampaian Laporan Keuangan Berkala dan Laporan Tahunan Bagi Emiten atau Perusahaan Publik yang Efeknya Tercatat di Bursa Efek di Indonesia dan di Bursa Efek di Negara Lain.

Penyempurnaan Peraturan tersebut dimaksudkan untuk meningkatkan kualitas keterbukaan informasi dalam Laporan Tahunan Emiten dan Perusahaan Publik sebagai sumber informasi penting bagi pemegang saham dan masyarakat dalam membuat keputusan investasi. Dalam peraturan tersebut antara lain diatur mengenai kewajiban penyampaian bentuk, dan isi laporan tahunan.

Peraturan Bapepam-LK No.X.K.6. dan Peraturan BEI No.I-E tersebut mewajibkan Perseroan untuk menyampaikan Laporan Tahunan kepada Bapepam-LK dan BEI selambat-lambatnya 4 bulan setelah tahun buku berakhir.

Tanggal	Perihal Surat
30 April 2012	Penyampaian Laporan Tahunan Tahun 2011

## Pemeringkatan Efek

Peraturan Bapepam-LK No.IX.C.11 dan Peraturan BEI No. I-E mewajibkan Perseroan untuk menyampaikan hasil pemeringkatan baru, pernyataan, atau pendapat atas Efek Bersifat Utang yang diterbitkan oleh Perusahaan Pemeringkat Efek kepada Bapepam-LK, Wali Amanat dan BEI, serta mengumumkan hasil pemeringkatan baru, pernyataan, atau pendapat tersebut dalam sekurang-kurangnya satu surat kabar berbahasa Indonesia yang beredar nasional selambat-lambatnya 90 hari sebelum jatuh temponya Efek Bersifat Utang.

Tanggal	Perihal Surat
29 Februari 2012	Pemberitahuan Pemeringkatan atas obligasi 1 BTEL periode 24 Februari sd 24 Mei 2012
31 Mei 2012	Pemberitahuan Hasil Peringkat Obligasi Bakrie Telecom I Tahun 2007 periode 28 Mei sd 28 Agustus 2012
06 Juni 2012	Pemberitahuan Peringkat Obligasi PT Bakrie Telecom 1 tahun 2007 periode Juni-September 2012
03 Agustus 2012	Pemberitahuan Hasil Peringkat dari Pefindo periode 1 Agustus sd 4 September 2012
06 Agustus 2012	Keterbukaan Informasi Yang Perlu di ketahui Publik Perihal Pemeringkatan Obligasi

## Laporan lainnya

Perseroan wajib memberikan tanggapan atas setiap permintaan informasi atau klarifikasi informasi yang disampaikan oleh Bapepam-LK atau BEI selambat lambatnya dua hari kerja setelah surat atau *e-mail* permintaan informasi atau klarifikasi informasi tersebut diterima.

Tanggal	Perihal Surat
01 Maret 2012	Penyampaian Bukti Iklan Pemeringkatan PT Bakrie Telecom dan Obligasi tahun 2007
20 Maret 2012	Pemberitahuan Bukti Iklan RUPSLB di Koran
27 Maret 2012	Penyampaian Bukti Iklan perihal Keterbukaan Informasi untuk HMETD
02 April 2012	Penyampaian Bukti Iklan Laporan Keuangan Tahunan yang berakhir tanggal 31 Desember 2011
04 April 2012	Penjelasan Rencana Penambahan Modal Tanpa Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (PM-THMETD)
04 April 2012	Pemberitahuan bukti iklan Panggilan RUPSLB 19 April 2012 di Koran Bisnis Indonesia dan Investor Daily
17 April 2012	Penyampaian Bukti Iklan Tambahan Informasi Kepada Para Pemegang Saham sehubungan dengan rencana HMETD - Investor Daily tanggal 17 April 2012
20 April 2012	Penyampaian Bukti Iklan Hasil RUPSLB tanggal 19 April 2012
26 April 2012	Penyampaian Bukti Keterbukaan Informasi PT Bakrie Telecom Tbk ("Perseroan") Penjualan Saham Kembali 2012
15 Mei 2012	Surat Pemberitahuan Rencana Perubahan Tanggal Pelaksanaan RUPST dan Pelaksanaan RUPSLB
16 Mei 2012	Pemberitahuan Perubahan Jadwal Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan dan Rencana Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa
16 Mei 2012	Pemberitahuan Bukti Iklan di Koran tentang Pemberitahuan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan dan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa
29 Mei 2012	Penyampaian <i>softcopy</i> laporan keuangan tahunan tahun 2011

Tanggal	Perihal Surat
30 Mei 2012	Pemberitahuan Bukti Iklan Panggilan RUPST dan RUPSLB kepada Para Pemegang saham pada tanggal 14 Juni 2012
30 Mei 2012	Penyampaian Bukti Iklan Panggilan RUPST dan RUPSLB di koran Investor Daily dan Harian Ekonomi Neraca tanggal 30 Mei 2012
31 Mei 2012	Penyampaian Bukti Iklan Pemingkatan Obligasi Periode 28 Mei 2012 s.d. 28 Agustus 2012
01 Juni 2012	Penyampaian Bukti Iklan Pemingkatan Atas Efek Bersifat Utang
08 Juni 2012	Penyampaian Bukti Iklan Peringkat Obligasi periode bulan Juni - September 2012 di koran Suara Pembaruan tgl 6 Juni 2012
18 Juni 2012	Penyampaian Bukti Iklan Hasil RUPS Tahunan dan RUPS Luar Biasa
18 Juni 2012	Pemberitahuan Hasil Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham PT Bakrie Telecom Tbk serta Bukti Iklan
09 Juli 2012	Surat Konfirmasi Keterlambatan Pemberitahuan Hasil Peringkat Efek
01 Agustus 2012	Permohonan Pencatatan Saham Tambahan yang Berasal dari Hasil Pelaksanaan Penambahan Modal Tanpa HMETD PT Bakrie Telecom Tbk ("BTEL").
02 Agustus 2012	Penyampaian Bukti Iklan Laporan Keuangan Tengah Tahunan 2012
07 Agustus 2012	Penyampaian Bukti Iklan atas peringkat Obligasi periode 1 Agustus 2012 s.d. 4 September 2012 di Koran Suara Pembaruan tgl 6 Agustus 2012
15 Agustus 2012	Pemberitahuan Pelaksanaan Penambahan Modal Tanpa Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) PT Bakrie Telecom Tbk tahap kedua
16 Agustus 2012	Penjelasan atas pertanyaan BEI
04 September 2012	Penjelasan Pembayaran Sisa Pokok Obligasi BTEL I Tahun 2007
05 September 2012	Konfirmasi Penyelesaian Obligasi BTEL 1 Tahun 2007
12 Desember 2012	Undangan Menghadiri Public Expose

# LAPORAN KOMITE

## LAPORAN KOMITE AUDIT 2012

Komite Audit PT Bakrie Telecom Tbk. melaksanakan tugasnya sesuai dengan panduan yang diatur dalam Lampiran Surat Keterangan Badan Pengawas Pasar Modal (Bapepam) No. Kep 29/PM/2004 tertanggal 29 September 2004 yaitu melakukan penelaahan atas laporan keuangan termasuk memantau kegiatan Auditor Eksternal, penelaahan atas kegiatan Auditor Internal, melakukan penelaahan atas ketaatan dan kepatuhan emiten terhadap peraturan pasar modal dan peraturan perundangan lainnya, dan melaporkan serta melakukan penelaahan atas pengaduan yang berkaitan dengan emiten.

Dalam melaksanakan tugas tersebut Komite Audit telah melakukan berbagai rapat secara internal maupun dengan seluruh pihak yang terkait dengan pelaksanaan tugas di atas. Dalam tahun 2012, Komite Audit telah menyelenggarakan rapat sebanyak 12 kali, dengan rata-rata kehadiran masing-masing anggota Komite Audit adalah 100%. Di bawah ini diuraikan secara ringkas hasil kerja Komite Audit PT Bakrie Telecom Tbk.

### Informasi Keuangan

Komite Audit senantiasa memberikan perhatian terhadap penyampaian laporan keuangan tahunan maupun triwulanan. Penyampaian informasi keuangan ini telah dilaksanakan dengan baik dan semua pelaporan telah dilaksanakan sesuai dengan PSAK dan peraturan Bapepam LK yang berlaku.

Yang perlu mendapatkan perhatian manajemen BTEL dalam Laporan Keuangan tahun 2012 adalah terjadinya penurunan pendapatan usaha kotor sebesar 7% (dari Rp 3.195 Miliar menjadi Rp 2.974 Miliar), dan penurunan pendapatan usaha neto sebesar 9% (dari Rp 2.591 Miliar menjadi Rp 2.361 Miliar). BTEL mengalami Kerugian usaha sebesar Rp 500 Miliar, dan kerugian bersih sebesar Rp. 3.138 Miliar, terutama disebabkan oleh biaya penurunan nilai aset tetap sebesar Rp 1.614 Miliar, biaya lindung nilai Rp.167 Miliar, dan kenaikan biaya keuangan sebesar 2 % dari Rp. 768 Miliar menjadi Rp 785 Miliar. Disamping itu juga terdapat kesulitan dalam modal kerja sebesar Rp. 2.105 Miliar per tahun atau Rp 5,8 Miliar per hari.

Perlu dilakukan perbaikan kinerja keuangan di tahun mendatang dengan *right issue* dan penambahan dana segar diluar pinjaman, serta peningkatan aktivitas penjualan untuk meningkatkan pendapatan.

### Kepatuhan terhadap peraturan perundangan

Dari peta kewajiban kepatuhan yang dibuat oleh divisi Legal terhadap hukum dan peraturan perundangan, baik yang dikeluarkan oleh Bapepam & LK, maupun Regulator lainnya, Komite Audit selama tahun 2012 tidak menemukan penyimpangan ataupun pelanggaran signifikan, kecuali untuk penyelesaian kewajiban Biaya Hak Penyelenggaraan yang tertunda.

### Auditor Internal

Komite Audit melakukan *oversight* pelaksanaan fungsi Internal Audit pada tahun 2012 dengan hasil sebagai berikut:

1. Internal Audit telah menemukan satu *capital expenditure* dengan investasi yang signifikan yang tidak pernah digunakan karena tidak memenuhi kebutuhan *user*. Hal ini menunjukkan bahwa Internal Audit perlu meningkatkan kemampuan audit di bidang manajemen risiko untuk memastikan bahwa proses manajemen risiko berjalan sesuai dengan standar Internasional yang berlaku guna menjamin sasaran BTEL.
2. Komite Audit BTEL mengapresiasi tindakan dari Internal Audit BTEL yang telah melakukan pencegahan atas pelanggaran yang dapat menimbulkan kerugian Perusahaan lebih besar pada aset Perusahaan.

## Auditor Eksternal

Untuk tahun buku 2012 ini telah ditunjuk kembali sebagai auditor independen PT Bakrie Telecom Tbk adalah Kantor Akuntan Publik (KAP) Tjiendrajaja & Handoko Tomo.

Komite Audit mengadakan rapat sebanyak empat kali dengan KAP tersebut sebagai bagian dari proses pemantauan dan pengawasan kegiatan Auditor Eksternal dalam melaksanakan tugasnya.

## Pelaksanaan Good Corporate Governance

Berhubung belum adanya komite yang menangani GCG, Komite Audit melaksanakan pemantauan terhadap pelaksanaan GCG di BTEL.

Dalam tahun 2012 praktek *governance* sudah berjalan baik dan semua SOP yang diperlukan dapat diakses secara elektronik oleh semua pihak yang memerlukan. Praktik *governance* yang baik ini juga telah mendapatkan apresiasi dari beberapa pihak, diantaranya Indonesian Institute for Coporate Governance (IICG) dengan predikat "Trusted Company".

## Lain-lain

Komite Audit tidak menemukan adanya pengaduan yang material terhadap Perseroan yang memerlukan perhatian Komite Audit untuk dilakukan penelaahan lebih lanjut.

## Kesimpulan

Komite Audit BTEL telah melaporkan dengan baik dan tepat waktu pelaksanaan *oversight* dan *monitoring* tahun 2012 kepada Dewan Komisaris BTEL dan cc kepada Dirut BTEL, meliputi *oversight* atas laporan keuangan, *oversight* atas ketaatan hukum dan perundangan, *oversight* atas pelaksanaan tugas Internal Audit, *oversight* atas pelaksanaan audit oleh Eksternal Auditor, dan *oversight* atas pelaksanaan GCG di BTEL.

Jakarta, April 2013

### KOMITE AUDIT PT BAKRIE TELECOM TBK.



Ai Mulyadi Mamoer  
Ketua



Leo J. Susilo  
Anggota



Yansen Pasaribu  
Anggota

## LAPORAN KOMITE MANAJEMEN RISIKO 2012

Komite Manajemen Risiko PT Bakrie Telecom Tbk. melaksanakan tugasnya sesuai dengan manual Komite Manajemen Risiko yaitu penelaahan pelaksanaan manajemen risiko.

Dalam melaksanakan tugas tersebut Komite Manajemen Risiko melakukan berbagai rapat dengan seluruh pihak yang terkait dengan pelaksanaan tugas di atas. Jumlah keseluruhan rapat yang telah diselenggarakan oleh Komite Manajemen Risiko pada tahun 2012 adalah dua kali, dengan rata-rata kehadiran masing-masing anggota Komite Manajemen Risiko adalah 100%.

Pada rapat Komite Manajemen Risiko dengan Dewan Direksi dan Dewan Komisaris pada tahun 2012, Komite Manajemen Risiko merekomendasikan hal-hal berikut :

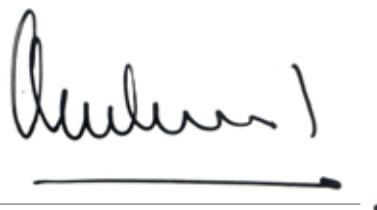
1. Melakukan mitigasi atas risiko-risiko Utama sebagaimana tercantum di dalam *risk register* perusahaan.
2. Meminta manajemen untuk memperhatikan utang-utang yang telah jatuh tempo.
3. Membuat perencanaan yang menyeluruh untuk penyelesaian utang-utang tersebut, baik melalui negosiasi maupun perencanaan *rescheduling* agar tidak memberatkan operasional perseroan dan menjaga reputasi perseroan.

Jakarta, April 2013

KOMITE MANAJEMEN RISIKO PT BAKRIE TELECOM TBK.



RAJSEKAR KUPPUSWAMI MITTA  
Ketua



AMBONO JANURIANTO  
Anggota



## LAPORAN KOMITE REMUNERASI & NOMINASI 2012

Komite Remunerasi dan Nominasi PT Bakrie Telecom Tbk melakukan tugasnya mengkaji dan mengevaluasi kebijakan remunerasi termasuk fasilitas yang disediakan bagi Dewan Komisaris dan Direksi serta memberikan rekomendasi perbaikan/perubahan yang diperlukan kepada Dewan Komisaris.

Komite Remunerasi dan Nominasi telah melakukan rapat dengan seluruh pihak yang terkait untuk pelaksanaan tugas di atas. Jumlah keseluruhan rapat yang telah diselenggarakan pada tahun 2012 adalah dua kali, dengan rata-rata kehadiran anggota Komite Manajemen Risiko adalah 100%.

Dalam rapat-rapatnya dengan Dewan Komisaris dan Direksi selama 2012, Komite Remunerasi dan Nominasi telah memberikan rekomendasi berkaitan dengan kebijakan remunerasi sebagai berikut:

- a. Adanya penyesuaian gaji kepada seluruh karyawan secara umum dan Dewan Komisaris dan Direksi.
- b. Kebijakan penetapan bonus dengan mempertimbangkan berbagai aspek seperti pencapaian target perusahaan, prestasi individual, sasaran dan strategi jangka panjang perusahaan, dan kewajaran dengan *peer group*.
- c. Dewan Komisaris dan Direksi menerima imbalan jasa dalam bentuk gaji, tunjangan dan fasilitas. Remunerasi anggota Dewan Komisaris dan Direksi dibahas dahulu dalam rapat

Komite Remunerasi dan Nominasi. Kemudian, diajukan kepada RUPS untuk mendapat persetujuan. Khusus untuk remunerasi Direksi, wewenang RUPS ini dapat dilimpahkan kepada Dewan Komisaris.

Jakarta, April 2013

**KOMITE REMUNERASI DAN NOMINASI PT BAKRIE TELECOM TBK.**



**RANIWATI MALIK**  
Ketua

# SISTEM PENGENDALIAN

## SISTEM PENGENDALIAN INTERNAL

Dalam menjalankan bisnisnya, sesuai dengan semangat tata kelola perusahaan yang baik (GCG), Perseroan telah menerapkan suatu sistem pengendalian internal yang didukung penuh oleh manajemen.

Sistem pengendalian internal mengacu pada Committee of Sponsoring Organizations (COSO) Internal Control Framework yang akan diterapkan secara menyeluruh pada Perseroan. Perseroan memandang pengendalian internal merupakan suatu rangkaian tindakan yang mencakup keseluruhan proses dalam organisasi. Penerapan pengendalian internal ini akan meliputi:

- Lingkungan pengendalian
- Penaksiran risiko
- Aktivitas pengendalian
- Informasi dan komunikasi
- Pemantauan

Dalam penerapan pengendalian internal ini terdapat *job description* dan SOP yang senantiasa berkembang seiring dengan perkembangan struktur organisasi.

BTEL juga telah menerapkan prosedur *risk assessment* yang dilakukan melalui sistem wawancara langsung dengan kepala divisi masing-masing unit kerja dan para pelaksana. Penentuan risiko berdasarkan aktivitas kerja di unit tersebut dengan SOP yang telah ada.

Agar proses pengendalian internal berjalan dengan lancar, maka penyebaran komunikasi dan informasi ke seluruh lapisan organisasi dilakukan secara sistematis dan terstruktur.

Selama tahun 2012 telah dilakukan aktivitas *monitoring* untuk memastikan bahwa sistem pengendalian internal

telah berjalan dengan baik. Aktivitas *monitoring* tersebut, dilakukan melalui audit operasional yang dilakukan secara berkala di seluruh unit kerja sesuai dengan rencana audit tahun 2012.

Perseroan memandang bahwa sistem pengendalian internal perlu ditingkatkan dan dikembangkan secara berkesinambungan agar dapat berfungsi semestinya, meliputi kesadaran risiko dan pengendaliannya.

## AUDIT INTERNAL

Fungsi Audit Internal BTEL dilaksanakan oleh Corporate Internal Audit (CIA) yang diketuai oleh Elfrida Irene Sandra Yanti Octaviana sebagai Ketua Corporate Internal Audit sejak tahun 2009. Sebelumnya pernah menjabat sebagai General Manager Treasury sejak Maret 2005 hingga 2008 serta berbagai posisi manajerial pada Direktorat Keuangan di Indosat dan Satelindo dari 1995 sampai Februari 2005. Gelar Sarjana Ekonomi diperoleh dari Universitas Tarumanagara pada tahun 1991. Aktif di dalam pendidikan dan pelatihan Internal Auditor dengan memperoleh beberapa gelar sertifikasi profesional diantaranya *Qualified Internal Audit (QIA)* dari Yayasan Pendidikan Internal Audit (YPIA) pada Februari 2010 dan *Certified Risk Management Professional (CRMP)* dari Lembaga Sertifikasi Profesi Manajemen Risiko (LSPMR) pada Desember 2010.

CIA berperan sebagai *strategic business partner* bagi semua tingkatan manajemen guna mendorong pencapaian tujuan dan sasaran BTEL dengan melakukan evaluasi berdasarkan *risk based audit* secara objektif dan jasa konsultasi terutama yang menyangkut peningkatan dan penyempurnaan *risk management, control* dan *governance processes*. Hal ini dilakukan melalui pendekatan yang proaktif, antusias dan dinamis, berkomunikasi secara efektif, berorientasi pada bisnis

dan *stakeholder*, pemahaman terhadap pokok permasalahan dan area yang memiliki risiko tinggi, penekanan temuan pada kualitas, serta merekomendasikan penyelesaian yang praktis dan *workable*.

## Piagam Audit Internal

Piagam Audit Internal BTEL yang disetujui oleh Direktur Utama tanggal 3 April 2009 dimaksudkan sebagai pedoman standar yang memuat ukuran minimal tentang Fungsi Audit Internal yang perlu diselenggarakan oleh BTEL serta aspek-aspek yang berkaitan dengan pelaksanaan Audit Internal. Piagam Audit Internal ini ditujukan pula untuk terciptanya kesamaan pemahaman dan landasan mengenai tingkat pemeliharaan kepentingan dan komitmen dari semua pihak yang terkait dengan BTEL.

Ruang lingkup pekerjaan audit oleh CIA mencakup seluruh aspek dan unsur kegiatan organisasi BTEL. Pekerjaan audit tersebut dilakukan melalui pendekatan *risk based audit* dengan melihat risiko-risiko terkait dengan objek penugasan audit.

CIA bertanggungjawab langsung kepada Direktur Utama dan berdasarkan arahan Direktur Utama dan atau Dewan Komisaris, ruang lingkup pekerjaan audit oleh CIA juga mencakup kegiatan badan-badan usaha afiliasi dan anak perusahaan yang secara langsung ataupun tidak langsung diperkirakan dapat mempengaruhi terselenggaranya secara baik kepentingan BTEL.

Ruang lingkup CIA mencakup audit dan penilaian atas efektivitas *risk management*, kecukupan dan efektivitas sistem pengendalian intern, kualitas kinerja dalam melaksanakan tanggung jawab yang telah digariskan, serta efektivitas *governance processes* dengan melakukan :

- Audit ketaatan (*compliance audit*) terhadap kebijakan, rencana dan anggaran, prosedur, peraturan, dan kegiatan operasional lainnya;
- Audit operasional (*operational / management audit*) dalam rangka meningkatkan efisiensi, pengamanan sumber daya dan dana, serta konsistensi dan efektivitas atas manfaat suatu kegiatan operasional atau program yang telah ditetapkan.
- Audit Teknologi Sistem Informasi (TSI) untuk memastikan terjaminnya integritas data (benar, lengkap, aman, tepat waktu), efektivitas dan efisiensi prosedur operasi dan kelangsungan operasional teknologi sistem informasi, serta kepatuhan terhadap ketentuan teknologi sistem informasi. Termasuk melakukan audit atas setiap implementasi aplikasi TSI untuk memastikan bahwa aplikasi telah sesuai dengan yang ditetapkan, kepatuhan terhadap ketentuan, terdapat kontrol yang memadai dan tersedianya sarana penelusuran kembali (*audit trail*), serta memberi rekomendasi mengenai kontrol yang perlu diterapkan;
- Audit khusus dan investigasi (*special and investigation audit*) terhadap hal-hal yang diduga atau diperkirakan berindikasi tindak perbuatan kecurangan / penyalahgunaan / manipulasi (*fraud*), penggelapan, penyimpangan terhadap ketentuan / peraturan internal maupun eksternal, dan lain sebagainya berdasarkan Instruksi Direktur Utama dan Dewan Komisaris.
- Pemantauan secara *off-site* atau *monitoring (desk audit)* terhadap segala aktivitas di seluruh unit kerja BTEL melalui analisis terhadap dokumen dan laporan.

Sesuai dengan program kerja tahun 2012, selama tahun 2012, CIA melakukan kegiatan audit dan lainnya, sebagai berikut:

Periode	Pokok Permasalahan	Solusi & Tindak Lanjut
Januari-Desember 2012	<p>SOP yang belum dilaksanakan dan diatur secara optimal terhadap seluruh proses aktivitas bisnis saat ini.</p> <p>Deskripsi pekerjaan tidak pernah dilakukan peninjauan kembali serta rotasi karyawan yang tidak efektif berjalan.</p>	<p>Dilakukan monitoring terhadap pelaksanaan SOP serta pemutakhiran SOP agar sejalan dengan kegiatan aktivitas bisnis saat ini.</p> <p>Human Resource harus melakukan peninjauan kembali terhadap seluruh arahan pekerjaan agar sejalan dengan peran dan tanggung jawab karyawan saat ini serta melakukan rotasi karyawan sesuai dengan keahlian dan kompetensinya.</p>

Tahap selanjutnya adalah kegiatan *internal consulting services*. Kegiatan ini merupakan misi baru CIA pada tahun 2012. Pada pelaksanaannya, jasa konsultasi internal diarahkan pada pengawalan untuk penyelenggaraan operasional perusahaan, termasuk proses *risk assessment*, khususnya dalam pemetaan unit bisnis yang berisiko tinggi sebagai langkah antisipatif agar penyelenggaraan bisnis tetap mengindahkan rambu-rambu yang berlaku.

Untuk memastikan bahwa hasil audit dan *internal consulting* memperoleh tanggapan yang memadai dari *auditee*, maka dilakukan upaya pengawasan tindak lanjut. Tindak lanjut di lapangan dilakukan oleh *auditee* yang kemudian dimonitor oleh CIA. Untuk hal ini, tindak lanjut dibatasi pada area-area proses bisnis yang signifikan dengan target waktu yang disepakati bersama.

### Partisipasi Audit Internal

- Dalam rangka memperluas dan mengembangkan wawasan dan kompetensi profesi Auditor Internal, CIA BTEL telah berpartisipasi dengan mengikutsertakan para auditornya dalam berbagai organisasi perhimpunan (asosiasi) profesi auditor internal, diantaranya: Untuk melengkapi kompetensi melalui partisipasi dan keterlibatan dalam berbagai asosiasi profesi Auditor Internal, maka setiap personil CIA juga telah dipersyaratkan untuk memperoleh sertifikasi profesi Audit Internal seperti Qualified Internal Auditor (QIA).
- CIA BTEL telah menyertakan para auditornya dalam berbagai kegiatan perhimpunan profesi Auditor Internal lain, diantaranya sebagai anggota Lembaga Sertifikasi Profesi Manajemen Risiko (LSPMR), Association of Certified Fraud Examiners Indonesia Chapter (ACFE), dan Institute of Internal Auditors (IIA) Indonesia Chapter.

- Keikutsertaan anggota CIA pada berbagai perhimpunan profesi Internal Auditor sangat mendukung peningkatan kompetensi dan wawasan anggota CIA untuk kelancaran dalam melaksanakan tugas-tugas audit maupun pengembangan dalam pengelolaan kegiatan auditnya. Perhimpunan-perhimpunan tersebut merupakan ajang pertukaran informasi serta forum diskusi (*benchmarking*) diantara para internal auditor terkait isu-isu terkini dalam dunia audit.

### AUDITOR INDEPENDEN

BTEL menggunakan jasa dari Kantor Akuntan Publik Tjiendradjaja & Handoko Tomo yang beralamat di Jl. Sisingamangaraja No.26, Lantai 2, Jakarta 12120, Indonesia, sebagai Auditor Independen yang mengaudit laporan keuangan konsolidasian BTEL untuk periode yang berakhir pada 31 Desember 2012.

Kantor akuntan ini telah melakukan dua kali audit untuk laporan keuangan tahunan, termasuk untuk laporan keuangan konsolidasian Perseroan yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2012. Selain melakukan jasa audit atas laporan keuangan tahunan, selama tahun 2012, kantor akuntan juga melakukan penugasan *review* atas laporan keuangan interim Perseroan untuk periode yang berakhir pada tanggal 31 Maret 2012.

Kantor akuntan tidak menerima penugasan lain yang menyebabkan benturan kepentingan. Kantor akuntan ini juga tidak ada kaitan apapun ataupun hubungan istimewa dengan Perseroan. Biaya audit total untuk laporan keuangan tahunan BTEL adalah sebesar Rp 250 juta.

Manajemen risiko merupakan salah satu hal yang penting dalam pelaksanaan *Good Corporate Governance* (GCG). BTEL sangat menyadari bahwa untuk berkembang dan berevolusi menjadi perusahaan telekomunikasi yang lebih baik dan sadar lingkungan, BTEL perlu menerapkan manajemen risiko yang baik. BTEL telah mengidentifikasi potensi risiko yang terdapat di lingkungan bisnis dan perencanaan serta kemungkinan dampaknya terhadap pencapaian tujuan perusahaan. Perseroan juga telah melakukan mitigasi risiko atas risiko-risiko tersebut.

BTEL melaksanakan prosedur manajemen risiko yang disebut *risk self assessment*, yang membantu BTEL mengevaluasi eksposur risiko di setiap proses bisnis. Seluruh karyawan yang terlibat di dalam proses bisnis berperan dalam menentukan, mengevaluasi dan mengawasi risiko dalam upaya membangun kerjasama tim dan komitmen yang kuat untuk mengelola risiko dan melaksanakan proses bisnis.

## KERANGKA MANAJEMEN RISIKO BTEL

PT Bakrie Telecom Tbk. memahami perlunya komitmen untuk melindungi bisnisnya, termasuk sumber daya manusia, aset fisik dan keuangan dengan mengembangkan suatu kerangka ERM yang proaktif dan berkelanjutan guna mendukung usahanya dalam menjaga pertumbuhan Perseroan dalam suatu lingkungan yang dikendalikan dengan baik guna meningkatkan nilai para pemangku kepentingan.

Visi manajemen risiko di BTEL adalah untuk menjadi operator telekomunikasi nomor satu di Indonesia dan pemain utama di tingkat regional melalui penerapan ERM untuk memastikan adanya evaluasi, pemahaman, dan mitigasi risiko secara efektif dan efisien.

Sedang misi manajemen risiko Perseroan adalah untuk menjaga dan melanjutkan operasi BTEL dalam menyediakan konektivitas yang berkualitas dengan harga terjangkau bagi rakyat Indonesia dengan mengidentifikasi dan memitigasi ancaman guna:

- Meningkatkan hasil investasi pemegang saham
- Meningkatkan kesejahteraan karyawan

## PENERAPAN ENTERPRISE RISK MANAGEMENT

Sebagai bagian dari komitmen BTEL dalam menempatkan manajemen risiko sebagai bagian penting dalam kegiatan bisnisnya, sejak Desember 2009 dengan bantuan Ernst & Young sebagai konsultan independen, BTEL mulai menerapkan sistem manajemen risiko korporat ERM.

Tujuan penerapan sistem ERM adalah agar BTEL mampu mengidentifikasi dan mengelola risiko dengan mengembangkan sistem pengelolaan dan pengawasan risiko yang handal. Hal ini akan meningkatkan praktik dan struktur penyelenggaraan risiko Perseroan. Pada akhirnya, suatu sistem pengelolaan dan pengawasan risiko yang handal akan menjadikan Perseroan lebih mampu dalam mencapai tujuannya guna meningkatkan nilai para pemangku kepentingan Perseroan serta menjadi "*safeguard*" atau pengaman dalam mencapai tujuan perusahaan baik jangka pendek maupun tujuan jangka panjang.

Tanggung jawab untuk memantau dan mengevaluasi risiko di BTEL berada pada Dewan Komisaris dan Direksi melalui suatu struktur organisasi ERM termasuk keberadaan komite-komite penunjang di tingkat Dewan Komisaris dan Direksi.

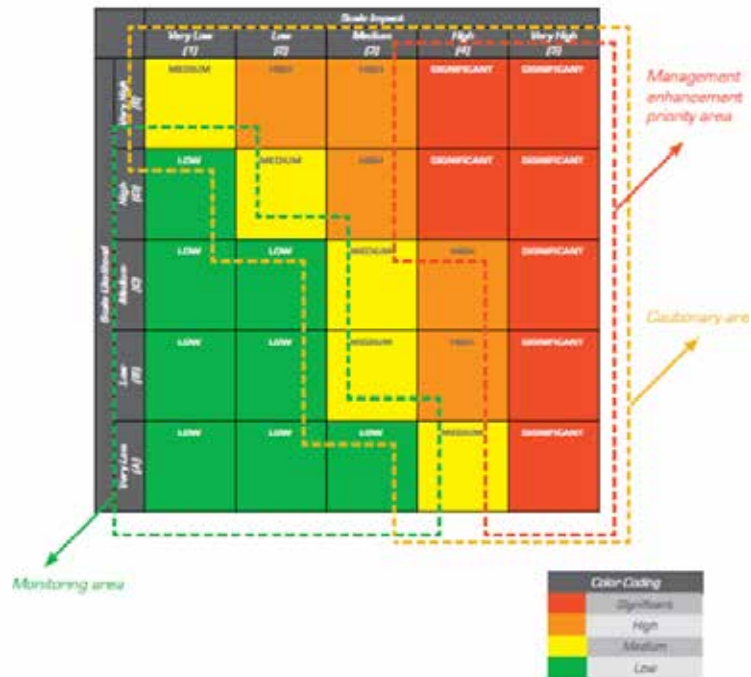
Fungsi manajemen risiko menjadi bagian dari tanggung jawab Direksi. Tanggung jawab untuk mengelola risiko strategis berada pada Direksi. Namun, unit manajemen risiko akan membantu dan mengkoordinasikan proses identifikasi, evaluasi dan pengawasan risiko-risiko tersebut.

Disamping itu, sejak tahun 2006 Perseroan telah membentuk komite manajemen risiko. Peran komite manajemen risiko sebagai fungsi pengawasan adalah untuk memberikan rekomendasi kepada Dewan Komisaris dalam rangka memastikan keberadaan dan efektivitas operasi proses manajemen risiko yang terintegrasi. Komite Manajemen Risiko mengawasi penerapan proyek ERM dan memberikan rekomendasi guna memastikan penerapan ERM yang memadai.

*Risk officer* di BTEL bertanggung jawab untuk membantu unit manajemen risiko dalam mengkoordinasi kegiatan manajemen risiko serta mengkonsolidasikan dan melakukan analisa terhadap semua informasi risiko di BTEL, khususnya yang masuk dalam kategori risiko signifikan.

## RISK APPETITE DAN TOLERANSI RISIKO

*Risk Appetite* adalah ukuran seberapa besar risiko yang dapat diterima Perseroan agar mampu memaksimalkan hasil dari risiko yang ada ataupun yang mungkin akan terjadi. Toleransi risiko BTEL direfleksikan dalam suatu evaluasi risiko berupa dampak dan kemungkinan terjadinya risiko yang telah disepakati yang dihasilkan dalam proyek ERM. Aspek dalam kriteria yang berdampak lebih besar dari *high* tidak dapat ditoleransi dan perlu ditangani dengan segera.



## PROSES MANAJEMEN RISIKO

Kajian risiko yang dilakukan umumnya berdasar pada tujuan strategis utama BTEL yang dijabarkan oleh manajemen senior dan eksekutif.

Perseroan mengidentifikasi risiko yang signifikan secara berkesinambungan. Setelah tujuan bisnis atau tujuan strategis ditetapkan, risiko signifikan yang mungkin berdampak buruk terhadap Perseroan diidentifikasi. Dalam melakukan pengukuran risiko, BTEL telah memiliki kriteria pengukuran risiko secara korporat (*corporate risk assesment criteria* dari segi *impact dan likelihood*) yang seragam yang mencakup berbagai macam area yang relevan dengan aktivitas bisnis di BTEL.

BTEL memeringkat risiko berdasarkan konsekuensi atau akibat dan kemungkinan atau frekuensi terjadinya risiko. Setelah risiko diidentifikasi dan dievaluasi, manajemen memutuskan tindakan apa yang harus diambil untuk mengeliminasi, mengurangi, menerima atau memindahkan risiko yang telah diidentifikasi sehingga nilai risiko masih dalam tingkat toleransi yang diterima

BTEL. Pembuatan rencana mitigasi risiko akan membantu mengidentifikasi, mengawasi dan melaporkan status tindakan pengawasan terhadap masing-masing risiko. Selain itu, rencana mitigasi risiko membantu Perseroan untuk mengarahkan sumberdaya yang tersedia untuk mengelola risiko yang utama/kritikal.

Guna mendapatkan informasi terkini dan akurat mengenai risiko agar mampu membuat keputusan yang lebih baik, BTEL melakukan pengawasan dan pelaporan risiko. Pengawasan dan pelaporan risiko merupakan tujuan utama guna memotivasi pemilik risiko untuk bertanggung jawab dalam mengelola risiko dengan menjadikannya bagian utama dari aktivitas mereka sehari-hari.

BTEL mengidentifikasi dan mengevaluasi risiko yang sejalan dengan tujuan strategis utama perusahaan. Sebagai hasil dari proses manajemen risiko di atas, BTEL telah mengidentifikasi risiko yang dihadapi Perseroan dengan kategori risiko signifikan, risiko tinggi, risiko medium, dan risiko rendah.

Pada tahun 2011 dan 2012, risiko yang dikategorikan sebagai risiko signifikan mendapatkan perhatian khusus oleh manajemen serta telah dilakukan mitigasi risiko atas risiko tersebut. Sejalan secara proses mitigasi risiko untuk risiko kategori tinggi, medium dan rendah dilakukan secara bertahap.

Kegiatan manajemen risiko secara periodik dikomunikasikan dengan komite terkait. Koordinasi dengan audit internal dilakukan atas aktivitas yang memiliki keterkaitan dengan aktivitas audit internal.

Dalam hal peningkatan budaya sadar risiko, dilakukan survei manajemen risiko kepada karyawan untuk mendapatkan gambaran persepsi karyawan atas aktivitas manajemen risiko. *Workshop* manajemen risiko diberikan kepada karyawan secara berkesinambungan. *Workshop* ini ditujukan untuk meningkatkan *risk awareness* serta *capability* manajemen risiko karyawan.

## RISIKO EKONOMI

BTEL menghadapi baik kondisi perekonomian domestik maupun global, termasuk faktor perekonomian makro seperti inflasi, tingkat bunga dan nilai tukar. BTEL telah mengantisipasi risiko tersebut dengan melakukan pengawasan dan mencari ahli di luar BTEL yang akan memberikan saran jika diperlukan

## RISIKO KETERGANTUNGAN INTERKONEKSI JARINGAN

Kegiatan usaha BTEL sangat tergantung kepada perjanjian interkoneksi dengan jaringan seluler, telepon tetap dan tanpa kabel serta infrastruktur terkait milik pesaing. Tidak tersedianya interkoneksi dapat berdampak pada terjadinya gangguan layanan kepada pelanggan dan hilangnya pendapatan potensial. Untuk mengurangi risiko ini, BTEL sangat memperhatikan hubungan dengan pemerintah dan operator-operator lain untuk memungkinkan ketersediaan interkoneksi secara terus menerus.

## RISIKO FRAUD & PENGURANGAN PENDAPATAN

Dalam aktivitas operasional dan finansial BTEL, ada kemungkinan muncul risiko terhadap terjadinya *fraud*. *Fraud* adalah segala bentuk penipuan, penggelapan atau bentuk penyimpangan lainnya, baik yang berasal dari pihak internal maupun eksternal yang dapat mempengaruhi aktivitas operasional dan finansial Perseroan. Dengan banyaknya inovasi pasar yang dilakukan oleh BTEL, risiko yang berasal dari *fraud* memiliki potensi dampak negatif yang harus diperhitungkan jika berlangsung dalam waktu lama dan dalam jumlah yang besar. Hal ini dapat mengakibatkan pengurangan pendapatan dan keuntungan.

BTEL melakukan pencegahan terhadap terjadinya *fraud* dengan menerapkan *revenue assurance* untuk pencegahan pengurangan pendapatan. *Revenue assurance* melakukan pemeriksaan pencatatan, kelengkapan transaksi dan sistem penagihan secara menyeluruh. Prosedur pengujian juga berlaku bagi produk dan layanan baru, sebelum diluncurkan secara komersial.

## RISIKO POLITIK & PEMERINTAHAN

Industri telekomunikasi merupakan industri yang sangat diatur. Setiap perubahan dalam peraturan pemerintah akan mempengaruhi kegiatan operasional. BTEL mengantisipasi risiko ini dengan menyusun rencana kontinjensi untuk menghadapi lingkungan politik yang tidak mendukung atau kurang mendukung. Di samping itu, BTEL mengoptimalkan kinerja unit-unit terkait yang menjalankan fungsinya dalam memonitor kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku sehingga kepatuhan tetap terjaga.

## KAJIAN RISIKO PERSEROAN

Diantara risiko signifikan yang dihadapi Perseroan yang harus dipahami dan dimitigasi adalah sebagai berikut:

## RISIKO TEKNOLOGI

BTEL sangat dipengaruhi oleh perubahan yang cepat di bidang teknologi yang terdapat di industri telekomunikasi. BTEL mengantisipasi risiko ini dengan cara mendorong *product development* yang mengikuti dan mengantisipasi perkembangan teknologi terkini, termasuk di antaranya bisnis data dan BWA. Langkah ini membuat BTEL mampu mengantisipasi kebutuhan pasar terhadap teknologi tersebut.

## RISIKO PERSAINGAN

Dengan banyaknya pemain di sektor telekomunikasi, BTEL menghadapi persaingan yang ketat. BTEL mengantisipasi lingkungan yang penuh persaingan dengan terus menerus meningkatkan kualitas layanan serta melakukan inovasi produk.

## RISIKO VALUTA ASING

BTEL beroperasi di Indonesia dengan pendapatan dalam mata uang Rupiah. Di lain pihak, sebagian kewajiban BTEL adalah dalam mata uang asing. Fluktuasi nilai tukar valuta asing terhadap Rupiah dapat berdampak langsung kepada keuntungan Perseroan. BTEL mengurangi faktor risiko ini dengan melakukan transaksi lindung nilai (*hedging*) atas pokok pinjaman sesuai dengan keperluan.

# TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN

Setiap sen yang dihasilkan perusahaan harus memberikan manfaat bagi orang banyak. Berlandaskan filosofi tersebut, BTEL mewujudkan visi sosial Kelompok Usaha Bakrie, sekaligus menciptakan insan Bakrie Telecom yang memiliki kesadaran dan mengimplementasikan *Individual Social Responsibility* di lingkungannya masing-masing.

Menyelaraskan pelaksanaan tanggungjawab sosial (CSR) dan visi-misi perusahaan, maka kegiatan-kegiatan yang dijalankan sepanjang tahun 2012 diupayakan dalam rangka mewujudkan visi CSR itu sendiri.

CSR Bakrie Telecom memiliki visi mendukung perusahaan mewujudkan kehidupan yang lebih baik melalui upaya-upaya penciptaan insan-insan Bakrie Telecom dengan kesadaran *Individual Social Responsibility*.

Visi ini terwujud dengan peran serta dan partisipasi aktif dari karyawan Bakrie Telecom dalam setiap pelaksanaan inisiatif CSR yang dijalankan sepanjang 2012.

## PESTA AMAL KOMUNITAS & DONOR DARAH 7 KOTA esia

Banyaknya komunitas karyawan di Bakrie Telecom merupakan salah satu fungsi pengikat dan sarana mempererat silaturahmi antar karyawan sekaligus memperlancar produktivitas. Menyambut ulang tahun Kelompok Usaha Bakrie ke-70, dilaksanakan Donor Darah 7 kota sekaligus Pesta Amal Komunitas di Jakarta. Dalam kegiatan ini, BTEL bekerjasama dengan Palang Merah Indonesia (PMI), berhasil menyumbang 1.100 kantong darah. Inisiatif ini merupakan wujud kepedulian terhadap sesama.





## DUKUNGAN UNTUK RUMAH CEMARA, BANDUNG

Bekerjasama dengan komunitas fotografi INSTASUNDA dan Rumah Cemara, BTEL memberikan informasi tentang HIV/AIDS secara menyeluruh kepada ODHA (Orang Dengan HIV/AIDS). Disamping mengangkat aktivitas fotografi Rumah Cemara pada bulan Ramadhan, BTEL juga memberikan donasi kepada Rumah Cemara berupa uang tunai dan unit *smartphone*.



## KELAS HIJAU esia

Inisiatif pengenalan kesadaran lingkungan sedini mungkin. Materi yang diajarkan dalam program ini adalah metode bermain sambil belajar, dengan berbagai bentuk aktivitas ringan, sekaligus pemanfaatan benda-benda di lingkungan sekitar. Selain mengenal lingkungan, kegiatan ini secara tidak langsung menanamkan kesadaran untuk memanfaatkan barang bekas yang seringkali tidak dimanfaatkan lagi.

Tahun ini, Kelas Hijau esia diselenggarakan di Yayasan Albadriyah, Desa Cijengkol, Sukabumi dan melibatkan 800 siswa tingkat SD hingga SMA. Di Kelas Hijau, para siswa diajak membaca buku, mendengarkan dongeng, membuat kompos hingga mengolah sampah bersama. Kegiatan ini terselenggara berkat dukungan dari Komunitas Reading Bugs, Komunitas Kamera Lubang Jarum Indonesia serta Komunitas Science dan Lingkungan. Selain itu, BTEL bekerjasama dengan Sanken dan rekan-rekan World Bank turut memberikan bantuan alat-alat elektronik berupa TV, DVD, *notebook* beserta modem untuk menikmati layanan gratis internet dari esia.



## SAHUR ON THE ROAD 9 KOTA

Departemen CSR bekerjasama dengan komunitas karyawan, esia Bikers Community, menggelar Sahur on the Road serentak di 9 kota wilayah layanan esia. Diikuti ratusan karyawan dan sejumlah wartawan, selain sahur bersama panti asuhan, juga diberikan sejumlah santunan serta dukungan perangkat telekomunikasi berupa sejumlah unit Wifone.



## TANGGAP BENCANA BANJIR SOREANG

Inisiatif untuk berperan serta meringankan beban penderitaan korban bencana alam banjir bandang di Soreang, Kabupaten Bandung, Jawa Barat. Melalui tim regional Jawa Barat, BTEL menyalurkan bantuan berupa paket sembako dan obat-obatan secara langsung kepada para warga pengungsi di Soreang.



## TANGGAP BENCANA BANJIR PADANG

Inisiatif untuk berperan serta meringankan beban penderitaan korban bencana alam banjir bandang di Padang, Sumatra Barat. Sebagai wujud kepedulian perusahaan, BTEL memberikan bantuan berupa telepon genggam dan voucher pulsa untuk memudahkan korban banjir dalam berkomunikasi di situasi genting. Selain juga, paket sembako, alat kebersihan dan makanan untuk berbuka puasa.



## DUKUNGAN UNTUK RUMAH DUNIA, SERANG, BANTEN

Bertempat di Serang, Banten, BTEL menyelenggarakan bedah buku "Perjalanan ke Atap Dunia" karya Daniel Mahendra. Sebagai wujud kepedulian BTEL terhadap pendidikan, dalam kegiatan tersebut, BTEL membagikan 200 buku mengenai lingkungan hidup.



## BUKA PUASA BERSAMA ANAK YATIM

Dalam rangka menjalin tali silaturahmi dengan sesama di bulan suci Ramadan, bersama rekan media BTEL menyelenggarakan acara buka bersama dan pemberian sejumlah santunan untuk anak-anak yatim. Acara ini berlangsung di Masjid Al Bakrie, Komplek Apartemen Taman Rasuna pada bulan Agustus 2012.



## KUMPUL KOMUNITAS esia 2013

CSR Bakrie Telecom bekerjasama dengan komunitas karyawan menggelar inisiatif bersama di Ciwidey, Kabupaten Bandung, Jawa Barat pada 2-4 November 2012. Selain bertujuan untuk meningkatkan hubungan erat antar karyawan, kegiatan bertema Sekali Saudara Sampai Kapanpun ini juga merupakan sosialisasi Taman Bacaan Masyarakat di Sekolah Alam Langit Biru, sebagai bagian dari inisiatif Indonesia Membaca. Dalam rangka mendukung semangat CSR BTEL, kegiatan ini juga merupakan inisiatif swadaya untuk terus meningkatkan hubungan baik antar karyawan.



## KELAS MERAH PUTIH DISKUSI dan PEMUTARAN FILM "HISTORY of MALANG"

CSR esia melalui Kelas Merah Putih mendukung produksi dan pendistribusian DVD film Sejarah Kota Malang (History of Malang) ke sekolah-sekolah, kampus, dan masyarakat umum di Jawa Timur. Dilaksanakan pula pemutaran film dan diskusi bersama *civitas academica* Surabaya dan Malang. Inisiatif Kelas Merah Putih terfokus pada upaya-upaya pengenalan dan pelestarian nilai sejarah budaya bangsa Indonesia. Tahun ini, BTEL tergerak untuk mendukung produksi 3.000 keping DVD film sejarah mengenai kota Malang demi menginspirasi masyarakat Jawa Timur dalam memahami makna sejarah serta pelestarian budaya.



## WORKSHOP SOP TANGGAP BENCANA

Guna meningkatkan kesiapan karyawan dalam menghadapi bencana, BTEL menyelenggarakan *workshop* tanggap bencana. *Workshop* ini diikuti oleh perwakilan 14 departemen terkait dan dipandu oleh Zulfahmi Arrasuli, seorang tenaga ahli dari United Nation Department of Safety and Security (UNDS). Pada pelaksanaannya, kegiatan serupa diselenggarakan di seluruh wilayah operasional BTEL, tujuannya agar saat menghadapi bencana koordinasi dapat berlangsung lancar, cepat dan tepat.



## INDONESIA MEMBACA ROADSHOW TAMAN BACAAN MASYARAKAT 8 KOTA JAWA BARAT

Inisiatif edukasi-literasi dengan dukungan dan pembentukan Taman Bacaan Masyarakat di 8 kota di Jawa Barat. Bekerjasama dengan Yayasan Rumah Dunia dan Forum Taman Bacaan Masyarakat se-Indonesia, BTEL menyelenggarakan *workshop* penulisan dan fotografi untuk umum, serta berbagai kegiatan edukatif untuk anak-anak. Dalam kegiatan literasi bertajuk Indonesia Membaca ini, BTEL bersama penulis terkenal Gola Gong juga turut membagikan lebih dari 5.000 buku bertema lingkungan.



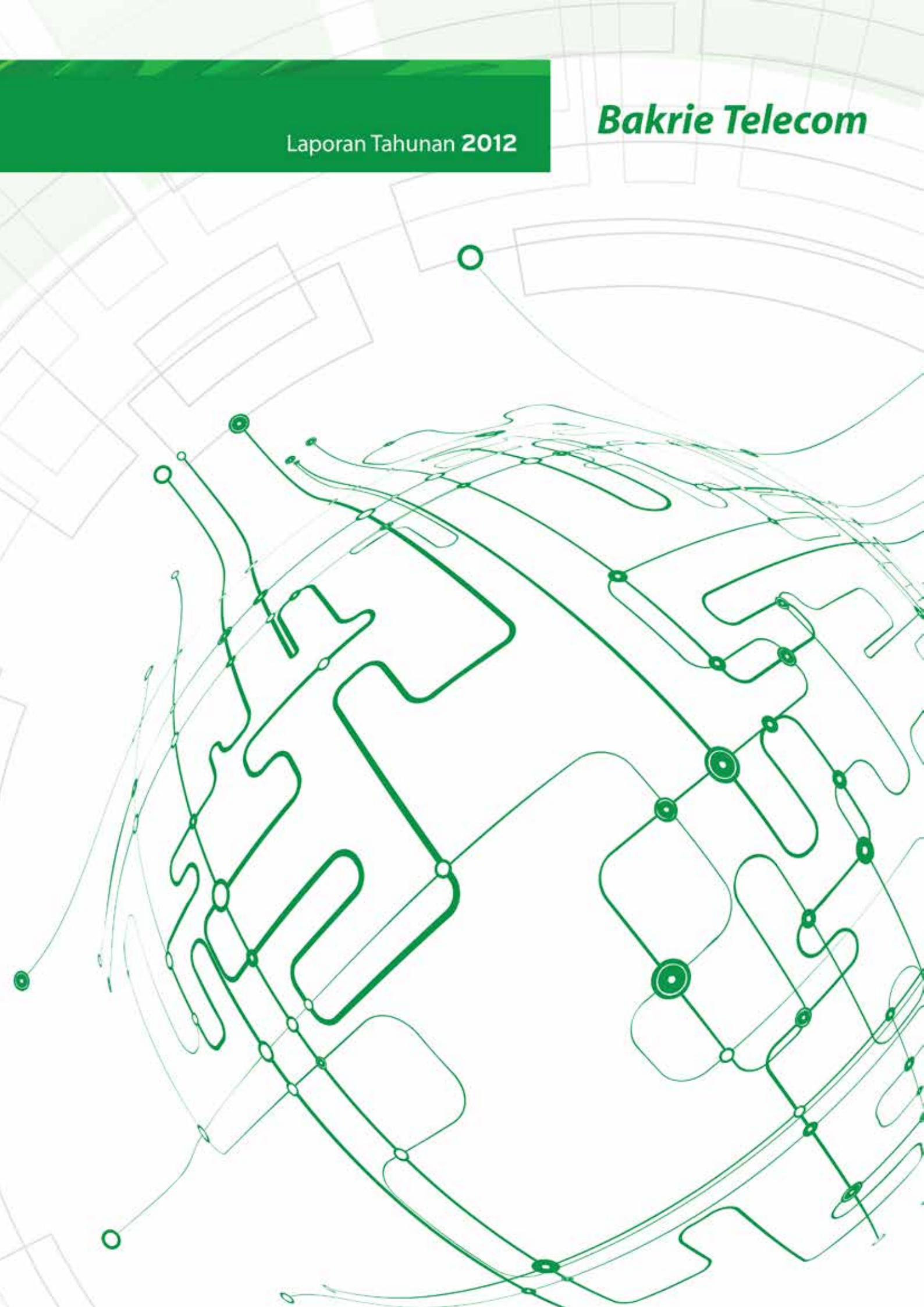
# DATA PERUSAHAAN

BTEL berupaya menjaga integritas Perusahaan dengan tetap menyediakan layanan komunikasi terbaik bagi pelanggan

● Dewan Komisaris	110
● Dewan Direksi	112
● Manajemen Senior	114
● Struktur Organisasi	115
● Gerai Esia	116
● Nama & Alamat Profesi Penunjang	118
● Definisi & Singkatan	118
● Pertanggungjawaban Laporan Tahunan	120
● Laporan Keuangan	122

Laporan Tahunan 2012

**Bakrie Telecom**



## DEWAN KOMISARIS



**BOBBY GAFUR S. UMAR**  
Komisaris Utama

Warga Negara Indonesia, 43 tahun. Menjabat sebagai Komisaris Utama Perseroan sejak 2003. Sejak bulan Juli 2010, menjabat sebagai Presiden Direktur/CEO PT Bakrie & Brothers Tbk. Setelah sebelumnya menjabat sebagai Managing Director (Juni 2009 – Juli 2010) dan Wakil Komisaris Utama (2008-2009) di perusahaan yang sama. Saat ini juga memegang beberapa jabatan Direksi dan Komisaris di Kelompok Usaha Bakrie lainnya. Jabatan lain yang dipegang sebelumnya adalah Direktur Operasional di PT Bakrie Sumatera Plantations Tbk. Pada periode Juni 2000 hingga Agustus 2002. Sejak tahun 2010 sampai dengan saat ini, ditunjuk sebagai Ketua Komite Tetap Pengembangan Infrastruktur Kamar Dagang dan Industri Indonesia. Pada tahun 2009 sampai dengan sekarang menjabat sebagai Wakil Ketua Umum pada Asosiasi Insinyur Indonesia. Pada tahun 2011, menjabat sebagai Wakil Ketua Umum pada Asosiasi Emiten Indonesia sampai dengan sekarang. Memperoleh gelar Master of Business Administration (MBA) dari Universitas Arkansas, Little Rock Arkansas, Amerika Serikat 1995.



**AI MULYADI MAMOER**  
Komisaris Independen

Warga Negara Indonesia, 66 tahun. Ketua Komite Audit sejak tanggal 1 Juni 2006 dan Komisaris Independen Perseroan. Menjabat sebagai Sekjen Tiga Pilar Kemitraan – koalisi anti korupsi antara pemerintah, sektor swasta dan masyarakat sipil. Selain itu juga menjabat sebagai wali amanat untuk Indonesia Procurement Watch (IPW), anggota dari Dewan Eksekutif Transparency International Indonesia (TI-Indonesia), anggota dari Indoneisa Society of Telematics (MASTEL), pendiri dan anggota dari Dewan Eksekutif the Indonesian Society of Entrepreneurs (MEI), Anggota Paguyuban Komisaris Indonesia. Jabatan lainnya adalah anggota Komite Integritas Bulog, Pertamina dan Jamsostek dan sebelumnya sebagai penasehat ahli bagi Presiden Direktur dan Koordinator penasehat ahli di PT Telkom, sebagai Komisaris PT Ratelindo, Dewan Pengawas Perum Pos dan Giro dan Kepala Biro Perencanaan di Departemen Pariwisata, Pos dan Telekomunikasi. Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi dari Universitas dari Michigan State University, Amerika Serikat, Pendiri dan anggota Tim 45 Dewan Integritas Bangsa.



## RINI MARIANI SOEMARNO

Komisaris Independen

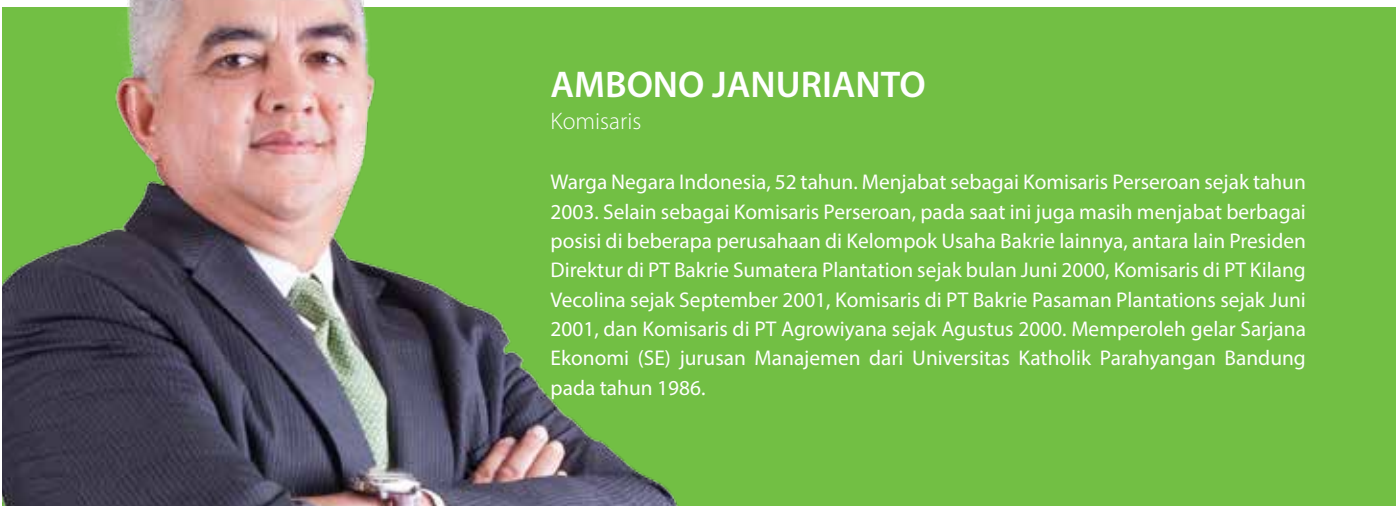
Warga Negara Indonesia, 54 tahun. Menjabat sebagai Komisaris sejak tahun 2012. Saat ini juga menjabat sebagai Komisaris PT Agrarini serta perusahaan yang bergerak di bidang properti dan makanan. Sebelumnya menjabat sebagai Presiden Komisaris PT Darma Henwa, Tbk 2007-2011, Presiden Komisaris PT DH Energy 2008 – 2012. Selain itu pernah menduduki jabatan sebagai Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia pada periode 2001 hingga 2004, Presiden Direktur PT Astra International Tbk periode 1998 hingga 2000 Wakil Ketua BPPN periode Januari hingga Juni 1998, Direktur Keuangan PT Astra International Tbk periode 1990-1998 dan Vice President Citibank NA Jakarta pada tahun 1989. Memperoleh gelar Bachelor di bidang ekonomi dari Wellesly College, Wellesly Massachusetts, Amerika Serikat pada tahun 1980



## RAJSEKAR KUPPUSWAMI MITTA

Komisaris Independen

Warga Negara Australia, 56 tahun. Menjabat sebagai Komisaris Independen Perseroan sejak tahun 2005. Saat ini juga menjabat sebagai Chairman dari Essential Value Associates Pte., Ltd pada tahun 2003 hingga saat ini. Sebelumnya pernah menjabat sebagai Chairman di Arthur D. Little Asia pada periode 1997 hingga 2003. Pada periode 1980 hingga 1992 pernah menjabat sebagai Senior Marketing di Pepsico untuk wilayah Amerika Serikat dan Eropa, Mars (Inggris) dan Kellogg (Australia). Pada periode 1992 hingga 1997 pernah menjabat sebagai Senior Practitioner di Booz, Allen & Hamilton (London, Sydney, Singapura), dan Executive Chairman di Arthur D Little Asia. Memperoleh gelar Master in Business di Indian Institute of Management, Ahmedabad, India pada tahun 1980 dan Bachelor dari IIT Bombay, India pada tahun 1979



## AMBONO JANURIANTO

Komisaris

Warga Negara Indonesia, 52 tahun. Menjabat sebagai Komisaris Perseroan sejak tahun 2003. Selain sebagai Komisaris Perseroan, pada saat ini juga masih menjabat berbagai posisi di beberapa perusahaan di Kelompok Usaha Bakrie lainnya, antara lain Presiden Direktur di PT Bakrie Sumatera Plantation sejak bulan Juni 2000, Komisaris di PT Kilang Vecolina sejak September 2001, Komisaris di PT Bakrie Pasaman Plantations sejak Juni 2001, dan Komisaris di PT Agrowiyana sejak Agustus 2000. Memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) jurusan Manajemen dari Universitas Katholik Parahyangan Bandung pada tahun 1986.

## DEWAN DIREKSI

---



---

**IMANUDDIN K. PUTRA**  
Direktur

---

**AMIT BOSE**  
Wakil Direktur Utama

---

**ANINDYA NOVYAN BAKRIE**  
Direktur Utama

---

**JASTIROMO ABI**  
Wakil Direktur Utama

---

**HARYA MITRA HIDAYAT**  
Direktur Kepatuhan dan  
Manajemen Risiko





## IMANUDDIN KENCANA PUTRA / Direktur

Warga Negara Indonesia, 40 tahun. Menjabat sebagai Direktur Human Resources Perseroan sejak Maret 2012. Sebelum bergabung dengan Perseroan, menjabat sebagai Director Human Resources, Samsung Electronic Indonesia dari tahun 2010 hingga 2011, Regional Director Human Resources South East Asia and Pacific, Samsung Asia Pte Ltd, dari tahun 2011 hingga awal 2012. Berbagai posisi strategis di bidang bisnis, operasional dan *human resources* di beberapa perusahaan multinasional seperti Coca Cola Indonesia, Ecco Sko A/S dan perusahaan beberapa perusahaan lokal. Memperoleh gelar Master of Business Administration dari IPMI Business School/Monash University pada tahun 1998, dan Lulus Sarjana Ekonomi dari Universitas Indonesia pada tahun 1997.

## AMIT BOSE / Wakil Direktur Utama

Warga Negara India, 57 tahun. Menjabat sebagai Deputy President Director sejak 2012. Sebelumnya pernah menjabat sebagai President of Reliance Telecom India dan TATA Teleservices. Jabatan lain yang dipegang sebelumnya Vice President (VP) Marketing Pepsico untuk wilayah ASIA dan di bidang distribusi ritel dan pemasaran konsumen Unilever. Memperoleh gelar MBA, di Indian Institute of Management, India.

## ANINDYA NOVYAN BAKRIE / Direktur Utama

Warga Negara Indonesia, 38 tahun. Menjabat sebagai Direktur Utama Perseroan sejak 2003. Saat ini aktif di berbagai perusahaan yang berhubungan dengan Telekomunikasi, Media dan Teknologi (TMT), sebagai Komisaris Utama di PT Visi Media Asia Tbk (VIVA), induk perusahaan dari perusahaan-perusahaan media ANTV, tvOne dan Vivanews. Selain itu juga mengembang tanggung jawab sebagai Chief Operating Officer di Capital Managers Asia, perusahaan investasi yang fokus pada bidang industri pertambangan, perkebunan serta TMT.

## JASTIRO ABI / Wakil Direktur Utama

Warga Negara Indonesia, 41 tahun. Menjabat sebagai Wakil Direktur Utama Perseroan sejak tahun 2011. Sebelumnya menjabat sebagai Direktur Keuangan Perseroan sejak tahun 2007 sampai 2011, CFO Perseroan di tahun 2004 hingga 2007 dan Direktur di PT Bakrie Swasakti Utama pada tahun 2002 hingga 2004.

Pernah menjabat berbagai posisi manajerial pada divisi Corporate Banking, Credit Recovery Unit, Trade Finance di HSBC di tahun 1998 sampai 2002 dan PT Astra International Tbk pada tahun 1997 sampai 1998. Memperoleh gelar Sarjana Teknik dari Universitas Diponegoro pada tahun 1995, MEngSc dari Queensland University of Technology Australia pada tahun 1997, MBA dari University of Western Australia pada tahun 2005.

## HARYA MITRA HIDAYAT / Direktur Kepatuhan dan Manajemen Risiko

Warga Negara Indonesia, 39 tahun. Menjabat sebagai Direktur Kepatuhan dan Manajemen Risiko (Compliance & Risk Management) sejak 2012. Sejak tahun 2007 hingga sekarang beliau menjabat sebagai Presiden Direktur PT Bakrie Toll Road. Sebelumnya juga pernah bergabung di PT Bakrie Telecom Tbk menjabat sebagai Executive Vice President (EVP) tahun 2006 hingga 2007. Jabatan lain yang dipegang sebelumnya adalah Vice President (VP) in Corporate Finance PT Bumi Resources Tbk, pada periode 2004 hingga 2007, Vice President (VP) Corporate Finance di Capital Manager Asia tahun 2002 hingga 2004. Sejak tahun 2000 hingga 2002 menjabat Associate Director di AAJ Associates. Pada tahun 1998 hingga 2000 menjabat sebagai Associate di Merrill Lynch. Pada tahun 1998, sebagai Management Trainee di MCI Worldcom. Memperoleh gelar Master of Business Administration (MBA) dari Universitas Baltimore, Maryland tahun 1999 dan B.S. Business Administration di Universitas Denver, Colorado tahun 1996.

# MANAJEMEN SENIOR

## ADITA WIDYANSARI

Warga Negara Indonesia, 42 tahun. Saat ini menjabat sebagai Chief Product Tariff & CCM Officer. Jabatan lain yang pernah dipegang adalah sebagai Head of Customer Centric Management dan Executive Vice President Marketing Insight & Startegy. Beliau mengawali karir sebagai Marketing Staff di MITSUI & Co, dilanjutkan dengan menimba pengalaman sebagai Management Trainee di Pentasena Securities. Pada tahun 1999 beliau menjadi Senior Consumer & Market Insight Manager for Hair Care & Personal Wash di PT. Unilever Indonesia selama 7 tahun sebelum akhirnya memutuskan untuk bergabung dengan BTEL. Beliau telah memperoleh gelar S1 Ekonomi dari Universitas Trisakti pada tahun 1993.

## AGUNG SATYA WIGUNA

Warga Negara Indonesia, 42 tahun. Saat ini menjabat sebagai Chief Business Plan & Control Officer sejak Maret 2013. Bergabung dengan Bakrie Telecom, sebagai GM Supply Chain Management (2007-2009), VP Supply Chain Management (2009 – August 2012), EVP Supply Chain Management & Special Project (September 2012) dan sejak bulan Maret 2013 menjabat jabatan barunya saat ini. Sebelum bergabung di industri telekomunikasi, sebelumnya meniti karir profesionalnya selama lebih dari 10 tahun di Industri *Oil and Gas*. Berawal di JOB Pertamina, Santa Fe Energy Resources, Devon Energy, Andersen Business Consulting dan Schlumberger Oil Services. Selama berkarir di Schlumberger sempat menempati posisi global sebagai MEA Regional Sourcing Manager berbasis di Dubai dan sebagai OIES Regional Hub Manager di Singapore. Lulus dari Teknik Sipil Institut Teknologi Bandung pada tahun 1994, Magister Management dari Sekolah Tinggi Manajemen PPM Jakarta pada tahun 1996.

## BACHDER BACHTARUDIN

Warga Negara Indonesia, 41 tahun. Saat ini menjabat sebagai Chief Financial Officer. Sebelumnya beliau menjabat sebagai Head of Finance sejak tahun 2010. Pengalaman beliau dalam dunia finance sudah tidak perlu diragukan lagi, beliau menjabat sebagai CFO di PT. Jati Piranti Solusindo (Sumitomo subsidiary) pada tahun 2008 dan menjadi CFO di PT. WPP Group M pada tahun 2006. Beliau memperoleh gelar S1 Akuntansi dari Universitas Trisakti.

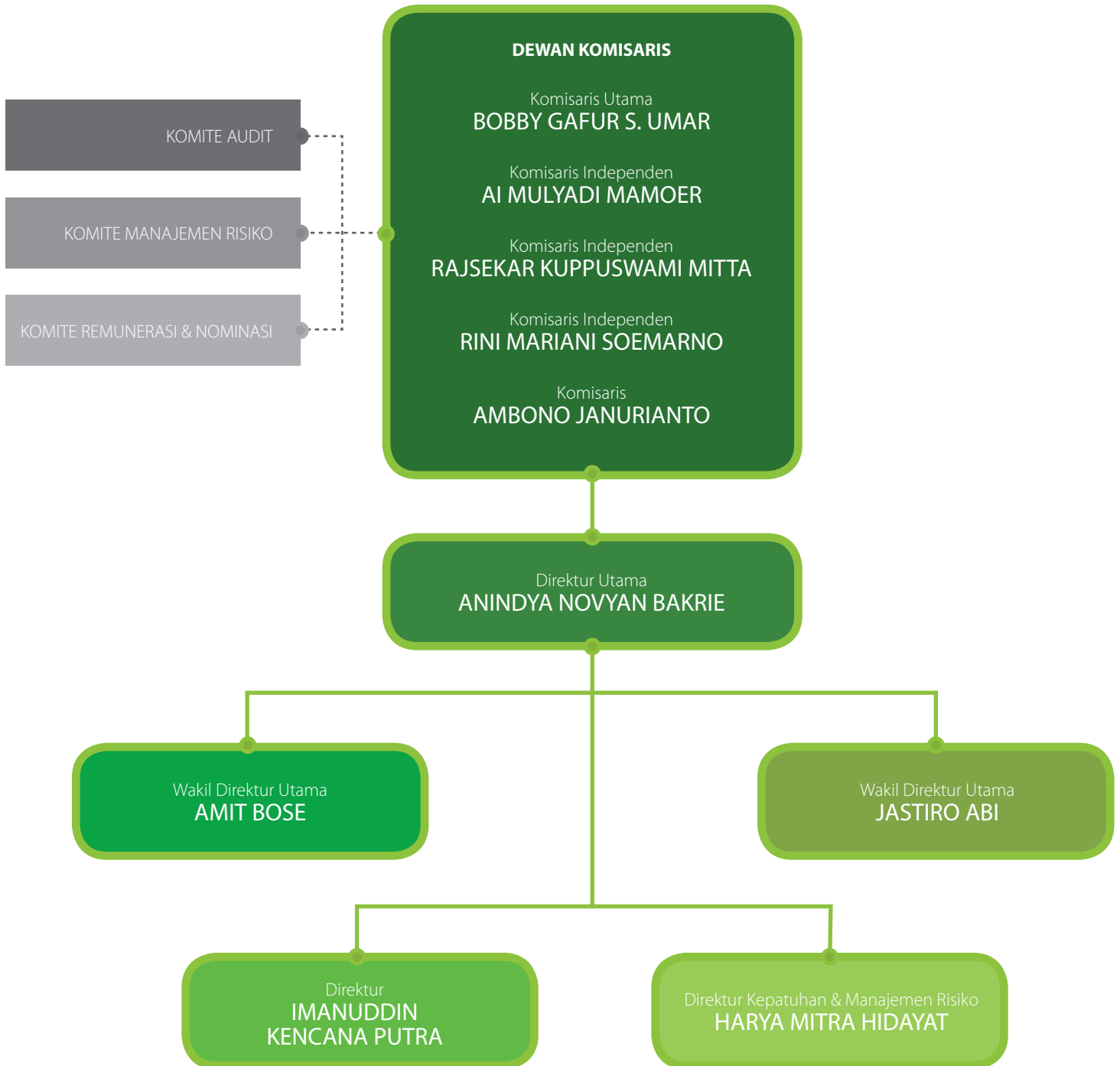
## HERRIE WIDJAJA

Warga Negara Indonesia, 45 tahun. Saat ini menjabat sebagai Chief Sales Officer. Sebelumnya beliau menjabat sebagai Head of Indirect Sales dan Vice President Indirect Channel Management. Sebelum bergabung dengan BTEL pada tahun 2010 yang lalu, beliau menjadi GM Sales and Marketing Operator Product di PT Parastar Echorindo. Pada tahun 2004, beliau menjabat sebagai Sales and Marketing Director di DIGITEL. Tahun 2000 menjadi awal karir beliau dalam dunia marketing dengan menjabat sebagai Marketing Director di PT KT&T Indonesia. Sebelumnya beliau menjadi Export Import Manager di PT Kong Tai Indonesia Shoes Manufacturing pada tahun 1995 dan menjadi Marketing Manager di PT Baltransindo pada tahun 1994. Pada rentang waktu 1991-1993 beliau bekerja sebagai Airfreight Manager di PT Indowoojin Transport dan sempat menjadi *co-owner* perusahaan *forwarding* bernama PT Indo Prostime Transport dan mengawali karir sebagai Asistant Manager di PT Ritra Cargo Indonesia. Latar belakang pendidikan beliau adalah Visual Communication dari IISIP dengan gelar S1.

## THATHA RAO

Warga Negara India, 43 tahun. Saat ini menjabat sebagai Chief Technology Officer dan sebagai Head of Network Services pada tahun sebelumnya. Sebelumnya beliau menjabat sebagai Executive Vice President Network Services, Vice President Network Planning, Engineering & Development serta GM Network Planning. Beliau memulai karirnya di Alcatel Business System India pada tahun 1998. Pada tahun 2003 beliau menjabat sebagai Head of Circle Operations Engineering di TATA Teleservices, India. Dan posisi terakhir beliau sebelum bergabung dengan BTEL adalah sebagai Head of Network Operations (*Broadband & Access Networks*) lintas Asia Pasifik di Hyderabad di Reliance Incocomm Limited, India. Beliau telah berhasil memperoleh gelar teknik elektro dan telekomunikasi dari AMIETE India.

# STRUKTUR ORGANISASI



# GERAI ESIA

## JABODETABEK DAN BANTEN

GERAI	LOKASI
Gerai Wisma Bakrie	Jl. H.R. Rasuna Said Kav. B-1 Lantai Dasar Jakarta - 12920
Gerai ITC Roxy Mas	RUKO MAS BLOK D II NO. 4 & 5 JL. K.H. Hasyim Ashari Jakarta - 10150
Gerai ITC Fatmawati	RUKO ITC FATMAWATI Blok A1 NO. 22-23
Gerai ITC Cempaka Mas	GRAHA CEMPAKA MAS BLOK A-31 JAKARTA 10640
Gerai Depok	Jl. Margonda Raya No. 27
Gerai Bekasi	Kawasan Kalimalang Komersial Center Jl. A. Yani No. 5-6 Bekasi
Gerai Serpong	Komplek WTC Matahari Serpong Ruko 5825 Jl. Raya Serpong - Tangerang
Gerai Bogor	Jl. Raya Pajajaran No. 41, Bogor - 16143
Gerai Serang	Jl. Raya Ahmad Yani No. 458 Cipare

## JAWA BARAT

GERAI	LOKASI
Gerai BEC	Istana BEC Jl. Purnawarman 13 - 15 Blok LU J 03-08 Bandung
Gerai BSM	Jl. Gatot Subroto No. 289 Trans Studio Mall Lt. 1 Blok A-112
Gerai Cihampelas	Jl. Cihampelas No. 10, Bandung
Gerai Tasik	Jl. KH. Zaenal Mustofa No. 372 A
Gerai Cirebon	Jl. Siliwangi No. 34
Gerai esia /Aha World IBCC Bandung	Jl. Jend Ahmad yani No.296 Blok E lt. UG No 7-8

## JAWA TENGAH

GERAI	LOKASI
Gerai Semarang HO	Jl. Sriwijaya No. 72 Semarang
Gerai Solo	Jl. Adi Sucipto No. 28 Manahan - Solo
Gerai Jogyakarta Diponegoro	Jl. P. Diponegoro No. 64 Jogya
Gerai Purwokerto	Jl. Jend. Sudirman No. 618 Purwokerto
Gerai Tegal	Jl. Gajah Mada No. 33

## JAWA TIMUR

GERAI	LOKASI
Gerai Surabaya Darmo	Jl. Raya Darmo No. 112 Surabaya
Gerai Plaza Marina Surabaya	Plaza Marina Lantai 3 Blok D1. Jl. Margorejo - Surabaya
Gerai esia /Aha World Hi-Tech Mall	Jl. Kusuma Bangsa No.116 - 118 Lt. 1 blok BD 01 , Hi-Tech Mall - Surabaya
Gerai Malang	Jl. Letjen S. Parman No. 82-84 Kav. 5-6 Malang
Gerai Jember	Jl. Ahmad Yani No. 97
Gerai Kediri	Jl. Killi Suci No. 79 A-B

## DENPASAR - BALI

GERAI	LOKASI
Gerai Denpasar	Jl. Teuku Umar No. 170B - Denpasar

## SUMATERA

GERAI	LOKASI
Gerai Medan	Jl. Iskandar Muda No. 47 D- E
Gerai Batam	Jl. Lubuk Baja I Komp. Sakura Ampan Blok E-3 No. 3 Nagoya
Gerai Padang	Jl. A. Yani NO. 40 Padang
Gerai Lampung	Jl. A.Yani No. 16 Rt. 02 Rw. 01 Kel. Pelita Kec. Tanjung Karang Pusat
Gerai Palembang	Jl. Demang Lebar Daun RT 35 RW 10. Gedung Ceria, Palembang
Gerai Pekanbaru	Jl. Jend. Sudirman No. 203 R , Pekanbaru
Gerai Jambi	Jl. Husni Thamrin Ruko No. 1-2, Jambi

## INDONESIA TIMUR

GERAI	LOKASI
Gerai Makasar	Jl. Boto Lempangan No. 34 a-b Makasar
Gerai Balikpapan	Jl. Agung Tunggal NO 16 D Balikpapan - Kaltim
Gerai Banjarmasin	Jl. Ahmad Yani KM. 7,2 No. 269 Kertak Hanyar - Banjarmasin
Gerai Samarinda	Ruko Permata Kaltim, Jl. Pahlawan No. 28 - 29 Samarinda
Gerai Manado	Ruko Boulevard No. 3 & 4 Jl. Pierre Tendean ( Boulevard ) - Manado
Gerai Pontianak	Ruko Mega Mall Pontianak Blok B8 & B9 Jl. Ahmad Yani - Pontianak

## NAMA & ALAMAT PROFESI PENUNJANG

### BIRO ADMINISTRASI EFEK

**PT Ficomindo Buana Registrar**  
Mayapada Tower, Lantai 10, Suite 02 B  
Jl. Jend. Sudirman, Kav 28  
Jakarta 12920  
Telp : (+62-21) 521 2316, 521 2317  
Fax : (+62-21) 521 2320  
Email : ficomindo\_br@yahoo.co.id

### AUDITOR INDEPENDEN

**Tjiendradjaja & Handoko Tomo  
Registered Public Accountants**  
Jl. Sisingamangaraja No. 26, Lantai 2  
Jakarta 12120 - Indonesia  
Telp : (+62-21) 720 2605  
Fax : (+62-21) 727 88954  
www.mazars.co.id

### LEMBAGA PEMERINGKAT EFEK

**Fitch Ratings Singapore Pte Ltd.**  
Suntec Tower 4  
6 Temasek Boulevard #35-04/05  
Singapore  
Telp : (+65) 6796 7200  
Fax : (+65) 6336 6802

#### Standard & Poor's

Prudential Tower  
30 Cecil Street  
Singapore  
Telp : (+65) 6438 2881  
Fax : (+65) 6438 2321

### WALI AMANAT

**The Bank of New York Mellon**  
101 Barclay Street, 21st Floor  
New York, NY 10286, USA

### PENCATATAN SAHAM DAN OBLIGASI US DOLLAR

**PT Bursa Efek Indonesia**  
Indonesia Stock Exchange Building Tower 1  
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53  
Jakarta 12190  
Telp : (+62-21) 515 0515  
Fax : (+62-21) 515 0330

### PENCATATAN OBLIGASI US DOLLAR

**Singapore Exchange**  
19-00 SGX Centre 1  
2 Shenton Way  
Singapore 068804  
Telp : (+65) 6236 8888  
Fax : (+65) 6535 6994

## DEFINISI & SINGKATAN

<b>3G</b>	Istilah umum untuk teknologi generasi ketiga telepon seluler. 3G menawarkan koneksi kecepatan yang sangat tinggi untuk telepon seluler, yang memungkinkan konferensi video dan aplikasi lain yang membutuhkan koneksi <i>broadband</i> ke Internet. Pengguna yang terhubung ke Internet dari laptop, baik menggunakan ponsel dan kabel data atau kartu PC juga mendapatkan manfaat dari 3G.	<b>BSC</b>	Base Station Controller, yaitu perangkat yang mengendalikan saluran radio, mengatur dan mengalokasikan sinyal telepon seluler dari BTS ke BTS atau ke MSC.
<b>ARPU</b>	Average Revenue per User, atau rata-rata pendapatan per pelanggan.	<b>BNBR</b>	PT Bakrie & Brothers Tbk., perseroan terbatas terbuka yang didirikan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia, sebagai pemegang saham mayoritas Perseroan.
<b>Anak Perusahaan</b>	Perusahaan yang laporan keuangannya dikonsolidasikan dengan Perseroan sesuai dengan standar akuntansi yang berlaku di Indonesia.	<b>BTS</b>	Base Transceiver Station, yaitu perangkat penerima dan pemancar sinyal radio.
<b>Backbone</b>	Mengacu pada jaringan telekomunikasi utama yang terdiri dari fasilitas transmisi dan switching yang menghubungkan beberapa mode akses jaringan. Link transmisi antara mode dan fasilitas switching termasuk microwave, kabel satelit bawah laut, serat optik dan teknologi transmisi lain.	<b>Call Center</b>	Pusat layanan pelanggan melalui telepon.
<b>Bandwidth</b>	Lebar pita frekuensi yang merupakan ukuran kapasitas suatu jaringan komunikasi.	<b>CDMA (Code Division Multiple Access)</b>	Suatu teknologi transmisi dimana setiap transmisi dikirim melalui beberapa frekuensi dan suatu kode unik ditugaskan untuk setiap data atau transmisi suara, yang memungkinkan beberapa pengguna untuk berbagi frekuensi yang berspektrum sama.
<b>Bapepam-LK</b>	Badan Pengawas Pasar Modal dan Lembaga Keuangan sebagaimana dimaksud dalam pasal 3 Undang-Undang Pasar Modal.	<b>Churn Rate</b>	Jumlah total nomor pelanggan yang diputuskan dari jaringan Perseroan baik secara sepihak atau tidak dalam suatu periode dibagi dengan jumlah pelanggan pada akhir periode tersebut, dibagi dengan jumlah bulan dalam periode tersebut, dan dinyatakan dalam persentase.
<b>BEI</b>	Bursa Efek Indonesia.	<b>CRM</b>	Customer Relationship Management, yaitu manajemen pelayanan kepada pelanggan yang ditujukan untuk meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan yang didukung oleh sumber daya manusia yang profesional, proses bisnis yang berpadu, dan teknologi yang efisien dan efektif.
<b>Broadband wireless access</b>	Sebuah teknologi yang menyediakan internet kecepatan tinggi dan akses jaringan data mencakup daerah yang luas.		

# DEFINISI DAN SINGKATAN

<b>DPS</b>	Daftar Pemegang Saham.	<b>MoU (Minutes of Usage)</b>	Sebuah pengukuran dalam satuan waktu menit yang melacak panjang waktu suatu panggilan pelanggan.
<b>Dirjen Posel</b>	Direktur Jenderal Pos dan Telekomunikasi.	<b>MSC (Mobile Switching Centre)</b>	Suatu sistem yang memproses switching dan routing panggilan telepon. Sebuah MSC juga berfungsi sebagai pintu gerbang interkoneksi ke exchange dari operator lain.
<b>E-TDMA</b>	Extended Time Division Multiple Access, yaitu teknologi telekomunikasi akses jamak yang memungkinkan pengguna berbagi frekuensi yang terbagi atas slot-slot waktu.	<b>Perseroan</b>	PT Bakrie Telecom Tbk., berkedudukan di Jakarta, suatu Perseroan Terbatas yang didirikan menurut dan berdasarkan hukum dan Undang – Undang Negara Republik Indonesia.
<b>EBIT</b>	Earnings Before Interest and Tax, yaitu laba bersih sebelum bunga dan pajak.	<b>PSTN</b>	Public Switch Telephone Network, yaitu jaringan telekomunikasi tetap yang digunakan untuk menyelenggarakan jasa telepon domestik.
<b>EBITDA</b>	Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortisation, yaitu laba bersih sebelum bunga, pajak, depresiasi dan amortisasi.	<b>QWERTY</b>	Tataran keyboard modern yang paling umum untuk computer berbahasa Inggris dan keyboard mesin ketik. Namanya diambil dari enam huruf pertama yang tampak di sudut kiri baris pertama keyboard.
<b>EVDO (Evolution Data Optimized)</b>	Sebuah standar telekomunikasi untuk transmisi data secara nirkabel melalui sinyal radio, biasanya untuk internet <i>broadband</i> nirkabel.	<b>ROA</b>	Return on Assets atau imbal hasil investasi yang merupakan perbandingan antara jumlah laba bersih dengan jumlah aktiva dalam periode yang sama.
<b>Fiber optic</b>	Sebuah media transmisi yang dibuat dari gelas/kaca yang sangat murni dan konsisten di mana sinyal digital ditransmisikan sebagai pulsa cahaya. Kabel serat optik memberikan kapasitas transmisi yang lebih besar dan distorsi sinyal yang lebih rendah daripada kabel tembaga tradisional.	<b>ROE</b>	Return on Equity atau imbal hasil ekuitas yang merupakan perbandingan antara jumlah laba bersih dengan jumlah ekuitas dalam periode yang sama.
<b>Fixed Line</b>	Sebuah jalur tetap (kawat atau kabel) yang menghubungkan pelanggan di suatu lokasi tetap kepada suatu pertukaran lokal, biasanya dengan nomor telepon individu.	<b>RUIIM</b>	RUIIM Removable User Identification Module, yaitu kartu elektronik yang dimasukkan dalam ponsel untuk mengidentifikasi pelanggan dalam jaringan CDMA.
<b>Fixed Wireless</b>	Sebuah link transmisi nirkabel lokal yang menggunakan nirkabel, microwave atau teknologi radio untuk menghubungkan pelanggan di suatu lokasi tetap kepada suatu pertukaran lokal.	<b>RUPS</b>	Rapat Umum Pemegang Saham
<b>Gateway</b>	Sebuah perangkat yang menjembatani antara jaringan berbasis paket (IP) dengan jaringan berbasis rangkaian (PSTN).	<b>RUPSLB</b>	Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa
<b>Gerai esia</b>	Kantor pelayanan dan penjualan seluruh produk Perseroan.	<b>Seluler</b>	Layanan mobilitas jaringan akses pelanggan tanpa kabel yang tidak dibatasi pada suatu daerah operasi tertentu.
<b>GSM (Global System for Mobile Communications)</b>	Sebuah sistem telekomunikasi nirkabel digital yang distandarisi oleh ETSI berdasarkan transmisi digital dan arsitektur jaringan nirkabel dengan kemampuan roaming yang digunakan di seluruh Eropa, Jepang dan di berbagai negara lainnya. Sistem GSM beroperasi pada jenjang frekuensi 900 MHz (GSM 900), 1900 MHz (GSM 1900) dan 1800 MHz (GSM 1800).	<b>SIM/Kartu SIM</b>	Sebuah kartu "pintar" yang dirancang untuk dimasukkan ke dalam telepon tetap nirkabel yang secara unik mengidentifikasi jaringan langganan CDMA dan yang berisi data yang terkait dengan pelanggan seperti nomor telepon, rincian layanan dan memori untuk menyimpan pesan.
<b>HMETD</b>	Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu	<b>SMS (Short Messaging Service)</b>	Suatu sistem komunikasi nirkabel yang memungkinkan pengguna untuk mengirim pesan alfanumerik dari satu handset seluler ke handset yang lain baik secara langsung atau melalui operator pusat Pesan.
<b>Interkoneksi</b>	Praktik yang memungkinkan operator telepon saingan untuk menghubungkan jaringannya ke jaringan atau elemen-elemen jaringan dari operator telepon tertentu untuk memungkinkan pengakhiran panggilan telepon yang dibuat oleh pelanggan jaringan operator telepon saingan kepada pelanggan dari jaringan operator telepon yang lain.	<b>SLI (Sambungan Langsung Internasional)</b>	Kemampuan untuk melakukan panggilan dari satu negara ke negara lain tanpa bantuan dari operator telepon dengan menggunakan angka awalan.
<b>IP (Internet Protocol)</b>	Metode atau protokol bagaimana data dikirim dari satu komputer lain di Internet.	<b>SLJJ</b>	Sambungan Langsung Jarak Jauh.
<b>ISP (Internet Service Provider)</b>	Sebuah perusahaan yang menyediakan akses ke Internet. ISP tersambung satu sama lain melalui Network Access Points (NAP).	<b>Starter pack</b>	Paket kartu perdana yang berisikan kartu RUIIM untuk dijual kepada pelanggan baru.
<b>JBJB</b>	Jakarta, Banten dan Jawa Barat.	<b>STLR</b>	Sambungan Telepon Lintas Radio.
<b>Kbps (Kilobites per second)</b>	Ukuran kecepatan transmisi sinyal digital yang disampaikan dalam ribuan bit per detik.	<b>Talktime</b>	Lama waktu bicara.
<b>Limited Mobility</b>	Layanan mobilitas jaringan akses pelanggan telepon tetap tanpa kabel yang dibatasi pada suatu daerah operasi tertentu.	<b>TI (Teknologi Informatika)</b>	Istilah umum yang mencakup telekomunikasi, penggunaan komputer dan teknologi-teknologi media.
<b>MENKOMINFO</b>	Mengacu kepada Menteri Komunikasi dan Teknologi Informasi, yang mana telah memperoleh peralihan tanggung jawab untuk pengaturan telekomunikasi dari Departemen Komunikasi pada Februari 2005.	<b>USB (Universal Service Bus) dongle</b>	Perangkat yang gunakan untuk mengatur sambungan akses data.
<b>MHz (Megahertz)</b>	MHz (Megahertz) Suatu ukuran untuk frekuensi. Satu MHz sama dengan 1.000.000 siklus per detik.	<b>VAS</b>	Value Added Services.
		<b>VoIP</b>	Voice Over Internet Protocol, yaitu layanan sambungan suara berbasis internet.

Halaman ini sengaja dikosongkan  
This page intentionally break



## PERTANGGUNG JAWABAN LAPORAN TAHUNAN 2012

Laporan Tahunan ini, berikut laporan keuangan dan informasi lain yang terkait merupakan tanggung jawab manajemen  
**PT BAKRIE TELECOM TBK.**

Dan ditandatangani oleh seluruh anggota **Dewan Komisaris** dan **Direksi**.

### DEWAN KOMISARIS



**Bobby Gafur S. Umar**  
Komisaris Utama



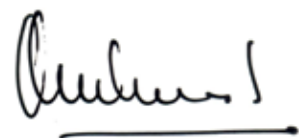
**Ai Mulyadi Mamoer**  
Komisaris Independen



**Rajsekar Kuppuswami Mitta**  
Komisaris Independen



**Rini Mariani Soemarno**  
Komisaris Independen



**Ambono Janurianto**  
Komisaris

### DIREKSI



**Anindya Novyan Bakrie**  
Direktur Utama



**Jastiro Albi**  
Wakil Direktur Utama



**Amit Bose**  
Wakil Direktur Utama



**Imanuddin Kencana Putra**  
Direktur (Tidak terafiliasi)



**Harya Mitra Hidayat**  
Direktur

Halaman ini sengaja dikosongkan  
This page intentionally break