
Bakrie Telecom

**Paparan Publik
5 Agustus 2010**

Peringatan & Pengesampingan

Presentasi ini disusun oleh PT Bakrie Telecom Tbk (“Perseroan”) dan hanya dipergunakan sebagai informasi kepada publik. Tidak satupun dari informasi yang disampaikan dalam presentasi ini boleh disebarluaskan kepada pers atau media lain atau diperbanyak atau disebarluaskan kembali baik sebagian maupun seluruhnya setiap waktu dalam bentuk apapun, kecuali pers atau media mendapatkan informasi tersebut dari Perseroan.

Presentasi ini dapat memuat proyeksi dan estimasi yang berkaitan dengan operasional dan kinerja Perseroan di masa mendatang.

Kami mengingatkan bahwa proyeksi, estimasi, ataupun jadwal yang dimuat dalam presentasi ini didasarkan pada berbagai asumsi, resiko dan ketidak-pastian, yang banyak diantaranya sulit untuk diprediksi dan secara umum berada di luar kemampuan pengendalian Perseroan. Asumsi-asumsi, resiko-resiko dan ketidak-pastian tersebut dapat menyebabkan perbedaan antara hasil aktual dengan proyeksi, estimasi, ataupun jadwal yang disampaikan dalam presentasi ini.

Oleh karenanya tidak ada pernyataan dan jaminan dari Perseroan baik secara tegas maupun tersirat sehubungan dengan keakuratan, kelengkapan dari informasi yang disampaikan dalam presentasi ini.

Baik Perseroan, Direksi dan karyawan tidak dapat dimintakan pertanggung-jawaban atas keakuratan dan kelengkapan dari proyeksi dan estimasi yang disampaikan dalam presentasi ini.

Proyeksi, estimasi, ataupun jadwal dibuat pada tanggal presentasi. Perseroan tidak berkewajiban atas pemuktakhiran, estimasi, ataupun jadwal setelah tanggal presentasi.

Segala materi, data, proyeksi, estimasi, ataupun jadwal dalam presentasi ini dapat berubah sewaktu-waktu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu.

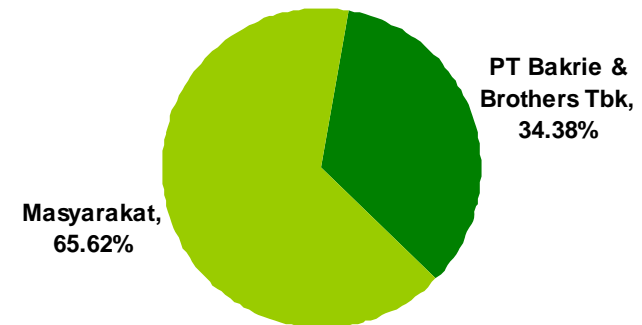
Sekilas Bakrie Telecom

Bakrie Telecom merupakan penyedia layanan mobilitas terbatas terbesar di Indonesia



- Perusahaan layanan jaringan tetap lokal tanpa kabel dengan mobilitas terbatas berteknologi CDMA 2000 1x dengan merek Esia
- Didirikan pertama kali di tahun 1993 dengan nama PT Radio Telepon Indonesia dan berganti nama menjadi PT Bakrie Telecom tahun 2003
- Telah tercatat di Bursa Efek Indonesia sejak Februari 2006 dengan simbol ticker: BTEL
- Di tahun 2007 mendapatkan lisensi untuk menawarkan layanan secara nasional
- Diikuti dengan lisensi penyelenggaraan SLI juga di tahun yang sama
- Di akhir 2008, mendapatkan lisensi penyelenggaraan SLJJ

Struktur Kepemilikan 31 Maret 2010



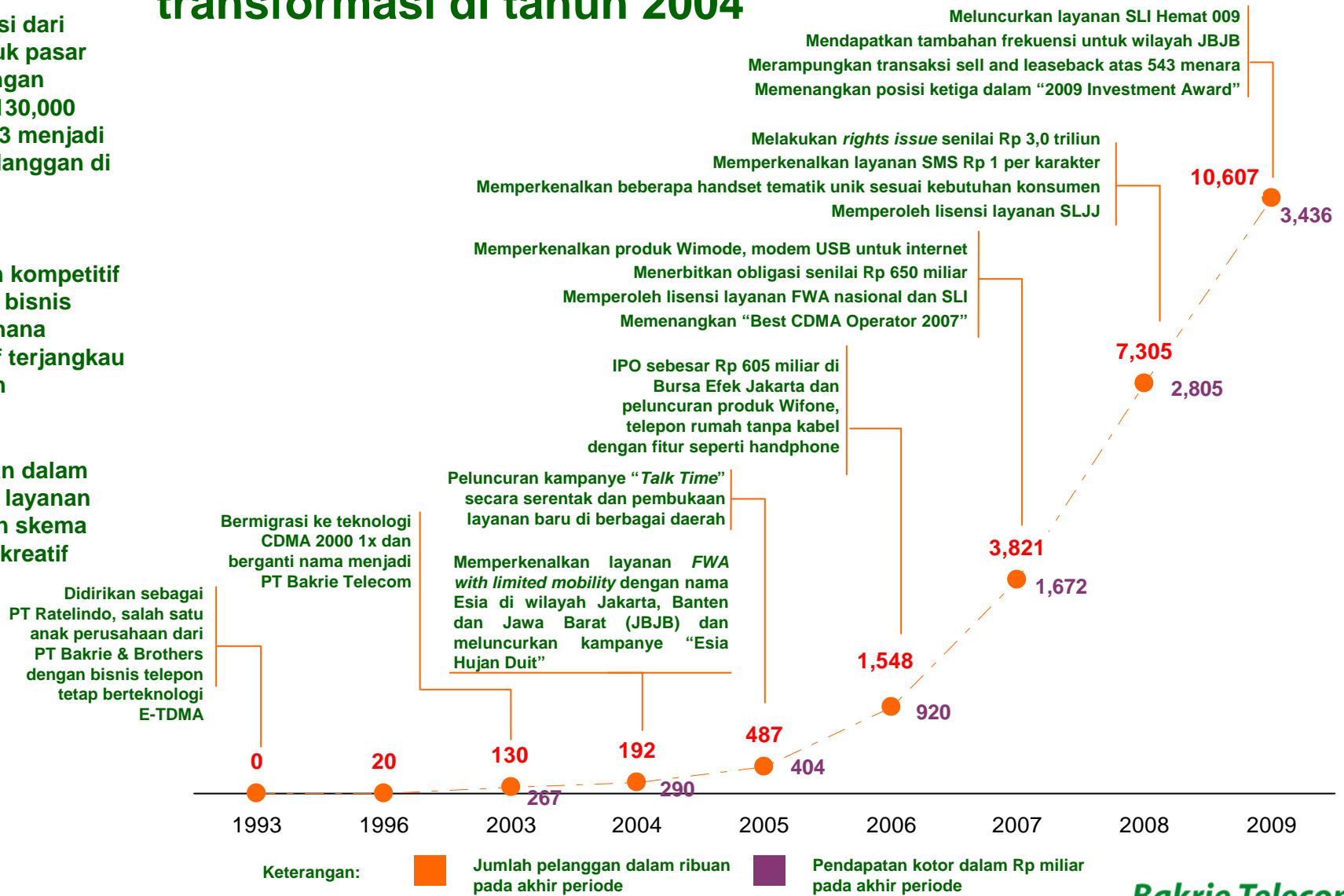
Jumlah Saham Beredar: 28,482 juta

Catatan: Per 31 Maret 2010.

Bakrie Telecom

... dengan *track record* yang telah terbukti sejak transformasi di tahun 2004

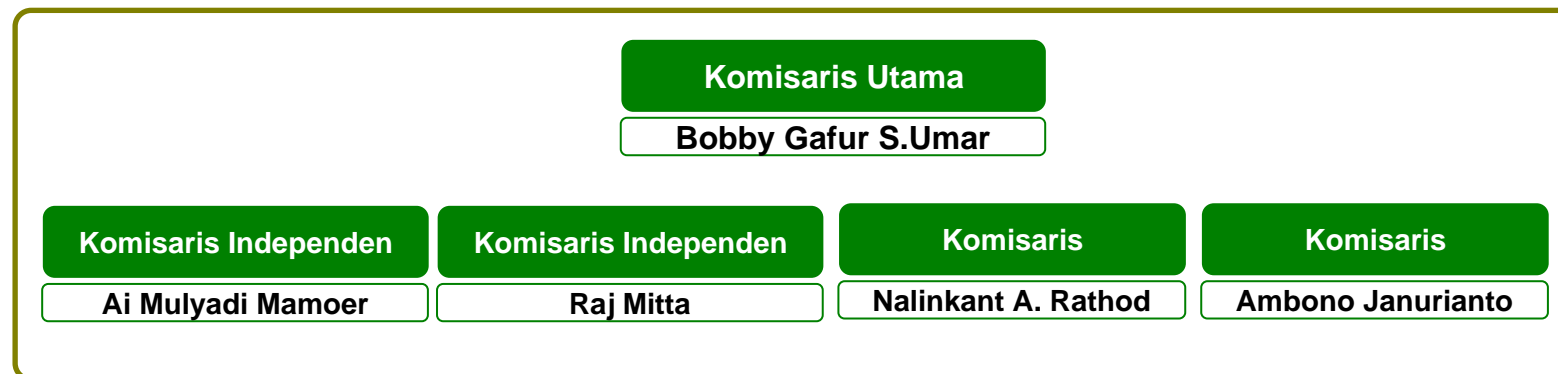
- Transformasi dari pemain ceruk pasar tertentu dengan pelanggan 130,000 ditahun 2003 menjadi 10.6 juta pelanggan di tahun 2009
- Keunggulan kompetitif pada model bisnis yang sederhana dengan tarif terjangkau yang mudah dimengerti
- Keberhasilan dalam pengenalan layanan baru dengan skema harga yang kreatif



(1) JBB: Jabodetabek, Banten dan Jawa Barat

Bakrie Telecom

Dewan Komisaris dan Dewan Direksi



Kami memiliki filosofi perusahaan yang bertujuan untuk menjadi yang terbaik

Memberikan yang terbaik untuk pelanggan

Bertumbuh melalui 'Disruptive Innovation'

Pertumbuhan Yang Menguntungkan

Organisasi dengan SDM berkualitas terbaik

Merek yang kuat dan reputasi perusahaan

Model bisnis *budget telecom* yang unik



... didukung oleh beberapa keunggulan kompetitif

1	Kinerja Operasional yang Kuat	<ul style="list-style-type: none">• Sebagai pemain terbesar keempat (dari 11 operator telekomunikasi nirkabel)• Mencapai <i>critical mass</i> dengan 10 juta pelanggan• Pertumbuhan tercepat di antara pemain utama• <i>Churn</i> yang terkendali
2	Pemimpin Pasar di Wilayah Penting	<ul style="list-style-type: none">• Merek terkemuka di JBJB (Jakarta, Banten & Jawa Barat) dengan pangsa pasar sebesar 40%
3	Strategi yang Fokus	<ul style="list-style-type: none">• Pemimpin operator <i>no-frills</i>• <i>Single branding</i>, strategi harga yang sederhana• <i>Track record</i> keberhasilan pelaksanaan di pasar hingga membuahkan pertumbuhan dan profitabilitas yang konsisten
4	Peluang untuk Bertumbuh	<ul style="list-style-type: none">• Posisi kuat di pasar Indonesia yang berkembang pesat (suara & data)• Target ekspansi di kota tingkat 2 melalui strategi yang telah teruji
5	Berbiaya Rendah	<ul style="list-style-type: none">• Efisiensi spektrum• Tingkat kolokasi yang tinggi• Fokus pada daerah perkotaan
6	Keuangan yang Kuat	<ul style="list-style-type: none">• Arus kas dan margin keuntungan yang stabil & konsisten• Kebutuhan belanja modal ke depan yang terkendali• Penekanan berkesinambungan pada proses <i>deleveraging</i> dan disiplin finansial
7	<i>Track Record</i> & Pengalaman Manajemen	<ul style="list-style-type: none">• Manajemen terdiri dari para profesional dengan puluhan tahun pengalaman

Bakrie Telecom

Pengakuan atas pencapaian kami



1. **"2010 Asia's Best Managed Companies Award"** sebagai *the 3rd Best Company in Mid-Cap category* dari FinanceAsia
2. **"Contact Center Award 2010"** sebagai *Best Contact Center* dari Indonesia Contact Center Association
3. **"Investment Award 2009"** sebagai perusahaan terbaik ketiga dalam kategori Penanaman Modal Dalam Negeri dari Badan Koordinasi Penanaman Modal Republik Indonesia dan Harian Bisnis Indonesia
4. **"Market Challenger of the Year 2009"** dari Frost & Sullivan Indonesia Telecom Award
5. **"Top Brand Award 2009"** sebagai Top of Mind Share, Top of Market Share, dan Top of Commitment Share, untuk kategori CDMA Prabayar dan Pascabayar.
6. **"Best Brand Award 2009"** sebagai Best Brand Operator CDMA dari Lembaga Riset MARS & Majalah SWA.
7. **"Most Recommended Brand by Customer 2009"** dari majalah SWA
8. **"The Best Tariff"** dalam Indonesian Cellular Show Awards 2009
9. Lima penghargaan **"The First Annual Contact Center and Customer Service Awards 2009"** dari Omni Touch International
10. **"The Best Contact Centre of the Year 2009"** dari Asia Pacific Contact Centre Association Leader
11. **"The Best in Marketing Campaign"** dan **"The Best Innovation in Marketing"** dari majalah Marketing di tahun 2009
12. **"The Most Promising Service Provider of The Year"** dari Frost & Sullivan Asia Pacific ICT Awards 2008
13. **"Indonesian Customer Satisfaction Award (ICSA) in 2008"** untuk kategori SIM Card Prabayar dan FWA Pascabayar dari majalah SWA dan Frontier
14. **"Investor Awards 2008"** sebagai Emiten dengan Kinerja Terbaik di sektor Infrastruktur dari Majalah Investor.
15. **"BRTI Awards 2008"** sebagai *Best Achievement* kategori FWP dari Badan Regulasi Telekomunikasi Indonesia

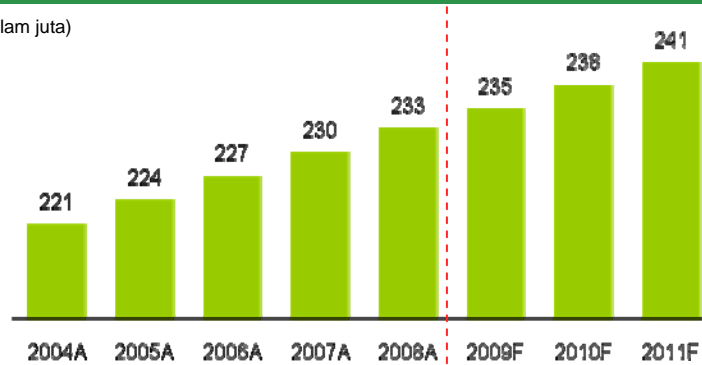
Bakrie Telecom

Industri Telekomunikasi Indonesia

Perekonomian Indonesia bertahan dalam krisis ekonomi global dan diperkirakan terus meningkat di masa depan

Populasi

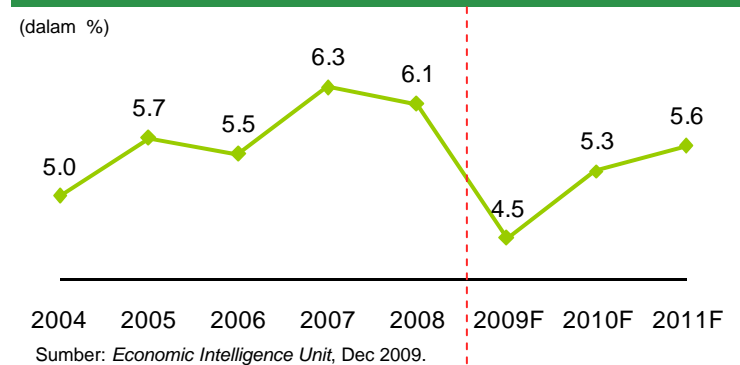
(dalam juta)



Sumber: Economic Intelligence Unit, United Nations Population Division.

Pertumbuhan PDB Indonesia

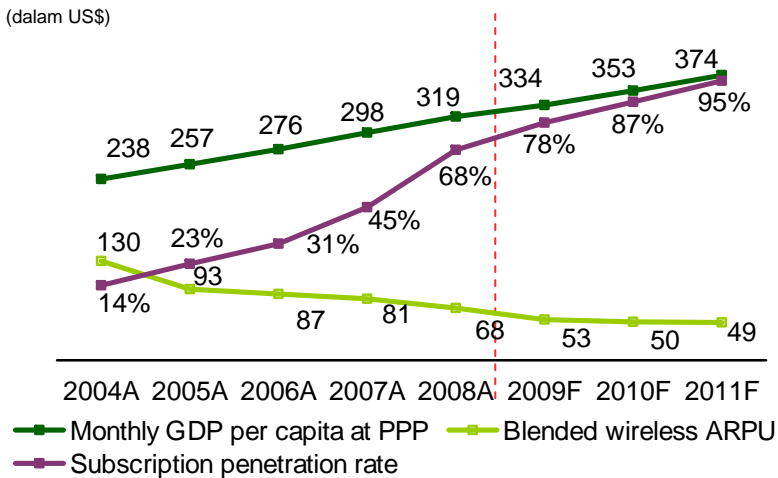
(dalam %)



Sumber: Economic Intelligence Unit, Dec 2009.

2004A – 2011F - Income Affordability di Indonesia

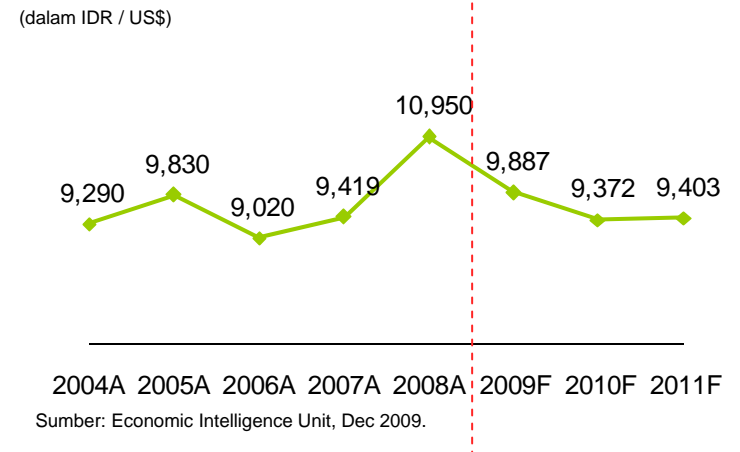
(dalam US\$)



Sumber: Gartner, Economist Intelligence Unit, Broker Consensus, Company Estimates.

Nilai Tukar Mata Uang

(dalam IDR / US\$)



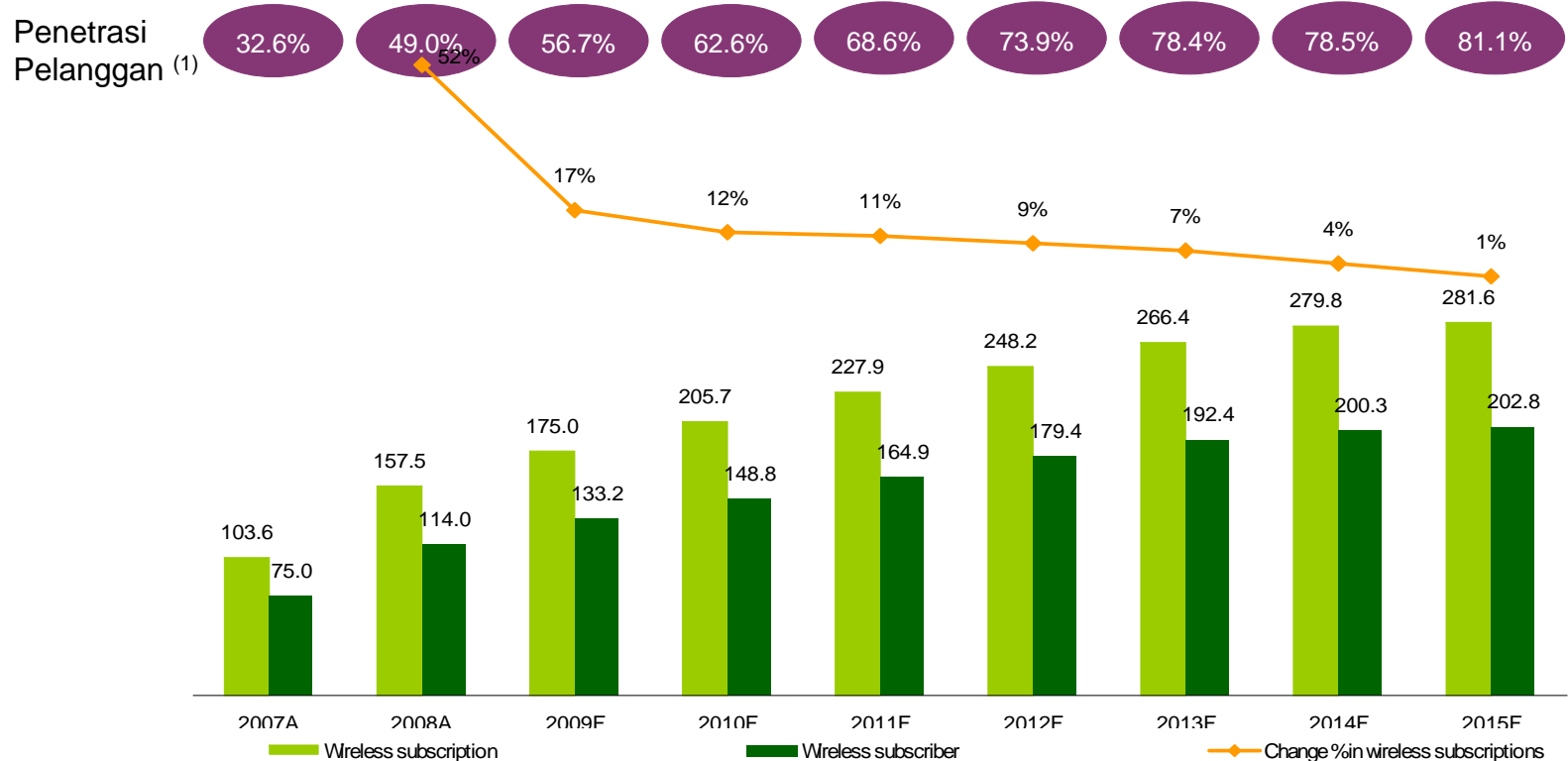
Sumber: Economic Intelligence Unit, Dec 2009.

Tingkat penetrasi telekomunikasi nirkabel diperkirakan naik secara signifikan dalam beberapa tahun ke depan

Tingkat penetrasi pelanggan nirkabel diharapkan meningkat dari 57% di tahun 2009 menjadi 69% di 2011 dan 81% di 2015

Langganan Nirkabel, Jumlah Pelanggan dan Tingkat Penetrasi Pelanggan

(dalam juta)



Sumber: Estimasi Perusahaan.

Catatan: (1) Tingkat Penetrasi dihitung dengan menggunakan rumus: Jumlah pelanggan data nirkabel / Jumlah penduduk Indonesia

- Tingkat penetrasi pelanggan nirkabel di Indonesia relatif rendah dan memiliki potensi pertumbuhan
- Penelitian menunjukkan bahwa rasio *unique subs terhadap total langganan* di Indonesia saat ini adalah 76,1%

Pelanggan industri mencapai 175 juta pada akhir 2009

Pangsa Pasar Industri berdasarkan pelanggan

- Pangsa pasar BTEL berdasarkan pelanggan meningkat dari 0,9% menjadi 6,1% dari FY05 untuk FY09

Catatan:
Pelanggan Mobile-8 adalah estimasi perusahaan

Operator	2005	2006	2007	2008	2009	CAGR
Telkomsel	24.27	35.60	47.90	65.30	81.64	35%
Indosat	14.51	16.70	24.55	37.27	33.13	23%
Excelcomindo	6.98	9.53	12.81	26.02	31.44	46%
Telkom Flexi	4.06	4.18	6.50	12.73	14.84	38%
Bakrie Telecom	0.49	1.55	3.82	7.30	10.61	116%
Mobile 8	1.00	1.83	2.91	3.01	2.87	30%
Star One	0.27	0.38	0.58	0.76	0.41	11%
Total	51.58	69.76	99.08	152.38	174.94	36%

Operator	2005	2006	2007	2008	2009
Telkomsel	47.1%	51.0%	48.3%	42.9%	46.7%
Indosat	28.1%	23.9%	24.8%	24.5%	18.9%
Excelcomindo	13.5%	13.7%	12.9%	17.1%	18.0%
Telkom Flexi	7.9%	6.0%	6.6%	8.4%	8.5%
Bakrie Telecom	0.9%	2.2%	3.9%	4.8%	6.1%
Mobile 8	1.9%	2.6%	2.9%	2.0%	1.6%
Star One	0.5%	0.5%	0.6%	0.5%	0.2%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Sumber : Laporan keuangan & MD&A

Bakrie Telecom

Industri telekomunikasi menghasilkan pendapatan sebesar Rp 83,5 Triliun pada akhir 2009

Pangsa Pasar Industri berdasarkan pendapatan

- Pangsa pasar BTEL berdasarkan pendapatan meningkat dari 1,0% menjadi 4,1% dari FY05 untuk FY09

Operator	2005	2006	2007	2008	2009	CAGR
Telkomsel	26,084	34,898	44,380	40,207	43,948	14%
Indosat	8,645	9,228	16,489	18,659	18,393	21%
Excelcomindo	3,790	6,466	8,365	12,156	13,880	38%
Telkom Flexi	1,450	2,806	3,942	3,700	3,299	23%
Bakrie Telecom	404	920	1,672	2,805	3,436	71%
Mobile 8	493	751	1,118	927	537	2%
Total	40,866	55,069	75,965	78,454	83,493	20%

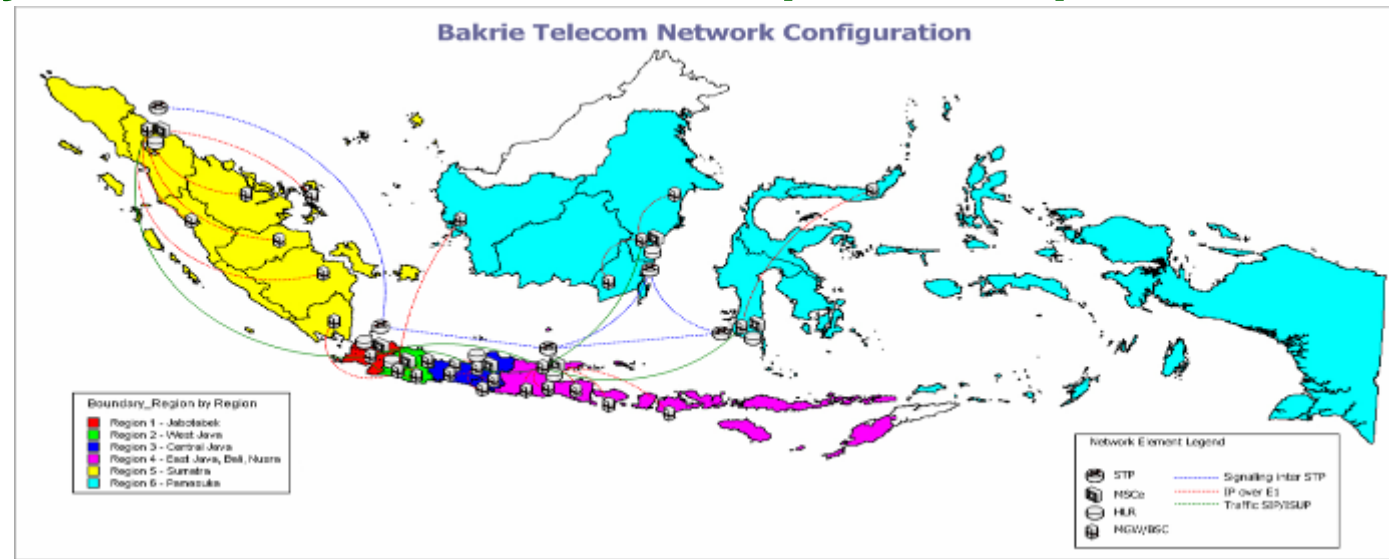
Operator	2005	2006	2007	2008	2009
Telkomsel	63.8%	63.4%	58.4%	51.2%	52.6%
Indosat	21.2%	16.8%	21.7%	23.8%	22.0%
Excelcomindo	9.3%	11.7%	11.0%	15.5%	16.6%
Telkom Flexi	3.5%	5.1%	5.2%	4.7%	4.0%
Bakrie Telecom	1.0%	1.7%	2.2%	3.6%	4.1%
Mobile 8	1.2%	1.4%	1.5%	1.2%	0.6%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Sumber : Laporan keuangan & MD&A

Kinerja Usaha BTEL

Layanan kami sudah mencakup 82 kota per 1Q10

- Cakupan layanan kami didukung oleh 3.795 BTS nasional
- Sejalan dengan pelaksanaan *asset light strategy*, 94% dari BTS merupakan kolokasi



Kota JBBJ	Kota 2007	Kota 2008	Kota 2009	Kota 2010
✓Jadetek	✓Surabaya	✓Wonosari	✓Cilacap	✓Batusangkar
✓Bogor	✓Mojokerto	✓Bangkalan	✓Banyuwangi	✓Gowa
✓Karawang	✓Malang	✓Banjarmasin	✓Singkawang	✓Maros
✓Cilegon	✓Yogyakarta	✓Banjarbaru	✓Madiun	
✓Serang	✓Denpasar	✓Binjai	✓Pematang Siantar	
✓Sukabumi	✓Sidoarjo	✓Tenggarong	✓Kisaran	
✓Bandung	✓Batam	✓Boyolali	✓Bukittinggi	
✓Cirebon	✓Medan	✓Pariaman	✓Metro Lampung	
✓Indramayu	✓Makassar	✓Tegal	✓Singeraja	
✓Kuningan	✓Gresik	✓Purwokerto	✓Tanjung Pinang	
	✓Padang	✓Kediri		
	✓Lampung			
	✓Palembang			
	✓Pekanbaru			
		✓Balikpapan		
		✓Samarinda		
		✓Pontianak		
		✓Magelang		
		✓Pekalongan		
		✓Demak		
		✓Kudus		
		✓Manado		
		✓Tondano		
		✓Tomohon		
		✓Airmadidi		

Penyebaran BTS

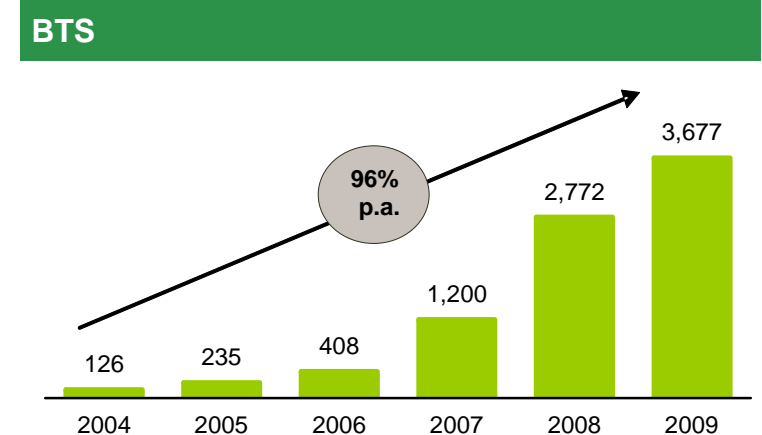
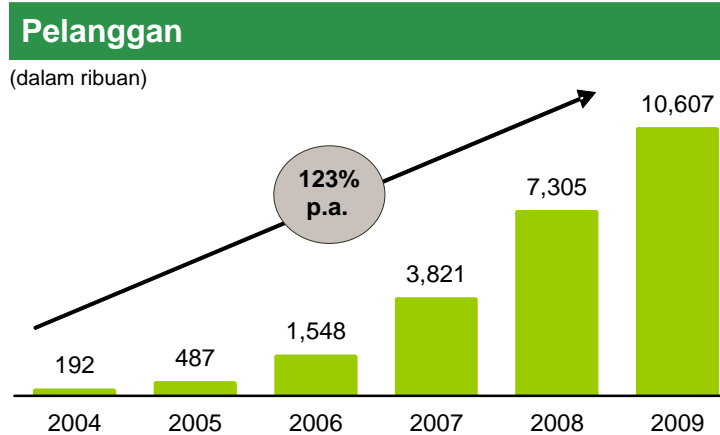
BTS	FY05	FY06	FY07	FY08	FY09	1Q10
JBBJ	235	408	832	1,577	2,431	2,522
Non JBBJ			368	1,195	1,246	1,273
TOTAL	235	408	1,200	2,772	3,677	3,795

Region	1Q10	Colo	Own
JBBJ	2,522	93.0%	7.0%
Non JBBJ	1,273	96.0%	4.0%
TOTAL	3,795	94.0%	6.0%

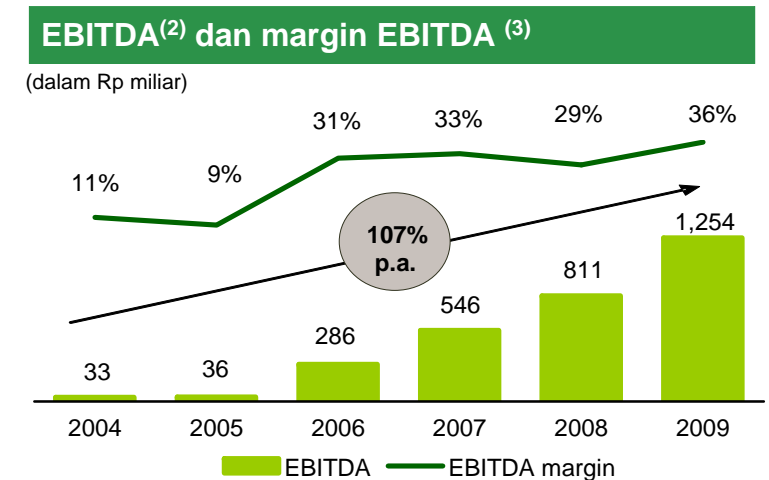
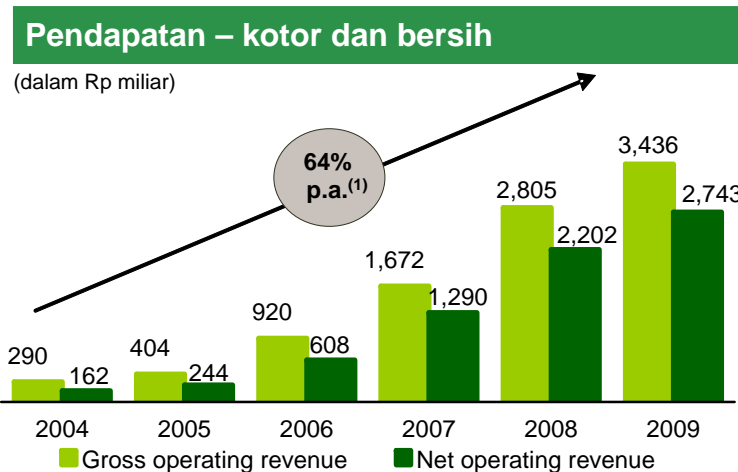
Bakrie Telecom

Kami mempunyai *track record* yang mengesankan

- Kinerja operasi telah melampaui *critical mass* yang diperlukan



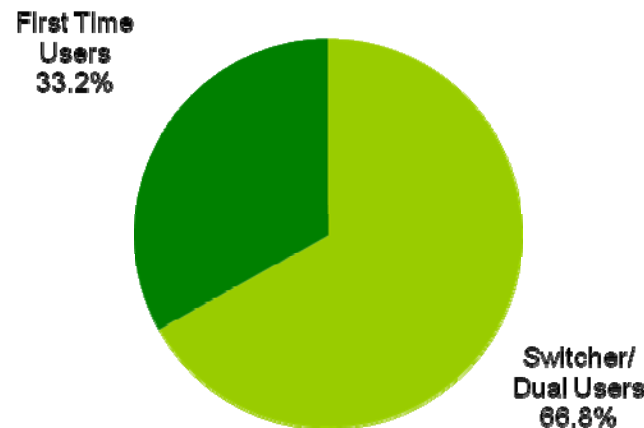
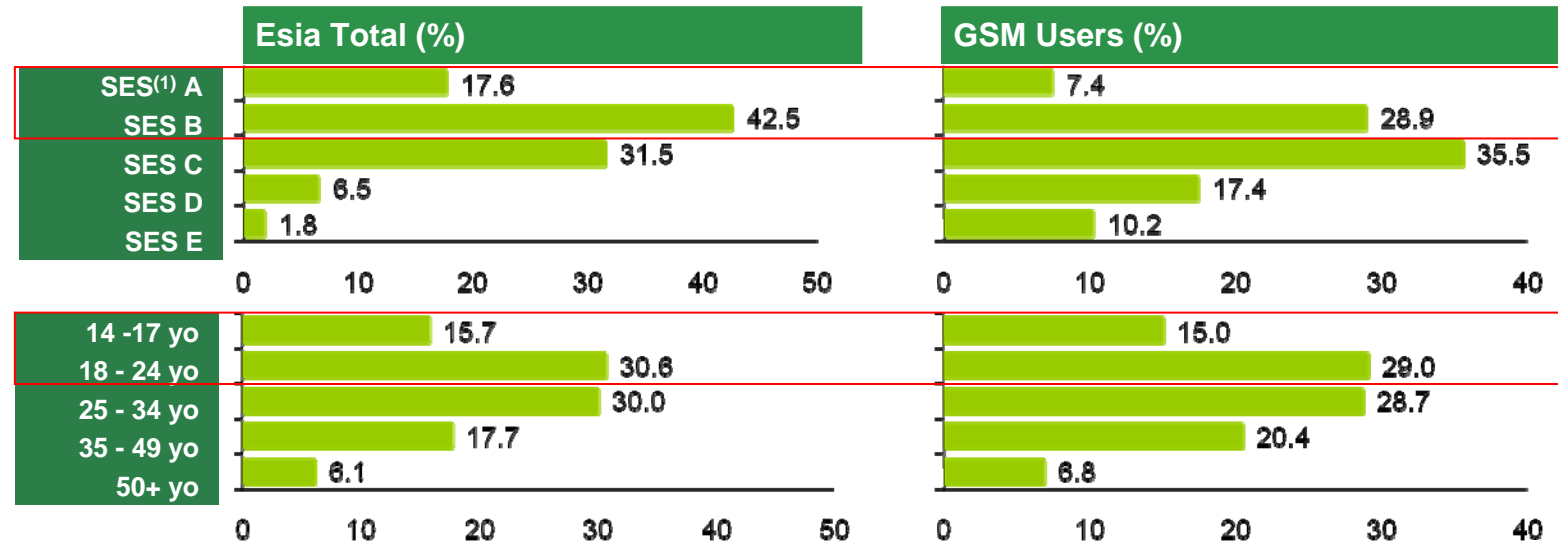
- Track record* pertumbuhan yang luar biasa dan profitabilitas yang tinggi



Kami akan terus berusaha merubah pelanggan GSM

- Esia memiliki profil konsumen yang berada pada status ekonomi menengah keatas

- Esia memiliki profil konsumen yang lebih muda



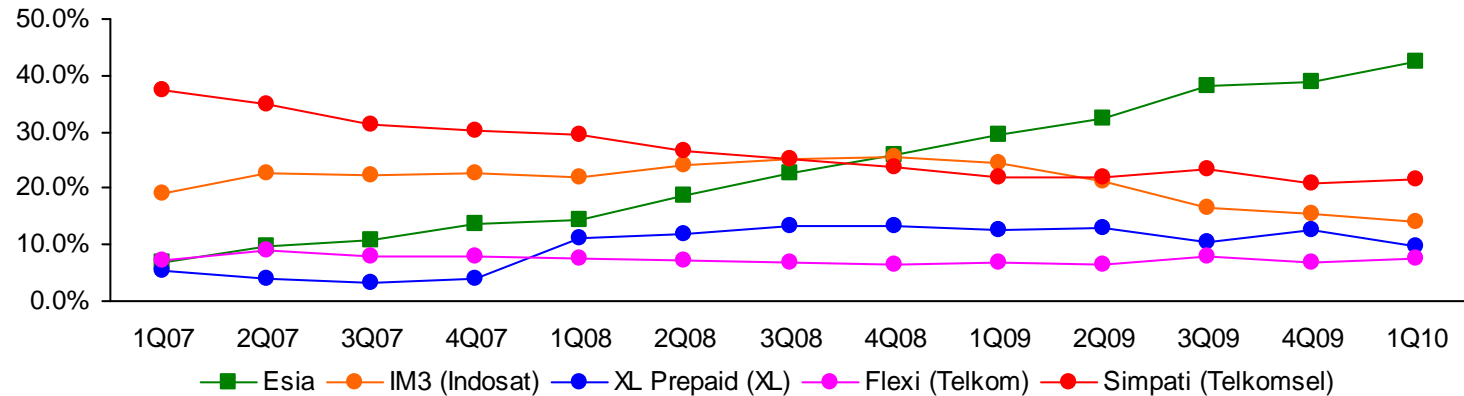
- Kami memposisikan Esia sebagai penyedia jasa telekomunikasi nirkabel pilihan pertama dari pelanggan baru yang belum pernah berlangganan ke operator manapun
- Kami mendorong penggunaan GSM dan CDMA bersama-sama untuk pelanggan GSM *non-roamers*
- Kami tidak menargetkan pelanggan GSM yang sering bepergian ke luar negeri
- Kami tidak fokus merebut pelanggan dari operator CDMA lain

Sumber : Single Source Q3 2009.
 Catatan : (1) Social Economic Status.

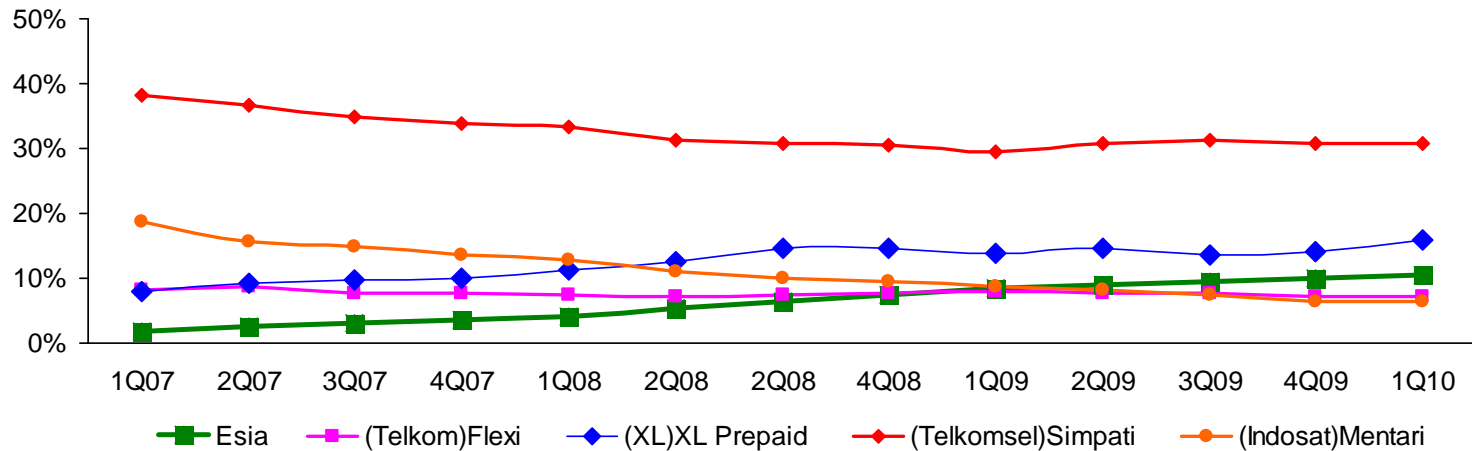
Kami adalah merek #1 di JBJB

- JBJB adalah pasar yang signifikan di Indonesia yang mewakili:
 - 28% dari GDP Indonesia ⁽¹⁾
 - 26% dari populasi Indonesia ⁽¹⁾
- Di JBJB, pangsa merek Esia tumbuh secara signifikan dari 6,7% di 1Q07 menjadi 42,5% di 1Q10⁽²⁾
- Secara nasional, pangsa merek Esia telah tumbuh secara signifikan menjadi 10,4% pada 1Q10 dari hanya 1,9% di awal 2007⁽³⁾

Brand share pelanggan: JBJB⁽²⁾



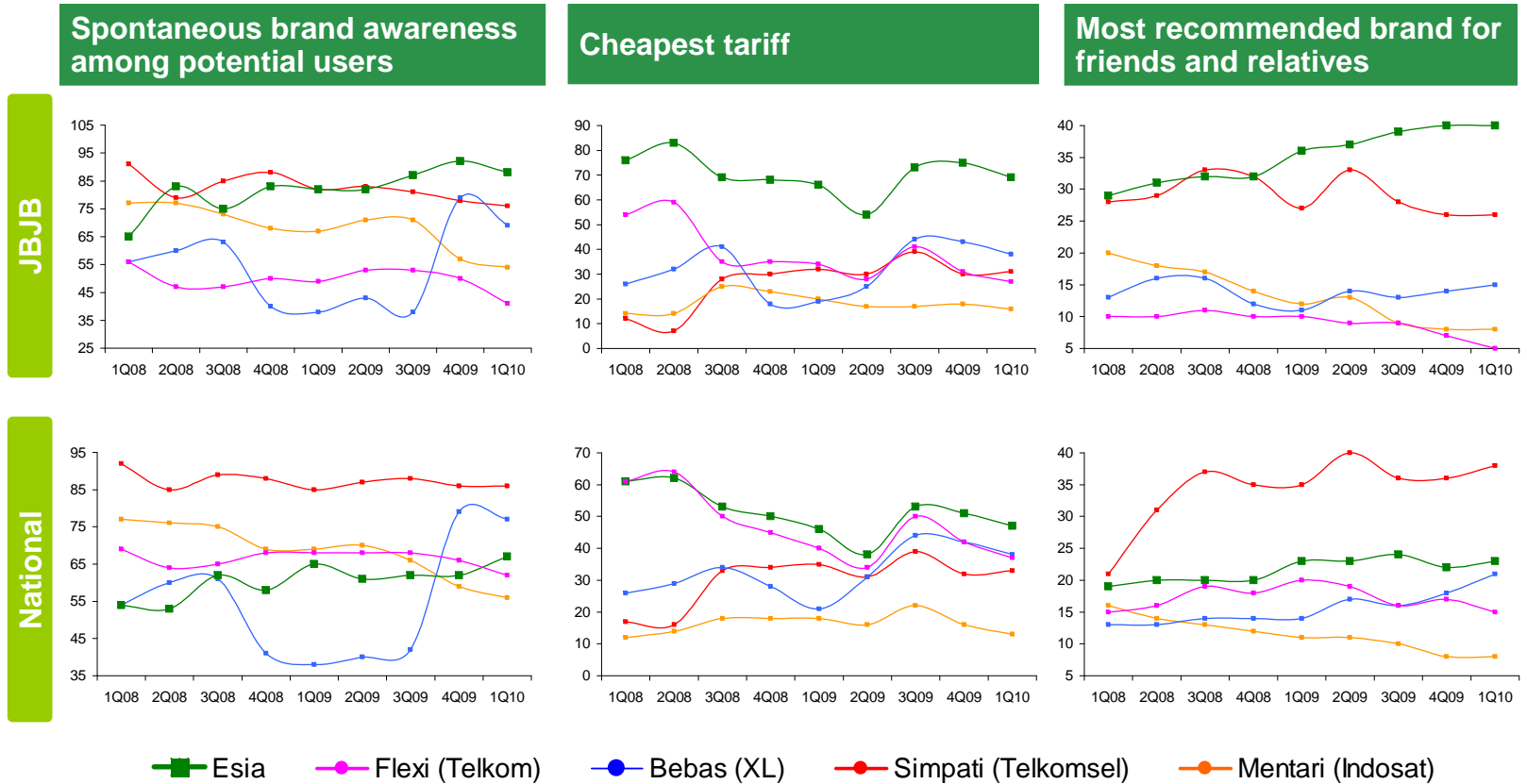
Brand share pelanggan: National⁽³⁾



(1) Sumber: Laporan Riset Biro Pusat Statistik.
 (2) Sumber: Roy Morgan, n: 25,000.
 (3) Sumber: Roy Morgan, n: 8,000.

... didukung dengan *brand recognition & awareness* yang tinggi

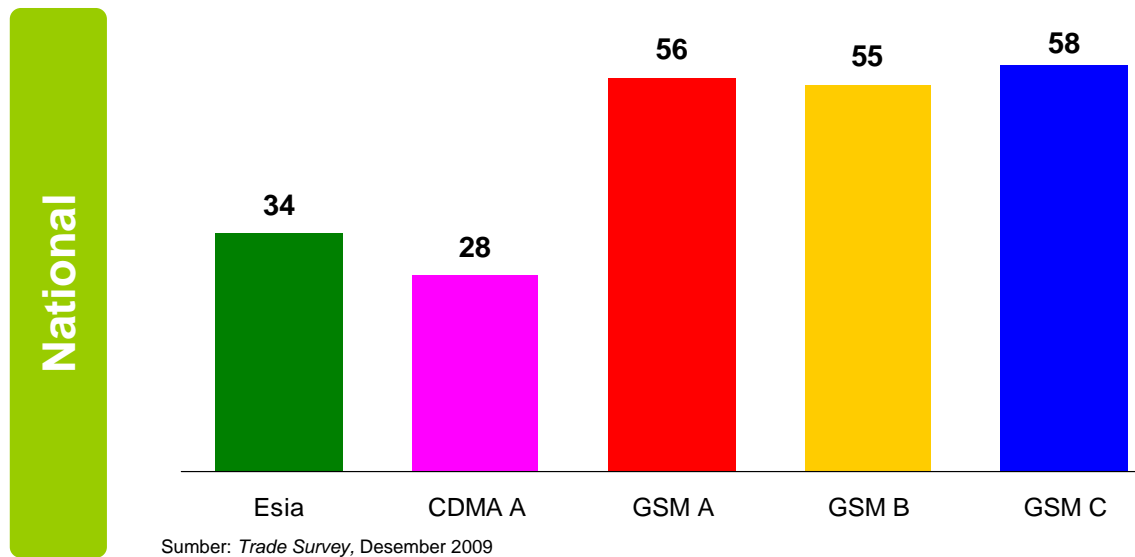
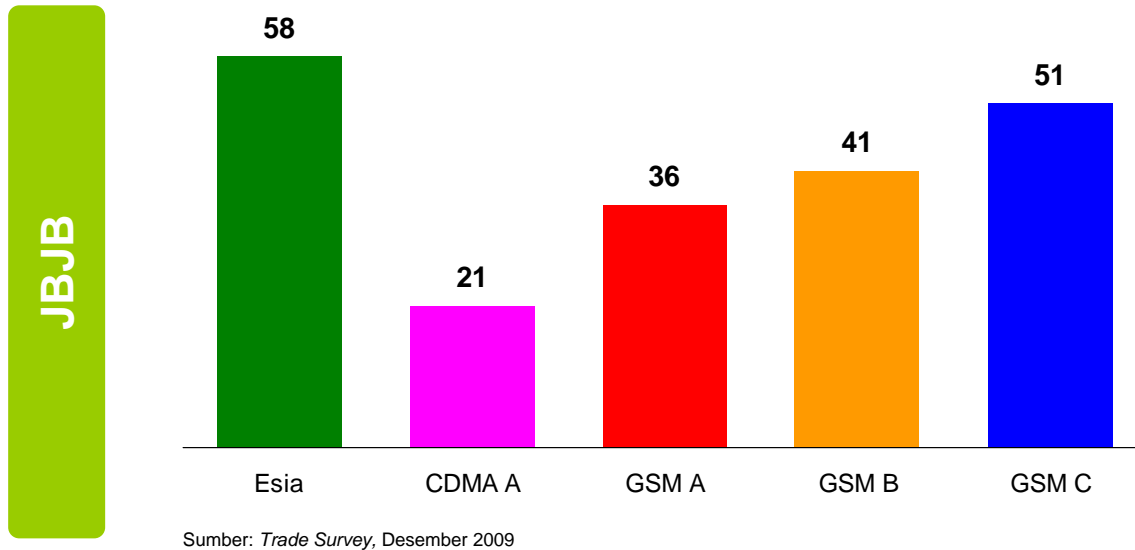
- Esia telah menjadi merek terkemuka di JBJB, dinilai menggunakan berbagai ukuran



(1) Sumber: *Brand Health Tracking*, TNS 1Q10.

... yang sangat direkomendasikan oleh para *frontliners*

- Esia termasuk merek yang paling direkomendasikan oleh para penjual di pasar, terutama di JBJB



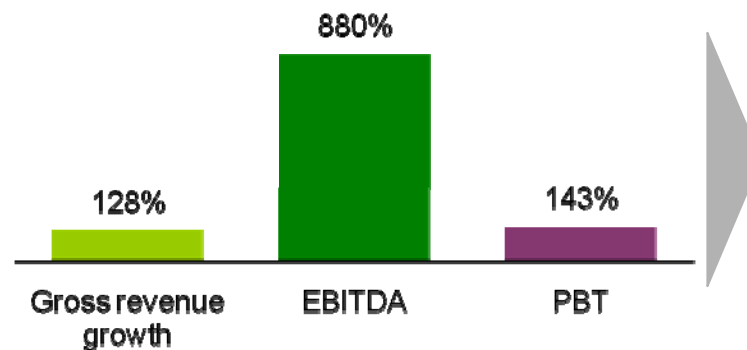
Penerapan Strategi *Disruptive Innovation*

2005 – 2006: Skema tarif *flat* dengan tariff *on-net* yang sangat rendah serta perubahan perhitungan dari pulsa ke menit

- Skema tarif sederhana yang berlaku setiap saat di sepanjang hari
- Tarif on-net Rp 50 per menit (> Diskon 95% dibandingkan GSM)
- Tariff off-net > diskon 50% dibandingkan GSM
- Kampanye masif yang mengedukasi konsumen dalam memperkenalkan konsep menit *Talktime* dibandingkan *konsep pulsa dalam nilai voucher* Prabayar



Pendapatan, EBITDA dan pertumbuhan PBT (2005 – 2006)



Hasil

- Pertumbuhan pendapatan kotor tahunan sebesar 128%
- Positif EBITDA & Laba sebelum pajak di tahun pertama operasi secara komersial
- Skema tarif tersebut tidak berubah hingga saat ini

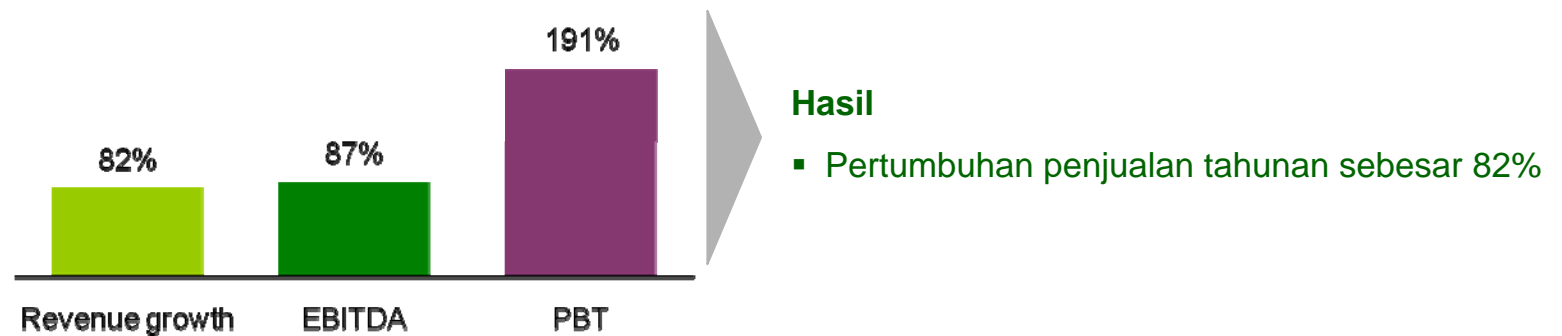
Sumber: Laporan Keuangan

Bakrie Telecom

2007: Operator pertama yang menawarkan CDMA handset dengan harga di bawah \$25



Pendapatan, EBITDA dan pertumbuhan PBT (2006 – 2007)



Sumber: Laporan Keuangan.

2008: Inovasi global pertama dengan tarif SMS per karakter



- Tarif SMS Rp 1 per karakter
- Kontribusi pendapatan SMS terhadap total pendapatan kotor meningkat dari 13% di tahun 2008 menjadi 20% di tahun 2009

- Di pertengahan tahun 2008, kami memperkenalkan sebuah konsep baru skema tarif SMS per karakter
- Di seluruh dunia, pesan SMS dibebankan dengan tarif tetap terlepas dari jumlah karakternya
- Tarif SMS Rp 1 per karakter merupakan inovasi yang pertama di dunia
- Skema tarif per karakter sama seperti tarif panggilan suara per detik – hanya membayar sesuai yang digunakan
- Pemain besar GSM dengan kontribusi pendapatan SMS yang tinggi akan sulit menyainginya

Kami bahkan melangkah lebih jauh lagi dengan menargetkan segmen pasar tertentu dengan handset tematik

Hape esia Hidayah

cuma **Rp 299.000,-**

esia

Handset esia Hidayah is a green flip phone. The advertisement features a pair of hands holding the phone against a green background with a landscape image on the phone's screen.

esia BUKTIN LO SLANKERS SEJATI!

Hape esia

Rp 299.ribu

GRATIS 15

esia

The advertisement shows a group of five young people in casual attire. The phone is shown in the foreground, and the background is a light, airy setting.

esia Hape esia **FU**

Hape pertama di Indonesia yang dilengkapi aplikasi:

Rp 299.ribu

GRATIS 200.000

esia

The advertisement features a red background with a golden dragon. The phone is shown in the center, and the overall theme is festive and traditional.

esia **PERTAMA DI INDONESIA** **MEMILIKI MESIN SUI TERMUDA**

Hape esia MOSIN

Rp 449.ribu

Rp 299.ribu

esia

The advertisement shows a group of people gathered around a table, with a phone in the center. The background is a busy, social setting.

esia **hape esia ONLINE**

Cuma **Rp 699.ribu**

esia

The advertisement shows two smartphones, one white and one black, with various social media icons on their screens. The background is a dark green color.

esia **hape esia CONNECT**

GRATIS CHATTING DI ESIA MESSENGER

GRATIS 10 hari!

esia

The advertisement features a white smartphone with a green background. The phone's screen shows a chat interface. The overall theme is connectivity and social media.

Bakrie Telecom

Contoh lain dari implementasi strategi *disruptive innovation*

2009: Esia BisPak



- Memungkinkan pelanggan Esia untuk menggunakan skema tarif operator lain, dengan tetap menggunakan layanan Esianya

2009: Esia Suka-suka



- Starter Pack* pertama di dunia tanpa nomor yang telah ditetapkan sehingga pelanggan dapat memilih nomor mereka sendiri berdasarkan preferensi masing-masing

2010: Esia Ganas



- Pelanggan Esia dapat untuk menikmati panggilan ke sesama Esia di seluruh Indonesia secara gratis selama 30 hari dengan hanya mengisi ulang minimal Rp 25.000

2010: Kami meluncurkan layanan *broadband wireless access*

Broadband Wireless Access Internet



Affordable Hyper-speed Access



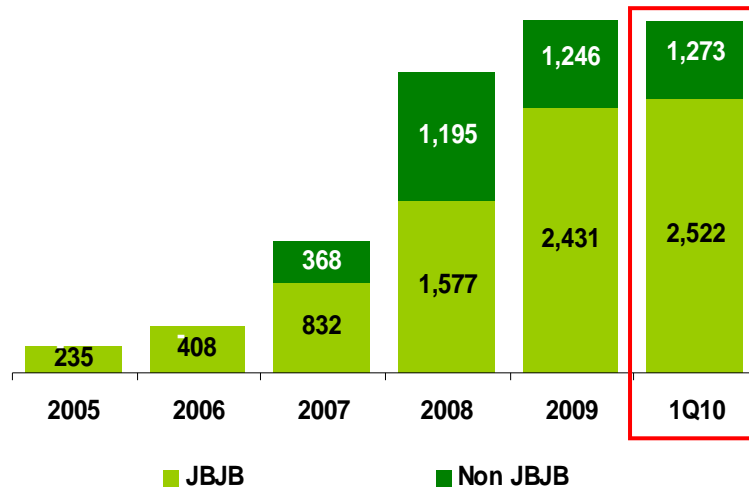
- BTEL mendirikan Bakrie Connectivity sebagai anak perusahaan yang sepenuhnya dimiliki yang mana didedikasikan khusus untuk bisnis *wireless broadband*
- Memanfaatkan teknologi CDMA EVDO Rev. A guna memberikan layanan internet dengan kecepatan hingga 3,1 Mbps
- Berpartner dengan Google Corp, dimana modem yang ditawarkan sudah dilengkapi dengan aplikasi Google Chrome versi terakhir
- Tarif terjangkau dengan skema fleksibel yang dapat disesuaikan dengan berbagai kebutuhan pelanggan

Bakrie Telecom

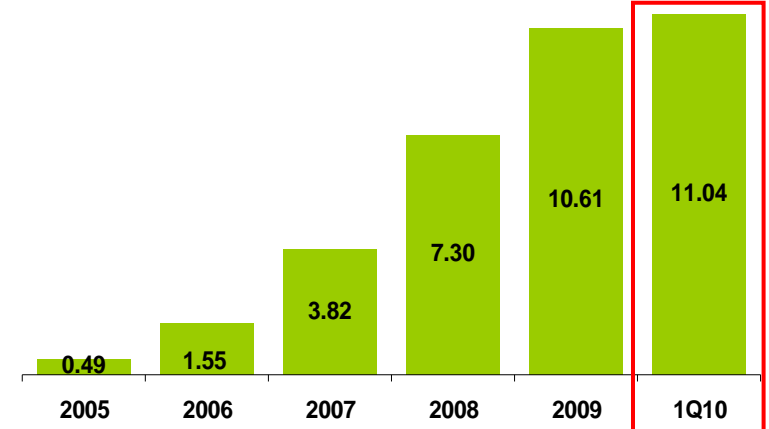
Ikhtisar Keuangan & Operasional 1Q10

Ikhtisar Operasional

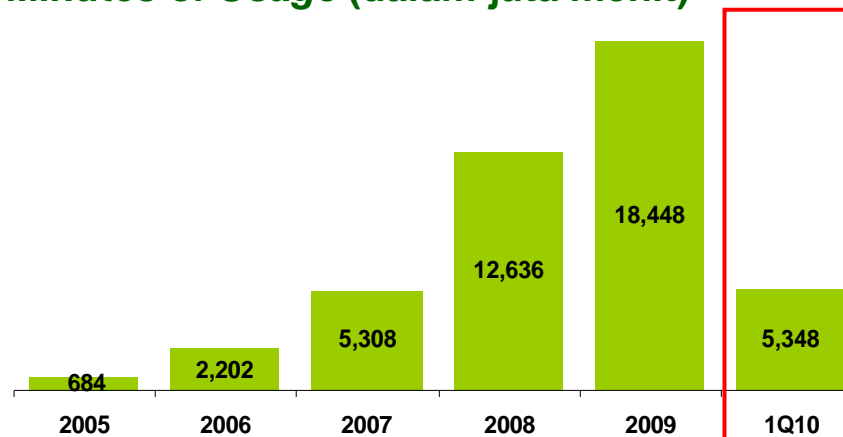
Jumlah BTS



Jumlah Pelanggan (dalam juta)



Minutes of Usage (dalam juta menit)



Bakrie Telecom

Ikhtisar Laporan Laba Rugi

Laporan Laba Rugi (dalam Rp juta)	1Q09	1Q10	Perubahan
Pendapatan Usaha - Kotor	816.1	893.6	9.5%
Pendapatan Operasional - Bersih	658.2	708.5	7.6%
Beban Usaha	585.2	605.1	3.4%
Beban Penyusutan	162.2	266.9	64.5%
Beban Operasi dan Pemeliharaan	211.1	108.8	-48.5%
Beban Umum & Administrasi	61.4	53.1	-13.5%
Beban Karyawan	59.5	71.8	20.7%
Beban Penjualan & Pemasaran	90.7	104.3	15.0%
Biaya Usaha Lainnya	0.4	0.4	0.0%
Laba Usaha	73.0	103.3	41.5%
EBITDA	235.6	370.6	57.3%
Penghasilan (Beban) Lain-lain	(64.5)	(55.1)	-14.5%
Laba Bersih Sebelum Pajak	8.5	48.2	464.8%
Laba Bersih	5.7	29.0	407.0%

Ikhtisar Neraca

Neraca (dalam Rp juta)	1Q09	1Q10	Perubahan
Aktiva Lancar	2,162.7	1,619.1	-25.1%
Aktiva Tidak Lancar	6,535.0	9,976.0	52.7%
Total Aktiva	8,697.7	11,595.1	33.3%
Kewajiban Lancar	1,337.7	2,420.3	80.9%
Kewajiban Tidak Lancar	2,391.5	4,112.6	72.0%
Hutang Sewa Pembiayaan	-	2,195.3	n/a
Kewajiban Tidak Lancar Lainnya	2,391.5	1,917.3	-19.8%
Total Kewajiban	3,729.2	6,532.8	75.2%
Total Ekuitas	4,968.6	5,062.2	1.9%

Perkembangan terbaru dalam aktivitas pendanaan

- BTEL telah berhasil menerbitkan *Guaranteed Senior Notes* senilai USD 250 juta pada bulan Mei 2010
- Komposisi investor global (dari total 86 investor):
 - US: 38%
 - Eropa: 15%,
 - Asia: 47%

Guaranteed Senior Notes USD 250 juta

Peringkat	: “B” oleh Fitch dan “B” oleh S&P
Debitur	: Bakrie Telecom Pte.Ltd.
Penjamin	: PT. Bakrie Telecom Tbk
Terdaftar di bursa	: Singapore
<i>Joint bookrunners</i>	: - Credit Suisse - Bank of America Merrill Lynch - Morgan Stanley
Nilai	: USD 250.000.000
Jatuh Tempo	: 7 Mei 2015
Suku Bunga	: 11.5% p.a

Penggunaan Dana (dalam USD)

Biaya penerbitan dan pajak	7,200,000
Pembiayaan kembali :	
- Hutang jangka panjang (USD 145 juta)	127,177,138
- Hutang jangka pendek (USD 45 juta)	45,535,490
<i>Interest reserve account</i>	14,375,000
Dana yang digunakan untuk belanja modal	55,712,372
<hr/>	
Total dana	250,000,000

Terima Kasih

Bakrie Telecom
