# DOKUMEN INVESTOR
# PT XL AXIATA Tbk.

## 19 Februari 2016

**Penting Untuk Diperhatikan**

Dokumen Investor ini ("Dokumen") disusun oleh PT XL Axiata Tbk ("Perseroan") sepenuhnya untuk tujuan informasi dan bukan merupakan penawaran suatu penjualan, atau rekomendasi atau pengajuan penawaran untuk memesan atau membeli efek-efek manapun dan tidak ada materi yang tercantum dalam Dokumen ini yang merupakan dasar dari kontrak atau komitmen apapun.

Informasi yang terkandung dalam Dokumen ini harus dipertimbangkan dalam konteks keadaan yang berlaku pada saat ini dan informasi tersebut belum dan tidak akan diperbarui untuk mencerminkan perkembangan material yang mungkin terjadi setelah tanggal Dokumen. Anda mengakui dan menyetujui bahwa Perseroan dan/atau setiap perusahaan afiliasi dan/atau setiap karyawan dan/atau setiap agen Perseroan tidak memiliki tanggung jawab atau kewajiban (secara tersurat maupun tersirat) apapun dan bagaimanapun yang timbul dari (termasuk, tanpa pembatasan apapun, atas klaim, perkara, tindakan hukum, tuntutan, kehilangan, beban, kerugian atau biaya) yang mungkin diajukan terhadap atau diderita oleh pihak manapun akibat tindakan yang diambil dengan mengandalkan seluruh atau sebagian dari isi Dokumen ini dan baik Perseroan, setiap perusahaan afiliasinya atau setiap karyawan atau setiap agen Perseroan tidak bertanggung jawab atas kesalahan, penghilangan atau penyampaian pernyataan yang tidak benar, yang disebabkan oleh kelalaian atau hal lainnya, dalam Dokumen ini, dan dengan ini secara tegas menyatakan pelepasan tanggung jawab atas kewajiban yang mungkin timbul sehubungan dengan Dokumen atau ketidaktepatan yang terkandung di dalamnya atau penghilangan daripadanya.

Pernyataan-pernyataan tertentu yang tercantum dalam Dokumen ini mungkin merupakan pernyataan atas keyakinan, rencana dan ekspektasi Perseroan mengenai masa depan dan pernyataan yang memuat prediksi di masa yang akan datang (*forward looking statement*) lainnya yang disusun berdasarkan ekspektasi atau keyakinan manajemen saat ini serta berbagai asumsi mengenai kegiatan usaha Perseroan dan faktor-faktor yang berada di luar kendali Perseroan atau sumber-sumber pihak ketiga dan melibatkan risiko dan ketidakpastian, baik yang telah diketahui maupun tidak, yang dapat menyebabkan perbedaan material antara hasil aktual dan hasil yang diperkirakan oleh *forward looking statement* terkait. *Forward looking statement* yang tercantum dalam Dokumen ini mengenai tren atau kegiatan di masa lalu tidak dapat dipandang sebagai pernyataan bahwa tren atau kegiatan tersebut akan tetap berlanjut di masa depan. Tidak ada kewajiban untuk memperbarui atau mengubah pernyataan *forward looking statement* manapun, baik sebagai akibat dari informasi baru, kejadian di masa mendatang atau hal lainnya. Anda dilarang mengandalkan pernyataan *forward looking statement* tersebut, yang hanya berlaku pada tanggal Dokumen ini, dengan tidak semestinya.

Data tertentu yang tercantum dalam Dokumen ini diperoleh dari berbagai sumber data eksternal, dan baik Perseroan maupun afiliasi, penasihat atau perwakilannya masing-masing tidak melakukan verifikasi atas data ini terhadap sumber-sumber independen lainnya. Dengan demikian, Perseroan dan afiliasi, penasihat dan perwakilannya masing-masing tidak membuat pernyataan mengenai akurasi atau kelengkapan data tersebut, dan data tersebut melibatkan risiko dan ketidakpastian tertentu dan mungkin akan mengalami perubahan karena berbagai faktor.

Informasi yang terkandung dalam Dokumen ini tidak akan dianggap sebagai rekomendasi yang diberikan oleh Perseroan atau pihak lain manapun untuk mengadakan perjanjian sehubungan dengan investasi apapun. Anda sepenuhnya bertanggung jawab atas penilaian Anda mengenai pasar dan posisi pasar Perseroan dan Anda akan melaksanakan analisis Anda sendiri dan sepenuhnya bertanggung jawab untuk membentuk pandangan Anda sendiri terhadap kinerja usaha Perseroan di masa mendatang. Setiap keputusan untuk membeli efek dalam penawaran efek Perseroan manapun harus dibuat sepenuhnya berdasarkan informasi yang tercantum dalam memorandum penawaran sehubungan dengan penawaran tersebut.

Dengan berpartisipasi atau menerima Dokumen ini, Anda setuju untuk terikat oleh pembatasan-pembatasan tersebut di atas. Untuk tujuan kemudahan, beberapa jumlah Rupiah dalam Dokumen ini telah dijabarkan dalam Dolar AS berdasarkan nilai tukar yang berlaku sesuai dengan nilai tukar yang dijabarkan dalam catatan kaki, yang merupakan nilai tukar rata-rata jual dan beli Rupiah terhadap Dolar AS yang dinyatakan oleh Bank Indonesia pada tanggal tersebut. Penjabaran tersebut tidak dapat dipandang sebagai pernyataan bahwa jumlah Rupiah atau Dolar AS yang dimaksud mungkin atau dapat dikonversi ke Rupiah atau Dolar AS, mana yang berlaku, pada nilai tukar tersebut atau nilai tukar lainnya atau nilai tukar seluruhnya.

# DAFTAR ISI


| | |
|---|---|
| **DEFINISI DAN KETENTUAN TERTENTU** | **1** |
| **TINJAUAN UMUM INDUSTRI** | **5** |
| **KEGIATAN DAN PROSPEK USAHA PERSEROAN** | **14** |
| **PEMBAHASAN OLEH MANAJEMEN DAN ANALISIS KONDISI KEUANGAN SERTA KINERJA USAHA PERSEROAN** | **36** |
| **RISIKO USAHA** | **71** |

## DEFINISI DAN KETENTUAN TERTENTU

Perseroan menggunakan istilah-istilah tertentu dalam dokumen ini yang digunakan untuk menganalisa perusahaan industri telekomunikasi di Indonesia dan di industri telekomunikasi secara umum, meskipun istilah tersebut dapat didefinisikan dengan cara yang berbeda. Dalam dokumen ini, istilah berikut memiliki arti sebagaimana tercantum di bawah ini:

- "AS" atau "Amerika Serikat" berarti negara Amerika Serikat;
- “Akuisisi AXIS" berarti akuisisi AXIS sebesar US$ 865.000.000 oleh Perseroan pada tanggal 19 Maret 2014, dimana Perseroan sebagai perusahaan penerima penggabungan yang terus menjalankan kegiatan operasionalnya dan seluruh kegiatan usaha, aset dan kewajiban milik AXIS;
- "Ciciran Imbalan Ijarah" berarti jumlah keseluruhan yang harus dibayarkan oleh Perseroan kepada pemegang sukuk sehubungan dengan penerbitan Sukuk Ijarah berdasarkan Penawaran Umum Berkelanjutan Sukuk Ijarah;
- "Axiata" berarti Axiata Group Berhad (sebelumnya dikenal sebagai TM International Berhad), yaitu pemegang saham mayoritas tidak langsung Perseroan, suatu perusahaan yang diatur dan didirikan berdasarkan hukum Malaysia;
- "AXIS" berarti PT AXIS Telekom Indonesia, suatu perusahaan telekomunikasi seluler swasta Indonesia, yang telah dibubarkan sebagai akibat dari Akuisisi AXIS pada tanggal 19 Maret 2014;
- "Basis transceiver station" atau "BTS" berarti peralatan transceiver tetap dalam setiap sel dari jaringan telekomunikasi wireless yang terhubung dengan sinyal radio dengan telepon seluler dalam sel tersebut;
- "Bursa Efek Indonesia" atau "BEI" (dahulu Bursa Efek Jakarta) berarti bursa efek nasional yang dioperasikan oleh PT Bursa Efek Indonesia;
- "CAGR" atau "Compound Annual Growth Rate" berarti tingkat pertumbuhan investasi tahun-ke-tahun dalam periode waktu tertentu;
- "CDMA" atau "Code Division Multiple Access" berarti teknologi transmisi dimana setiap transmisi dikirimkan ke beberapa frekuensi dan kode unik yang ditentukan untuk setiap data atau transmisi percakapan, yang memungkinkan beberapa pengguna untuk berbagi spektrum frekuensi yang sama;
- "Dolar AS" atau "US$" berarti mata uang sah Negara Amerika Serikat;
- "Ericsson" berarti Ericsson AB, suatu perusahaan multinasional dari Swedia yang menyediakan teknologi komunikasi dan jasa terkait untuk pembangunan dan pemeliharaan jaringan wireless;
- "Kabel fiber optic" berarti media transmisi yang dibuat dari kaca yang sangat murni dan konsisten dimana sinyal digital ditransmisikan sebagai sinyal cahaya. Kabel fiber optic menawarkan kapasitas transmisi yang lebih besar dan distorsi sinyal yang lebih rendah daripada kabel tradisional yang terbuat dari tembaga;
- "Gaya hidup digital" berarti suatu fenomena dimana orang dapat mengakses internet untuk kebutuhan keseharian mereka, yang memungkinkannya untuk melakukan transaksi mobile banking, akses email jarak jauh, dan akses ke jaringan sosial dan online lainnya yang berbasis aplikasi;
- "Global System for Mobile Communications " atau "GSM" berarti sistem telekomunikasi wireless digital yang distandarisasi oleh ETSI berdasarkan transmisi digital dan arsitektur jaringan wireless dengan roaming yang digunakan di seluruh Eropa, Jepang dan berbagai negara lainnya. Sistem GSM beroperasi dalam pita frekuensi 900 MHz (GSM 900), 1900 MHz (GSM 1900) dan 1800 MHz (GSM 1800);
- “Pemerintah" berarti Pemerintah Negara Republik Indonesia;

- "Huawei" berarti Huawei Technologies Co. Ltd, suatu perusahaan multinasional dari Republik Rakyat Tiongkok yang menyediakan teknologi komunikasi dan layanan terkait untuk pembangunan dan pemeliharaan jaringan wireless;
- “”Indonesia” berarrti Negara Republik Indonesia;
- "Interkoneksi" berarti praktik yang memungkinkan pelanggan Perseroan untuk melakukan panggilan suara dan menerima panggilan suara “off-net” kepada dan dari pelanggan operator telekomunikasi lain pada jaringan telekomunikasi tetap atau telepon seluler mereka;
- "International Direct Dialing" atau "IDD" berarti kemampuan untuk melakukan panggilan dari satu negara ke negara lain tanpa bantuan dari operator telepon dengan menggunakan nomor awalan internasional;
- "Kemenkominfo" berarti Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia;
- “Megahertz” or “MHz” berarti ukuran frekuensi, dimana 1 MhZ sama dengan 1.000.000 putaran per detik;
- “Multimedia Messaging Services" atau "MMS" berarti sistem telekomunikasi wireless yang memungkinkan pesan SMS untuk memasukkan komponen grafis, audio atau video;
- "Otoritas Jasa Keuangan” atau “OJK" berarti Otoritas Jasa Keuangan;
- "petabyte" merupakan kelipatan dari unit byte untuk mengukur traffic digital dan sama dengan 1048576 gigabyte;
- “Pita Frekuensi” berarti cakupan spesifik atas frekuensi. Frekuensi merujuk pada jumlah gelombang (contohnya gelombang elektromagnetik) per detik yang berosilasi atau mengayun bolak balik dalam satu putaran penuh dari dimulai dari poin awal ke poin akhir;
- "Rupiah" atau "Rp" berarti mata uang sah Republik Indonesia;
- "Penawaran Umum Berkelanjutan Sukuk Ijarah" berarti program pembiayaan Syariah yang tunduk pada hukum agama Islam, yang dilakukan oleh Perseroan pada tanggal 25 November 2015, yang memungkinkan Perseroan untuk menerbitkan Sukuk Ijarah dengan nilai keseluruhan sebesar Rp5 triliun;
- "Perseroan", "kita", "kami" atau "kita ", berarti XL dan anak perusahaannya, secara bersama-sama atau XL, secara individual, tergantung pada penggunaan kalimatnya;
- "Pinjaman Pemegang Saham" berarti fasilitas kredit sebesar US$500 juta dari Axiata untuk mendanai sebagian Akuisisi AXIS dengan tingkat bunga tahunan tetap sebesar 2,41%;
- "Public Switched Telephone Network" atau "PSTN" berarti kumpulan jaringan telepon tetap yang berorientasi suara yang saling berhubungan;
- "Short Messaging Services" atau "SMS" berarti sistem komunikasi wireless yang memungkinkan pengguna untuk mengirim pesan alfanumerik dari satu perangkat telepon seluler ke perangkat yang lain baik secara langsung atau melalui pusat operator pesan;
- "Spektrum" berarti kisaran gabungan dari pita Frekuensi yang digunakan untuk aplikasi wireless seperti telepon seluler, jaringan wireless, siaran televisi dan radio;
- "STP" berarti PT Solusi Tunas Pratama Tbk., suatu perusahaan penyedia menara yang tercatat di BEI;
- "Penjualan Menara STP " berarti penjualan sebesar Rp5.6 triliun dan penyewaan kembali 3.500 menara ke STP yang telah rampung pada bulan Desember 2014;
- "pelanggan" berarti pelanggan prabayar atau pelanggan pasca bayar;
- "Subscriber Identity Module" atau "SIM" berarti kartu elektronik yang dimasukkan ke dalam perangkat telepon seluler GSM yang menyimpan informasi untuk mengidentifikasi pelanggan yang berada dalam jaringan;
- "VAS" atau "Value Added Services" berarti layanan tambahan seperti hiburan digital, mobile payment, mobile banking dan gaya hidup digital lain dan layanan seluler internet dimana Perseroan memperoleh pendapatan telekomunikasi seluler;
- "Voice over Internet Protocol" atau "VoIP" berarti kategori perangkat keras dan perangkat lunak yang memungkinkan orang untuk menggunakan internet sebagai media transmisi untuk panggilan telepon. VoIP tidak menawarkan kualitas layanan telepon yang sama kualitas seperti sambungan telepon langsung;

- “Wideband Code Division Multiple Access" atau "WCDMA" berarti teknologi CDMA yang diadopsi oleh European Telecommunications Standards Institute Eropa untuk sistem mobile 3G dan dirancang agar kompatibel dengan standar GSM;
- “XL” berarti PT XL Axiata Tbk.;
- “2013”, “2014” dan “2015” berarti tahun kalender yang berakhir masing-masing pada 31 Desember 2013, 31 Desember 2014 dan 31 Desember 2015;
- "2G" berarti generasi kedua teknologi telepon seluler, yang mampu mendukung panggilan suara, SMS dan akses internet dasar;
- "3G" berarti generasi ketiga teknologi telepon seluler, yang mampu mendukung panggilan suara, SMS dan akses internet dengan kecepatan tidak kurang dari 200 kilobyte per detik;
- "4G LTE" berarti generasi keempat teknologi telepon seluler, yang mampu mendukung panggilan suara, SMS dan akses internet dengan kecepatan hingga sepuluh kali lebih cepat daripada yang ditawarkan oleh teknologi 3G.

Perseroan juga menggunakan dan menyajikan istilah, data statistik dan operasional tertentu dalam dokumen ini, termasuk berbagai data statistik dan operasional yang berhubungan dengan basis pelanggan Perseroan dan untuk penggunaan layanan telekomunikasi seluler Perseroan. Perseroan menjelaskan cara perhitungan data tersebut dalam dokumen ini, termasuk metode Perseroan dalam menentukan jumlah pelanggan, pangsa pasar, penetrasi pasar, MOU, MOU Per Pelanggan, SMS, SMS Per Pelanggan, ARPU, ARPU gabungan, rata-rata bulanan churn dan ukuran keuangan non-GAAP, seperti EBITDA, marjin EBITDA dan belanja modal. Meskipun demikian, perlu dicatat bahwa perusahaan lain dalam industri telekomunikasi dapat menghitung dan menyajikan data ini dalam cara yang berbeda dan oleh karena itu, investor harus berhati-hati dalam membandingkan data Perseroan dengan data yang disajikan oleh perusahaan lain, karena data tersebut mungkin tidak secara langsung sebanding.

Istilah statistik dan operasional yang digunakan oleh kami dalam dokumen ini didefinisikan dan dihitung sebagai berikut:

- "Rata-rata Bulanan Churn" disajikan untuk setiap periode, yang berarti jumlah total penonaktifan dari jaringan Perseroan, baik secara sukarela atau tidak, pada periode dibagi dengan jumlah pelanggan pada awal periode, dibagi dengan jumlah bulan dalam periode, dan dinyatakan dalam persentase.
- "Average Revenue Per User " atau " ARPU" untuk pelanggan prabayar atau pasca bayar Perseroan disajikan untuk setiap periode, yang berarti jumlah pendapatan kotor dari pelanggan baik prabayar atau pascabayar, yang kemungkinan, untuk setiap bulan pada periode dibagi dengan penjumlahan dari rata-rata jumlah pelanggan prabayar atau pasca bayar, yang kemungkinan, untuk setiap bulan dalam periode tersebut. " ARPU " bagi operator telekomunikasi lainnya tidak dapat dihitung atas dasar yang sama.
- "ARPU gabungan" disajikan untuk setiap periode, yang berarti (i) jumlah pendapatan keluar bruto (percakapan dan non-percakapan) dari pelanggan prabayar dan pasca bayar dibagi dengan (ii) jumlah rata-rata jumlah pelanggan prabayar dan pasca bayar untuk setiap bulan pada periode.
- "Pelanggan high-value" berarti pelanggan prabayar yang ARPU rata-rata sama dengan atau lebih besar dari Rp40.000 untuk periode 90 hari sebelumnya.
- "MOU" berarti menit dari penggunaan panggilan keluar dan masuk pelanggan.
- "MOU per Pelanggan" untuk pelanggan prabayar dan pasca bayar disajikan untuk setiap periode, yang berarti MOU untuk satu periode dibagi dengan jumlah rata-rata jumlah pelanggan prabayar dan pasca bayar untuk setiap bulan dalam periode tersebut.
- “jumlah pelanggan” berarti jumlah keseluruhan dari pelanggan pra bayar dan pasca bayar, sebagaimana dihitung dari waktu ke waktu
- “SMS MOU” untuk pelanggan pra bayar dan pasca bayar di setiap periode berarti jumlah menit atas penggunaan telepon keluar untuk pelanggan pra bayar dan pasca bayar untuk periode tersebut.

- “SMS Keluar” untuk pelanggan pra bayar dan pasca bayar di setiap periode berarti jumlah SMS Keluar yang digunakan baik untuk pelanggan pra bayar dan pasca bayar untuk periode tersebut.
- "pasca bayar" berarti pelanggan dengan akun pascabayar yang telah terdaftar pada Perseroan dan tidak ada tagihan yang belum dibayar dengan berumur lebih dari 57 hari.
- "pelanggan prabayar" berarti pelanggan yang telah membeli SIM prabayar yang telah diaktifkan, dan yang kemudian belum dinonaktifkan. Untuk tujuan menentukan jumlah "pelanggan prabayar" Perseroan, SIM yang digunakan oleh pelanggan prabayar yang dianggap telah dinonaktifkan pada saat berakhirnya masa tenggang terhitung sejak tanggal berakhirnya masa berlaku untuk kredit prabayar untuk SIM tersebut, dan selama masa tenggang pelanggan mungkin tidak dapat melakukan panggilan keluar tapi mungkin dapat menerima panggilan masuk. Tenggang waktu tersebut dapat berakhir sebelum penonaktifan pelanggan sebenarnya dari jaringan GSM Perseroan. Selain itu, Perseroan dari waktu ke waktu telah meningkatkan dan mengurangi masa tenggang waktu yang berlaku untuk menghitung jumlah pelanggan prabayar dan mungkin akan melakukannya lagi di masa mendatang, yang dapat mempengaruhi jumlah pelanggan prabayar. Peningkatan tenggang waktu untuk penonaktifan, yang berlaku untuk menghitung jumlah pelanggan prabayar, memiliki efek peningkatan jumlah pelanggan, dan penurunan MOU Perseroan Per Pelanggan, SMS Per Pelangan, ARPU untuk pelanggan prabayar, ARPU gabungan dan rata-rata bulanan Churn. Mengurangi masa tenggang untuk penonaktifan, yang berlaku untuk menghitung jumlah pelanggan prabayar, memiliki efek penurunan jumlah pelanggan, dan meningkatkan MOU Perseroan Per Pelanggan, SMS Per Pelanggan, ARPU untuk pelanggan prabayar, ARPU gabungan dan rata bulanan Churn.
- "SMS Per Pelanggan" untuk pelanggan prabayar dan pasca bayar disajikan untuk setiap periode, yang berarti SMS untuk satu periode dibagi dengan jumlah rata-rata jumlah pelanggan prabayar dan pasca bayar untuk setiap bulan dalam periode tersebut.
- "Total MOU" untuk pelanggan prabayar dan pasca bayar disajikan untuk setiap periode, yang berarti total menit dari penggunaan panggilan keluar dan masuk dari kedua pelanggan prabayar dan pasca bayar untuk periode tersebut.

## TINJAUAN UMUM INDUSTRI

*Frost & Sullivan Pte Ltd ("Frost & Sullivan") telah ditunjuk oleh Perseroan untuk mempersiapkan bagian "Tinjauan Umum Industri" berikut ini. Informasi yang diungkapkan di dalam bagian ini belum diverifikasi oleh Perseroan atau pihak lain. Beberapa informasi secara prinsip diberikan berdasarkan estimasi-estimasi dan karenanya perlu dianggap sebagai indikasi dan diperlakukan dengan kehati-hatian.*

*Informasi dan data yang diungkapkan pada bagian ini, termasuk namun tidak terbatas pada informasi dan data terkait industry telekomunikasi seluler di Indonesia, telah diambil dari database Frost & Sullivan. Data terkait industri dan pasar yang digabungkan dan dikumpulkan oleh Frost & Sullivan adalah berdasarkan wawancara-wawancara yang dilakukan oleh Frost & Sullivan dengan pelaku-pelaku industry telekomunikasi seluler, serta informasi yang tersedia bagi di public dan sumber lainnya, serta estimasi-estimasi yang dilakukan Frost & Sullivan berdasarkan pengetahuannya sehubungan dengan industri dan pasar. Metodologi-metodologi yang dilakukan oleh Frost & Sullivan untuk mengumpulkan informasi dan data, dan oleh karenanya indormasi yang didiskusikan dalam bagian ini, dapat berbeda dengan sumber-sumber lainnya. Selanjutnya, data-data yang diungkapkan pada bagian ini masih dapat berubah dan tidak dapat diverifikasi dengan kepastian penuh karena keterbatasan-keterbatasan atas ketersediaan dan akurasi data mentah, proses pengumpulan data yang bersifat sukarela dan keterbatasan-keterbatasan lainnya serta ketidakpastian yang selalu ada dalam melakukan survey statistik. Baik Frost & Sullivan maupun Perseroan tidak memiliki kewajiban untuk mengumumkan atau sebaliknya membuat revisi atau tambahan atas informasi atau data yang diungkapkan dalam bagian ini tersedia bagi publik.*

## TINJAUAN UMUM ATAS INDIKATOR MAKROEKONOMI DI INDONESIA

### *Tren Ekonomi & Sosial*

Indonesia merupakan negara keempat terbesar di dunia dari segi populasi, dengan 255,1 juta penduduk pada tahun 2015 dan telah mengalami pertumbuhan populasi yang cukup pesat selama beberapa tahun terakhir. Populasi Indonesia diperkirakan akan terus bertumbuh di masa mendatang. Indonesia juga telah mengalami pertumbuhan ekonomi yang stabil, dengan PDB per kapita yang mengalami pertumbuhan cukup tinggi selama 5 tahun terakhir, dari US$2.986 pada tahun 2010 menjadi US$3.691 pada tahun 2015, menggambarkan CAGR sebesar 4,3%. Indonesia juga mengalami urbanisasi yang pesat seiring dengan perkembangan ekonomi, dengan lebih dari 50% dari populasi Indonesia kini bertempat tinggal di daerah perkotaan. Pertumbuhan ekonomi di Indonesia juga mengakibatkan peningkatan kelas menengah dan atas. Penduduk Indonesia yang tinggal di rumah tangga berpenghasilan lebih dari US$1.728 per tahun kini mewakili 35,6% dari total populasi, yang diperkirakan pada tahun 2019 akan meningkat menjadi 51,1% dari total populasi. Indonesia merupakan negara yang relatif muda, dengan median usia berusia 29,3 tahun pada tahun 2015, sementara median usia diperkirakan akan tetap berada di bawah 30 tahun sepanjang tahun 2019. Selanjutnya, sebagaimana pada tahun 2015, 43,3% penduduk Indonesia berusia 24 tahun atau lebih muda, dengan 42,3% penduduk yang kini berusia antara 25 hingga 54 tahun, dan hanya 13,4% dari total populasi berusia 55 tahun atau lebih tua. Sejak tahun 2016 hingga 2019, Frost & Sullivan memperkirakan mayoritas penduduk muda Indonesia tersebut akan menjadi pengguna data seluler dan sebagian besar akan memasuki angkatan kerja, menghasilkan pendapatan bersih setelah pajak untuk membeli layanan data seluler. Fakta bahwa Indonesia merupakan negara yang makmur dan terurbanisasi dengan populasi lebih muda telah meningkatkan permintaan atas layanan data seluler dan Frost & Sullivan memperkirakan permintaan tersebut akan tetap kuat dalam periode antara tahun 2016 hingga 2019.

Tabel 1.1 Indikator Ekonomi & Demografi Terpilih di Indonesia, 2010 hingga 2019F

| | Unit | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015F | 2016F | 2017F | 2018F | 2019F | 2015-2019 CAGR (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Populasi | Juta | 237,6 | 241,0 | 244,5 | 248,0 | 252,2 | 255,1 | 258,7 | 262,4 | 266,1 | 267,1 | 1,2% |
| PDB Nominal | Miliar US$ | 709,5 | 846,2 | 878,5 | 867,5 | 863,2 | 941,7 | 1.030,4 | 1.114,4 | 1.212,0 | 1.281,7 | 8,0% |
| PDB Nominal per Kapita | USD | 2.986 | 3.511 | 3.593 | 3.498 | 3.423 | 3.691 | 3.983 | 4.247 | 4.555 | 4.799 | 6,8% |
| Laju Urbanisasi | % | 44,2 | 45,3 | 46,5 | 47,6 | 48,8 | 50,1 | 51,3 | 52,6 | 53,9 | 55,3 | N/A |
| Konsumen Kelas Menengah & Atas | Juta | 48,2 | 56,6 | 63,3 | 74,2 | 82,1 | 90,9 | 100,6 | 111,3 | 123,2 | 136,4 | 10,7% |
| Konsumen Kelas Menengah & Atas | % | 20,3% | 23,5% | 25,9% | 29,9% | 32,6% | 35,6% | 38,9% | 42,4% | 46,3% | 51,1% | N/A |
| Median dari Usia | Tahun | 28,7 | 28,8 | 28,9 | 29,1 | 29,2 | 29,3 | 29,4 | 29,6 | 29,7 | 29,8 | 0,4% |

*Sumber: Frost & Sullivan.*
*Catatan: Konsumen Kelas Menengah & Atas Indonesia didefinisikan sebagai penduduk yang tinggal dalam rumah tangga dengan pengeluaran bulanan rata-rata sebesar US$144 per bulan atau lebih.*

***Tinjauan Umum Pasar Data Seluler di Indonesia Ukuran Pasar Keseluruhan dan Perkiraan Pertumbuhan pada Tahun 2019***

Pada tahun 2007 sampai dengan tahun 2013, pasar seluler Indonesia telah mengalami kompetisi yang ekstrim sebagai penyedia layanan di negara yang berkompetisi secara intens untuk pangsa pasar pelanggan dengan menawarkan harga yang agresif pada layanan percakapan, SMS, dan data. Perang harga menyebabkan peningkatan pelanggan seluler secara keseluruhan dan penetrasi SIM mengorbankan profitabilitas dari penyedia layanan. Selama periode tersebut penetrasi SIM ponsel meningkat dari 40,4% pada tahun 2007 menjadi 131,1% pada tahun 2013.

Pada dua tahun terakhir, pangsa pasar seluler Indonesia telah memasuki fase baru dari pembangunan sebagai penyedia layanan yang besar dan telah secara bertahap bergeser strategi mereka dari fokus pada pelanggan menjadi fokus pada profitabilitas. Hal ini dilakukan melalui penyediaan rencana harga yang lebih tinggi sementara menawarkan menit percakapan gratis yang lebih sedikit dan SMS dengan maksud untuk meningkatkan tingkat harga dan ARPU secara keseluruhan. Sebagai akibat, harga pasar telah stabil dan secara bertahap meningkat untuk layanan percakapan dan SMS.

Saat ini, pasar seluler Indonesia adalah diperkirakan untuk menjadi tempat bagi 343.200.000 SIM ponsel per tanggal 31 Desember 2015 menunjukan tingkat penetrasi sebesar 134,2%. Jumlah kartu SIM secara signifikan lebih tinggi dibandingkan total populasi mengingat banyaknya konsumen Indonesia yang menggunakan beberapa kartu SIM guna memanfaatkan keuntungan dari harga istimewa untuk panggilan dan pesan dalam jaringan. Akibat dari hal tersebut, penggunaan beberapa kartu SIM per konsumen dan persaingan pasar yang ada, Pasar seluler Indonesia memiliki churn rate yang relatif tinggi, yaitu sebesar 20% per tahun. Terlepas dari laju penetrasi yang tinggi, terdapat berbagai wilayah dengan penggunaan ponsel yang relatif rendah dan Frost & Sullivan memperkirakan pasar akan tetap bertumbuh pada tahun-tahun mendatang, menghasilkan tambahan lebih dari 5 juta kartu SIM yang akan digunakan mulai tahun 2016 hingga 2019.

Konsumen Indonesia pada umumnya sensitif terhadap harga dengan penggunaan layanan prabayar yang luar biasa, mewakili 98,5% dari seluruh pelanggan pada tahun 2015, dan tren ini diperkirakan akan tetap relatif konstan. Pasar Indonesia sangat didominasi prabayar, karena konsumen

lokal seringkali tidak memiliki kartu kredit atau rekening bank, yang diperlukan untuk layanan pascabayar dan karenanya melakukan pengisian ulang layanan percakapan dan data, diimbangi dengan pembelian kartu prabayar isi ulang bila diperlukan. Pasar Indonesia telah mengalami persaingan harga yang tajam untuk layanan percakapan dan SMS selama beberapa tahun terakhir, dan pasar dari ARPU mengalami penurunan signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Secara keseluruhan, pendapatan pasar Indonesia untuk layanan telekomunikasi seluler mencapai sekitar US$10,2 miliar pada tahun 2015 dan diperkirakan akan bertumbuh hingga mencapai hampir US$11,2 miliar pada tahun 2019.

Dengan meningkatnya adopsi dan penggunaan dari layanan OTT seperti Whatsapp, WeChat, LINE, Facebook Messenger, dan Viber, diprediksikan pendapatan dari panggilan suara dan SMS akan melanjutkan tren yang menurun. Namun, pangsa pasar dari ARPU akan kurang lebih konstan dalam lima tahun ke depan sebagai peningkatan eksponensial dalam layanan data seluler dan harga data yang stabil dapat mengimbangi pendapatan yang menurun dari percakapan dan SMS yang menurun. Hal Ini bagaimanapun, mengartikan bahwa operator seluler Indonesia harus lebih fokus pada pendapatan data seluler agar dapat terus tumbuh.

Tabel 2.1 Indikator Pasar Seluler Terpilih di Indonesia, 2010 hingga 2019F

| | Unit | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015F | 2016F | 2017F | 2018F | 2019F | 2015-2019 CAGR (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Total Langganan Seluler | Juta | 242,7 | 280,6 | 308,0 | 327,6 | 337,7 | 343,2 | 338,4 | 348,2 | 360,6 | 370,3 | 1,9% |
| Total Pengguna Unik Seluler | Juta | 173,4 | 200,5 | 220,1 | 234,1 | 241,1 | 245,2 | 241,6 | 248,8 | 257,6 | 264,4 | 1,9% |
| Penetrasi SIM Seluler | % | 100,8% | 115,1% | 124,8% | 131,1% | 133,6% | 134,2% | 130,8% | 133,0% | 136,1% | 138,2% | N/A |
| Penetrasi Pengguna Seluler | % | 73,0% | 83,2% | 90,0% | 94,4% | 95,6% | 96,1% | 93,4% | 94,8% | 96,8% | 99,0% | N/A |
| Langganan Prabayar | % | 98,1% | 98,5% | 98,6% | 98,6% | 98,5% | 98,5% | 98,3% | 98,3% | 98,2% | 98,0% | N/A |
| Langganan Pascabayar | % | 1,9% | 1,5% | 1,4% | 1,4% | 1,5% | 1,5% | 1,7% | 1,7% | 1,8% | 2,0% | N/A |
| Langganan Prabayar | Juta | 238,1 | 276,4 | 303,8 | 323,2 | 332,7 | 338,0 | 332,8 | 342,2 | 354,0 | 363,1 | 1,8% |
| Langganan Pascabayar | Juta | 4,6 | 4,2 | 4,2 | 4,5 | 5,0 | 5,2 | 5,6 | 6,0 | 6,5 | 7,2 | 8,5% |
| ARPU Campuran | USD | 3,68 | 3,27 | 3,03 | 2,70 | 2,41 | 2,50 | 2,56 | 2,58 | 2,52 | 2,54 | 0,4% |
| ARPU Pascabayar | USD | 20,09 | 18,49 | 16,57 | 14,54 | 12,06 | 11,63 | 11,09 | 10,52 | 9,88 | 9,90 | -3,9% |
| ARPU Prabayar | USD | 3,31 | 3,02 | 2,84 | 2,54 | 2,24 | 2,26 | 2,27 | 2,26 | 2,19 | 2,18 | -0,9% |
| Total Pendapatan Jasa Seluler | Juta US$ | 9.732,5 | 10.269,9 | 10.711,9 | 10.312,0 | 9.637,1 | 10.226,6 | 10.482,9 | 10.622,1 | 10.700,5 | 11.152,1 | 2,2% |

*Sumber: Frost & Sullivan.*
*Catatan: Nilai tukar yang digunakan adalah US$ 1 = Rp 13.640*

### *Perbandingan Dengan Pasar Setara Lainnya*

Indonesia dapat dikatakan setara dengan pasar lainnya di kawasan dari segi penetrasi seluler, mengingat pada tahun 2015 seluruh negara tetangga memiliki laju penetrasi seluler di atas 100% karena layanan seluler sudah menjadi suatu hal yang umum dan banyak pengguna memiliki lebih dari satu perangkat seluler. Meskipun demikian, Indonesia memang memiliki laju penetrasi smartphone terendah kedua dibandingkan pasar lain yang setara, yaitu 36,6% pada tahun 2015 dibandingkan Malaysia dengan

laju penetrasi 55,5%, Filipina sebesar 40,1%, Thailand sebesar 48,2%, dan Vietnam sebesar 31,2%. Frost & Sullivan memperkirakan hal ini akan berubah akibat faktor-faktor sosial ekonomi yang mendukung penggunaan smartphone di Indonesia. Indonesia juga memiliki ARPU seluler yang jauh lebih rendah dibandingkan pasar lain yang setara. Pasar yang telah maju seperti Singapura, Jepang dan Amerika Serikat memiliki ARPU seluler dan laju pengguna smartphone yang jauh lebih tinggi, yang mana Frost & Sullivan memperkirakan Pasar Indonesia akan mendekati hal tersebut dari tahun ke tahun. Meningkatnya penggunaan smartphone dan penggunaan data seluler akan membantu meningkatkan ARPU seluler Indonesia dalam lima tahun mendatang.

Tabel 2.2 Metrik Terpilih Pasar Indonesia Dibandingkan dengan Pasar Setara Lainnya, 2015

| | Tingkat Penetrasi Seluler (%) | Tingkat Penetrasi Smartphone (%) | ARPU Seluler (USD) |
|---|---|---|---|
| Indonesia | 134,2 | 36,6 | 2,50 |
| Malaysia | 146,8 | 55,5 | 10,48 |
| Filipina | 116,8 | 40,1 | 3,21 |
| Thailand | 126,5 | 48,2 | 6,09 |
| Vietnam | 154,3 | 31,2 | 3,52 |
| Singapura | 150,0 | 92,3 | 34,15 |
| Jepang | 119,6 | 79,3 | 37,13 |
| Amerika Serikat | 163,2 | 80,1 | 56,92 |

*Sumber: Frost & Sullivan.*

***Ukuran Pasar Data Seluler dan Perkiraan Pertumbuhan***

Pasar seluler Indonesia tengah menjalani transisi dari pasar yang berhaluan layanan percakapan menjadi pasar yang berhaluan layanan data. Lima tahun yang lalu, terdapat sebelas pesaing di pasar seluler yang bersaing ketat dari segi harga untuk layanan percakapan dan SMS, tetapi seiring konsolidasi pasar dan pelanggan Indonesia telah berkembang menjadi lebih makmur serta makin menguasainya teknologi, Indonesia mengalami peningkatan layanan data seluler yang pesat dalam beberapa tahun terakhir, karena konsumen Indonesia telah menunjukkan ketertarikan yang kuat terhadap layanan digital. Tren ini pertama kali dimulai sepuluh tahun yang lalu, dengan ledakan penggunaan Blackberry Messenger oleh konsumen yang tertarik dengan layanan pesan seluler tanpa biaya, tetapi kini telah meluas ke jejaring sosial dan layanan lainnya. Saat ini, Indonesia memiliki lebih dari 74 juta pengguna jejaring sosial seluler yang aktif dan Jakarta merupakan kota yang paling aktif menggunakan Facebook dan Twitter di dunia dari segi jumlah akun yang aktif dibagi dengan populasi kota. Platform pesan dan jejaring sosial lainnya seperti WhatsApp dan Path juga sangat populer di Indonesia. Penggunaan layanan digital di Indonesia masih berkembang dan layanan seperti mobile gaming, m-commerce, online video, dan mobile payment juga mengalami kenaikan konsumen yang pesat. Dengan demikian, pasar layanan data seluler bertumbuh dengan cepat.

Secara historis, pasar layanan percakapan di Indonesia mengalami tekanan signifikan akibat persaingan ketat di pasar dan ARPU layanan percakapan telah menurun tajam. Baru-baru ini, berbagai platform pesan seluler seperti WhatsApp, LINE dan WeChat telah memperkenalkan layanan panggilan percakapan tanpa biaya, yang akan semakin menekan ARPU percakapan dari penyedia layanan seluler di Indonesia. Pada tahun 2019 Frost & Sullivan memperkirakan bahwa ARPU percakapan akan jatuh hingga mencapai US$1,03, menurun dari nilai per tahun 2015, yaitu US$1,11.

Meskipun demikian, pasar layanan data seluler diperkirakan akan terus berkembang dengan laju yang signifikan akibat tingkat pendapatan yang lebih tinggi, peningkatan penggunaan smartphone, perluasan layanan 3G dan 4G di Indonesia serta meningkatnya ketertarikan masyarakat Indonesia terhadap layanan digital seluler. Selanjutnya, banyak masyarakat Indonesia yang menggunakan layanan

data seluler untuk pertama kalinya seiring dengan peralihan dari featurephone ke smartphone yang menyebabkan peningkatan ARPU data seluler yang signifikan. Berdasarkan kajian internal Frost & Sullivan, Frost & Sullivan telah mengamati bahwa ketika pengguna telepon seluler di negara-negara berkembang di Asia Tenggara (seperti Malaysia, Thailand dan Indonesia), mulai menggunakan layanan data seluler untuk pertama kalinya, ARPU akan meningkat pada umumnya. Khususnyadi Indonesia, Frost & Sullivan telah mengamati ketika pengguna telepon seluler di Indonesia mulai menggunakan layanan data seluler untuk pertama kalinya, rata-rata peningkatan total ARPU adalah sebesar 32%. Pasar Indonesia untuk servis dari data seluler mengalami pertumbuhan yang cukup besar dari tahun 2012 sampai 2014, bertumbuh dengan CAGR sebesar 28,1% selama periode tersebut, dan dengan pertumbuhan yang kuat dengan CAGR sebesar 9,19% yang diharapkan terjadi pada tahun 2015 ke 2019. Dengan memperhitungkan faktor-faktor tersebut, Frost & Sullivan memperkirakan ARPU non-percakapan (data & SMS) akan meningkat dari US$1,38 pada tahun 2015 menjadi US$1,51 pada tahun 2019, yang akan dipicu oleh peningkatan penggunaan data untuk layanan 4G seperti video seluler dan penjelajahan web. Total pasar untuk layanan non-percakapan akan meningkat hingga melebihi US$6,6 miliar pada tahun 2019, meningkat dari nilai pada tahun 2015 sebesar US$5,7 miliar dan diperkirakan akan terdiri dari 59,5% ARPU seluler dibandingkan rasio pada tahun 2015 sebesar 55,2%.

Pada tahun 2015, terdapat 140,1 juta pengguna data seluler di Indonesia, yang mewakili 40,8% dari total basis pelanggan seluler. Rata-rata konsumsi data adalah 393,3 megabyte data per bulan dan pada tahun 2015 total konsumsi data seluler di Indonesia secara total mencapai 661,3 petabyte. Di masa mendatang, Frost & Sullivan memperkirakan akan terjadi peningkatan layanan data seluler yang pesat, dipicu oleh faktor-faktor seperti peningkatan pertumbuhan ekonomi, pertumbuhan kelas menengah, peningkatan penggunaan smartphone dan peningkatan ketersediaan layanan 4G LTE. Dengan demikian, Frost & Sullivan memperkirakan bahwa pada tahun 2019 akan terdapat 261,3 juta pengguna data seluler di Indonesia, yang mewakili 70,6% dari basis pelanggan seluler, menyerap rata-rata 536,3 megabyte data per bulan dan total lalu lintas data sebesar 1.681,3 petabyte. Dengan demikian, penting bagi operator seluler untuk menanamkan investasi dalam kapabilitas broadband seluler mereka pada saat ini guna mempersiapkan diri untuk menghadapi pertumbuhan pasar di masa depan.

Tabel 2.3 Indikator Pasar Data Seluler Terpilih di Indonesia, 2010 hingga 2019F

| | Unit | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015F | 2016F | 2017F | 2018F | 2019F | 2015-2019 CAGR (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Total Pendapatan Jasa Seluler | Juta US$ | 9.733 | 10.270 | 10.712 | 10.312 | 9.637 | 10.227 | 10.483 | 10.622 | 10.701 | 11.152 | 2,2% |
| Total Pendapatan percakapan Seluler | Juta US$ | 6,477 | 6,511 | 5,818 | 4,970 | 4,173 | 4,554 | 4,570 | 4,568 | 4,336 | 4,508 | -0,3% |
| Total Pendapatan non-percakapan Seluluer | Juta US$ | 3,256 | 3,759 | 4,894 | 5,342 | 5,464 | 5,672 | 5,913 | 6,054 | 6,365 | 6,645 | 4,0% |
| Total Pendapatan SMS Seluler | Juta US$ | 2,851.7 | 3,329.0 | 3,112.4 | 2,755.0 | 2,540.7 | 2,139.7 | 1,715.0 | 1,449.3 | 1,276.0 | 1,160.9 | -14,2% |
| Total Pendapatan Data Seluler | Juta US$ | 404.0 | 429.9 | 1,781.5 | 2,586.6 | 2,923.5 | 3,532.7 | 4,197.6 | 4,605.0 | 5,088.5 | 5,483.6 | 11,6% |
| ARPU Agregat | USD | 3,68 | 3,27 | 3,03 | 2,7 | 2,41 | 2,5 | 2,56 | 2,58 | 2,52 | 2,54 | 0,4% |
| ARPU percakapan | USD | 2,45 | 2,07 | 1,65 | 1,3 | 1,05 | 1,11 | 1,12 | 1,11 | 1,02 | 1,03 | -1,9% |

| | Unit | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015F | 2016F | 2017F | 2018F | 2019F | 2015-2019 CAGR (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ARPU SMS | USD | 1,08 | 1,06 | 0,88 | 0,72 | 0,64 | 0,52 | 0,42 | 0,35 | 0,3 | 0,26 | -15,9% |
| ARPU Data | USD | 0,15 | 0,14 | 0,5 | 0,68 | 0,73 | 0,86 | 1,03 | 1,12 | 1,2 | 1,25 | 9,8% |
| Persentase percakapan terhadap ARPU | % | 66,58% | 63,30% | 54,46% | 48,15% | 43,57% | 44,40% | 43,75% | 43,02% | 40,48% | 40,55% | N/A |
| Persentase SMS terhadap ARPU | % | 29,35% | 32,42% | 29,04% | 26,67% | 26,56% | 20,80% | 16,41% | 13,57% | 11,90% | 10,24% | N/A |
| Persentase Data terhadap ARPU | % | 4,08% | 4,28% | 16,50% | 25,19% | 30,29% | 34,40% | 40,23% | 43,41% | 47,62% | 49,21% | N/A |
| Total Pengguna Data | Juta | 33,3 | 44,3 | 59,1 | 78,8 | 105,1 | 140,1 | 169,3 | 200 | 230,6 | 261,3 | 16,9% |
| Persentase Total Pengguna Data Terhadap Basis Pelanggan | % | 13,70% | 15,80% | 19,20% | 24,10% | 31,10% | 40,80% | 50,00% | 57,40% | 64,00% | 70,50% | N/A |
| Total Lalu Lintas Data Seluler | petabyte | 33,1 | 66,2 | 133,4 | 277,2 | 493,4 | 661,3 | 835,1 | 1.054,50 | 1.331,50 | 1.681,30 | 26,3% |
| Total Lalu Lintas Data per Pengguna Data per Bulan | megabyte per Bulan | 83 | 124,4 | 188 | 293,1 | 391,2 | 393,3 | 411 | 439,5 | 481,2 | 536,3 | 8,1% |

*Sumber: Frost & Sullivan.*
*Catatan: Pengguna Data mengacu kepada masyarakat Indonesia yang menggunakan layanan broadband seluler canggih yang membutuhkan akses Internet. Total Lalu Lintas Data didefinisikan sebagai data kumulatif yang dihasilkan pengguna tersebut.*

## PETA INDUSTRI PASAR DATA SELULER INDONESIA

### *Posisi Kompetitif Operator Seluler*

Indonesia merupakan rumah bagi prospek perusahaan seluler yang kompetitif dan setelah konsolidasi selama beberapa tahun, saat ini terdapat tiga operator seluler yang utama di Indonesia. Operator tersebut adalah Telkomsel (dimiliki oleh PT Telkom sebagai pemilik tetap, sementara Singtel memegang kepemilikan minoritas), Indosat Ooredoo (mayoritas dimiliki oleh Ooredoo yang berbasis di Qatar), dan XL Axiata (mayoritas dimiliki oleh Grup Axiata dari Malaysia). Di masa mendatang seluruh operator sedang berada dalam proses untuk bermigrasi ke standar 4G LTE. Dalam hal pemimpin pasar, Telkomsel, Indosat Ooredoo, dan XL Axiata merupakan perusahaan operator seluler utama dari segi pendapatan dan mendominasi pasar secara keseluruhan, dengan menguasai 80,0% dari seluruh pelanggan seluler di Indonesia pada kuartal ke 3 tahun 2015. Telkomsel merupakan pemimpin pasar dalam hal pendapatan seluler pada periode 3Q2015, dengan menguasai 55,6% pendapatan pangsa pasar, diikuti oleh XL Axiata dengan 16,4% dan Indosat dengan 15,6% pendapatan pangsa pasar sedangkan dalam hal pelanggan Telkomsel adalah pemimpin pasar dengan 45,9% pasar, diikuti oleh Indosat Ooredoo dengan 21,3%, dan XL Axiata dengan 12,8% untuk periode sembilan bulan yang berakhir pada tanggal 30 September 2015. Ketiga perusahaan tersebut menguntungkan dan memiliki arus kas yang sehat. Telkomsel juga merupakan pemimpin pasar dalam hal total pendapatan, mencatatkan US$4,08 miliar pendapatan seluler dalam sembilan bulan pertama tahun 2015, diikuti oleh XL Axiata dengan US$1,24 miliar dan Indosat Ooredoo dengan US$1,17 miliar. Dari segi kualitas

pelanggan, Telkomsel memiliki ARPU tertinggi di pasar, yaitu US$3,08, diikuti oleh XL Axiata dengan US$2,79 dan Indosat sebesar US$1,86.

Dari segi data seluler, XL Axiata merupakan pemimpin pasar dari segi persentase basis pelanggannya yang menggunakan layanan data, yaitu 48,2% dan data yang digunakan per pelanggan per bulan, yaitu 731 megabyte per bulan, dibandingkan Telkomsel dengan 45,7% dari pengguna dan 660 megabyte per bulan, dan Indosat Ooredoo untuk kuartal 3 tahun 2015 dengan 46,7% pengguna dan 578 megabyte data per bulan pada kuartal ke 3 tahun 2015. Operator seluler di Indonesia menanamkan investasi besar di pasar untuk meningkatkan jangkauan dan kualitas data seluler, dan dari sisi BTS, Telkomsel merupakan pemimpin pasar dengan 100.382 BTS, diikuti oleh XL Axiata dengan 56.300 BTS dan Indosat ooredoo dengan 46.196 BTS per 30 September 2015. Patut untuk dicatat bahwa beberapa operator di Indonesia seperti XL Axiata telah memigrasikan sebagian besar jaringan mereka guna memanfaatkan single RAN, yang memungkinkan mereka untuk mengoperasikan beberapa standar nirkabel dengan menggunakan peralatan yang ditentukan perangkat lunak dan meminimalkan pembelanjaan untuk perangkat keras, dan pada akhirnya menawarkan penghematan biaya untuk layanan data 4G.

Tabel 3.1 Metriks Operasional Terpilih Penyedia Layanan Seluler Utama Indonesia, 2015

| | Periode Waktu | Unit | Telkomsel | XL Axiata | Indosat Ooredoo |
|---|---|---|---|---|---|
| Pendapatan Seluler | 9 Bulan 2015 | Miliar US$ | 4,08 | 1,24 | 1,17 |
| Margin EBITDA | 9 Bulan 2015 | % | 56,1% | 38,0% | 43,8% |
| Arus Kas Bebas | 9 Bulan 2015 | Miliar US$ | 1,35 | 0,25 | 0,19 |
| Total Pelanggan | Kuartal 3 2015 | Juta | 148,6 | 41,5 | 69,0 |
| Pangsa Pasar Pelanggan | Kuartal 3 2015 | % | 45,9 | 12,8 | 21,3 |
| Total ARPU | Kuartal 3 2015 | USD | 3,08 | 2,79 | 1,86 |
| ARPU Prabayar | Kuartal 3 2015 | USD | 2,86 | 2,79 | 1,75 |
| ARPU Pascabayar | Kuartal 3 2015 | USD | 12,10 | 7,92 | 9,23 |
| Pengguna Data Seluler | Kuartal 3 2015 | Juta | 67,9 | 20,0 | 32,2 |
| Lalu Lintas Data Seluler | Kuartal 3 2015 | terabyte | 134.533 | 43.822 | 55.871 |
| Data Seluler per Pelanggan per Bulan | Kuartal 3 2015 | megabyte per Bulan | 660 | 731 | 578 |
| Persentase Data terhadap Pendapatan | 9 Bulan 2015 | % | 25,6 | 31,0 | 31,0 |
| Total BTS | Kuartal 3 2015 | BTS | 100.382 | 56.300 | 46.196 |
| 2G | Kuartal 3 2015 | BTS | 48.127 | 37.364 | 23.525 |
| 3G/4G | Kuartal 3 2015 | BTS | 52.255 | 18.936 | 22.671 |

*Sumber: Frost & Sullivan.*
*Catatan: Pendapatan Seluler didefinisikan sebagai seluruh pendapatan yang dihasilkan dari layanan Percakapan, SMS, data, VAS dan lain-lain.*
*Arus Kas Bebas didefinisikan sebagai arus kas operasi dikurangi aktivitas investasi.*
*Data untuk Indosat Ooredoo yaitu marjin EBITDA dan Free Cash Flow bersifat indikatif untuk seluruh perusahaan. Data berdasarkan persentase pendapatan berdasarkan pendapatan seluler.*
*Nilai tukar yang digunakan adalah 1US$ = Rp13.640*

## TREN INDUSTRI UTAMA

### *Migrasi ke Teknologi Seluler 3G/4G & Penggunaan Perangkat Smartphone Yang Semakin Meningkat*

Dari segi pengadopsian teknologi seluler di Indonesia, mayoritas pelanggan pada tahun 2015

masih menggunakan layanan 2G, berarti pelanggan tersebut belum dapat mengakses kecepatan akses broadband seluler. Layanan 3G dan 4G menawarkan peningkatan kecepatan signifikan yang dapat dinikmati konsumen di perangkat selulernya dan pada umumnya berkisar antara 1 hingga 30 megabyte per detik, dan peningkatan kecepatan tersebut sangat penting bagi konsumen untuk menggunakan layanan internet seperti online video, gaming dan berbagi konten. Meskipun demikian, permintaan yang tinggi terhadap layanan broadband seluler telah menyebabkan adopsi teknologi broadband seluler yang cepat dengan layanan 3G yang kini telah menjadi kecenderungan utama. Peluncuran layanan 4G baru-baru ini oleh beberapa operator juga telah membantu mendorong adopsi broadband seluler di pasar dan Frost & Sullivan memperkirakan bahwa pada tahun 2019, mayoritas pengguna seluler Indonesia akan memiliki akses berlangganan baik layanan 3G atau 4G. Penggunaan smartphone juga meningkat dengan cepat di pasar Indonesia, terutama akibat penyebaran smartphone Android dengan kisaran di bawah US$30 di pasar, yang menyebabkan penggunaan smartphone meningkat dari 5,9% dari total pengguna pada tahun 2010 menjadi 36,6% dari total pengguna pada tahun 2015. Pada tahun 2019, 86,6% dari basis pelanggan seluler Indonesia diprediksikan akan menggunakan smartphone, yang sesuai Laporan Frost & Sullivan akan menciptakan permintaan signifikan terhadap layanan data seluler. Sesuai Laporan Frost & Sullivan, XL Axiata memiliki persentase pengguna smartphone tertinggi di antara seluruh operator seluler di Indonesia, dengan 38,0% dari basis pelanggannya menggunakan smartphone pada akhir kuartal ke 3 tahun 2015.

Tabel 4.1 Teknologi Seluler & Pengguna Perangkat Seluler di Indonesia, 2010 hingga 2019F

| | Unit | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015F | 2016F | 2017F | 2018F | 2019F | 2015-2019 CAGR (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Total Langganan Seluler | Juta | 242,7 | 280,6 | 308,0 | 327,6 | 337,7 | 343,2 | 338,4 | 348,2 | 360,6 | 370,3 | 1,9% |
| Langganan SIM 2G/2,5G | Juta | 201,5 | 228,5 | 243,4 | 242,4 | 222,7 | 190,8 | 161,0 | 126,3 | 106,1 | 86,0 | -18,1% |
| Langganan SIM 3G/3,5G | Juta | 41,2 | 52,1 | 64,7 | 85,2 | 113,9 | 147,9 | 164,9 | 199,8 | 222,6 | 240,9 | 13,0% |
| Langganan SIM 4G | Juta | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 1,0 | 4,4 | 12,5 | 22,1 | 31,9 | 43,5 | 77,3% |
| Total Pengguna Unik Seluler | Juta | 173,4 | 200,5 | 220,1 | 234,1 | 241,1 | 245,2 | 241,6 | 248,8 | 257,6 | 264,4 | 1,9% |
| Pengguna Smartphone | Juta | 14,2 | 23,6 | 32,1 | 47,5 | 65,3 | 125,6 | 164,1 | 195,0 | 264,6 | 320,7 | 26,4% |
| Pengguna Smartphone | % | 5,9 | 8,4 | 10,4 | 14,5 | 19,3 | 36,6 | 48,5 | 56,0 | 73,4 | 86,6 | N/A |
| Pengguna Non-Smartphone | Juta | 228,5 | 257,0 | 275,9 | 280,1 | 272,4 | 217,6 | 174,3 | 153,2 | 95,9 | 49,6 | -30,9% |
| Pengguna Non-Smartphone | % | 94,1 | 91,6 | 89,6 | 85,5 | 80,7 | 63,4 | 51,5 | 44,0 | 26,6 | 13,4 | N/A |

*Sumber: Frost & Sullivan.*
*Catatan: Pengguna data berbeda dari pengguna smartphone karena beberapa ponsel fitur memiliki kapabilitas data seluler. Pengguna smartphone didefinisikan sebagai konsumen yang memiliki sekurang-kurangnya satu smartphone dan mungkin juga memiliki ponsel fitur.*

### *Tiga Perusahaan Operator Teratas akan Tetap Meraih Pangsa Pasar Pendapatan dengan Dukungan Keunggulan Spektrum untuk Mendukung Pertumbuhan Data di Masa Depan*

Kepemilikan spektrum broadband merupakan isu utama di pasar Indonesia, karena beberapa operator mengalami kesulitan mendapatkan spektrum yang memadai untuk dapat menyediakan jangkauan dan kualitas layanan yang memadai. Operator seluler membutuhkan spektrum seluler yang cukup besar untuk mengirimkan transmisi layanan wireless di berbagai frekuensi, dan jumlah frekuensi yang dimiliki suatu operator seluler yang mempengaruhi kecepatan dan keterandalan layanan yang dapat disediakan dalam pita 2G, 3G dan 4G dengan memiliki spektrum yang luas dapat menyediakan layanan yang memadai. Sebagai hasil, spektrum dari alokasi operator merupakan atribut kompetitif yang penting bagi penyedia layanan seluler. XL Axiata pada awalnya mengalami keterbatasan dalam kepemilikan spektrum, tetapi berkat akuisisi pada tahun 2014 operator GSM pesaingnya AXIS, yang pada saat itu

merupakan operator seluler terbesar kelima dalam hal pendapatan, Perseroan kini memiliki spektrum yang relatif bersaing dengan perusahaan lain yang setara dalam menyediakan layanan broadband seluler. Baik Telkomsel dan XL Axiata mengalokasikan 7,5 MHz di pita 900MHz, 22,5 MHz di pita 1800 dan 15MHz di pita 2,1 GHz. Indosat Ooredoo mengalokasikan 10 MHz di pita 900MHz, 20 MHz di pita 1800 dan 10 MHz di pita 2,1 GHz. 3 memiliki 10MHz baik di pita 1800 MHz maupun 2,1GHz. Dari segi total spektrum per pelanggan, per September 2015, XL Axiata memiliki spektrum yang dimiliki sejuta pelanggan tertinggi, dengan 1,1 MHz per juta pelanggan, diikuti oleh Indosat Ooredoo dengan 0,6MHz per juta pelanggan, 3 dengan 0,4 MHz per juta pelanggan dan Telkomsel dengan 0,3 MHz per juta pelanggan. Dalam pita yang digunakan untuk 4G, XL Axiata memiliki keuntungan pasar yang nyata. Pita 1800 MHz digunakan baik untuk layanan 2G maupun 4G di Indonesia, tetapi XL Axiata memiliki posisi sebagai pemimpin pasar dengan penggunaan 20 MHz untuk layanan 4G LTE, sementara tidak ada operator yang diperkirakan memiliki lebih dari 5 MHz pada akhir periode 3Q2015.

Tabel 4.2 Kepemilikan Spektrum Pita Lebar Seluler untuk Operator Terpilih di Indonesia, 2015

| | Unit | Telkomsel | XL Axiata | Indosat Ooredoo | 3 |
|---|---|---|---|---|---|
| Pita 900 MHz | MHz | 7,5 (2G) | 7,5 (2G) | 10 (2G/3G/4G) | 0,0 |
| Pita 1800 MHz | MHz | 22,5 (2G/4G) | 22,5 (2G/4G) | 20 (2G/4G) | 10 (2G/4G) |
| Pita 2,1 GHz | MHz | 15 (3G) | 15 (3G) | 10 (3G) | 10 (3G) |
| Total Kepemilikan Spektrum | MHz | 45,0 | 45,0 | 40,0 | 20,0 |
| Total Spektrum per Juta Pelanggan | MHz/juta pelanggan | 0,3 | 1,1 | 0,6 | 0,4 |

*Sumber: Frost & Sullivan.*

***Pemimpin Pasar Berfokus pada Strategi Peluncuran Jaringan LTE yang Ditargetkan***

Penyedia layanan seluler Indonesia sedang dalam proses menyediakan layanan 4G LTE pada akhir tahun 2015 dan sebagian besar terkonsentrasi pada pita 1800 MHz. Secara keseluruhan, penyedia layanan seluler mengambil pendekatan yang lebih terfokus pada penyediaan layanan 4G, berbeda dengan penyediaan layanan 3G beberapa tahun lalu guna meminimalkan belanja modal.

Telkomsel memfokuskan penyediaan layanan tersebut di pusat populasi utama seperti Jakarta, Bali, Bandung, Medan, Surabaya, Makassar, Lombok, Manado, Batam dan Yogyakarta.

XL Axiata memfokuskan diri untuk menjadi penyedia 4G pertama di kota-kota tingkat dua dan telah memulai meluncurkan jaringan 4G LTE di daerah Jabodetabek sejak awal tahun 2015 dan sejak saat itu telah memperluas jangkauannya ke 35 kota yang meliputi Jakarta, Surabaya dan Medan dan daerah yang meliputi Brebes, Lombok, dan Banjabaru.

Indosat meluncurkan layanan LTE di bawah merek 4Gplus di 20 kota utama, setelah peluncuran di Jabodetabek pada bulan Desember 2015, dan berencana menjangkau 35 kota pada akhir tahun 2016 dengan cakupan sebesar 40 juta orang dan berencana untuk memperluas cakupan 4G sebesar lima juta pelanggan setiap bulan pada tahun 2016.

## KEGIATAN DAN PROSPEK USAHA PERSEROAN

### TINJAUAN UMUM

Sesuai dengan Laporan Frost & Sullivan, Perseroan merupakan operator telekomunikasi seluler kedua terbesar di Indonesia dari segi pendapatan untuk periode sembilan bulan yang berakhir pada tanggal 30 September 2015. Perseroan mulai beroperasi pada tahun 1996 dan menjadi perusahaan publik yang tercatat di BEI pada tahun 2005. Perseroan menyediakan layanan percakapan, data dan VAS dan SMS dengan *brand* XL dan Axis dalam jaringan 2G, 3G dan 4G LTE Perseroan, yang beroperasi dalam spektrum 900 MHz, 1800 MHz dan 2100 MHz. Perseroan menyediakan layanan interkoneksi domestik melalui perjanjian dengan operator telekomunikasi tetap dan seluler lainnya serta layanan *roaming* global melalui perjanjian *roaming* dengan operator telekomunikasi seluler luar negeri. Perseroan menyewakan tempat spesifik pada menara bagi operator telekomunikasi seluler domestik lainnya, menyewakan kapasitas jaringan serat optik serta mendukung penyedia layanan internet (*Internet Service Provider,* "ISP"). Paket perdana SIM prabayar dan pulsa isi ulang Perseroan dijual melalui baik jalur distribusi modern termasuk XL Centers, ATM, *phone banking*, XL Tunai, *hypermarket* dan sejumlah jaringan minimarket maupun jalur distribusi tradisional Perseroan, yang terutama terdiri dari peritel independen di seluruh Indonesia yang diakses Perseroan melalui *dealer*. Per tanggal 31 Desember 2015, Perseroan memiliki sekitar 41,9 juta pelanggan, sekitar 99,0% di antaranya merupakan pelanggan prabayar.

Perseroan percaya bahwa Akuisisi Axis yang dirampungkan pada bulan Maret 2014 merupakan *milestone* yang signifikan dalam mewujudkan konsolidasi industri telekomunikasi seluler Indonesia. Akuisisi Axis telah meningkatkan ketersediaan spektrum Perseroan, yang memungkinkan Perseroan untuk mengoptimalkan infrastruktur jaringan Perseroan dengan lebih baik guna memenuhi permintaan pelanggan, serta memberikan tambahan *brand* yang sudah dikenal baik yang memungkinkan Perseroan untuk menjalankan strategi portofolio *dual brand* guna mendukung segmentasi basis pelanggan Perseroan. Perseroan juga telah melaksanakan dan akan tetap melaksanakan program monetisasi aset yang menguntungkan - terakhir dilaksanakan melalui transaksi penjualan dan penyewaan kembali 3.500 menara telekomunikasi dalam Penjualan Menara STP pada bulan Desember 2014, dan melalui proses pelelangan yang sedang berlangsung untuk sebanyak-banyaknya 2.500 menara yang diumumkan pada bulan Januari 2016.

Perseroan meyakini bahwa Perseroan merupakan yang terdepan dalam mewujudkan transformasi industri telekomunikasi seluler Indonesia sejak tahun 2007, ketika Perseroan mengembangkan dan memperkenalkan model "*minute factory*" untuk mengembangkan basis pelanggan Perseroan secara agresif. Model *minute factory* menggabungkan rencana penentuan harga yang terjangkau dengan investasi modal yang signifikan dalam perluasan kapasitas jaringan yang diyakini Perseroan merupakan model yang tepat di saat rendahnya penetrasi SIM dimana harga yang ditawarkan pesaing Perseroan pada umumnya lebih tinggi dari harga Perseroan dan Perseroan mampu meningkatkan jumlah pelanggan, MOU dan pendapatan telekomunikasi seluler Perseroan. Jumlah pelanggan Perseroan meningkat dari 9,5 juta pada tahun 2006 menjadi 46,4 juta pada tahun 2011. Meskipun demikian, mengingat penetrasi SIM di Indonesia telah mencapai sekitar 134,2% per tanggal 31 Desember 2015 sesuai dengan Laporan Frost & Sullivan, dan guna menghadapi substitusi yang dilakukan pelanggan dari layanan percakapan dan SMS, yang menghasilkan marjin yang lebih tinggi tinggi, ke layanan data dan VAS, yang menghasilkan marjin lebih rendah, Perseroan telah mengubah strategi Perseroan menjadi strategi yang berfokus pada peningkatan profitabilitas. Oleh karena itu, Perseroan telah menerapkan strategi "3R" pada bulan April 2015:

- *Revamp* (Perubahan) - Perseroan mengubah fokus Perseroan dari akuisisi pelanggan secara umum menjadi akuisisi dan retensi pelanggan *high value* melalui, antara lain, penawaran jasa 4G LTE, yang menyediakan konektivitas data yang superior dan peningkatan penggunaan jalur distribusi modern;

- *Ris*e (Peningkatan) - Perseroan berupaya meningkatkan nilai brand “XL” dalam value chain dengan memanfaatkan layanan 4G LTE, perluasan spektrum dan portofolio dual-brand Perseroan untuk memasarkan paket data volume tinggi dan VAS kepada pelanggan high value yang mencari konektivitas data yang superior dan layanan internet seluler, serta memasarkan paket data yang lebih rendah dan VAS di bawah brand “AXIS” kepada pelanggan yang lebih berfokus pada harga terjangkau; dan

- Reinv*ent* (Penemuan) - Perseroan berniat untuk menciptakan kembali pengalaman gaya hidup digital secara berkesinambungan dengan mengembangkan layanan pelanggan baru dan layanan bisnis melalui unit Layanan Digital XL Perseroan.

Perseroan mendukung strategi transformasi “3R” melalui peluncuran jaringan 4G LTE ke wilayah padat penduduk di Indonesia, yang diyakini Perseroan mewakili proporsi signifikan dari populasi dan PDB Indonesia, meningkatkan paket *bundling* untuk *smartphone* yang mendukung 4G dan memperluas jaringan distribusi modern yang memungkinkan Perseroan membayar komisi penjualan yang lebih rendah dari segi persentase terhadap pendapatan ketika pelanggan melakukan pengisian ulang pulsa melalui XL Center, ATM, *phone banking*, XL Tunai, *hypermarket* dan minimarket lokal.

Perseroan berkeyakinan bahwa, sejak pertama kali diperkenalkan pada bulan April 2015, strategi “3R” Perseroan telah meningkatkan keselarasan penawaran data dan VAS dengan kebutuhan basis pelanggan inti Perseroan, dan dengan demikian meningkatkan profitabilitas Perseroan. ARPU Perseroan secara berturut-turut mengalami peningkatan dari Rp28.000 menjadi Rp32.000 menjadi Rp38.000 dan menjadi Rp41.000 dan marjin EBITDA Perseroan secara berturut-turut mengalami peningkatan dari 34,1% menjadi 35,5% menjadi 37,5% dan menjadi 38,8% untuk periode tiga bulan yang berakhir pada tanggal 31 Maret, 30 Juni, 30 September dan 31 Desember 2015 dan per tanggal-tanggal tersebut.

ARPU Perseroan secara berturut-turut adalah sebesar Rp27.000, Rp26.000 dan Rp34.000, pendapatan Perseroan adalah sebesar Rp21.350.095 juta, Rp23.569.302 juta dan Rp22.960.049 juta dan EBITDA Perseroan adalah sebesar Rp8.659.460 juta, Rp8.623.439 juta dan Rp8.393.044 juta untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014, dan 2015.

**KEUNGGULAN KOMPETITIF**

Perseroan berkeyakinan bahwa keunggulan kompetitif Perseroan mencakup:

***Posisi pasar yang kuat dan mapan di pasar yang berkembang dengan peluang pertumbuhan***

Perseroan merupakan penyedia layanan telekomunikasi seluler di Indonesia yang telah beroperasi selama lebih dari 19 tahun. Perseroan merupakan operator telekomunikasi seluler kedua terbesar di Indonesia berdasarkan pendapatan per tanggal 30 September 2015 dengan pangsa pasar berdasarkan pendapatan sebesar 16,4% per tanggal yang sama berdasarkan Laporan Frost & Sullivan. Posisi pasar Perseroan yang kuat dan mapan didukung oleh dua *brand* yang dikenal luas, infrastruktur jaringan telekomunikasi yang berkualitas dan jaringan distribusi yang ekstensif.

Perseroan meyakini bahwa Perseroan merupakan yang terdepan dalam mewujudkan transformasi industri telekomunikasi seluler Indonesia sejak tahun 2007, ketika Perseroan mengembangkan dan memperkenalkan model *minute factory*, yang menggabungkan penentuan harga yang terjangkau dengan peningkatan investasi modal untuk memperluas kapasitas jaringan, dengan demikian meningkatkan jumlah pelanggan SIM prabayar, MOU dan pendapatan seluler Perseroan. Sejak April 2015, dengan memanfaatkan tambahan spektrum dan portofolio *dual-brand* yang diperoleh Perseroan melalui Akuisisi Axis, Perseroan telah menerapkan strategi “3R” untuk meningkatkan profitabilitas usaha Perseroan, dengan memfokuskan diri pada basis pelanggan *high value* yang mengakses jaringan Perseroan untuk memperoleh layanan gaya hidup digital dan internet seluler.

Penetrasi *smartphone* di Indonesia mengalami pertumbuhan pesat selama beberapa tahun terakhir dan diperkirakan akan terus bertumbuh, sebagian dipicu oleh peningkatan permintaan atas layanan gaya hidup digital dan internet seluler di antara segmen populasi muda Indonesia yang berjumlah besar. Berdasarkan Laporan Frost & Sullivan, penetrasi *smartphone* di Indonesia, yang diperkirakan mencapai sekitar 36,6% dari total pengguna ponsel di Indonesia per tanggal 31 Desember 2015 dan diperkirakan akan terus tumbuh menjadi 86,6% pada tahun 2019, seiring dengan jumlah pengguna *smartphone* yang diperkirakan akan meningkat dengan CAGR sebesar 26,4% dari tahun 2015 hingga 2019, menjadi 320,7 juta pada tahun 2019. Perseroan meyakini bahwa peningkatan penetrasi *smartphone* akan terus meningkatkan permintaan basis pelanggan Perseroan, terutama dalam kelompok pelanggan *white collar* dan usia sekolah, guna mengakses jaringan Perseroan yang menyediakan layanan gaya hidup digital dan internet seluler. Perseroan juga meyakini bahwa demografi Indonesia yang relatif muda, dengan penduduk berusia 24 tahun atau lebih muda per tanggal 31 Desember 2015, yang mewakili 43,3% dari total populasi, akan mendukung penetrasi *smartphone* yang lebih tinggi di Indonesia dalam tahun-tahun mendatang. Frost & Sullivan juga memperkirakan bahwa gelombang pertumbuhan industri telekomunikasi berikutnya akan dipicu oleh penggunaan layanan data seluler yang meningkat pesat, yang telah bertumbuh dengan CAGR 92,3% dari tahun 2012 hingga 2014, dan diperkirakan akan bertumbuh dengan CAGR sebesar 26,3% dari tahun 2015 hingga 2019.

***Strategi dual brand untuk melayani dua segmen pasar yang berbeda di Indonesia***

Sejak April 2015, Perseroan telah memanfaatkan portofolio *dual-brand* untuk memfokuskan diri pada pemenuhan kebutuhan basis pelanggan Perseroan akan gaya hidup digital dan internet seluler, yang terdiri dari dua segmen pasar yang berbeda. *Brand* XL menawarkan paket data yang dapat diandalkan dan bervolume tinggi untuk pelanggan *white collar high value* yang membutuhkan akses data premium, sementara *brand* AXIS Perseroan menawarkan paket data dengan volume lebih rendah yang menyasar pelanggan usia sekolah dan membutuhkan akses data yang lebih terjangkau. Perseroan berkeyakinan bahwa strategi *dual-brand* tersebut telah meningkatkan keselarasan penawaran paket data Perseroan dengan kebutuhan akses data basis pelanggan Perseroan. Perseroan berkeyakinan bahwa *brand* XL dikenal baik di pasar - pada tahun 2015, Perseroan meraih penghargaan "*The Fifth Best Managed Company in Indonesia"* oleh FinanceAsia, suatu majalah keuangan yang didistribusikan secara luas, dalam jajak pendapat tahunan atas perusahaan terbaik di Asia dan pada tahun 2014, Perseroan meraih penghargaan "*Top Brand Award 2014*" dari Marketing Magazine dan Frontier Consulting Group, baik untuk kategori pascabayar maupun prabayar.

***Berada pada posisi yang tepat untuk mengembangkan jaringan 4G LTE terdepan dan memanfaatkan pertumbuhan penggunaan data***

Saat ini, jangkauan jaringan telekomunikasi seluler Perseroan tersebar di sekitar 458 kota dan wilayah di Indonesia, termasuk Jabodetabek, Banten, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Bali, Sumatera, Sulawesi, Kalimantan dan Papua, dengan total 58.879 BTS dan kabel *fiber optic* bawah tanah dan bawah laut sepanjang 31.322 km per tanggal 31 Desember 2015.

Sejak tahun 2011, Perseroan telah memperbaharui BTS 2G dan 3G menjadi *Single* RAN dan LTE-*ready* guna meningkatkan fleksibilitas dan menekan biaya peluncuran jaringan 4G LTE. Pada tahun 2015, Perseroan mulai meluncurkan jaringan 4G LTE dan jumlah BTS 4G Perseroan secara berturut-turut meningkat dari 180 menjadi 232 menjadi 1.018 menjadi 3.134 per tanggal 31 Maret, 30 Juni, 30 September dan 31 Desember 2015. Per tanggal 31 Desember 2015, jaringan 4G LTE Perseroan menjangkau 35 kota dan wilayah di Indonesia, termasuk kota seperti Jakarta, Surabaya, Medan dan wilayah seperti Brebes, Lombok dan Banjarbaru, yang merupakan proporsi signifikan PDB dan populasi Indonesia. Menyusul dirampungkannya Akuisisi AXIS, berdasarkan Laporan Frost & Sullivan, alokasi spektrum Perseroan setara dengan pesaing utama Perseroan, Telkomsel, dan lebih besar dibandingkan dengan pesaing utama Perseroan yang lain, termasuk Indosat dan Hutchison.

Perseroan meyakini bahwa perluasan alokasi spektrum tersebut akan memungkinkan Perseroan untuk mengoptimalkan investasi modal di masa mendatang dengan lebih baik dan meningkatkan kualitas layanan percakapan dan data Perseroan. Berdasarkan Laporan Frost & Sullivan, per tanggal 30 September 2015, spektrum Perseroan adalah sebesar 1,1 MHz per juta pelanggan, dibandingkan dengan 0,3 MHz per juta pelanggan bagi Telkomsel dan 0,6 MHz per juta pelanggan bagi Indosat. Perseroan berniat untuk memanfaatkan spektrum tersebut dan menggunakan jaringan 4G LTE untuk menyediakan konektivitas data yang superior dan layanan gaya hidup digital premium bagi pelanggan Perseroan pada umumnya, dan bagi basis pelanggan *high value* Perseroan pada khususnya.

Per tanggal 31 Desember 2015, sekitar 54% dari total pelanggan Perseroan menggunakan layanan data dan VAS. Perseroan mendukung peningkatan penggunaan layanan data dan VAS oleh pelanggan Perseroan melalui infrastruktur jaringan Perseroan yang mapan, seiring dengan meningkatnya lalu lintas data jaringan dari 53 *petabyte* pada tahun 2013 menjadi 186 *petabyte* pada tahun 2015, dan meningkatnya kontribusi persentase layanan data dan VAS terhadap pendapatan telekomunikasi seluler Perseroan dari 22,1% pada tahun 2013 menjadi 32,2% pada tahun 2015. Guna terus meningkatkan daya tarik layanan data dan VAS, Perseroan telah mengembangkan serangkaian layanan gaya hidup digital komplementer dan inovatif melalui unit Digital Services, seperti XL Tunai untuk pengiriman uang dan pembayaran *online*; M-Ads (sebuah aplikasi untuk mengiklankan produk kepada pelanggan seluler); layanan M2M (seperti XL Xurveillance) dan XL *cloud computing* serta usaha *e-commerce* Perseroan, elevenia.co.id, yang bermitra dengan SK Planet, segmen digital SK Telekom.

***Jangkauan pelanggan ekstensif yang diperluas dengan peralihan Perseroan menuju jalur distribusi modern***

Perseroan mengoperasikan jaringan distribusi ekstensif yang terdiri dari jalur distribusi modern dan tradisional untuk penjualan paket perdana SIM dan isi ulang pulsa. Jalur modern Perseroan beroperasi melalui XL Center, ATM, *phone banking*, XL Tunai, *hypermarket* dan sejumlah jaringan minimarket di Indonesia. Per tanggal 31 Desember 2015, jalur distribusi tradisional Perseroan beroperasi melalui perjanjian distribusi dengan sekitar 25 *dealer* yang memiliki jaringan distribusi dengan jangkauan lebih dari 190.000 peritel independen di seluruh Indonesia untuk mendistribusikan paket perdana SIM dan pulsa isi ulang secara non-eksklusif.

Perseroan telah mengembangkan dan menjaga indikator kinerja utama bagi jalur distribusi modern dan jalur distribusi tradisional Perseroan, yang memungkinkan Perseroan untuk memantau dan mendorong peningkatan kinerja secara berkesinambungan dalam hal kinerja penjualan, pengalaman pelanggan khusus untuk jalur distribusi tradisional Perseroan, serta prioritas produk-produk Perseroan di lokasi peritel independen. Secara strategis, Perseroan juga menetapkan fokus untuk mempromosikan salah satu dari *brand* XL atau AXIS di setiap peritel independen, melalui penyediaan paket perdana SIM dan pulsa isi ulang secara selektif berdasarkan *brand* yang diyakini Perseroan paling sesuai dengan demografi pelanggan lokal kepada peritel terkait. Komisi bagi jalur distribusi tradisional Perseroan bervariasi sesuai dengan upaya Perseroan untuk memberikan insentif bagi penjualan pulsa prabayar oleh distributor dan peritel. Komisi bagi jalur distribusi modern Perseroan bersifat tetap, dan pada umumnya lebih rendah berdasarkan persentase terhadap penjualan dibandingkan komisi bagi jalur distribusi tradisional Perseroan.

Sebagai bagian dari strategi transformasi “3R” Perseroan, sejak April 2015, Perseroan telah berupaya untuk meningkatkan persentase total penjualan yang diperoleh dari jalur distribusi modern dengan meningkatkan jumlah gerai ritel di jalur distribusi modern Perseroan, yang baru-baru ini bermitra dengan gerai ritel nasional. Sebagai hasilnya, persentase total penjualan yang dihasilkan jalur distribusi modern Perseroan secara berturut-turut meningkat dari 25%, 41%, 46%, 43% untuk periode tiga bulan yang berakhir pada tanggal 31 Maret, 30 Juni, 30 September dan 31 Desember 2015.

Perseroan meyakini bahwa jaringan distribusi yang terstruktur baik dan penekanan strategis pada upaya peningkatan jumlah jalur distribusi modern telah memungkinkan Perseroan untuk mengendalikan

biaya melalui pengurangan komisi penjualan, sementara tetap memastikan produk-produk Perseroan mudah diperoleh oleh seluruh penduduk Indonesia. Selain itu, penggunaan jalur distribusi modern memberikan Perseroan peningkatan akses ke basis pelanggan *high value* dan memungkinkan Perseroan untuk menawarkan pengalaman pelanggan yang lebih baik.

***Tim manajemen yang berpengalaman dan pemegang saham pengendali yang kuat dan suportif***

Tim manajemen Perseroan memiliki pengalaman yang luas dalam industri telekomunikasi seluler. Perseroan menanamkan budaya manajemen proaktif yang menyampaikan tujuan bisnis Perseroan dengan jelas dan memberikan insentif kepada karyawan terutama berdasarkan kinerja dalam mencapai atau melebihi tujuan-tujuan bisnis utama. Hal ini menghasilkan tingkat stabilitas dan kontinuitas yang tinggi di kalangan manajemen Perseroan dengan fokus pengambilan tindakan pencegahan serta investasi dalam pertumbuhan dan profitabilitas jangka panjang Perseroan.

Perseroan berkeyakinan bahwa tim manajemen Perseroan merupakan penggerak pertama dalam transformasi industri telekomunikasi Indonesia pada tahun 2007, ketika Perseroan memperkenalkan dan mengembangkan model *minute factory*, yang menggabungkan rencana penentuan harga yang terjangkau dengan perluasan kapasitas jaringan untuk meningkatkan jumlah pelanggan SIM prabayar, MOU, dan pendapatan telekomunikasi seluler Perseroan. Pada bulan April 2015, ketika industri telah mencapai tingkat penetrasi seluler yang tinggi, manajemen Perseroan secara proaktif mencanangkan strategi transformasi “3R” untuk mengarahkan fokus Perseroan kepada basis pelanggan *high value* yang mengakses layanan gaya hidup digital dan internet seluler, sebagai upaya untuk meningkatkan profitabilitas. Perseroan berkeyakinan bahwa hal ini telah memberikan hasil yang positif.

Axiata, pemegang saham utama Perseroan, merupakan salah satu penyedia layanan telekomunikasi terbesar di Asia Tenggara, yang memiliki investasi di berbagai operator telekomunikasi seluler lainnya di seluruh Asia Selatan dan Tenggara, termasuk Celcom di Malaysia, M1 di Singapore, Dialog di Sri Lanka, Idea di India dan Robi di Bangladesh. Axiata memberikan dukungan nyata kepada perusahaan dalam kelompok usahanya, termasuk Perseroan, dalam bentuk sumber daya keuangan, kerangka kerja pengadaan bersama untuk menekan belanja modal, sumber daya manusia (termasuk kolaborasi dalam program pengembangan kepemimpinan), serta berbagi praktik-praktik operasional terbaik serta praktik-praktik terbaik dalam tata kelola perusahaan dan transparansi. Meskipun Axiata memiliki perwakilan dalam Dewan Komisaris Perseroan, tim manajemen Perseroan memiliki wewenang operasional penuh untuk memastikan Perseroan mampu bersikap proaktif dan responsif terhadap perubahan pasar Indonesia yang dinamis.

**STRATEGI USAHA PERSEROAN**

Tujuan strategis Perseroan adalah meningkatkan pelanggan *high value* Perseroan di pasar Indonesia dan dengan demikian meningkatkan profitabilitas Perseroan. Guna mencapai tujuan tersebut, Perseroan berencana untuk:

***Tetap mendorong profitabilitas melalui penerapan strategi “3R” yang diperkenalkan pada tahun 2015***

Perseroan berencana untuk terus menerapkan strategi transformasi “3R” dan fokus meningkatkan profitabilitas Perseroan. Strategi “3R” Perseroan menggunakan tiga komponen utama untuk mendorong profitabilitas jangka panjang, yaitu “*Revamp*,” “*Rise*” dan “*Reinvent*.” Penerapan strategis Perseroan telah berjalan dan diperkirakan akan diselesaikan secara bertahap selama 12 hingga 18 bulan mendatang.

- “*Revamp*” merupakan perubahan fokus Perseroan dari akuisisi pelanggan umum menjadi akuisisi dan retensi pelanggan *high value*, dengan diantaranya menawarkan layanan 4G LTE yang dapat memberikan konektivitas data yang superior dan penggunaan jalur distribusi modern yang

meningkat. Perseroan telah secara aktif memperkenalkan berbagai inisiatif untuk meningkatkan kualitas basis pelanggan, menerapkan kebijakan untuk mengelola "*abuser*" (pengguna yang mengeksploitasi data) guna mengurangi pelanggan yang menimbulkan tekanan berlebihan terhadap jaringan Perseroan, merombak paket data dan VAS yang telah ada untuk memberikan insentif negatif pada pelanggan yang tidak menguntungkan, serta memperluas jalur distribusi modern Perseroan.

- "*Rise*" merupakan strategi meningkatkan posisi *brand* XL dalam *value chain*, dengan memanfaatkan layanan 4G LTE, perluasan spektrum dan portofolio *dual-brand* Perseroan untuk memasarkan paket data dan VAS bervolume tinggi kepada pelanggan *high value* yang membutuhkan konektivitas data yang superior dan internet seluler, dan paket data dan VAS dengan volume lebih rendah kepada pelanggan AXIS yang lebih berfokus pada keterjangkauan harga. Perseroan meyakini bahwa strategi tersebut memungkinkan Perseroan untuk meraih pertumbuhan yang lebih berkelanjutan dan meningkatkan profitabilitas Perseroan.

- "*Reinvent*" merupakan strategi untuk terus menciptakan kembali pengalaman gaya hidup digital yang ditawarkan Perseroan dengan memberikan pelayanan baru bagi pelanggan dan pelanggan korporasi, yang dikembangkan oleh unit Layanan Digital. Perseroan meyakini bahwa hal ini akan meningkatkan loyalitas basis pelanggan inti Perseroan dan mengurangi *churn rate.*

Perseroan meyakini bahwa strategi transformasi "3R" telah meningkatkan profitabilitas usaha Perseroan. Basis pelanggan *high value* Perseroan meningkat dari 57% menjadi 63% menjadi 68% menjadi 71% dari total pelanggan Perseroan, ARPU Perseroan meningkat dari Rp28.000 menjadi Rp32.000 menjadi Rp38.000 menjadi Rp41.000, dan marjin EBITDA Perseroan meningkat dari 34,1% menjadi 35,5% menjadi 37,5 % dan 38,8% untuk masing-masing periode tiga bulan yang berakhir pada tanggal 31 Maret, 30 Juni, 30 September dan 31 Desember 2015 dan per tanggal-tanggal tersebut. Persentase total penjualan yang dihasilkan dari jalur distribusi modern Perseroan, dengan nilai komisi penjualan yang lebih rendah dihitung dari persentase terhadap pendapatan secara berturut-turut mengalami peningkatan dari 25% menjadi 41% menjadi 46% menjadi 43% untuk periode tiga bulan yang berakhir pada tanggal 31 Maret, 30 Juni, 30 September dan 31 Desember 2015.

***Manajemen balance sheet yang proaktif***

Perseroan berupaya untuk mengoptimalkan struktur permodalan Perseroan secara berkesinambungan guna meminimalkan biaya modal dan memastikan sumber daya Perseroan dialokasikan secara efisien. Perseroan memiliki kebijakan lindung nilai yang aktif sebagai panduan untuk mengelola eksposur nilai tukar mata uang asing, dan Perseroan juga menggunakan instrumen keuangan derivatif sebagai instrumen lindung nilai atas belanja modal dalam mata uang asing, seperti beberapa belanja modal atas jaringan tertentu. Per tanggal 31 Desember 2015, Perseroan telah sepenuhnya melakukan lindung nilai terhadap sisa eksposur nilai tukar mata uang asing atas kewajiban utang Perseroan dalam Dolar AS di luar pinjaman pemegang saham. Perseroan telah melakukan transaksi kontrak *swap* valuta asing dan opsi *call spread* dengan beberapa lembaga keuangan internasional dengan jumlah nosional agregat sebesar US$438,0 juta. Perseroan secara berkesinambungan menjajaki peluang monetisasi aset guna memperoleh nilai dari aset *non-core* Perseroan. Pada tahun 2014, Perseroan merampungkan Penjualan Menara STP, yang memungkinkan Perseroan untuk memperoleh nilai aset *non-core* melalui dana hasil penjualan yang disalurkan untuk mengurangi utang dalam mata uang asing, serta mengurangi belanja modal di masa mendatang dan biaya pemeliharaan menara telekomunikasi tersebut. Pada bulan Januari 2016, Perseroan telah mengumumkan dimulainya proses pelelangan terbuka untuk menjual tambahan 2.500 menara. Sampai dengan saat ini, proses pelelangan tersebut masih berlangsung.

***Pengeluaran untuk belanja modal dan pembaharuan serta perluasan jaringan dilaksanakan dengan prinsip kehati-hatian***

Perseroan berencana untuk tetap menerapkan kedisiplinan dalam melakukan belanja modal

dengan prinsip kehati-hatian sehubungan dengan pembaharuan dan perluasan jaringan. Perseroan memiliki proses internal yang ketat dan menyeluruh sehubungan dengan persetujuan belanja modal, dengan demikian mendukung pembelanjaan modal yang efisien dan bijaksana yang diperkirakan akan memberikan imbal hasil yang lebih tinggi dari *benchmark* internal Perseroan.

Sebagai hasil dari Akuisisi AXIS, alokasi spektrum Perseroan pada saat ini setara dengan pesaing utama Perseroan, Telkomsel, dan lebih besar dibandingkan pesaing utama Perseroan lainnya, termasuk Indosat dan Hutchison, dengan demikian memberikan Perseroan kapasitas untuk melakukan perluasan di masa mendatang. Berdasarkan Laporan Frost & Sullivan, per tanggal 30 September 2015, spektrum Perseroan adalah sebesar 1,1 MHz per juta pelanggan, dibandingkan dengan 0,3 MHz per juta pelanggan bagi Telkomsel dan 0,6 MHz per juta pelanggan bagi Indosat. Perseroan meyakini bahwa perluasan alokasi spektrum tersebut akan memungkinkan Perseroan untuk meraih pertumbuhan di masa mendatang, mengoptimalkan investasi modal Perseroan di masa mendatang dengan lebih baik dan meningkatkan kualitas layanan percakapan dan data Perseroan.

Perseroan memperkirakan akan tetap meningkatkan investasi modal untuk mengembangkan kapabilitas jaringan 4G LTE Perseroan, karena Perseroan percaya bahwa layanan 4G LTE akan memberikan imbal hasil yang lebih besar atas belanja modal Perseroan. Sejak tahun 2011, Perseroan telah memperbarui BTS 2G dan 3G menjadi *Single* RAN dan LTE-*ready* guna meningkatkan fleksibilitas dan menekan biaya peluncuran jaringan 4G LTE, yang dimulai pada Januari 2015. Perseroan berencana untuk memfokuskan perluasan jaringan 4G LTE di berbagai wilayah dan kota yang diperkirakan akan memiliki pertumbuhan penggunaan data serta penetrasi *smartphone* yang relatif lebih tinggi, sehingga Perseroan dapat memanfaatkan infrastruktur jaringan dan portofolio *dual-brand* untuk memberikan layanan gaya hidup digital dan internet seluler serta menumbuhkan basis pelanggan serta pelanggan *high value* Perseroan.

## ***MILESTONE* UTAMA PERSEROAN**

*Milestone* utama Perseroan sejak pendirian Perseroan meliputi hal-hal berikut ini:

- Oktober 1989 - Perseroan didirikan dengan nama PT Grahametropolitan Lestari.
- Juni 1995 - Perseroan berganti nama menjadi PT Excelcomindo Pratama.
- Oktober 1996 - Perseroan memulai operasi komersial sebagai perusahaan swasta pertama di Indonesia yang menyediakan layanan telekomunikasi seluler, terutama mencakup wilayah metropolitan Jakarta, Bandung dan Surabaya.
- September 2005 - Perseroan menjadi perusahan publik yang tercatat di BEI.
- Oktober 2005 - Axiata (dahulu TM International), salah satu perusahaan telekomunikasi terbesar di Asia Tenggara, melalui Axiata Investments (Indonesia) Sdn. Bhd. (dahulu Indocel Holding Sdn. Bhd.), menjadi pemegang saham mayoritas Perseroan.
- Juli 2007 - Perseroan memperkenalkan model "*minute factory*" untuk meluncurkan strategi keterjangkauan Perseroan yang bertujuan meningkatkan basis pelanggan dan pendapatan Perseroan.
- Desember 2009 - Perseroan berganti nama menjadi PT XL Axiata Tbk.
- Maret 2014 - Perseroan merampungkan Akuisisi AXIS.
- Desember 2014 - Perseroan merampungkan Penjualan Menara STP - memonetisasi 3.500 menara telekomunikasi melalui transaksi penjualan dan sewa kembali dengan STP senilai Rp5,6 triliun.

- April 2015 - Perseroan mulai implementasi strategi “3R” untuk fokus pada peningkatan profitabilitas.

- Januari 2015 - Perseroan mulai meluncurkan jaringan 4G LTE ke berbagai wilayah padat penduduk di Indonesia.

Per tanggal 31 Desember 2015, Axiata dan masyarakat secara berturut-turut memiliki sekitar 66,4% dan 33,6% dari modal ditempatkan dan disetor Perseroan.

**JARINGAN PERSEROAN**

Jangkauan infrastruktur jaringan telekomunikasi seluler Perseroan pada saat ini mencakup sekitar 458 kota dan wilayah di Indonesia, termasuk wilayah dengan tingkat kepadatan penduduk yang tinggi di Jabodetabek, Banten, Jawa Barat, Jawa Tengah, Jawa Timur, Bali, Sumatera, Sulawesi, Kalimantan dan Papua, yang secara bersama-sama mewakili lebih dari setengah PDB dan populasi Indonesia.

Tabel berikut ini menyajikan pertumbuhan infrastruktur jaringan Perseroan untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014, dan 2015:

*(dalam jutaan Rupiah)*

| KETERANGAN | Untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember | | |
|---|---|---|---|
| | **2013** | **2014** | **2015** |
| 2G BTS (no.) | 29.878 | 36.006 | 37.506 |
| 3G BTS (no.) | 15.068 | 16.006 | 18.239 |
| 4G LTE (no.) | - | - | 3.134 |
| Kabel *fibre optic* - bawah tanah dan bawah laut (km) | 29.744 | 30.459 | 31.322 |
| **Total belanja modal** | **7.393.694** | **7.094.671** | **4.145.839** |

Sejak April 2015, Perseroan secara berturut-turut meningkatkan peluncuran jaringan 4G LTE ke wilayah padat penduduk di Indonesia yang diyakini Perseroan mewakili proporsi signifikan terhadap PDB dan populasi Indonesia, yaitu dari 1.018 BTS per tanggal 30 September 2015 menjadi 3.134 BTS per tanggal 31 Desember 2015. Perseroan juga berencana meningkatkan peluncuran jaringan *fibre optic* Perseroan sehubungan dengan perluasan jaringan 4G LTE.

Sejak tahun 2011, Perseroan telah memperbaharui BTS 2G dan 3G menjadi *Single* RAN dan LTE-*ready* guna meningkatkan fleksibilitas dan menekan biaya peluncuran jaringan 4G LTE, yang dimulai pada Januari 2015. Perseroan berencana memanfaatkan spektrum Perseroan dan menggunakan jaringan 4G LTE untuk menyediakan konektivitas data superior dan layanan gaya hidup digital premium bagi pelanggan Perseroan dan Perseroan berencana akan melanjutkan perluasan jaringan 4G LTE guna mengantisipasi permintaan atas layanan data dan VAS.

Perseroan menyewa sebagian besar menara dimana Perseroan mengoperasikan BTS dari pihak ketiga yang terutama terdiri dari perusahaan menara independen dan dalam skala lebih kecil, perusahaan telekomunikasi lainnya, termasuk pesaing Perseroan. Perseroan menjual sebesar 3.500 menara telekomunikasi dalam Penjualan Menara STP pada bulan Desember 2014, dan sewa-balik tempat spesifik menara tersebut sebagai penyewa utama di menara-menara tersebut. Pada bulan Januari 2016, Perseroan telah mengumumkan dimulainya proses pelelangan terbuka untuk menjual tambahan 2.500 menara. Sampai dengan saat ini, proses pelelangan tersebut masih berlangsung.

Pada umumnya, Perseroan menempatkan BTS dalam pola *grid* yang umum. Pola *grid* tersebut memungkinkan Perseroan menggunakan BTS Perseroan dan spektrum yang tersedia dengan lebih efisien di seluruh jaringan Perseroan. Sebagian besar BTS Perseroan terletak di berbagai area darat yang dimiliki atau disewa oleh Perseroan selama periode yang berkisar antara 5 hingga 20 tahun, dan

sisanya terletak di atas berbagai gedung yang dimiliki atau disewa oleh Perseroan selama periode yang sama. Perseroan mengoperasikan kabel serat optik bawah tanah dan bawah laut, dilengkapi dengan taut transmisi gelombang mikro (*microwave transmission link*), untuk melakukan transmisi lalu lintas di sepanjang infrastruktur jaringan Perseroan. Infrastruktur jaringan Perseroan telah dilengkapi dengan cadangan jaringan (*network redundancy*) untuk menjaga jaringan Perseroan dapat tetap beroperasi ketika terjadi kegagalan peralatan jaringan.Lihat "Tinjauan Umum Industri" untuk rincian lebih lanjut mengenai alokasi spektrum antara operator besar di industri telekomunikasi seluler Indonesia.

Jaringan telekomunikasi seluler Perseroan beroperasi di spektrum frekuensi radio yang dialokasikan oleh Pemerintah melalui Kemenkominfo. Pada saat ini, Perseroan mendapatkan alokasi spektrum yang mencakup pita 7,5 MHz pada frekuensi 900 MHz, pita 22,5 MHz pada frekuensi 1800 MHz dan pita 15 MHz pada frekuensi 2100 MHz.

Alokasi spektrum Perseroan setara dengan pesaing utama Perseroan, Telkomsel, dan lebih besar dibandingkan pesaing utama Perseroan lainnya, termasuk Indosat dan Hutchison. Perseroan meyakini bahwa perluasan alokasi spektrum tersebut akan memungkinkan Perseroan untuk mengoptimalkan investasi di masa mendatang dengan lebih baik dan meningkatkan kualitas layanan percakapan dan data Perseroan. Berdasarkan Laporan Frost & Sullivan, per tanggal 30 September 2015, spektrum Perseroan adalah sebesar 1,1 MHz per juta pelanggan, dibandingkan dengan 0,3 MHz per juta pelanggan bagi Telkomsel dan 0,6 MHz per juta pelanggan bagi Indosat. Perseroan berencana memanfaatkan tambahan spektrum tersebut dan menggunakan infrastruktur jaringan Perseroan terutama untuk menyediakan konektivitas data superior dan layanan gaya hidup digital premium bagi pelanggan *high value* Perseroan.

Perseroan telah mendirikan sebuah pusat operasi jaringan di Jakarta, yang memantau jaringan Perseroan selama 24 jam sehari, tujuh hari seminggu, dengan memanfaatkan sistem manajemen jaringan terintegrasi yang memungkinkan Perseroan memantau seluruh infrastruktur jaringan Perseroan melalui *single platform*. Perseroan telah mengalihdayakan layanan manajemen jaringan kepada Huawei sejak tahun 2012. Berdasarkan perjanjian ini, Huawei mengelola operasi layanan jaringan seluler Perseroan, termasuk pusat operasi jaringan, bidang operasi, manajemen kinerja jaringan dan layanan manajemen suku cadang.

Perseroan memiliki rencana pemulihan bencana yang mencakup baik gangguan teknis maupun gangguan usaha terkait operasi. Pengamanan (*back up*) data-data penting dilakukan Perseroan setiap hari. Perseroan telah menyusun cadangan jaringan (*network redundancy*) untuk membantu memastikan Perseroan dapat mengalihkan lalu lintas melalui jaringan Perseroan apabila terjadi kegagalan peralatan jaringan. Perseroan mengoperasikan sistem daya cadangan untuk jaringan Perseroan, dan di sebagian besar BTS Perseroan guna menjaga jaringan Perseroan tetap beroperasi apabila terjadi kehilangan daya dari jaringan listrik publik.

**AKUISISI AXIS**

Perseroan mengakuisisi AXIS pada tanggal 19 Maret 2014, dimana penyelesaian transaksi akuisisi terutama terdiri dari US$865 juta, yang pada saat penutupan transaksi dibayarkan secara langsung kepada kreditur AXIS untuk penyelesaian utang AXIS. Akuisisi AXIS didanai oleh Pinjaman Pemegang Saham dari Axiata dan dari arus kas dari aktivitas operasi Perseroan. Berdasarkan Laporan Frost & Sullivan, AXIS merupakan perusahaan telekomunikasi seluler kelima terbesar di Indonesia berdasarkan pendapatan pada saat akuisisi tersebut dilaksanakan.

Perseroan meyakini bahwa Akuisisi AXIS merupakan *milestone* yang signifikan dalam konsolidasi industri telekomunikasi seluler Indonesia, yang meningkatkan alokasi spektrum Perseroan, dengan demikian memungkinkan Perseroan untuk mengoptimalkan infrastruktur jaringan Perseroan dengan lebih baik sebagai respon terhadap permintaan pelanggan, dan memberikan kemampuan bagi

Perseroan untuk mengimplementasi strategi portofolio *dual-brand* guna mendukung segmentasi basis pelanggan Perseroan.

Berkat Akuisisi AXIS, alokasi spektrum Perseroan pada saat ini setara dengan pesaing utama Perseroan, Telkomsel, dan lebih besar dibandingkan pesaing utama Perseroan lainnya, termasuk Indosat dan Hutchison. Perseroan meyakini bahwa perluasan alokasi spektrum tersebut akan memungkinkan Perseroan untuk mengoptimalkan investasi modal di masa mendatang dengan lebih baik dan meningkatkan kualitas layanan percakapan dan data Perseroan.

**PELANGGAN PERSEROAN**

Berdasarkan Laporan Frost & Sullivan, per tanggal 31 Desember 2015, Perseroan memiliki sekitar 41,9 juta pelanggan prabayar dan pascabayar, yang mewakili pangsa pasar sebesar 12,8% dari total pelanggan. Pelanggan prabayar dan pascabayar Perseroan juga menikmati fitur portabilitas nomor dan layanan dalam jaringan Perseroan dan dapat berganti layanan (dari prabayar ke pascabayar dan sebaliknya) tanpa perlu mengubah nomor telepon, membayar biaya tambahan atau membeli SIM baru.

***Pelanggan Prabayar***

Per tanggal 31 Desember 2015, Perseroan memiliki sekitar 41,5 juta pelanggan prabayar, yang mewakili sekitar 99% dari total pelanggan Perseroan.

Pelanggan prabayar pada awalnya membeli paket perdana yang sudah termasuk SIM. Paket perdana termasuk saldo prabayar awal dan pelanggan dapat segera melakukan atau menerima panggilan dan mengirim atau menerima SMS atau memilih paket data dengan harga yang sesuai. Pelanggan prabayar kemudian dapat melakukan pengisian ulang pulsa, baik dengan membeli pulsa elektronik atau *voucher* fisik. Per tanggal 31 Desember 2015, sekitar 39% dari nilai pengisian ulang pulsa dilakukan secara elektronik.

Pelanggan prabayar Perseroan melakukan pengisian ulang pulsa baik melalui jalur distribusi modern maupun tradisional yang dimiliki Perseroan. Pengisian ulang pulsa prabayar tersedia dalam berbagai satuan nilai dan masa aktif. Masa aktif setiap pengisian ulang pulsa meningkat sesuai dengan peningkatan satuan nilai pengisian ulang. Pada saat berakhirnya masa aktif, pelanggan prabayar Perseroan saat ini memiliki masa tenggang 30 hari untuk membeli pulsa isi ulang baru sebelum SIM dinonaktifkan. Selama masa tenggang sebelum SIM diputuskan dari jaringan, pelanggan prabayar tidak dapat menggunakan layanan data dan VAS, melakukan pengiriman SMS atau panggilan keluar, tetapi tetap dapat menerima panggilan masuk dan SMS.

Sebagai bagian dari strategi “3R”, Perseroan berupaya untuk meningkatkan persentase pelanggan *high value* terhadap total basis pelanggan prabayar Perseroan. Pada saat ini, Perseroan mendefinisikan pelanggan *high value* sebagai pelanggan dengan rata-rata ARPU sebesar atau lebih besar dari Rp40.000 selama periode tiga bulan sebelumnya. Perseroan memperkirakan akan merevisi ambang batas ARPU bulanan untuk pelanggan *high value* dari waktu ke waktu. Perseroan akan berupaya mengembangkan dan meluncurkan berbagai produk dan layanan baru melalui Layanan Digital XL untuk meningkatkan pendapatan Perseroan dari layanan gaya hidup digital dan internet seluler.

Per tanggal 31 Desember 2015, Perseroan telah menandatangani perjanjian *roaming* untuk pelanggan prabayar Perseroan dengan operator telekomunikasi seluler di sekitar 82 negara.

***Pelanggan Pascabayar***

Per tanggal 31 Desember 2015, Perseroan memiliki sekitar 437 ribu pelanggan pascabayar, yang mewakili sekitar 1% dari total pelanggan Perseroan. Pelanggan pascabayar, selain pengguna korporasi, membayar deposit dan biaya bulanan minimum tertentu dan diwajibkan memiliki kartu kredit untuk dapat

berlangganan layanan Perseroan. Layanan pascabayar Perseroan pada umumnya digunakan oleh pelanggan individual dengan tingkat pendapatan dan kebutuhan penggunaan yang lebih tinggi, seperti pelanggan korporasi.

Pelanggan pascabayar ditagih per bulan dan memiliki waktu 27 hari terhitung sejak tanggal tagihan untuk melakukan pembayaran tagihan sebelum lewat jatuh tempo. Tagihan kepada pelanggan pascabayar dikirimkan melalui surat setiap bulan melalui jasa kurir. Pelanggan pascabayar dapat melunasi tagihan tersebut dengan melakukan pembayaran melalui ATM, debit langsung, pembayaran kartu kredit, transfer bank atau secara langsung di XL Center.

Perseroan mengambil berbagai tindakan terhadap pelanggan dengan tagihan yang telah melewati jatuh tempo, termasuk mengirimkan peringatan melalui SMS, melakukan pemblokiran layanan panggilan keluar, mengirimkan peringatan tertulis, melakukan pemblokiran layanan panggilan masuk dan keluar, dan pada akhirnya, setelah 30 hari, menonaktifkan akun yang bersangkutan.

Per tanggal 31 Desember 2015, Perseroan telah mengikat perjanjian *roaming* untuk pelanggan pascabayar Perseroan dengan operator telekomunikasi seluler di sekitar 153 negara.

## LAYANAN PERSEROAN

Layanan telekomunikasi Perseroan meliputi layanan telekomunikasi seluler, layanan interkoneksi seluler dan layanan telekomunikasi lainnya yang ditawarkan kepada pelanggan melalui strategi *dual-brand*.

### *Layanan Telekomunikasi Seluler*

Porsi substansial pendapatan Perseroan dihasilkan dari layanan telekomunikasi seluler. Pendapatan Perseroan dari layanan telekomunikasi seluler pada dasarnya dihasilkan dari penjualan paket perdana dan pengisian pulsa isi ulang kepada pelanggan prabayar dan pembayaran yang dilakukan pelanggan pascabayar untuk layanan SMS, data dan VAS Perseroan.

#### *Percakapan*

Layanan percakapan Perseroan memungkinkan pelanggan prabayar dan pascabayar Perseroan untuk melakukan dan menerima panggilan suara “di dalam jaringan” dari dan kepada pelanggan Perseroan lainnya dalam jaringan telekomunikasi Perseroan sendiri, serta panggilan suara “di luar jaringan” dari dan kepada pelanggan operator telekomunikasi lainnya melalui jaringan telekomunikasi tetap atau seluler mereka.

Tarif penggunaan percakapan sesama jaringan (*on-net*) seringkali lebih menarik dibandingkan dengan tarif penggunaan percakapan antar jaringan (*off-net*), karena panggilan antar jaringan mengharuskan Perseroan untuk membayar biaya interkoneksi kepada operator telekomunikasi seluler lainnya yang digunakan oleh pelanggan yang menerima panggilan antar jaringan. Walaupun Pemerintah, melalui Kemenkominfo, menentukan formula untuk menghitung tarif maksimum layanan percakapan, pada saat ini, Perseroan menentukan harga dan membebankan tarif layanan percakapan prabayar di bawah tarif maksimum yang ditentukan, baik untuk panggilan sesama maupun antar jaringan. Dari waktu ke waktu, Perseroan mungkin melakukan penyesuaian tarif yang material untuk panggilan suara guna memaksimalkan pendapatan Perseroan dari panggilan suara, dengan memperhatikan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Perseroan telah mengalami, dan diperkirakan akan tetap mengalami penurunan persentase pendapatan dari layanan telekomunikasi seluler yang dihasilkan dari layanan percakapan selama pelanggan Perseroan tetap menggunakan layanan data dan VAS untuk menggantikan penggunaan layanan percakapan.

***Data dan VAS***

Perseroan telah mengalami, dan diperkirakan akan tetap mengalami peningkatan proporsi pendapatan seluler yang dihasilkan dari layanan data dan VAS seiring meningkatnya arti penting layanan tersebut bagi gaya hidup pelanggan usia sekolah Perseroan yang lebih muda, serta pelanggan *high value white collar* Perseroan. Perseroan menawarkan paket data 3G dan 4G LTE kepada pelanggan prabayar Perseroan, yang berkisar dari paket terjangkau dengan kuota penggunaan bervolume rendah hingga paket premium dengan kuota penggunaan bervolume tinggi.

Sebagai respons terhadap meningkatnya permintaan terhadap layanan data dan VAS, Perseroan telah (i) meningkatkan variasi paket data untuk melayani berbagai pelanggan (ii) meningkatkan jumlah dan variasi paket dengan layanan data dan VAS, dan (iii) memiliki harga yang optimal dan dan pada umumnya meningkatkan harga paket data dan VAS. Hal-hal tersebut telah berhasil meningkatkan penjualan dan pendapatan dari layanan data dan VAS.

Seluruh pelanggan prabayar yang menggunakan paket data Perseroan tunduk kepada kebijakan penggunaan yang *fair* guna menjaga nilai pengalaman penggunaan data seluruh pelanggan Perseroan. Analisis jaringan Perseroan melacak tingkat penggunaan dan volume data masing-masing pelanggan di jaringan Perseroan dan membatasi kecepatan akses internet (i) pelanggan yang tidak memiliki kuota volume terdaftar dalam paket data mereka dan pelanggan yang telah melampaui kuota volume yang ditentukan Perseroan dan (ii) pelanggan yang telah melampaui kuota volume namun mampu terus menggunakan jumlah data yang relatif rendah melalui jaringan Perseroan untuk beberapa layanan VAS Perseroan. Pelanggan tersebut kemudian akan dikirimkan penawaran data baru melalui telepon seluler mereka, memungkinkan mereka untuk mengisi ulang paket data dengan kuota volume yang lebih tinggi. Untuk pelanggan prabayar yang telah melampaui kuota data mereka namun tetap mengakses layanan data Perseroan tanpa mengisi ulang paket data untuk periode waktu tertentu yang melebihi periode waktu yang ditetapkan Perseroan, analisis jaringan Perseroan kemudian akan memblokir SIM pelanggan prabayar tersebut. Setelah terblokir, SIM hanya dapat diaktifkan kembali di XL Center. Perseroan juga telah menerapkan kebijakan untuk mengelola "*abuser*" (pengguna yang mengeksploitasi data) guna mengurangi pelanggan yang menimbulkan tekanan berlebihan terhadap jaringan Perseroan, termasuk merombak paket data dan VAS yang telah ada untuk memberikan insentif negatif pada pelanggan yang tidak menguntungkan, serta memperluas jalur distribusi modern Perseroan.

Pelanggan pascabayar dapat memilih beragam paket data dengan kuota pemakaian yang berbeda-beda, yang akan ditagihkan setiap bulan secara pro-rata. Pelanggan pascabayar Perseroan yang melampaui atau menyalahgunakan kuota penggunaannya tunduk kepada kebijakan penggunaan adil yang sama, yang mengatur pelanggan prabayar Perseroan.

Layanan Digital Perseroan telah mengembangkan serangkaian penawaran produk VAS untuk mendukung gaya hidup digital pelanggan korporasi maupun pelanggan Perseroan. Produk-produk VAS tersebut merupakan komponen penting strategi transformasi Perseroan yang dirancang untuk mengalihkan fokus Perseroan kepada pelanggan *high value* dan meningkatkan profitabilitas Perseroan. Produk-produk yang dikembangkan dan ditawarkan Layanan Digital Perseroan meliputi di bawah ini:

- Hiburan digital - menawarkan konten digital kepada pelanggan dan layanan *sales channel* serta analisis data kepada pelanggan korporasi;

- Layanan *mobile payment* - melalui XL Tunai untuk pengiriman uang, pembayaran tagihan listrik dan belanja *online*;

- Layanan pembayaran gaji - pelanggan korporasi dapat menyimpan uang dalam rekening pelanggan di Perseroan dan Perseroan akan membayarkan gaji melalui SMS kepada karyawan dan pembayaran *online* bagi pelanggan Perseroan;

- *Mobile banking* - menawarkan layanan *mobile banking* yang bekerja sama dengan 58 bank di Indonesia per tanggal 31 Desember 2015, serta layanan pembayaran menggunakan Visa dan Mastercard kepada pelanggan dan pelanggan korporasi;

- *Mobile advertising* - seperti M-Ads yang menawarkan layanan periklanan melalui SMS, MMS dan internet seluler untuk pengguna korporasi;

- *Machine to Machine* (M2M) - menawarkan pembacaan meter jarak jauh kepada perusahaan listrik negara, PLN, serta layanan perekaman data elektronik, pelacakan kendaraan, pengintaian seluler dan pelacakan pribadi seperti XL Xurveillance bagi pengguna korporasi;

- *Cloud* - menawarkan layanan pusat data dan *cloud* kepada lebih dari 82 pelanggan korporasi per tanggal 31 Desember 2015; dan

- Elevenia - pasar *online* bagi berbagai produk di bawah delapan kategori utama: *Fashion*, Kecantikan/Kesehatan, Bayi/Anak-anak, Rumah/Kebun, *Gadgets*/Komputer, Elektronik, Hobi dan Jasa/Makanan yang dikembangkan melalui kerja sama dengan SK Planet, divisi digital SK Telecom.

Perseroan telah mendukung peningkatan permintaan terhadap layanan data dan VAS melalui perluasan infrastruktur jaringan 3G dan peluncuran jaringan 4G LTE ke berbagai wilayah padat penduduk di Indonesia, bersama dengan opsi paket *bundling* (penjualan perangkat *smartphone* yang mencakup layanan data) bagi *smartphone* yang didukung 4G dari berbagai produsen ponsel pintar utama. Perseroan memperkirakan akan tetap melanjutkan perluasan infrastruktur jaringan, mendukung peningkatan penetrasi *smartphone*, dan mengembangkan aplikasi seluler dan penawaran konten yang disesuaikan guna memenuhi kebutuhan pelanggan dan pelanggan korporasi yang menitikberatkan pada layanan data dan VAS.

***SMS***

Melalui layanan SMS Perseroan, pelanggan dapat mengirim dan menerima SMS kepada dan dari pelanggan setiap penyedia telekomunikasi seluler di Indonesia, dan kepada pelanggan penyedia telekomunikasi seluler tertentu di luar Indonesia. Walaupun Pemerintah, melalui Kemenkominfo, menentukan formula untuk menghitung tarif maksimum layanan SMS, pada saat ini, Perseroan menentukan harga dan membebankan tarif layanan SMS di bawah tarif maksimum yang ditentukan.

Perseroan telah dan diperkirakan akan tetap mengalami penurunan persentase pendapatan dari layanan SMS selama pelanggan Perseroan tetap menggunakan layanan data dan VAS untuk menggantikan penggunaan layanan SMS.

***Layanan Interkoneksi Seluler***

Agar pelanggan Perseroan dapat berkomunikasi dengan pelanggan jaringan telepon tetap (dengan kabel) Indonesia lainnya serta operator telekomunikasi seluler dan tetap di Indonesia, Perseroan telah mengikat perjanjian interkoneksi dengan tarif interkoneksi sebagaimana ditentukan oleh Kemenkominfo, untuk menghubungkan jaringan Perseroan dengan jaringan telepon tetap (dengan kabel) dan operator telekomunikasi seluler dan tetap lainnya di Indonesia. Agar pelanggan Perseron dapat melakukan panggilan internasional (IDD), Perseroan memiliki perjanjian untuk menghubungkan jaringan Perseroan dengan *gateway* internasional yang dioperasikan oleh penyedia layanan panggilan internasional (IDD): Telkom, Indosat dan Hutchison. Perseroan juga telah mengikat perjanjian *roaming* internasional agar pelanggan Perseroan dapat mengakses jaringan penyedia telekomunikasi seluler asing ketika berpergian ke luar negeri, dan agar pelanggan operator telekomunikasi seluler asing dapat menggunakan jaringan Perseroan ketika mengunjungi Indonesia.

**Percakapan *dan SMS Interkoneksi Domestik***

Pada saat ini, Perseroan memiliki perjanjian interkoneksi dengan seluruh operator telekomunikasi seluler dan tetap lainnya di Indonesia serta penyedia layanan IDD. Berdasarkan perjanjian tersebut, Perseroan menerima imbal jasa interkoneksi domestik dan internasional ketika pelanggan operator lainnya tersebut terhubung dengan jaringan Perseroan. Perseroan menerima pendapatan interkoneksi domestik untuk panggilan domestik dan internasional yang terhubung dengan jaringan Perseroan. Perseroan juga membayar biaya interkoneksi untuk panggilan yang terhubung dengan jaringan operator telekomunikasi seluler lainnya. Untuk panggilan internasional dari luar negeri kepada pelanggan Perseroan, penyedia layanan IDD mengenakan tarif IDD yang berlaku dan dan membayarkan porsi tertentu kepada Perseroan.

**Percakapan *dan SMS International Roaming***

Perseroan menerima pendapatan dari pelanggan operator telekomunikasi asing yang berada di Indonesia dan melakukan *roaming* menggunakan jaringan Perseroan. Perseroan menyediakan layanan *roaming* internasional bagi operator telekomunikasi seluler luar negeri sehubungan dengan biaya *in-bound roaming* internasional untuk panggilan, data dan SMS yang dilakukan oleh pelanggan operator tersebut sewaktu menggunakan jaringan Perseroan. Biaya *in-bound roaming* internasional dikenakan dalam dolar AS, dan berdasarkan perjanjian *roaming* internasional, Perseroan menerima pembayaran dari operator telekomunikasi seluler asing atas layanan tersebut dalam dolar AS. Per tanggal 31 Desember 2015, Perseroan memiliki 423 perjanjian *roaming* internasional pascabayar dan 142 perjanjian *roaming* internasional prabayar dengan operator telekomunikasi seluler asing.

***Layanan Telekomunikasi Lainnya***

Perseroan menyewakan tempat spesifik menara Perseroan kepada operator layanan data dan telekomunikasi seluler, penyedia *wireless broadband* Indonesia lainnya, serta *reseller* menara lainnya, termasuk PT Hutchison 3 Indonesia, PT Sampoerna Telekomunikasi Indonesia, PT Smartfren, PT Telekomunikasi Indonesia (Persero) Tbk, PT Indosat Tbk, PT Dayamitra Telekomunikasi, PT Berca Global Access dan PT Internux untuk pemasangan dan pengoperasian peralatan telekomunikasi atau menyewakan kembali kepada pihak ketiga untuk tujuan yang sama. Tabel berikut ini menyajikan total menara, tingkat hunian dan rasio hunian menara Perseroan secara berturut-turut untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015:

| KETERANGAN | Untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember | | |
|---|---|---|---|
| | 2013 | 2014 | 2015 |
| Total Menara ..... | 8.196 | 6.679 | 6.415 |
| Total Hunian Pihak Ketiga ..... | 6.161 | 6.658 | 3.558 |
| Rasio Hunian Menara ..... | 1,8x | 2,0x | 1,6x |

Catatan: Total Rasio Hunian mengasumsikan setiap menara dihuni oleh satu perusahaan.

Pendapatan Perseroan dari menara yang disewakan secara berturut-turut adalah Rp1.019.038 juta, Rp936.883 juta dan Rp587.627 juta untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015. Total menara dan pendapatan Perseroan dari menara yang disewakan mengalami penurunan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015, yang terutama disebabkan oleh dirampungkannya Penjualan Menara STP senilai Rp5,6 triliun dan transaksi sewa kembali di bulan Desember 2014. Pendapatan Perseroan dari menara yang disewakan juga mengalami penurunan dalam masing-masing periode tersebut di atas, mengingat Perseroan telah menurunkan biaya sewa agar biaya sewa Perseroan lebih selaras dengan harga pesaing Perseroan.

Perseroan menyediakan layanan *leased line, VoIP* dan *ISP* kepada pelanggan korporasi yang menggunakan jaringan transmisi bawah tanah dan bawah laut Perseroan. Layanan telekomunikasi lainnya yang ditawarkan kepada pelanggan korporasi, baik secara langsung maupun melalui *reseller*,

pada dasarnya meliputi layanan komunikasi tetap seperti *leased line* domestik dan internasional, *VoIP*, layanan akses *broadband* dan layanan kolokasi, layanan komunikasi selular seperti *push mail* dan layanan komunikasi data seluler dan komunikasi konvergensi lainnya, seperti lokasi kendaraan dan penggunaan ATM melalui telepon seluler. Per tanggal 31 Desember 2015, Perseroan memiliki sekitar 500 pelanggan untuk layanan *leased line, VoIP* dan *ISP*.

**Pemasaran, Penjualan dan Distribusi**

***Pemasaran***

Perseroan berupaya memanfaatkan segmentasi *brand* dalam penawaran yang diberikan kepada pelanggan baru, menekankan pada kualitas paket data yang dapat diandalkan dan bervolume tinggi di bawah *brand* "XL" kepada pelanggan yang lebih menyukai paket data premium, sementara tetap mempertahankan ketersediaan akses data yang lebih terjangkau di bawah *brand* "AXIS" untuk pelanggan usia sekolah. Departemen *Marketing* Perseroan mengembangkan program media cetak, internet, SMS, MMS dan media lainnya untuk mendukung strategi kedua *brand* tersebut yang ditujukan untuk melayani segmen inti dari basis pelanggan Perseroan yang mengakses layanan gaya hidup digital dan internet seluler. Beban penjualan dan pemasaran Perseroan secara berturut-turut adalah Rp1.354.517 juta, Rp1.424.475 juta dan Rp1.127.023 juta untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015.

***Penjualan dan Distribusi***

Pelanggan prabayar Perseroan melakukan pengisian ulang pulsa baik melalui jalur distribusi modern maupun tradisional yang dimiliki Perseroan. Jalur distribusi modern Perseroan beroperasi melalui XL Center, ATM, *phone banking*, XL Tunai, *hypermarket* dan mini market lokal, sementara jalur distribusi tradisional Perseroan beroperasi melalui 25 *dealer* per tanggal 31 Desember 2015, yang kemudian mendistribusikan paket perdana SIM prabayar dan pulsa isi ulang Perseroan ke sekitar 190.000 peritel independen di seluruh Indonesia.

Melalui jalur distribusi tradisional Perseroan, Departemen *Commerce* Perseroan memantau pendapatan yang dihasilkan *dealer* Perseroan secara berkelanjutan, dan mengembangkan serta memantau indikator kinerja utama untuk distributor dan peritel di jalur distribusi tradisional Perseroan, seperti volume, nilai, tipe paket perdana SIM dan pulsa isi ulang guna meningkatkan kinerja penjualan dan pengalaman pelanggan sementara tetap menjaga prioritas produk-produk Perseroan di lokasi peritel independen. Secara strategis, Departemen *Marketing* Perseroan juga memfokuskan diri dalam mempromosikan baik *brand* XL atau AXIS kepada masing-masing peritel independen, melalui penyediaan paket perdana SIM dan pulsa isi ulang masing-masing *brand* tersebut secara selektif, sesuai dengan *brand* yang dipandang paling sesuai dengan demografi pelanggan setempat.

Perseroan membayar komisi tetap atas penjualan pulsa isi ulang prabayar kepada jalur distribusi modern Perseroan. Sedangkan untuk jalur distribusi tradisional, komisi bervariasi karena Perseroan berupaya memberikan insentif atas distribusi dan penjualan pulsa isi ulang yang dilakukan distributor dan peritel independen. Komisi penjualan untuk jalur distribusi tradisional Perseroan pada umumnya lebih tinggi berdasarkan persentase terhadap pendapatan dibandingkan komisi penjualan untuk jalur distribusi modern Perseroan. Walaupun Perseroan berencana menitikberatkan penggunaan jalur distribusi modern, Perseroan memperkirakan akan tetap melanjutkan penggunaan jalur distribusi tradisional mengingat jalur tersebut sanggup menjangkau pelanggan yang pada umumnya tidak akan mengakses jalur distribusi modern Perseroan.

Sejak April 2015, sebagai bagian dari strategi transformasi, Perseroan telah berupaya meningkatkan persentase total penjualan yang dihasilkan dari jalur distribusi modern Perseroan dengan menambah jumlah gerai ritel di jalur distribusi modern Perseroan melalui kemitraan dengan minimarket lokal di seluruh Indonesia, dengan demikian mengurangi persentase komisi penjualan terhadap

pendapatan dan meningkatkan profitabilitas Perseroan. Sebagai hasilnya, persentase total pendapatan yang dihasilkan dari jalur distribusi modern Perseroan secara berturut-turut mengalami peningkatan dari 25% menjadi 41% menjadi 46% menjadi 43% dan marjin EBITDA Perseroan secara berturut-turut mengalami peningkatan dari 34,1% menjadi 35,5% menjadi 37,5% menjadi 38,8% untuk periode tiga bulan yang berakhir pada tanggal 31 Maret, 30 Juni, 30 September dan 31 Desember 2015.

Perseroan menggunakan tenik penjualan langsung untuk klien korporasi dan menawarkan berbagai layanan seperti *leased line, VoIP, ISP* dan layanan korporasi lainnya.

***Persaingan***

Tingkat persaingan industri telepon seluler di Indonesia sangat ketat. Meskipun harga layanan secara historis merupakan penentu utama bagi pelanggan dalam memilih produk, Perseroan percaya bahwa fokus pasar terhadap harga telah mengalami penurunan dan bahwa pelanggan, selain harga, semakin fokus pada jangkauan yang lebih luas, seperti cakupan jaringan, kualitas layanan data dan layanan bernilai tambah serta daya tanggap layanan pelanggan dalam membuat keputusan pembelian mereka. Alokasi spektrum Perseroan yang relatif tinggi, yang setara dengan pesaing utama Perseroan, Telkomsel, dan lebih besar dibandingkan pesaing utama lainnya, termasuk Indosat dan Hutchison, memungkinkan Perseroan untuk semakin dapat bersaing dalam cakupan jaringan dan kualitas layanan data yang ditawarkan oleh Perseroan kepada pelanggan.

Secara umum, Telkomsel dan Indosat merupakan pesaing utama Perseroan, dan khususnya dalam hal pelanggan *high value* yang lebih menyukai akses data premium. Menurut Laporan Frost & Sullivan, per tanggal 30 September 2015, Telkomsel dan Indosat masing-masing memiliki 148,6 juta dan 69 juta pelanggan, secara khusus, Telkomsel, dengan basis pelanggan yang jauh lebih besar, menikmati skala ekonomis yang lebih baik sehingga mampu merespon tekanan persaingan harga dengan lebih baik. Perseroan meyakini bahwa persaingan dalam memperoleh pelanggan *high value* terutama berada di cakupan jaringan, kualitas layanan data dan layanan bernilai tambah, dan daya tanggapan layanan pelanggan.

Secara umum, Perseroan juga bersaing dengan beberapa operator GSM dan CDMA berskala lebih kecil di Indonesia, termasuk Hutchison dan Internux, dan khususnya dalam hal pelanggan yang membutuhkan akses data yang lebih terjangkau. Walaupun operator GSM dan CDMA berskala lebih kecil tersebut memiliki pelanggan lebih sedikit dan skala ekonomis yang lebih kecil dibandingkan Perseroan, operator – operator tersebut telah berupaya, dan mungkin akan tetap berupaya, untuk meningkatkan pangsa pasar mereka melalui persaingan harga yang *disruptive* guna menarik pelanggan tambahan dengan menawarkan harga yang semakin terjangkau. Perseroan meyakini bahwa persaingan untuk pelanggan yang mencari akses data yang lebih terjangkau akan terus berlangsung terutama dalam harga yang ditawarkan.

Layanan percakapan dan SMS Perseroan juga menghadapi persaingan dari layanan OTT Percakapan dan SMS seperti Skype, GoogleVoice, Whatsapp, LINE, Facebook Messenger, FaceTime dan WeChat dan aplikasi sejenis yang memungkinkan pelanggan Perseroan mengirim dan menerima pesan, serta melakukan panggilan multi-pihak melalui internet - baik melalui jaringan perseroan maupun koneksi internet *wireless* bebas biaya. Layanan data dan VAS Perseroan juga menghadapi persaingan dari koneksi internet *wireless* bebas biaya dan jaringan Wi-Fi, mengingat pelanggan Perseroan secara teratur mencari koneksi dan jaringan tersebut untuk sedapat mungkin melengkapi layanan Data dan VAS Perseroan, dan dengan demikian mengabaikan jaringan Perseroan dan mengurangi pendapatan Perseroan dari layanan Data dan VAS. Salah satu dari hal-hal tersebut di atas mungkin memberikan dampak merugikan yang material terhadap kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasi Perseroan.

### *Customer Relationship Management* dan *Billing System*

Untuk *customer relationship management* dan *billing system,* Perseroan mengintegrasikan kapabilitas penagihan prabayar dan pascabayar, jaringan dan layanan pelanggan dalam satu *platform*. Melalui sistem ini, Perseroan mampu mengintegrasikan pembebanan biaya percakapan, video, data dan konten, serta memberikan fleksibilitas lebih dalam mengenakan biaya dan menawarkan berbagai kombinasi paket layanan percakapan dan data kepada pelanggan Perseroan. Sistem tersebut juga menyediakan informasi saldo secara *real time* bagi pelanggan. *Customer relationship management* Perseroan menyediakan segmentasi basis pelanggan secara terperinci, sehingga Perseroan dapat melacak penggunaan pelanggan. Dengan demikian, Perseroan dapat menawarkan layanan yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan dengan lebih baik serta menawarkan harga regional.

### Layanan Pelanggan

XL Center dan *Walk-in Center* Perseroan yang berjumlah 100 merupakan komponen penting dalam layanan pelanggan Perseroan. Per tanggal 31 Desember 2015, XL Center dan *Walk-in Center* Perseroan didukung oleh 149 karyawan tetap dan 117 karyawan kontrak. XL Center menyediakan akses mudah terhadap *customer service representative* yang terlatih, yang dapat memberikan informasi mengenai produk dan layanan, menangani permintaan dan keluhan, mengaktifkan layanan prabayar dan pascabayar, serta membantu pelanggan melakukan pembayaran dan membeli pulsa isi ulang elektronik. *Call Center* Perseroan juga beroperasi bagi pelanggan prabayar selama 24 jam sehari, tujuh hari seminggu. Melalui *Call Center* Perseroan, pelanggan dapat berbicara langsung dengan operator layanan pelanggan yang terlatih untuk menyediakan informasi mengenai tagihan pelanggan, promosi atau fitur layanan.

### *Revenue Assurance* dan *Pencegahan Fraud*

Suatu grup khusus *revenue assurance* memantau potensi kebocoran pendapatan atau *fraud* dan berupaya mengeliminasi atau meminimalkan kebocoran atau *fraud* tersebut. Grup *revenue assurance* melakukan pemeriksaan apakah pelanggan yang menggunakan jaringan Perseroan benar terdaftar dalam *switch* dan sistem penagihan Perseroan, apakah panggilan yang dilakukan pelanggan terdaftar melalui jaringan Perseroan tercatat dalam *switch*, dan apakah rekaman panggilan dari *switch* telah dikirim secara penuh dan lengkap ke *billing system* dan dihitung secara akurat sesuai dengan tarif yang berlaku. Selain itu, sistem Perseroan yang terintegrasi melakukan pemeriksaan apakah tagihan telah dikirimkan kepada pelanggan pascabayar dan tertagih dalam jangka waktu yang telah ditentukan, serta apakah saldo *voucher* pelanggan prabayar telah dikurangi sebagaimana mestinya secara *real time*. Produk dan layanan baru harus menjalani pengujian jaminan pendapatan sebelum diluncurkan secara komersial.

Perseroan telah menerapkan sistem manajemen kecurangan untuk membantu Perseroan mencegah kecurangan, baik dalam layanan prabayar maupun pascabayar. Perseroan juga telah mengadopsi langkah-langkah pencegahan kecurangan guna mengevaluasi pelanggan yang bermigrasi dari rencana prabayar ke pascabayar. Perseroan melakukan pemeriksaan silang terhadap pelanggan tersebut dengan basis data Perseroan, yang melakukan verifikasi data pelanggan, termasuk penggunaan kartu kredit, nomor telepon rumah dan kantor serta informasi pribadi lainnya. Perseroan tidak pernah mengalami kehilangan pendapatan yang material terkait kecurangan di masa lalu.

## Karyawan

Tabel berikut ini menyajikan jumlah karyawan berdasarkan kategori per tanggal 31 Desember 2015:

| | |
|---|---|
| Jabatan Eksekutif | 203 |
| Keuangan | 160 |
| Jabatan Operasional | 224 |
| Pemasaran Konsumen | 149 |
| Layanan Teknologi & Digital | 211 |
| Manajemen Layanan | 548 |
| Perdagangan | 538 |
| **Total** | **2.033** |

Perseroan memfokuskan diri pada pelatihan dan pengembangan karyawan Perseroan, dan telah mengadopsi kebijakan penggajian berdasarkan prestasi yang memberikan kompensasi bagi karyawan Perseroan yang paling produktif. Selain itu, Perseroan berkomitmen untuk memperluas kegiatan usaha Perseroan tanpa peningkatan jumlah karyawan yang berarti. Sebagian besar karyawan Peseroan rata-rata menghabiskan dua hari per tahun untuk menghadiri pelatihan. Perseroan mengalokasikan sekitar 1,0% dari total biaya pegawai untuk pelatihan dan pengembangan. Perseroan memiliki program dana pensiun iuran pasti untuk seluruh karyawan tetap yang berusia di bawah 56 tahun. Perseroan menyumbangkan sekitar 7,0% dari gaji untuk setiap karyawan yang terdaftar dalam program dana pensiun dan setiap karyawan menyumbangkan sekitar 3,0% dari gaji untuk dana pensiun tersebut. Selain itu, Perseroan juga memiliki program jaminan sosial wajib bagi seluruh karyawan. Perseroan menyumbangkan 4,5% dari gaji untuk setiap karyawan dan setiap karyawan menyumbangkan 2,0% dari gaji untuk program jaminan sosial tersebut. Sekitar 40% dari karyawan Perseroan merupakan anggota Serikat Buruh. Pada saat ini, Perseroan tidak memiliki Perjanjian Kerja Bersama. Lihat Catatan 3q, 17b dan 26 pada Laporan Keuangan Konsolidasian per tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 untuk penjelasan lebih rinci atas program pension iuran pasti. Per tanggal 31 Desember 2015, Perseroan juga memiliki 1.348 karyawan kontrak dalam seluruh kategori yang tercantum di atas. Perseroan memberikan kompensasi dan pelatihan yang setara kepada karyawan kontrak Perseroan. Karyawan kontrak Perseroan tidak berpartisipasi dalam dana pensiun Perseroan. Perseroan percaya bahwa Perseroan memiliki hubungan yang sehat dengan karyawan dan karyawan kontrak Perseroan.

## Asuransi

Perseroan memiliki asuransi properti dan gangguan usaha yang melindungi Perseroan terhadap kerugian yang mungkin timbul dari kerusakan infrastruktur telekomunikasi seluler Perseroan. Per tanggal 31 Desember 2015, infrastruktur telekomunikasi Perseroan memiliki asuransi dengan nilai pertanggungan sebesar US$3,1 juta, yang meliputi perlindungan gangguan usaha. Terdapat pengecualian pada beberapa polis asuransi Perseroan yaitu terkait dengan kerugian akibat perang atau tindakan terorisme. Perseroan memiliki polis *comprehensive general liability insurance* yang mencakup *public liability insurance* dan *product liability insurance* dengan nilai pertanggungan sebesar US$10 juta, asuransi bagi karyawan dengan nilai pertanggungan sebesar US$500.000, masing-masing menanggung kejadian tunggal atau serangkaian kejadian. Pertanggungan atas *comprehensive general liability insurance* tidak terbatas pada Indonesia namun juga termasuk seluruh dunia. Perseroan juga memiliki asuransi kesehatan Grup untuk karyawan Perseroan yang menanggung biaya kesehatan karyawan baik untuk rawat inap atau rawat jalan, rawat gigi dan kacamata. Selanjutnya, Perseroan juga memiliki asuransi kargo yang menanggung transportasi atas peralatan komunikasi baik melalui darat, air atau udara. Setiap polis asuransi Perseroan dikenakan *deductibles* dan pengecualian yang memungkinkan Perseroan untuk dapat atau tidak sama sekali memperoleh ganti rugi untuk setiap kerugian yang dihadapi Perseroan.

## Properti

Perseroan memiliki tanah dengan luas sekitar 70.356m$^2$ yang digunakan Perseroan terutama

untuk kantor wilayah yang berlokasi di Sumatera, Jawa dan Sulawesi. Perseroan menyewa sebagian properti yang ditempati Perseroan, termasuk kantor pusat Perseroan di Jakarta, dan sebagian besar properti dimana Perseroan membangun BTS.

**Perjanjian Material**

Perseroan telah menandatangani perjanjian sewa menara dengan operator telekomunikasi seluler dan layanan data, penyedia *wireless broadband,* dan *reseller* menara Indonesia, dimana sesuai dengan perjanjian tersebut, Perseroan menyewakan tempat spesifik menara Perseroan untuk pemasangan dan pengoperasian peralatan telekomunikasi, atau menyewakannya kepada pihak ketiga untuk tujuan yang sama. Perseroan juga telah menandatangani perjanjian dengan pemasok dan penyedia layanan lainnya untuk, diantaranya, penyediaan dan pemeliharaan peralatan jaringan. Lihat Catatan 34 laporan keuangan konsolidasian Perseroan per tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 mengenai informasi lebih lanjut mengenai perjanjian dengan pihak ketiga.

***Master Tower Lease Agreements (MTLAs)***

Per tanggal 31 Desember 2015, Perseroan telah menandatangani MTLA dengan operator telekomunikasi seluler dan layanan data, penyedia *wireless broadband,* dan *reseller* menara Indonesia termasuk PT Hutchison 3 Indonesia, PT Sampoerna Telekomunikasi Indonesia, PTSmartfren, PT Telkomunikasi Indonesia (Persero) Tbk, PT Indosat Tbk, PT Dayamitra Telekomunikasi, PT Berca Global Access dan PT Internux, dimana sesuai dengan perjanjian tersebut, Perseroan menyewakan tempat spesifik menara Perseroan untuk pemasangan dan pengoperasian peralatan telekomunikasi, atau menyewakannya kepada pihak ketiga untuk tujuan yang sama. Pada tanggal yang sama, Perseroan juga mengadakan MTLA dengan perusahaan menara swasta seperti STP, PT Tower Bersama Infrastructure Tbk and PT Profesional Telekomunikasi Indonesia, dan pada tingkat yang lebih rendah, dengan perusahaan telekomunikasi lainnya untuk menyewa menara mereka dimana Perseroan mengoperasikan BTS Perseroan.

Perjanjian tersebut, baik Perseroan sebagai *lessor* atau *lessee,* berlaku sampai dengan perjanjian sewa menara terakhir yang dibuat sesuai dengan MTLA terkait berakhir. MTLA ini umumnya berlaku selama 5 sampai dengan 12 tahun dan dapat diperpanjang untuk 5 hingga 6 tahun.

Tabel berikut ini menyajikan total menara, tingkat hunian dan rasio hunian menara Perseroan secara berturut-turut untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015:

| KETERANGAN | 31 Desember | | |
|---|---|---|---|
| | 2013 | 2014 | 2015 |
| Total Menara ..... | 8.196 | 6.679 | 6.415 |
| Total Hunian Pihak Ketiga ..... | 6.161 | 6.658 | 3.558 |
| Rasio Hunian Menara ..... | 1,8x | 2,0x | 1,6x |

Catatan: Total Rasio Hunian mengasumsikan setiap menara dihuni oleh satu perusahaan.

Pendapatan Perseroan dari sewa menara secara berturut-turut adalah sebesar Rp1.019.038 juta, Rp936.883 juta dan Rp587.627 juta untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015. Total menara Perseroan dan pendapatan Perseroan dari sewa menara mengalami penurunan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015, terutama sebagai hasil dari dirampungkannya Penjualan Menara STP pada Desember 2014. Pendapatan Perseroan dari sewa menara juga mengalami penurunan dalam masing-masing periode tersebut dan Perseroan telah menurunkan *fee* sewa untuk menyelaraskan harga yang ditawarkan oleh Perseroan dengan yang ditawarkan oleh pesaing Perseroan.

***Ericsson***

Perseroan telah menandatangani perjanjian dengan Ericsson AB pada tanggal 11 Juli 2007, yang terakhir diubah pada tanggal 9 Desember 2014, dimana Ericsson setuju untuk memasok Perseroan peralatan jaringan, berbagai jasa terkait jaringan dan jasa instalasi dan pemeliharaan berdasarkan pesanan pembelian (*purchase order*). Perjanjian ini akan diperpanjang secara otomatis setiap tahun kecuali diakhiri oleh salah satu pihak.

Perseroan juga telah menandatangani perjanjian dengan PT Ericsson Indonesia, Entitas Anak dari Ericsson AB, pada tanggal 11 Juli 2007, yang terakhir diubah pada tanggal 22 Desember 2014 dan 27 September 2007, yang terakhir diubah pada tanggal 1 Juli 2014, untuk instalasi peralatan dan jasa pemeliharaan jaringan berdasarkan pesanan pembelian (*purchase order*). Perjanjian ini akan diperpanjang secara otomatis setiap tahun kecuali diakhiri oleh salah satu pihak.

***Huawei***

Perseroan telah menandatangani berbagai perjanjian PT Huawei Tech Investment, Entitas Anak dari Huawei, pada tanggal 4 September 2008, yang terakhir diubah pada tanggal 1 Oktober 2012, 4 September 2008, yang terakhir diubah pada tanggal 14 Desember 2014, 27 Desember 2007, yang terakhir diubah pada tanggal 13 Agustus 2014 dan 27 Maret 2012, untuk penyediaan dan instalasi peralatan, pemeliharaan jaringan, jasa pengelolaan berbagai produk dan jasa telekomunikasi.

Perseroan juga telah menandatangani perjanjian dengan PT Huawei Services, Entitas Anak dari Huawei, pada tanggal 12 Januari 2012, untuk penyediaan jasa pengelolaan jaringan untuk jaringan telekomunikasi Perseroan. Perjanjian ini berlaku sampai diakhiri oleh salah satu pihak.

**Hak Kekayaan Intelektual (HAKI)**

Perseroan telah mendaftarkan dan sedang dalam proses pendaftaran merek dagang untuk berbagai merek XL dan AXIS di Indonesia dan telah mendaftarkan hak cipta untuk berbagai penawaran produk di Indonesia.

**Perkara Hukum**

Perseroan saat ini sedang terlibat dalam beberapa proses hukum sebagaimana dijelaskan dibawah ini, dalam hal Perseroan menerima keputusan final dan mengikat yang dikeluarkan oleh pengadilan terkait yang tidak menguntungkan Perseroan, keputusan tersebut tidak akan memiliki dampak yang material pada hasil operasi dan keuangan Perseroan.

***Dugaan Kesepakatan Penetapan Tarif SMS (Kartel) oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha***

Perseroan dan beberapa perusahaan operator telekomunikasi telah dinyatakan bersalah oleh Komisi Pengawas Persaingan Usaha (KPPU) melalui Putusan No. 26/KPPU-L/2007 tanggal 18 Juni 2008, atas dugaan kesepakatan penetapan tarif SMS (kartel) yang melanggar ketentuan dalam Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Perseroan bersama dengan beberapa perusahaan operator telekomunikasi lainnya tersebut dihukum untuk membayar denda sebesar Rp25 miliar.

Perseroan telah mengajukan upaya hukum keberatan atas putusan tersebut ke Pengadilan Negeri Jakarta Selatan dengan Nomor registrasi perkara 03/PDT.KPPU/2008/PN.JKT.SEL. Dikarenakan ternyata para perusahaan operator telekomunikasi yang telah dinyatakan bersalah telah mengajukan upaya hukum keberatan di Pengadilan Negeri sesuai wilayah hukumnya masing-masing, KPPU, melalui surat No. 528/K/VII/2008, tertanggal 22 Juli 2008, telah mengajukan permohonan kasasi ke Mahkamah Agung untuk menunjuk satu Pengadilan Negeri yang akan mengkonsolidasikan pemeriksaan perkara

keberatan ini.

KPPU telah mengajukan permohonan kasasi dan memori kasasi dan Perseroan juga telah mengajukan kontra memori kasasi kepada Mahkamah Agung pada tanggal 11 September 2015. Sampai dengan saat ini, proses kasasi di Mahkamah Agung masih berlangsung.

***Perkara Terkait dengan Pajak Penghasilan untuk Tahun Pajak 2004***

Perseroan, melalui surat No. 148/Fin/Tax/IX/06 tertanggal 15 September 2006, mengajukan keberatan atas Surat Ketetapan Pajak Kurang Bayar Pajak Penghasilan Pasal 26 Masa Pajak Januari – Desember 2004 No. 00014/204/04/091/06 tanggal 26 Juni 2006 sebesar Rp35.338 juta (termasuk denda administrasi). Direktorat Jenderal Pajak ("Dirjen Pajak") melalui Putusan No. KEP-366/WPJ.19/BD.05/2007 tanggal 27 Agustus 2007 menolak seluruh keberatan Perseroan dan menambah jumlah PPh Pasal 26 yang harus dibayarkan Perseroan menjadi sebesar Rp69.589 juta (termasuk denda administrasi).

Atas putusan tersebut, Perseroan mengajukan upaya hukum banding ke Pengadilan Pajak. Pada tanggal 30 Januari 2014, Pengadilan Pajak mengeluarkan putusannya atas upaya hukum banding dan mengabulkan sebagian banding Perseroan dan menetapkan jumlah pajak yang harus dibayar menjadi Rp276 juta (termasuk denda administrasi). Kemudian, Direktur Jenderal Pajak telah mengajukan Permohonan dan Memori Peninjauan Kembali ke Mahkamah Agung. Atas pengajuan tersebut, Perseroan telah mengajukan Kontra Memori Peninjauan Kembali. Sampai saat ini, Permohonan Peninjauan Kembali masih dalam pemeriksaan Mahkamah Agung.

***Perkara Terkait dengan Pajak Penghasilan untuk Tahun Pajak 2007***

Perseroan, melalui Surat No. 529/Fin/Tax/X/09 tertanggal 6 Oktober 2009 mengajukan keberatan atas Surat Ketetapan Pajak Kurang Bayar Pajak Penghasilan Pasal 26 Masa Pajak Januari – Desember 2007 No. 00015/204/07/091/09 tanggal 10 September 2009 sebesar Rp70.503 juta (termasuk denda administrasi). Dirjen Pajak melalui Putusan No. KEP517/WPJ.19/BD.05/2010 tanggal 30 September 2010 menolak seluruh keberatan Perseroan dan menambah jumlah PPh Pasal 26 yang harus dibayarkan Perseroan menjadi sebesar Rp80.145 juta (termasuk denda administrasi).

Atas putusan tersebut, Perseroan mengajukan upaya hukum banding ke Pengadilan Pajak dimana kemudian Pengadilan Pajak telah mengeluarkan putusan yang mengabulkan sebagian permohonan banding Perseroan sehingga Perseroan wajib membayar sebesar Rp62.820 juta (termasuk denda administrasi). Terhadap putusan pengadilan pajak tersebut, Dirjen Pajak telah mengajukan upaya hukum Peninjauan Kembali ke Mahkamah Agung dan mengajukan Memori Peninjauan Kembali ke Mahkamah Agung. Sampai dengan saat ini, Mahkamah Agung belum mengeluarkan putusan atas pengajuan Peninjauan Kembali tersebut.

Perseroan, melalui surat No. 572/Fin/Tax/XII/2009 tertanggal 3 Desember 2009, mengajukan keberatan atas Surat Ketetapan Pajak Kurang Bayar Pajak Penghasilan Pasal 23 No. 00027/203/07/091/09 tanggal 10 September 2009 sebesar Rp2.368 juta (termasuk denda administrasi). Dimana kemudian Dirjen Pajak melalui Putusan No. KEP-668/WPJ.19/BD.05/2010 tanggal 23 Desember 2010 menolak seluruh keberatan Perseroan.

Atas putusan tersebut, Perseroan mengajukan upaya hukum banding ke Pengadilan Pajak dimana kemudian Pengadilan Pajak telah mengeluarkan putusan yang mengabulkan sebagian permohonan banding Perseroan sehingga Perseroan wajib membayar Rp470 juta (termasuk denda administrasi). Terhadap putusan pengadilan pajak tersebut, Dirjen Pajak telah mengajukan upaya hukum peninjauan kembali ke Mahkamah Agung. Sampai dengan saat ini, Mahkamah Agung belum mengeluarkan putusan atas pengajuan tersebut.

Perseroan saat ini tidak terlibat baik dalam perkara atau tindakan hukum yang material, yang hasilnya dapat, berdasarkan pertimbangan Manajemen Perseroan, dapat mempengaruhi secara material hasil operasional atau kondisi keuangan Perseroan, maupun Manajemen tidak mengetahui adanya perkara atau tindakan hukum terhadap Perseroan.

## PEMBAHASAN OLEH MANAJEMEN DAN ANALISIS KONDISI KEUANGAN SERTA KINERJA USAHA PERSEROAN

Pembahasan oleh manajemen dan analisis kondisi keuangan serta kinerja usaha Perseroan berikut harus dibaca bersama-sama dengan laporan keuangan konsolidasian Perseroan dan catatan atas laporan keuangan konsolidasian. pada tanggal dan untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015.

### FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KONDISI KEUANGAN DAN HASIL OPERASI

Kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan selama ini dipengaruhi dan diperkirakan akan tetap dipengaruhi oleh lingkungan persaingan dan peraturan di Indonesia. Hasil operasi Perseroan, sebagaimana operator telekomunikasi seluler lainnya, bergantung pada basis pelanggan, produk dan harga yang ditawarkan, ARPU, belanja modal, biaya pendanaan, dan volatilitas nilai tukar mata uang asing.

#### *Strategi Usaha Perseroan*

Kinerja Perseroan selama ini dipengaruhi dan diperkirakan akan tetap dipengaruhi oleh perubahan dalam strategi usaha Perseroan.

Pada tahun 2007, Perseroan memperkenalkan dan mengembangkan model “minute factory” guna memperluas usaha Perseroan secara agresif. Sesuai dengan strategi ini, Perseroan berfokus pada penjualan jumlah menit yang tinggi dengan tingkat harga yang lebih rendah guna memperluas usaha Perseroan dan meraih pangsa pasar. Strategi ini menghasilkan peningkatan jumlah pelanggan prabayar Perseroan, MOU, dan pendapatan dari jasa telekomunikasi seluler.

Sejak bulan April 2015, sebagai akibat perubahan dinamika industri, seperti tingginya penetrasi SIM dan peningkatan penggunaan jasa data dibandingkan jasa percakapan dan SMS, Perseroan telah mengubah strateginya. Saat ini, Perseroan menggunakan brand XL dengan fokus utama pada akuisisi dan retensi pelanggan high-value yang menginginkan paket data yang dapat diandalkan dan bervolume tinggi, dibandingkan pada akusisi dan retensi seluruh pengguna terlepas dari paket data yang dibeli serta kontribusi masing-masing pengguna terhadap pendapatan Perseroan. Penurunan jumlah pengguna Perseroan terutama disebabkan oleh perubahan strategi tersebut, dari 59,6 juta pelanggan per tanggal 31 Desember 2014 menjadi 41,9 juta pelanggan per tanggal 31 Desember 2015, sementara ARPU Perseroan mengalami kenaikan dari Rp25.000 pada tahun 2014 menjadi Rp34.000 pada tahun 2015. Perubahan basis pelanggan Perseroan juga merupakan salah satu faktor yang berkontribusi terhadap penurunan MOU dan SMS, serta kenaikan traffic data. Di samping itu, Akuisisi AXIS pada tahun 2014 telah menyumbangkan spektrum yang lebih luas serta tambahan brand terkemuka dalam portofolio Perseroan. Sementara Perseroan menggunakan brand XL dengan fokus utama pada pelanggan high-value, dan penjualan produk dan jasa di bawah brand XL mewakili mayoritas pendapatan Perseroan, dimana Perseroan menggunakan brand AXIS dengan fokus utama pada pelanggan yang lebih berorientasi pada cost-conscious seperti pelanggan usia sekolah. Perseroan berkeyakinan bahwa strategi ini lebih berfokus pada profitabilitas. Untuk informasi lebih lanjut mengenai perubahan strategi Perseroan, Perseroan juga telah meningkatkan penggunaan jalur distribusi modern, termasuk XL Center, ATM, phone banking, hypermarket, dan minimarket lokal, yang membutuhkan komisi penjualan yang lebih rendah, sebagai persentanse terhadap pendapatan, sebagaimana dibandingkan jalur distribusi tradisional.

Transformasi basis pelanggan Perseroan yang menghasilkan proporsi pelanggan high-value yang lebih besar merupakan pendorong utama hasil operasional Perseroan pada tahun 2015. ARPU gabungan Perseroan secara berturut-turut mencapai Rp28.000, Rp32.000, Rp38.000 dan Rp.41.000 dan Margin EBITDA per Kuartal Perseroan secara berturut-turut mencapai 34,1%, 35,5%, 37,5% dan 38,8%

pada masing-masing periode tiga bulan yang berakhir pada tanggal 31 Maret, 30 Juni, 30 September dan 31 Desember 2015.

Apabila strategi usaha Perseroan mengalami perubahan di masa mendatang, hasil operasional dan margin perseroan mungkin akan terus terkena dampaknya.

***Akuisisi***

Dari waktu ke waktu, Perseroan mungkin melaksanakan akuisisi aset strategis atas aset komplementer atau bisnis dan mengintegrasikan akuisisi tersebut ke dalam operasi Perseroan yang telah berjalan guna mencapai sinergi.

Pada tanggal 19 Maret 2014, Perseroan mengakuisisi AXIS, dimana pembayaran untuk akuisisi senilai US$865 juta, yang pada saat penutupan transaksi dibayarkan secara langsung ke kreditur AXIS untuk melunasi kewajiban AXIS. Akuisisi AXIS meningkatkan alokasi spektrum Perseroan, yang pada saat ini setara dengan pesaing Perseroan, Telkomsel, dan lebih besar dibandingkan kompetitor kunci Perseroan lainnya, termasuk Indosat dan Hutchison, menurut Frost & Sullivan, serta memungkinkan Perseroan untuk mengelola portofolio dual-brand menggunakan dual-brand yang telah mapan.

Perubahan terhadap usaha Perseroan sebagai akibat dari Akuisisi AXIS (termasuk diantaranya (i) kenaikan pelanggan meningkat sekitar 8,0 juta pelanggan, yang terutama terdiri dari pelanggan yang cost-conscious, (ii) peningkatan infrastruktur, dari segi spektrum frekuensi radio, BTS, dan menara, dan (iii) kenaikan biaya keuangan terkait pendanaan yang digunakan untuk Akuisisi AXIS) serta penerapan strategi transformasi “3R” Perseroan pada tahun 2014 dan 2015 (termasuk diantaranya perubahan fokus Perseroan pada akuisisi dan retensi pelanggan high-value) berdampak signifikan terhadap laporan keuangan konsolidasian Perseroan pada tanggal dan untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015.

Perseroan mulai mengkonsolidasikan operasi bisnis AXIS ke dalam laporan keuangan konsolidasian Perseroan pada 19 Maret 2014, mengikuti Akuisisi AXIS. Bisnis operasi AXIS tidak berdampak pada laporan keuangan konsolidasian Perseroan untuk periode sebelum tanggal 19 Maret 2014:

- Pendapatan. Peningkatan basis pelanggan Perseroan sebesar sekitar 8,0 juta pelanggan sebagai akibat dari Akuisisi AXIS berkontribusi terhadap pendapatan untuk sembilan bulan terakhir dari tahun 2014 dan telah menyebabkan (i) kenaikan pendapatan percakapan hingga mencapai sekitar 3,2% menjadi Rp7.937.369 juta untuk tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2014, dari Rp7.688.107 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, dan (ii) kenaikan pendapatan SMS yang meningkat sekitar 3,3% menjadi Rp4.696.310 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp4.544.302 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013.

  Pendapatan jasa telekomunikasi Perseroan lainnya juga dipengaruhi oleh hal-hal berikut ini:

  - Pendapatan sewa menara mengalami penurunan pada tahun 2014 akibat penghentian perjanjian penyewaan menara yang disewakan oleh Perseroan kepada AXIS pada saat dirampungkannya Akuisisi AXIS;

  - Pendapatan national roaming services hanya diakui pada tahun 2014 akibat perjanjian national roaming services dengan AXIS sebelum dirampungkannya Akuisisi AXIS; dan

  - Pendapatan sewa internet (ISP) mengalami kenaikan pada tahun 2014 akibat kapasitas ISP yang disumbangkan AXIS dari bulan Desember 2013 hingga bulan Maret 2014 sebelum dirampungkannya Akuisisi AXIS.

- Beban Infrastruktur. Beban infrastruktur meningkat pada tahun 2014 akibat tambahan biaya lisensi, sewa, serta biaya perbaikan dan pemeliharaan yang terjadi sehubungan dengan tambahan spektrum frekuensi, BTS dan menara yang diperoleh Perseroan dari Akuisisi AXIS.

- Beban Penyusutan. Beban penyusutan juga mengalami peningkatan pada tahun 2014 akibat tambahan beban penyusutan, yang terutama disebabkan oleh tambahan BTS, menara, dan infrastruktur jaringan lainnya yang diperoleh Perseroan dari Akuisisi AXIS.

- Beban Amortisasi. Sehubungan dengan persetujuan Kemenkominfo atas Akuisisi AXIS, Perseroan setuju mengembalikan sebagian spektrum frekuensi radio yang sebelumnya dikuasai oleh XL kepada Pemerintah. Pada saat dirampungkannya penggabungan usaha Perseroan dengan AXIS, Perseroan mempercepat amortisasi biaya-biaya sehubungan dengan spektrum frekuensi yang dikembalikan kepada Pemerintah, yang memiliki sisa masa manfaat yang signifikan (delapan tahun). Di samping itu, Perseroan juga mengamortisasi sejumlah kecil aset tak berwujud (termasuk brand dan hubungan pelanggan) yang diperoleh dari Akuisisi AXIS.

- Biaya Keuangan. Akuisisi AXIS terutama dibiayai oleh Pinjaman Pemegang Saham dari perusahaan induk Perseroan, Axiata, dan penarikan fasilitas kredit yang telah disepakati lainnya, yang menyebabkan kenaikan signifikan dalam liabilitas keuangan Perseroan dalam Dolar AS serta biaya keuangan Perseroan pada tahun 2014.

- Kerugian selisih kurs dari pembiayaan – bersih. Kenaikan kewajiban keuangan Perseroan dalam Dolar AS akibat Akuisisi AXIS, serta depresiasi Rupiah terhadap Dolar AS dalam periode antara tahun 2013 hingga 2015, ketika nilai tukar yang perseroan terapkan secara berturut-turut mencapai Rp13.795 per US$1,00, Rp12.440 per US$1,00 dan Rp12.215 per US$1,00 per tanggal 31 Desember 2015, 2014 dan 2013, memberikan kontribusi terhadap kenaikan kerugian selisih kurs dari pembiayaan - bersih pada tahun 2014 dan 2015.

- Provisi. Provisi Perseroan mengalami kenaikan hingga mencapai Rp3.991.789 juta pada tanggal 31 Desember 2014, dibandingkan dengan Rp457.383 juta untuk pada tanggal 31 Desember 2013. Porsi signifikan dari kenaikan tersebut terkait dengan provisi yang dicadangkan untuk penghentian penyewaan menara AXIS, yang Perseroan harapkan untuk menjadi tumpang tindih setelah Akuisisi AXIS dan berencana untuk dihentikan.

- Aset Tak Berwujud. Aset tak berwujud mengalami kenaikan pada tahun 2014, terutama akibat aset tak berwujud yang terdiri dari spektrum, brand dan pelanggan AXIS, yang diakuisisi Perseroan melalui Akuisisi AXIS.

- Goodwill. Goodwill Perseroan mengalami kenaikan hingga mencapai Rp6.681.357 juta pada tanggal 31 Desember 2014, dibandingkan dengan nol pada tanggal 31 Desember 2013. Goodwill mengalami kenaikan terkait dengan Akuisisi AXIS, dan merupakan selisih antara nilai harga perolehan dan nilai aset yang diperoleh dan kewajiban yang diambil alih sehubungan dengan Akuisisi AXIS.

Kenaikan pendapatan Perseroan dari Akuisisi AXIS diimbangi oleh kenaikan biaya keuangan, beban infrastruktur, beban amortisasi, dan kerugian selisih kurs dari pembiayaan - bersih. Akibatnya, Perseroan mengalami kerugian senilai Rp803.714 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dibandingkan laba senilai Rp1.032.817 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013.

***Persaingan***

Perseroan menghadapi persaingan yang substansial dalam industri telekomunikasi di Indonesia. Persaingan tersebut mempengaruhi, antara lain, harga yang dapat dikenakan atas jasa Perseroan, permintaan dan penggunaan jasa Perseroan, margin operasional dan hasil operasi Perseroan.

Persaingan dalam bisnis telekomunikasi seluler di Indonesia telah menjadi semakin kompetitif, sebagaimana tercermin dalam program akuisisi pelanggan yang dilancarkan operator telekomunikasi seluler secara agresif dalam tahun-tahun belakangan ini. Perseroan berkeyakinan bahwa brand XL selama ini bersaing, dan akan terus bersaing terutama dengan Telkomsel, dan dalam skala yang lebih kecil, dengan Indosat dan penyedia pita lebar wireless seperti Internux untuk mendapatkan pelanggan high-value yang menginginkan gaya hidup digital dan jasa internet seluler premium. Secara khusus, Telkomsel, yang memiliki basis pelanggan dan jaringan BTS yang jauh lebih besar, menikmati skala ekonomi yang lebih baik dalam penentuan harga paket data untuk pelanggan high-value. Perseroan meyakini bahwa brand AXIS milik Perseroan bersaing dengan kompetitor lainnya, yang terutama terdiri dari operator telekomunikasi seluler seperti Hutchison, yang memiliki pelanggan dan skala ekonomi lebih kecil dibandingkan Perseroan. Meskipun penentuan harga jasa memiliki historis yang merupakan faktor penentu bagi pelanggan dalam menentukan pilihan produk, Perseroan berkeyakinan bahwa fokus pasar pada harga semakin menurun dan bahwa di samping faktor harga, pelanggan semakin berfokus pada rangkaian jasa yang lebih luas, seperti jangkauan jaringan, kualitas jasa data dan jasa VAS, serta kualitas tanggapan jasa pelanggan, ketika membuat keputusan untuk membeli suatu produk.

Perseroan memperkirakan persaingan ketat dalam usaha Perseroan akan terus terjadi. Persaingan selama ini telah menimbulkan, dan diperkirakan akan tetap menimbulkan dampak terhadap hasil operasi dan kondisi keuangan Perseroan. Untuk uraian lengkap mengenai persaingan yang dihadapi Perseroan di pasar telekomunikasi seluler Indonesia serta dampak potensial persaingan terhadap hasil usaha dan keuangan Perseroan.

***Peraturan Pemerintah***

Berdasarkan peraturan yang berlaku, Kemenkominfo menetapkan formula tarif yang menentukan jumlah maksimum yang dapat dikenakan operator untuk jasa percakapan dan SMS. Saat ini, Perseroan mengenakan harga yang lebih rendah dibandingkan tarif maksimum untuk jasa percakapan dan SMS untuk meningkatkan permintaan dan meningkatkan posisi saing Perseroan. Setiap perubahan dalam struktur harga Perseroan, baik perubahan yang disebabkan oleh kebijakan tarif Pemerintah atau sebagai respon terhadap persaingan, dapat berdampak pada pendapatan, hasil operasi, dan kondisi keuangan Perseroan.

Perseroan bergantung pada spektrum frekuensi radio yang dialokasikan Pemerintah dalam mengoperasikan infrastruktur jaringan Perseroan. Pemerintah mengenakan biaya lisensi atas frekuensi spektrum berdasarkan lebar pita spektrum yang dialokasikan untuk digunakan oleh masing-masing operator telekomunikasi seluler. Spektrum tambahan yang diperoleh Perseroan dari Akuisisi AXIS berdampak pada peningkatan biaya lisensi terutang Perseroan untuk pengoperasian infrastruktur jaringan Perseroan. Kenaikan biaya frekuensi di masa mendatang diperkirakan akan ditentukan berdasarkan indeks harga konsumen dan ukuran populasi Indonesia.

Perseroan juga bergantung pada perjanjian interkoneksi sehubungan dengan penggunaan jaringan telekomunikasi seluler dan tetap milik kompetitor Perseroan serta infrastruktur terkait untuk menunjang kesuksesan operasi usaha Perseroan. Berdasarkan peraturan yang berlaku, Kemenkominfo merumuskan rezim biaya interkoneksi yang menentukan biaya yang dapat dikenakan operator seluler kepada satu sama lain untuk interkoneksi percakapan dan SMS, menggunakan rumus berbasis biaya berdasarkan skema berbasis biaya. Berdasarkan skema tersebut, operator jaringan tempat terminasi panggilan menerima biaya interkoneksi berdasarkan formula yang ditentukan oleh peraturan, yang disusun berdasarkan biaya melaksanakan panggilan dan SMS tersebut.

Perseroan berupaya untuk menanggung setiap biaya interkoneksi yang terjadi ketika salah satu pelanggan Perseroan melakukan panggilan atau mengirimkan SMS off-net dengan cara mengenakan biaya yang lebih tinggi untuk panggilan dan SMS off-net dibandingkan dengan panggilan dan SMS on-net yang tidak menimbulkan kewajiban biaya interkoneksi bagi Perseroan. Profitabilitas Perseroan bisa dipengaruhi apabila Perseroan tidak bisa menanggung setiap biaya interkoneksi, atau apabila bahwa pendapatan yang diakui dari biaya interkoneksi yang diterima Perseroan dari operator lainnya tidak dapat sepenuhnya menanggung biaya interkoneksi yang wajib dibayarkan Perseroan.

***Dinamika industri***

Perubahan dalam dinamika industri diantaranya (i) pola penggunaan pelanggan Perseroan, khususnya fenomena baru-baru ini, yaitu substitusi jasa percakapan dan SMS yang memiliki margin lebih tinggi dengan jasa data dan VAS yang memiliki margin lebih rendah, sebagai dampak dari penggunaan OTT percakapan dan pesan, termasuk Skype, Google Voice, WhatsApp, FaceTime, dan WeChat (ii) perubahan dalam demografi pelanggan, yang didorong oleh populasi yang semakin bertumbuh serta peningkatan jumlah pekerja white collars di Indonesia, dan (iii) perubahan dalam harga jasa telekomunikasi seluler dari kompetitor Perseroan, telah menimbulkan dampak yang signifikan terhadap hasil Perseroan.

Perseroan terus mengalami dampak dari substitusi pelanggan, dari jasa percakapan dan SMS yang menghasilkan margin lebih tinggi ke jasa data dan VAS yang menghasilkan margin lebih rendah. Peningkatan penggunaan jasa percakapan dan pesan OTT oleh pelanggan Perseroan telah menyebabkan kenaikan permintaan terhadap jasa data dan penurunan permintaan terhadap jasa percakapan dan SMS. Untuk meningkatkan penjualan dan margin dari jasa data dan VAS, Perseroan telah (i) meningkatkan berbagai jasa paket data sehingga dapat untuk memenuhi rentang pelanggan yang lebih besar, (ii) meningkatkan jumlah dan berbagai variasi layanan jasa paket bundling data dan VAS, dan (iii) optimalisasi harga dan peningkatan harga paket data dan VAS dari Perseroan pada umumnya. Hal ini menyebabkan kenaikan pendapatan dari jasa data dan VAS dan penurunan pendapatan dari jasa SMS.

Perseroan berkeyakinan bahwa perubahan demografi pelanggan di Indonesia, dengan peningkatan jumlah pengguna ponsel white collars dan usia sekolah, serta peningkatan penggunaan jasa percakapan dan pesan OTT, merupakan faktor penggerak penting bagi pertumbuhan pendapatan Perseroan dari jasa data dan VAS. Perseroan berencana melakukan ekspansi jaringan 4G LTE untuk menawarkan akses yang lebih baik terhadap gaya hidup digital dan jasa internet seluler (termasuk jasa percakapan dan pesan OTT) kepada pelanggan high-value Perseroan. Perseroan juga berniat meningkatkan pendapatan dari jasa data dan VAS Perseroan melalui (i) jasa digital entertainment, yang telah menawarkan jasa digital kepada pelanggan, (ii) jasa mobile banking milik Perseroan, yang menawarkan jasa mobile banking bekerjasama dengan 58 bank di Indonesia, pada tanggal 31 Desember 2015, serta jasa pembayaran servis dengan VISA dan MASTERCARD, (iii) layanan pembayaran seluler Perseroan, seperti XL Tunai untuk pengiriman uang dan pembayaran gaji Perseroan, (iv) jasa M2M Perseroan, yang dapat digunakan pelanggan Perseroan untuk menghubungkan dan melakukan sinkronisasi berbagai perangkat elektronik melalui jaringan Perseroan, dan (v) pasar online Perseroan, Elevenia. Layanan tersebut dikembangkan oleh unit Layanan Digital XL untuk memenuhi kebutuhan pelanggan Perseroan ketika mereka menggunakan jasa data dan VAS untuk menggantikan jasa percakapan dan SMS.

Sebagai respon terhadap peningkatan permintaan terhadap jasa telekomunikasi seluler serta peningkatan daya beli pengguna ponsel, kompetitor Perseroan telah menetapkan kenaikan harga jasa mereka secara bertahap dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini memungkinkan Perseroan untuk menetapkan kenaikan harga atas jasa Perseroan sekaligus mempertahankan daya saing Perseroan dibandingkan kompetitor.

***Monetisasi Aset***

Perseroan berupaya melaksanakan program monetisasi aset - upaya terbaru dilaksanakan melalui penjualan dan sewa-balik 3.500 menara telekomunikasi dalam Penjualan Menara STP pada bulan Desember 2014. Penjualan Menara STP dirampungkan pada tanggal 23 Desember 2014, menghasilkan dana dari transaksi penjualan dan sewa-balik sebesar Rp5.600.000 juta. Dana yang dihasilkan dari penjualan aset tetap pada tahun 2014 (termasuk Penjualan Menara STP) mencapai Rp5.693.018 juta dan menghasilkan keuntungan bersih setelah biaya transaksi, aset dan kewajiban terkait lainnya sebesar Rp4.914.392 juta. Tempat spesifik pada menara telekomunikasi dimana peralatan Perseroan berada disewakan kembali kepada Perseroan dengan jangka waktu sepuluh tahun.

Penjualan Menara STP menyebabkan penurunan yang signifikan dalam portofolio menara Perseroan, dari sekitar 10.000 menara sebelum perampungan penjualan pada tanggal Desember 2014, menjadi sekitar 6.500 menara pada tanggal 31 Desember 2015, yang menyebabkan penurunan yang signifikan dalam pendapatan sewa menara Perseroan dari Rp936.883 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 menjadi Rp587.627 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015.

Perseroan mencatat tiga kategori keuntungan dari Penjualan Menara STP, yaitu keuntungan dari (i) penjualan dan sewa-balik menara berdasarkan sewa operasi, (ii) keuntungan penjualan dan sewa-balik menara berdasarkan sewa pembiayaan, dan (iii) keuntungan penjualan menara yang tidak disewa kembali. Ketika Perseroan menyewakan kembali tempat spesifik pada menara telekomunikasi yang telah dijual, Perseroan melakukan analisis berdasarkan masing-masing tempat spesifik untuk menentukan apakah tempat spesifik tersebut termasuk sewa operasi atau sewa pembiayaan. Perseroan menentukan tempat spesifik pada menara sebagai sewa pembiayaan ketika Perseroan memiliki secara substansial seluruh resiko dan manfaat terkait dengan kepemilikan tempat spesifik tersebut, apabila sebaliknya, Perseroan menentukan sewa tersebut sebagai sewa operasi. Catatan 34 dan 38 atas laporan keuangan konsolidasian Perseroan per tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015. Perseroan menentukan penyewaan tempat spesifik di 3.312 menara sebagai sewa pembiayaan dan penyewaan tempat spesifik di 188 menara sebagai sewa operasi.

***Penjualan dan sewa-balik berdasarkan sewa operasi***

Keuntungan yang dicatat dari Penjualan Menara STP berasal dari tempat spesifik pada 188 menara berdasarkan sewa operasi senilai Rp260.651 juta, yang diakui sepenuhnya untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yaitu periode yang sama ketika Penjualan Menara STP dirampungkan.

Pembayaran sewa operasi tersebut dicatat sebagai beban infrastruktur, di dalam akun sewa, untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dan 2015. Untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dan 2015, beban infrastruktur - sewa Perseroan masing-masing sebesar Rp3.111.883 juta dan Rp3.555.485 juta.

***Penjualan dan sewa-balik berdasarkan sewa pembiayaan***

Keuntungan yang dicatat dari Penjualan Menara STP atas tempat spesifik pada 3.312 menara berdasarkan sewa pembiayaan ditangguhkan dan diamortisasi sepanjang periode sewa-balik selama sepuluh tahun. Untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dan 2015, keuntungan dari penjualan dan sewa-balik menara berdasarkan sewa pembiayaan secara berturut-turut adalah sebesar Rp11.066 juta dan Rp278.745 juta. Perseroan mengharapkan untuk mencatat keuntungan dari penjualan dan sewa-balik berdasarkan sewa pembiayaan sebesar Rp281.648 juta per tahun untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2016 sampai dengan 2023 dan sebesar Rp274.412 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2024.

Sewa pembiayaan dicatat sebagai liabilitas sewa untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dan 2015. Liabilitas sewa terbagi menjadi liabilitas jangka pendek dan jangka panjang. Bagian lancar liabilitas sewa merupakan pembayaran sewa pembiayaan untuk periode berjalan, sementara bagian jangka panjang merupakan total pembayaran sewa pembiayaan selama sisa masa sewa pembiayaan. Liabilitas sewa jangka pendek Perseroan secara berturut-turut adalah sebesar Rp155.088 juta dan Rp367.704 juta, dan liabilitas sewa jangka panjang Perseroan secara berturut-turut adalah sebesar Rp1.921.033 juta dan Rp2.023.085 juta, pada tanggal 31 Desember 2014 dan 2015.

***Penjualan tanpa sewa-balik***

Bagian ketiga dari keuntungan yang dicatat sehubungan dengan transaksi ini adalah sebesar Rp1.756.638 juta, yang sepenuhnya berasal dari tempat spesifik pada menara yang dijual tetapi tidak disewa kembali. Jumlah tersebut ditangguhkan dan diakui pada tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015, setelah berakhirnya masa garansi untuk menara yang diberikan oleh Perseroan kepada STP, sebagaimana diatur dalam perjanjian terkait Penjualan Menara STP.

Penjualan Menara STP menghasilkan pengurangan signifikan dalam portofolio menara Perseroan, dari sekitar 10.000 menara sebelum dilakukan penjualan menara, menjadi sekitar 6.500 menara pada Desember 2015, yang menyebabkan penurunan signifikan dalam pendapatan sewa menara Perseroan, dari Rp936.883 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 menjadi Rp587.627 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015.

***Rencana monetisasi aset di masa depan***

Pada bulan Januari 2016, Perseroan telah mengumumkan dimulainya proses pelelangan terbuka untuk menjual tambahan 2.500 menara. Sampai dengan saat ini, proses pelelangan tersebut masih berlangsung.

***Belanja modal***

Untuk menjaga daya saing Perseroan dan memenuhi permintaan pelanggan high-value terhadap gaya hidup digital dan jasa internet seluler premium, Perseroan berencana tetap melakukan belanja modal untuk memperluas jaringan 4G LTE Perseroan. Pada tanggal 31 Desember 2015, Perseroan memiliki total 58.879 BTS yang beroperasi, termasuk 3.134 BTS 4G LTE di wilayah-wilayah padat penduduk di Indonesia, yang diyakini Perseroan mewakili proporsi signifikan dari PDB dan populasi Indonesia. Sejak tahun 2011, Perseroan telah memperbarui BTS 2G dan 3G menjadi Single RAN dan LTE-ready guna meningkatkan fleksibilitas dan penghematan biaya untuk rencana peluncuran jaringan 4G LTE yang mulai tersedia, yang telah dimulai pada Januari 2015.

Belanja modal meningkatkan basis aset tetap yang tercatat pada neraca Perseroan, dan akibatnya, meningkatkan beban penyusutan Perseroan yang diakui di laporan laba rugi Perseroan dan menurunkan laba operasi Perseroan. Belanja modal Perseroan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 mengalami penurunan sekitar 41,6% menjadi Rp4.145.839 juta dibandingkan dengan Rp7.094.671 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, dan beban penyusutan Perseroan mengalami kenaikan sekitar 10,7% menjadi Rp6.889.429 juta dibandingkan dengan Rp6.221.799 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014. Belanja modal Perseroan pada tahun 2015 mengalami penurunan, karena Perseroan memiliki kelebihan kapasitas dalam jaringan Perseroan, yang disebabkan oleh rasionalisasi basis pelanggan Perseroan melalui pemangkasan pelanggan yang kurang menguntungkan dimana pelanggan tersebut menggunakan kapasitas jaringan Perseroan dalam jumlah yang tidak sebanding dengan paket yang dibeli. Meskipun demikian, Perseroan memperkirakan belanja modal Perseroan untuk tahun 2016 sekitar Rp6,9 triliun seiring dengan peluncuran jaringan 4G LTE Perseroan dan memperoleh kenaikan pada jumlah pelanggan high-value. Perseroan secara historis mendanai belanja modal yang signifikan tersebut melalui arus kas dari aktivitas operasi, dan pinjaman bank dalam Rupiah dan Dolar AS. Mengingat secara historis pembiayaan

sebagian belanja modal Perseroan berasal dari peningkatan pinjaman, biaya keuangan, dan beban bunga Perseroan juga mungkin dipengaruhi oleh tingkat belanja modal Perseroan.

Perubahan teknologi atau kenaikan permintaan pelanggan yang signifikan terhadap aplikasi, konten, dan penawaran produk seluler lainnya yang meningkatkan kebutuhan kapasitas jaringan Perseroan, termasuk kebutuhan jaringan 4G LTE Perseroan, mungkin membutuhkan penambahan belanja modal guna menjaga daya saing Perseroan, dan Perseroan tidak dapat menjamin bahwa Perseroan akan mampu mengurangi belanja modal Perseroan, memperlambat kenaikan beban penyusutan, mengurangi saldo utang Perseroan atau mengurangi beban bunga Perseroan.

***Pergerakan Nilai Tukar Mata Uang Asing***

Mata uang fungsional dan pelaporan Perseroan adalah Rupiah, dan dengan demikian, Perseroan terpapar risiko nilai tukar sehubungan dengan fluktuasi nilai tukar Dolar AS terhadap Rupiah, terutama akibat belanja modal Perseroan dalam Dolar AS untuk peralatan transmisi jaringan, yang harganya ditentukan dalam mata uang asing, kewajiban utang Perseroan dari pinjaman dalam Dolar AS, serta piutang dan utang Perseroan dari operator telekomunikasi asing untuk beban roaming internasional. Perseroan menjabarkan transaksi mata uang asing ke dalam Rupiah menggunakan nilai tukar yang berlaku pada tanggal transaksi. Di samping itu, Perseroan menjabarkan piutang dan utang dalam mata uang asing dari dan kepada operator telekomunikasi asing untuk roaming internasional ke dalam Rupiah menggunakan nilai tukar yang berlaku pada tanggal tagihan, dan menjabarkan pembayaran yang diterima atau dilakukan oleh Perseroan sehubungan dengan tagihan-tagihan tersebut ke dalam Rupiah menggunakan nilai tukar yang berlaku pada tanggal pembayaran tersebut diterima atau dilaksanakan. Perseroan menjabarkan saldo aset dan liabilitas moneter dalam mata uang asing pada tanggal neraca ke dalam Rupiah menggunakan nilai tukar yang berlaku pada tanggal neraca.

Pada tahun 2015, Perseroan melakukan pembiayaan kembali pokok pinjaman dalam Dolar AS senilai US$380,0 juta dengan tingkat suku bunga sebesar LIBOR tiga-bulan ditambah 0,8% hingga 2,0% menjadi pinjaman dalam Rupiah dengan pokok pinjaman senilai sekitar Rp5.649.600 juta dengan tingkat suku bunga sebesar JIBOR tiga-bulan ditambah 2,5% hingga 2,75%. Pada tanggal 31 Desember 2015, Perseroan telah sepenuhnya melakukan lindung nilai terhadap sisa eksposur nilai tukar mata uang asing atas kewajiban utang Perseroan dalam Dolar AS di luar Pinjaman Pemegang Saham, dan Perseroan telah melakukan transaksi kontrak swap valuta asing dan opsi call spread dengan beberapa lembaga keuangan internasional dengan jumlah nosional agregat sebesar US$438,0 juta.

Perseroan secara berturut-turut membukukan kerugian selisih kurs sebesar sekitar Rp1.037.329 juta, Rp1.294.834 juta, dan Rp2.520.732 juta untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015. Kerugian tersebut terutama timbul dari keuntungan dan kerugian penjabaran aset dan liabilitas moneter, serta belanja modal Perseroan dalam Dolar AS.

Meskipun secara historis belanja modal dan sebagian besar liabilitas operasi Perseroan adalah dalam Dolar AS, Perseroan berencana untuk meningkatkan proporsi pembelanjaan dalam Rupiah di masa mendatang, sehingga mengurangi eksposur Perseroan terhadap fluktuasi dan kerugian nilai tukar mata uang asing. Terlepas dari upaya Perseroan untuk melaksanakan pembelanjaan tersebut dalam Rupiah, peraturan pemerintah baru-baru ini mengenai penggunaan Rupiah di Indonesia, seperti Peraturan Bank Indonesia No. 17/3/PBI/2015 mengenai Kewajiban Penggunaan Rupiah di Wilayah Negara Indonesia, yang diantaranya mewajibkan pihak Indonesia untuk menyusun kontrak dan menerima pembayaran dalam Rupiah, pihak- pihak dalam perjanjian dengan Perseroan mungkin meningkatkan harga kontrak mereka untuk memperhitungkan risiko mata uang asing yang mereka hadapi, dengan demikian menyebabkan pengeluaran meningkat, sedangkan kerugian dari pertukaran asing akan berkurang.

## KEBIJAKAN AKUNTANSI PENTING

Laporan keuangan konsolidasian Perseroan disusun berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Indonesia. Catatan 3 dan 38 atas laporan keuangan konsolidasian Perseroan per tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 mencantumkan ringkasan kebijakan akuntansi yang signifikan dan estimasi dan pertimbangan akuntansi penting yang diadopsi Perseroan dalam menyusun laporan keuangan konsolidasian tersebut. Hasil Perseroan yang sebenarnya mungkin berbeda secara signifikan dengan asumsi atau kondisi yang berbeda. Kebijakan akuntansi dipandang Perseroan sebagai kebijakan paling penting untuk dapat memahami dan mengevaluasi secara menyeluruh terhadap pelaporan hasil keuangan Perseroan mencakup kebijakan-kebijakan berikut ini:

### Penggunaan estimasi oleh Manajemen

Laporan keuangan konsolidasian Perseroan disusun berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Indonesia. Penyusunan laporan keuangan konsolidasian tersebut mengharuskan Manajemen untuk membuat pertimbangan, estimasi dan asumsi yang mempengaruhi jumlah aset dan liabilitas, pendapatan dan beban yang dilaporkan serta pengungkapan aset dan liabilitas kontinjen. Lihat Catatan 38 atas laporan keuangan konsolidasian Perseroan per tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 untuk pembahasan lebih lanjut mengenai penggunaan estimasi dan asumsi akuntansi penting oleh Perseroan.

### Keuntungan dari penjualan dan sewa-balik menara

Pengakuan keuntungan dari penjualan dan sewa-balik menara dalam Penjualan Menara STP mengharuskan Perseroan untuk mengklasifikasikan keuntungan menjadi sewa operasi, sewa pembiayaan atau penjualan tanpa sewa-balik dengan mempertimbangkan tempat spesifik pada masing-masing menara yang menjadi objek transaksi. Dalam menentukan apakah suatu transaksi sewa-balik merupakan sewa operasi, sewa pembiayaan atau penjualan tanpa sewa-balik, Perseroan diharuskan untuk menggunakan pertimbangan tertentu berdasarkan masing-masing tempat spesifik yang disewakan dalam setiap menara untuk menentukan apakah transaksi sewa tersebut mengalihkan seluruh risiko dan manfaat secara substansial terkait dengan kepemilikan tempat spesifik yang disewakan.

Untuk menentukan apakah suatu transaksi sewa yang relevan secara substansial mengalihkan seluruh risiko dan manfaat untuk kepemilikan tempat spesifik menara yang disewakan, Perseroan menerapkan estimasi dan pertimbangan antara lain, nilai wajar masing-masing menara, masa manfaat ekonomis masing-masing menara dan tingkat diskonto yang tepat untuk menghitung nilai kini dari pembayaran sewa minimum untuk setiap tempat spesifik menara yang disewakan. Ketika menentukan nilai wajar dari setiap menara, Perseroan memperkirakan rata-rata sewa pasar, berdasarkan perjanjian penyewaan Perseroan dengan perusahaan penyedia menara lainnya yang dimana Perseroan menyewa tempat spesfik pada menara, dan rata – rata rasio penyewaan setiap menara berdasarkan informasi yang tersedia di publik. Perseroan menentukan sisa umur ekonomis dari sebuah menara dengan cara mengurangi umur menara pada saat dilakukannya penilaian dari 20 tahun yang merupakan asumsi usia ekonomis tipikal menara didasarkan pada praktik pasar dan pengalaman Perseroan di industri. Perseroan juga menilai tingkat pinjaman Perseroan yang sesuai untuk menghitung dari nilai kini dari pembayaran sewa minimum untuk setiap tempat spesifik menara yang disewakan.

Perseroan kemudian mengalokasikan keuntungan atas penjualan dan sewa-balik menara untuk setiap tempat spesifik menara yang disewakan, baik menjadi sewa operasi – dimana keuntungan diakui secara penuh pada saat penyelesaian periode garansi penjualan - atau sewa pembiayaan – dimana keuntungan diakui sepanjang periode sewa. Atas penjualan tanpa sewa-balik, keuntungan diakui pada saat pemenuhan syarat dan ketentuan yang ditetapkan dalam perjanjian penjualan, khususnya berakhirnya masa garansi untuk menara yang disediakan untuk Perseroan atas STP. Lihat Catatan 3, 13, 34 dan 38 atas laporan keuangan konsolidasian Perseroan per tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015.

**Pengakuan pendapatan**

Perseroan mengakui pendapatan dari penjualan paket perdana untuk jasa prabayar, yang terutama terdiri dari SIM, pada saat penjualan kepada distributor dan dealer atau penjualan langsung kepada pelanggan, di luar pajak pertambahan nilai. Perseroan tidak mengakui pendapatan dari penjualan pulsa isi ulang prabayar pada saat penjualan. Pada waktu Perseroan menjual pulsa isi ulang prabayar, Perseroan mengkreditkan total pulsa isi ulang prabayar yang terjual, tanpa pengurangan biaya komisi, pada akun pendapatan tangguhan. Ketika pelanggan prabayar menggunakan jasa Perseroan atau pada saat berakhirnya masa berlaku pulsa isi ulang, Perseroan melakukan pendebetan pada akun pendapatan tangguhan dan mengakui nilai yang digunakan atau telah berakhir masa berlakunya sebagai pendapatan telekomunikasi seluler dalam laporan laba rugi Perseroan.

Perseroan mengakui pendapatan atas penggunaan jaringan Perseroan oleh pelanggan pascabayar, termasuk beban untuk penggunaan percakapan, interkoneksi lokal, sambungan langsung jarak jauh domestik, sambungan langsung internasional dan jelajah internasional, berdasarkan tarif dan biaya yang berlaku, serta durasi panggilan yang berhasil dilakukan melalui jaringan Perseroan. Perseroan mengakui pendapatan percakapan pada saat jasa telah diberikan berdasarkan penggunaan percakapan sebenarnya dalam jaringan Perseroan oleh pelanggan. Perseroan mengakui pendapatan non-percakapan, seperti biaya jasa bulanan dan layanan nilai tambah, berdasarkan penggunaan masing-masing pelanggan pada masing-masing periode penagihan.

Perseroan mengakui pendapatan dari interkoneksi dengan operator lainnya pada saat jasa telah diberikan berdasarkan aktual traffic yang tercatat dan pendapatan dari pelanggan inbound roaming pada saat jasa diberikan. Perseroan membebankan tagihan kepada penyedia telekomunikasi atas panggilan pelanggan mereka yang berasal dari jaringan Perseroan berdasarkan tarif yang berlaku.

Perseroan mengakui pendapatan dari sirkit langganan, sewa menara dan sewa internet (ISP) pada setiap akhir bulan sesuai harga yang ditentukan dalam perjanjian dengan pelanggan. Ketika Perseroan menerima uang muka, Perseroan mencatat jumlah yang diterima sebagai pendapatan tangguhan dan mencatat jumlah tersebut sebagai pendapatan pada saat Perseroan memberikan jasa tersebut.

Perseroan mengakui pendapatan dari jasa VoIP pada saat jasa diberikan berdasarkan tarif yang berlaku.

**Biaya lisensi 3G**

Perseroan menyajikan lisensi spektrum 3G pada harga perolehan, dikurangi akumulasi amortisasi. Perseroan mengamortisasi biaya lisensi menggunakan metode garis lurus sepanjang estimasi masa manfaat ekonomis selama 10 tahun, dimulai pada tanggal aset tersebut siap digunakan.

Standar Akuntansi Indonesia tidak memberikan panduan yang jelas dan eksplisit mengenai biaya lisensi tahunan terutang, dalam hal apakah lisensi tersebut harus dianggap sebagai liabilitas atau sebagai bagian dari biaya perolehan lisensi tersebut. Pandangan manajemen Perseroan sebagian didasarkan pada konfirmasi tertulis dari Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi (“DJPT”), dalam pandangan manajemen Perseroan tersebut, biaya lisensi tahunan harus dianggap sebagai bagian dari biaya akuisisi lisensi mengingat Perseroan berhak mengakhiri lisensi 3G Perseroan tanpa kewajiban lebih lanjut untuk membayar biaya tahunan, dan oleh karenanya, biaya lisensi tahunan terutang terkait lisensi 3G Perseroan dicatat sebagai beban infrastruktur.

Apabila di masa mendatang terjadi perubahan atas peraturan dan persyaratan mengenai pembayaran biaya tahunan, dengan konsekuensi saldo pembayaran biaya tahunan yang tersisa wajib dilunasi pada saat pengakhiran lisensi 3G Perseroan, Perseroan akan mengakui nilai wajar biaya tahunan sebagai aset tak berwujud dan liabilitas terkait pada nilai wajar biaya tahunan yang tersisa,

dengan demikian meningkatkan total aset dan total liabilitas Perseroan dan mengurangi beban operasional Perseroan akibat pengurangan biaya penggunaan 3G, yang meskipun demikian mungkin diimbangi oleh beban amortisasi atas aset tak berwujud dan beban bunga dari penambahan liabilitas.

**Depresiasi**

Nilai aset tetap Perseroan, termasuk peralatan jaringan dan perangkat lunak Perseroan, dicatat dalam laporan konsolidasian keuangan Perseroan pada biaya perolehan dan disusutkan menggunakan metode garis lurus sepanjang estimasi masa manfaat ekonominya, kecuali tanah, yang tidak disusutkan. Untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015, total beban penyusutan Perseroan secara berturut-turut adalah sebesar Rp5.643.404 juta, Rp6.221.799 juta, dan Rp6.889.429 juta, jika perubahan teknologi atau perubahan lainnya terjadi lebih cepat, masa manfaat ekonomi yang diterapkan pada aset-aset tersebut mungkin perlu dipersingkat, sehingga menghasilkan pengakuan tambahan beban penyusutan atau kerugian di masa mendatang.

**Imbalan kerja**

Imbalan kerja jangka pendek diakui pada saat terutang kepada karyawan Perseroan. Imbalan pascakerja seperti pensiun, uang pisah dan uang penghargaan serta imbalan lainnya dihitung berdasarkan Undang-Undang Tenaga Kerja. Sehubungan dengan imbalan pensiun, Perseroan mengikuti program pensiun iuran pasti yang diselenggarakan Dana Pensiun Lembaga Keuangan Manulife Indonesia, anak perusahaan PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia, pada bulan April 2002, yang terakhir diubah pada bulan April 2007 yang disediakan untuk semua karyawan tetap yang memenuhi syarat untuk berpartisipasi dalam program pensiun. Setiap karyawan yang memenuhi syarat atau ahli warisnya berhak menerima manfaat program pensiun, yang terdiri dari iuran dana pensiun dan bunga yang terakumulasi pada saat pensiun, mengalami cacat tetap atau kematian. Imbalan kerja jangka panjang lainnya seperti kompensasi tangguhan yang dibayarkan setelah 12 bulan atau lebih setelah masa kerja dihitung berdasarkan kebijakan Perseroan dengan menggunakan metodologi yang sama dengan imbalan pascakerja.

Sesuai dengan peraturan yang berlaku, Perseroan berkewajiban atas imbalan pasti apabila manfaat yang diberikan oleh program pensiun yang ada tidak mencukupi kewajiban Perseroan yang ditetapkan oleh Undang-Undang Tenaga Kerja.

Liabilitas yang diakui pada neraca konsolidasian Perseroan mencerminkan nilai kini dari kewajiban imbalan pasti pada tanggal neraca konsolidasian Perseroan sesuai dengan peraturan yang berlaku atau perjanjian kerja bersama, mana yang lebih tinggi, dikurangi nilai wajar aset program dan disesuaikan dengan kerugian atau keuntungan aktuarial dan biaya jasa lalu yang belum diakui, dengan memperhitungkan iuran yang dibayarkan untuk program dana pensiun iuran pasti yang diselenggarakan oleh PT Asuransi Jiwa Manulife Indonesia.

**KOMPONEN LAPORAN LABA RUGI TERTENTU**

**Pendapatan**

Pendapatan Perseroan terdiri dari pendapatan dari jasa telekomunikasi seluler, jasa interkoneksi seluler dan jasa telekomunikasi lainnya. Tabel berikut ini menyajikan rincian komponen pendapatan Perseroan pada masing-masing periode yang dinyatakan:

(dalam jutaan Rupiah)

| KETERANGAN | untuk tahun-tahun yang berakhir tanggal 31 Desember | | |
|---|---|---|---|
| | 2013(1) | 2014(1) | 2015 |
| Pendapatan | | | |
| Jasa Telekomunikasi Seluler | | | |
| Percakapan | 7.688.107 | 7.937.369 | 8.276.400 |
| Data dan VAS | 4.401.650 | 6.274.997 | 7.027.333 |
| SMS | 4.544.302 | 4.696.310 | 3.890.291 |
| Lain-lain | 207.670 | 196.709 | 259.938 |
| Jumlah pendapatan dari jasa telekomunikasi seluler | 16.841.729 | 19.105.385 | 19.453.962 |
| Jasa Interkoneksi Seluler | | | |
| Percakapan interkoneksi domestik | 745.520 | 1.037.840 | 897.621 |
| SMS interkoneksi domestik | 1.386.092 | 1.137.945 | 752.946 |
| Percakapan jelajah internasional | 851.753 | 778.009 | 680.637 |
| SMS jelajah internasional | 15.491 | 6.254 | 3.369 |
| Lain-lain | 33.908 | 46.698 | 56.935 |
| Jumlah pendapatan dari jasa interkoneksi seluler | 3.032.764 | 3.006.746 | 2.391.508 |
| Pendapatan seluler | 19.874.493 | 22.112.131 | 21.845.470 |
| Jasa Telekomunikasi Lainnya | | | |
| Sewa menara | 1.019.038 | 936.883 | 587.627 |
| Sirkit langganan | 376.452 | 353.343 | 346.180 |
| Sewa internet | 43.281 | 49.746 | 37.816 |
| National roaming service | - | 65.261 | - |
| Lain-lain | 36.831 | 51.938 | 142.956 |
| Jumlah pendapatan dari jasa telekomunikasi seluler lainnya | 1.475.602 | 1.457.171 | 1.114.579 |
| Pendapatan sebelum dikurangi diskon | 21.350.095 | 23.569.302 | 22.960.049 |
| Diskon pendapatan seluler | (85.035) | (109.287) | (83.867) |
| Pendapatan setelah dikurangi diskon | 21.265.060 | 23.460.015 | 22.876.182 |

Catatan
Disajikan kembali

**Jasa Telekomunikasi Seluler**

Pendapatan dari jasa telekomunikasi seluler merupakan sumber utama pendapatan Perseroan dan meliputi pendapatan dari jasa percakapan, SMS, data, dan VAS dan jasa lain-lain.

Percakapan. Pendapatan percakapan Perseroan meliputi pendapatan dari pengguna prabayar dan pascabayar atas penggunaan percakapan dalam jaringan GSM 900/1800 dan W-CDMA 2100 Perseroan.

Data dan VAS. Pendapatan data dan VAS Perseroan terutama terdiri dari pendapatan dari jasa data dan jasa nilai tambah bagi pelanggan Perseroan yang ditawarkan unit Digital Services, seperti digital entertainment, dan mobile banking.

SMS. Pendapatan SMS Perseroan meliputi pendapatan dari pelanggan prabayar dan pascabayar atas penggunaan SMS.

Lain-lain. Pendapatan Perseroan meliputi pendapatan dari saldo prabayar yang tidak digunakan dan jasa korporasi lainnya yang ditawarkan unit Digital Services, seperti XL Tunai, dimana pelanggan dapat melakukan pengisian ulang dan pembayaran online untuk jasa yang diberikan Perseroan.

**Jasa interkoneksi seluler**

Pendapatan dari jasa interkoneksi seluler meliputi pendapatan dari jasa interkoneksi domestik, interkoneksi jelajah internasional, interkoneksi SMS dan jasa lainnya.

SMS interkoneksi domestik. Pendapatan interkoneksi domestik Perseroan terdiri dari pendapatan SMS domestik dari pelanggan penyedia jasa seluler lainnya kepada pelanggan Perseroan. Biaya interkoneksi ditentukan oleh Kemenkominfo, berdasarkan informasi biaya yang disampaikan kepada Kemenkominfo oleh seluruh operator telekomunikasi.

Percakapan interkoneksi domestik. Pendapatan interkoneksi domestik Perseroan terdiri dari pendapatan dari panggilan PSTN dan panggilan dari pelanggan penyedia jasa seluler lainnya untuk panggilan lokal, jarak jauh, dan internasional kepada pelanggan Perseroan. Biaya interkoneksi ditentukan oleh Kemenkominfo, berdasarkan informasi biaya yang disampaikan kepada Kemenkominfo oleh seluruh operator telekomunikasi.

Percakapan jelajah internasional. Perseroan menerima pembayaran sehubungan dengan biaya in-bound roaming dari penyedia jasa di luar Indonesia terkait jasa panggilan dan data yang dilakukan dan diterima oleh pengunjung di Indonesia sewaktu melakukan jelajah jaringan Perseroan selama kunjungan mereka di Indonesia. Biaya atas jasa tersebut ditetapkan dalam perjanjian roaming Perseroan dengan penyedia jasa tersebut. Pembayaran dari penyedia jasa di luar Indonesia atas jasa tersebut diterima Perseroan dalam Dolar AS. Akibatnya, fluktuasi nilai tukar Rupiah terhadap Dolar AS berdampak pada jumlah pendapatan dari jasa in-bound roaming yang diakui Perseroan dalam Rupiah. Lihat “Kegiatan dan Prospek Usaha Perseroan dan Entitas Anak” untuk uraian yang lebih terperinci mengenai biaya jelajah internasional Perseroan.

SMS jelajah internasional. Perseroan menerima pembayaran sehubungan dengan biaya in-bound roaming dari penyedia jasa di luar Indonesia terkait jasa SMS yang dilakukan dan diterima oleh pengunjung di Indonesia sewaktu melakukan jelajah jaringan Perseroan selama kunjungan mereka di Indonesia. Biaya atas jasa tersebut ditetapkan dalam perjanjian roaming Perseroan dengan penyedia jasa tersebut. Pembayaran dari penyedia jasa di luar Indonesia atas jasa tersebut diterima Perseroan dalam Dolar AS. Akibatnya, fluktuasi nilai tukar Rupiah terhadap Dolar AS berdampak pada jumlah pendapatan dari jasa in-bound roaming yang diakui Perseroan dalam Rupiah. Lihat “Kegiatan dan Prospek Usaha Perseroan” untuk uraian yang lebih terperinci mengenai biaya jelajah internasional Perseroan.

**Pendapatan seluler**

Pendapatan seluler terdiri dari jumlah pendapatan dari jasa telekomunikasi seluler dan jumlah pendapatan dari jasa interkoneksi seluler.

**Diskon Pendapatan seluler**

Diskon Pendapatan seluler meliputi diskon yang diberikan kepada roaming mitra kerja Perseroan untuk pendapatan percakapan dan SMS jelajah internasional.

**Jasa telekomunikasi lainnya**

Pendapatan dari jasa telekomunikasi lainnya terdiri dari pendapatan dari jasa sewa menara, jasa sirkit langganan, jasa national roaming services , jasa sewa internet dan jasa lain-lain.

Sewa menara. Perseroan mengakui pendapatan dari penyewaan tempat spesifik pada menara Perseroan ke operator telekomunikasi lainnya.

Sirkit langganan. Perseroan mengakui pendapatan dari sirkit langganan pada saat Perseroan melakukan penjualan kepada pelanggan korporasi, baik secara langsung maupun melalui penyalur, kepada operator telekomunikasi seluler lainnya dan pengguna korporasi.

National Roaming Services. Perseroan mengakui pendapatan dari perjanjian national roaming

services dengan operator telekomunikasi seluler lainnya.

Sewa internet. Perseroan mengakui pendapatan dari jasa sewa internet pada saat Perseroan melakukan penjualan kepada pelanggan korporasi, baik secara langsung maupun melalui penyalur, kepada operator telekomunikasi seluler lainnya dan pengguna korporasi.

Jasa lain-lain. Perseroan mengakui pendapatan dari jasa lain-lain, terutama mobile advertising yang terdiri dari SMS, MMS, dan jasa mobile internet advertising, dan jasa VoIP, yang dijual Perseroan, baik secara langsung maupun melalui reseller.

**Pendapatan setelah dikurangi diskon**

Pendapatan Perseroan setelah dikurangi diskon terdiri dari pendapatan seluler dikurangi diskon dan pendapatan dari jasa telekomunikasi lain-lain.

**Beban**

Tabel berikut ini menyajikan rincian beban operasional Perseroan untuk masing-masing periode yang disajikan:

(dalam jutaan Rupiah)

| KETERANGAN | untuk tahun-tahun yang berakhir tanggal 31 Desember | | |
|---|---|---|---|
| | 2013(1) | 2014(1) | 2015 |
| Beban | | | |
| Beban Infrastruktur | (6.026.861) | (8.229.219) | (9.286.366) |
| Beban Penyusutan | (5.643.404) | (6.221.799) | (6.889.429) |
| Beban interkoneksi dan beban langsung lainnya | (3.725.898) | (3.356.261) | (2.320.957) |
| Beban gaji dan kesejahteraan karyawan | (937.497) | (1.159.942) | (1.089.065) |
| Beban penjualan dan pemasaran | (1.354.517) | (1.424.475) | (1.127.023) |
| Beban umum dan administrasi | (560.827) | (666.679) | (659.727) |
| Beban amortisasi | (115.109) | (619.544) | (245.873) |
| Keuntungan/(kerugian) selisih kurs – bersih | (94.985) | (302.647) | 21.813 |
| Keuntungan dari penjualan dan sewa-balik menara | - | 271.717 | 2.035.383 |
| Lain-lain | (173.478) | (164.584) | (175.661) |
| Jumlah beban-beban | (18.632.576) | (21.873.433) | (19.736.905) |

Catatan:
disajikan kembali

**Beban infrastruktur**

Beban infrastruktur terdiri dari (i) beban sewa terkait sewa tanah untuk lahan menara yang tidak dimiliki Perseroan dan sewa menara dari perusahaan penyedia menara dan operator telekomunikasi seluler lainnya, (ii) beban perbaikan dan pemeliharaan terkait peralatan jaringan Perseroan, (iii) beban lisensi untuk penggunaan spektrum frekuensi radio, dan (iv) beban utilitas terkait listrik dan bahan bakar untuk genset yang digunakan untuk jaringan.

**Beban penyusutan**

Beban penyusutan terdiri dari beban-beban terkait penyusutan jaringan dan aset tetap Perseroan lainnya, termasuk biaya instalasi dan konstruksi terkait, selama masa manfaat ekonomi aset tersebut.

**Beban interkoneksi dan beban langsung lainnya**

Beban interkoneksi dan beban langsung lainnya terdiri dari beban-beban yang terkait dengan (i) biaya interkoneksi terutang kepada operator telekomunikasi seluler domestik dan internasional untuk jasa

percakapan dan SMS yang digunakan oleh pelanggan Perseroan sewaktu terhubung kepada dan menjelajah di jaringan mereka, (ii) pembayaran akses jasa kepada BlackBerry Limited ("BlackBerry"), yang dahulu dikenal sebagai Research In Motion Limited (iii) biaya jasa telekomunikasi (0,5% dari pendapatan kotor dikurangi piutang tak tertagih dan biaya-biaya interkoneksi) dan biaya kewajiban jasa universal yang wajib dibayarkan Perseroan kepada Pemerintah (1,25% dari total pendapatan dikurangi piutang tak tertagih dan biaya-biaya interkoneksi) dan (iv) biaya produksi SIM dan voucher pulsa prabayar, dan biaya untuk jasa sirkit langganan, ISP dan VoIP.

**Beban penjualan dan pemasaran**

Beban penjualan dan pemasaran terdiri dari beban-beban yang terkait dengan (i) komisi penjualan atas penjualan pulsa prabayar dan paket SIM perdana, (ii) iklan dan promosi, dan (iii). layanan customer relationship management.

**Beban gaji dan kesejahteraan karyawan**

Beban gaji dan kesejahteraan karyawan terdiri dari beban-beban yang terkait dengan (i) gaji, bonus dan tunjangan, (ii) fasilitas kesehatan dan rawat inap dan (iii) insentif jangka panjang dan kontribusi program pensiun iuran pasti dan program jaminan sosial wajib.

Perseroan berencana untuk menerapkan program insentif jangka panjang bagi karyawan Perseroan (Program LTI), yang dimulai pada tahun 2016 dan berakhir pada tahun 2020 dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja dan loyalitas karyawan Perseroan. Program LTI adalah program berbasis kinerja dimana Perseroan berencana untuk memberikan penghargaan bagi karyawan yang memenuhi kriteria kinerja tertentu yang ditetapkan Perseroan dalam bentuk saham dan/atau insentif tunai.

Jumlah saham baru Perseroan yang mungkin dikeluarkan dalam Program LTI tunduk pada peraturan OJK dan diharapkan tidak melebihi 265.000.000 lembar saham. Sesuai dengan Peraturan Bursa Efek Indonesia Nomor I-A, saham baru yang diterbitkan di bawah Program LTI tidak untuk diperdagangkan dalam periode satu tahun setelah tanggal pelaksanaan. Penerbitan saham yang direncakan dalam Program LTI dapat menyebabkan dilusi bagi pemegang saham Perseroan maksimal sebesar 3,0% sampai dengan akhir Program LTI dengan komposisi modal ditempatkan dan disetor Perseroan saat ini tergantung pada kinerja karyawan Perseroan dan harga saham Perseroan dari kepemilikan pemegang saham Perseroan.

**Beban umum dan administrasi**

Beban umum dan administrasi terdiri dari beban-beban yang terkait dengan (i) jasa profesional yang diberikan oleh pengacara, akuntan dan penasihat lainnya, (ii) biaya sewa untuk kantor pusat dan cabang serta XL Center Perseroan, (iii) biaya utilitas yang tidak terkait dengan jaringan, (iv) biaya perbaikan dan pemeliharaan untuk aset yang tidak terkait dengan jaringan dan (v) beban-beban lainnya untuk biaya lisensi dan perizinan, transportasi dan jasa lain-lain.

**Beban amortisasi**

Beban amortisasi terdiri dari beban-beban Perseroan yang terkait dengan biaya lisensi spektrum 3G, biaya akses jasa BlackBerry, dan aset tak berwujud yang diperoleh dalam Akuisisi AXIS.

**Keuntungan/(kerugian) selisih kurs – bersih**

Kerugian/keuntungan selisih kurs - bersih dari aktivitas operasi terdiri dari keuntungan/kerugian bersih yang timbul dari transaksi dalam mata uang asing dan penjabaran aset dan liabilitas operasional dalam mata uang asing (diluar pembiayaan).

**Keuntungan dari penjualan dan sewa-balik menara**

Keuntungan dari penjualan dan sewa-balik menara terdiri dari (i) keuntungan penjualan dan sewa-balik menara berdasarkan sewa operasi, (ii) keuntungan penjualan dan sewa-balik menara berdasarkan sewa pembiayaan, dan (iii) keuntungan penjualan menara yang tidak disewa kembali.

Perseroan menentukan penyewaan tempat spesifik pada menara sebagai sewa pembiayaan ketika Perseroan memiliki secara substansial seluruh risiko dan manfaat yang terkait dengan kepemilikan tempat spesifik tersebut, apabila sebaliknya, Perseroan menentukan sewa tersebut sebagai sewa operasi. Lihat Catatan 3, 13, 34 dan 38 atas laporan keuangan konsolidasian Perseroan per tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015. Perseroan menentukan penyewaan tempat spesifik di 3.312 menara dalam bentuk sewa pembiayaan dan penyewaan tempat spesifik di 188 menara dalam bentuk sewa operasi.

Penjualan dan sewa-balik berdasarkan sewa operasi. Keuntungan yang dicatat dari Penjualan Menara STP berasal dari tempat spesifik pada 188 menara berdasarkan sewa operasi senilai Rp260.651 juta, yang diakui sepenuhnya untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yaitu periode yang sama ketika Penjualan Menara STP dirampungkan.

Penjualan dan sewa-balik berdasarkan sewa pembiayaan. Keuntungan yang dicatat dari Penjualan Menara STP yang berasal dari tempat spesifik atas 3.312 menara berdasarkan sewa pembiayaan ditangguhkan dan diamortisasi sepanjang periode sewa-balik selama sepuluh tahun. Untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dan 2015, keuntungan dari penjualan dan sewa-balik menara berdasarkan sewa pembiayaan secara berturut-turut adalah sebesar Rp11.066 juta dan Rp278.745 juta.

Penjualan tanpa sewa-balik. Bagian ketiga dari keuntungan yang tercatat sehubungan dengan transaksi ini adalah sebesar Rp1.756.638 juta, yang sepenuhnya berasal dari tempat spesifik di menara yang dijual tetapi tidak disewa kembali. Jumlah tersebut ditangguhkan dan diakui untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015, setelah berakhirnya masa garansi untuk menara yang diberikan oleh Perseroan kepada STP, sebagaimana diatur dalam perjanjian terkait Penjualan Menara STP.

**Lain-lain**

Lain-lain terutama terdiri dari pengeluaran dan/atau pendapatan disebabkan dari komponen luar biasa yang merupakan pengecualian seperti kerugian dan keuntungan yang hanya terjadi satu kali.

**Biaya keuangan**

Biaya keuangan terutama terdiri dari biaya dan beban keuangan yang terkait dengan beban bunga atas pinjaman dan perubahan bersih nilai wajar dan realisasi dari instrumen derivatif.

**Kerugian/(keuntungan) selisih kurs dari pembiayaan – bersih**

Kerugian/keuntungan selisih kurs - bersih dari aktivitas investasi terdiri dari keuntungan/kerugian bersih yang timbul dari transaksi sehubungan dengan pembiayaan pinjaman dalam mata uang asing.

**Pendapatan keuangan**

Pendapatan keuangan terutama terdiri dari pendapatan bunga dari deposito bank, amortisasi pendapatan bunga ditangguhkan dari piutang sewa dan pendapatan dari transaksi lindung nilai.

**Bagian atas hasil bersih ventura bersama**

Bagian atas hasil bersih ventura bersama dihitung menggunakan metode akuntansi ekuitas, dan terutama terdiri dari bagian Perseroan dalam pendapatan dan kerugian dari investasi Perseroan di PT XL Planet, ventura bersama Perseroan yang merupakan pemilik Elevenia, pasar online yang dimiliki Perseroan.

**Manfaat/(beban) pajak penghasilan**

Manfaat/(beban) pajak penghasilan terdiri dari manfaat dan/atau beban-beban yang terkait dengan pajak kini dan pajak tangguhan.

**HASIL OPERASI**

**Tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dibandingkan tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014**

**Jasa telekomunikasi seluler**

Pendapatan dari jasa telekomunikasi seluler mengalami kenaikan sekitar 1,8% menjadi Rp19.453.962 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp19.105.385 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh kenaikan pendapatan dari percakapan, data dan VAS dan pendapatan lainnya, yang sebagian diimbangi oleh penurunan pendapatan dari SMS.

Percakapan. Pendapatan percakapan mengalami kenaikan sekitar 4,3% menjadi Rp8.276.400 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp7.937.369 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh kenaikan harga percakapan (seiring dengan upaya optimalisasi harga sebagai respon terhadap faktor-faktor pasar), penurunan menit percakapan bebas biaya yang diberikan pada pelanggan melalui kegiatan promosi, rasionalisasi paket Perseroan sehingga mencakup lebih banyak menit percakapan dan kenaikan proporsi pelanggan high-value yang pada umumnya membeli paket dengan nilai lebih tinggi dengan jumlah menit percakapan yang lebih banyak, yang sebagian diimbangi oleh penurunan total MOU, yang terutama disebabkan oleh substitusi jasa percakapan dengan jasa data dan VAS oleh pelanggan Perseroan dan penurunan jumlah pelanggan, yang terutama disebabkan oleh penerapan strategi transformasi “3R” Perseroan.

Data dan VAS. Pendapatan Data dan VAS mengalami kenaikan sekitar 12,0% menjadi Rp7.027.333 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp6.274.997 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh kenaikan proporsi pelanggan high-value Perseroan, yang pada umumnya menggunakan lebih banyak data akibat gaya hidup digital dan kebutuhan internet seluler yang lebih luas, dan kenaikan traffic data sebagai akibat substitusi jasa SMS dengan jasa data dan VAS oleh pelanggan Perseroan, serta optimalisasi harga paket data dan VAS Perseroan.

SMS. Pendapatan SMS mengalami penurunan sekitar 17,2% menjadi Rp3.890.291 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp4.696.310 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh penurunan jumlah pelanggan, jumlah outgoing SMS dan SMS per pelanggan akibat substitusi jasa SMS dengan jasa pesan OTT oleh pelanggan Perseroan.

Pendapatan Lain-lain. Pendapatan lain-lain mengalami kenaikan sekitar 32,1% dari Rp259.938 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp196.709 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh kenaikan pendapatan dari volume transaksi yang dilakukan menggunakan XL Tunai. Perseroan membebankan komisi atas setiap

transaksi tersebut.

**Jasa interkoneksi seluler**

Pendapatan interkoneksi seluler mengalami penurunan sekitar 20,5% menjadi Rp2.391.508 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp3.006.746 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang disebabkan oleh penurunan off-net traffic domestik dan internasional untuk percakapan dan SMS, yang terutama disebabkan oleh substitusi jasa-jasa tersebut dengan jasa percakapan dan/atau pesan OTT. Penurunan pendapatan tersebut sebagian diimbangi oleh kenaikan pendapatan interkoneksi lainnya, yang terutama disebabkan oleh kenaikan pendapatan dari jasa M2M Perseroan kepada korporasi.

**Jasa telekomunikasi lainnya**

Pendapatan jasa telekomunikasi lainnya mengalami penurunan sekitar 23,5% menjadi Rp1.114.579 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp1.457.171 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh:

- penurunan pendapatan sewa menara, yang terutama disebabkan oleh pengurangan jumlah portofolio menara Perseroan menyusul dirampungkannya Penjualan Menara STP pada bulan Desember 2014;

- penurunan pendapatan sirkit langganan, yang terutama disebabkan oleh pemutusan dari perjanjian sewa dengan AXIS setelah penyelesaian dari Akuisisi AXIS;

- penurunan pendapatan national roaming services, yang terutama disebabkan oleh berakhirnya perjanjian national roaming services Perseroan dengan AXIS dengan dirampungkannya Akuisisi AXIS;

- penurunan pendapatan sewa internet, yang terutama disebabkan oleh berakhirnya jasa penyedia internet Perseroan kepada AXIS dengan dirampungkannya Akuisisi AXIS;

yang sebagian diimbangi oleh:

kenaikan pendapatan jasa telekomunikasi lain-lain, yang terutama disebabkan oleh kenaikan pendapatan *mobile advertising*.

**Pendapatan sebelum dikurangi diskon**

Akibat hal-hal tersebut di atas, pendapatan sebelum dikurangi diskon mengalami penurunan sekitar 2,6% menjadi Rp22.960.049 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp23.569.302 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014.

**Diskon pendapatan seluler**

Diskon pendapatan seluler mengalami penurunan sekitar 23,3% menjadi Rp83.867 juta pada tahun 2015 dari Rp109.287 juta pada tahun 2014, yang terutama disebabkan oleh penurunan diskon dari jelajah internasional. Pada tahun 2015 terjadi perubahan perjanjian dengan beberapa mitra kerja dimana tarif yang dikenakan kepada mereka sudah termasuk diskon yang tercermin di dalam harga jual, sebelumnya penerapan diskon di luar harga dikenakan kepada mereka.

**Pendapatan setelah dikurangi diskon**

Akibat hal-hal tersebut di atas, pendapatan sebelum dikurangi diskon mengalami penurunan

sekitar 2,5% menjadi Rp22.876.182 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp23.460.015 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014.

**Beban infrastruktur**

Beban infrastruktur mengalami kenaikan sekitar 12,8% menjadi Rp9.286.366 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015, dari Rp8.229.219 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh (i) kenaikan beban lisensi terutang atas tambahan spektrum frekuensi yang diperoleh melalui Akuisisi AXIS yang dibukukan selama setahun penuh pada tahun 2015 dibandingkan tahun 2014, ketika beban tersebut hanya dibukukan untuk sebagian periode dalam tahun 2014, (ii) kenaikan beban perbaikan dan pemeliharaan sebagai akibat dari perluasan infrastruktur jaringan Perseroan, dan (iii) kenaikan biaya sewa tempat spesifik pada menara yang diklasifikasikan sebagai sewa operasi sehubungan dengan penjualan dan sewa-balik menara dalam Penjualan Menara STP yang dirampungkan pada bulan Desember 2014.

**Beban penyusutan**

Beban penyusutan mengalami kenaikan sekitar 10,7% menjadi Rp6.889.429 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp6.221.799 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh kenaikan aset tetap Perseroan akibat perluasan infrastruktur jaringan Perseroan dan Akuisisi AXIS pada tahun 2014.

**Beban interkoneksi dan beban langsung lainnya**

Beban interkoneksi dan beban langsung lainnya mengalami penurunan sekitar 30,8% menjadi Rp2.320.957 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp3.356.261 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, terutama disebabkan oleh substitusi jasa SMS dan percakapan dengan jasa data dan VAS yang dilakukan pelanggan Perseroan, sehingga menghasilkan off-net traffic domestik dan internasional yang lebih rendah, serta pembayaran akses jasa BlackBerry tertentu akibat perpindahan ke biaya tetap dari biaya per akses kepada BlackBerry.

**Beban penjualan dan pemasaran**

Beban penjualan dan pemasaran mengalami penurunan sekitar 20,9% menjadi Rp1.127.023 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp1.424.475 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, terutama disebabkan oleh kenaikan jumlah pelanggan baru dan lama yang membeli dan mengisi ulang pulsa prabayar melalui jalur distribusi modern Perseroan, dimana Perseroan membayar komisi penjualan yang lebih rendah secara persentase terhadap pendapatan dibandingkan dengan jalur distribusi tradisional.

**Beban gaji dan kesejahteraan karyawan**

Beban gaji dan kesejahteraan karyawan mengalami penurunan sekitar 6,1% menjadi Rp1.089.065 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp1.159.942 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh pengurangan karyawan kontrak yang dipekerjakan Perseroan untuk membantu proses integrasi sehubungan dengan Akuisisi AXIS setelah dirampungkannya integrasi operasi AXIS dengan operasi Perseroan pada bulan Desember 2014.

**Beban umum dan administrasi**

Beban umum dan administrasi mengalami penurunan sekitar 1,0% menjadi Rp659.727 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp666.679 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, terutama akibat kenaikan jasa profesional yang sebagian diimbangi

oleh penurunan beban utilitas kantor dan beban sewa non-jaringan.

**Beban amortisasi**

Beban amortisasi mengalami penurunan sekitar 60,3% menjadi Rp245.873 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015, dari Rp619.544 untuk tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2014, terutama akibat tidak adanya percepatan amortisasi di tahun 2015 sekitar Rp400.000 juta yang dicatatkan pada tahun 2014 untuk spektrum frekuensi radio yang dikembalikan kepada Pemerintah sehubungan dengan dirampungkannya Akuisisi AXIS pada tahun 2014.

**Keuntungan/(kerugian) selisih kurs bersih**

Keuntungan/(kerugian) selisih kurs dari aktivitas operasi mengalami kenaikan hingga mencatat keuntungan senilai Rp21.813 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dibandingkan kerugian sebesar Rp302.647 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh lebih besarnya aset moneter dalam mata uang asing, seperti kas dan setara kas, piutang usaha dan piutang lain-lain, dan aset lain-lain, dibandingkan dengan liabilitas moneter seperti utang usaha dan lain-lain, terutama berasal dari kenaikan kas dan setara kas yang didominasi oleh mata uang Dollar AS yang perseroan beli untuk melakukan lindung nilai atas depresiasi nilai tukar Rupiah, yang sebagian diimbangi dengan depresiasi nilai tukar Rupiah terhadap Dolar AS pada tahun 2015. - nilai tukar rata-rata adalah Rp13.304 per US$1,00 untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dan Rp11.840 per US$1,00 untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014.

**Keuntungan dari penjualan dan sewa-balik menara**

Keuntungan dari penjualan dan sewa-balik menara mengalami kenaikan sekitar 649,1% menjadi Rp2.035.383 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp271.717 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh (i) pengakuan porsi keuntungan dari penjualan dan sewa-balik menara berdasarkan sewa pembiayaan Penjualan Menara STP selama satu tahun penuh sejumlah Rp278.745 juta, dan (ii) pengakuan keuntungan penjualan menara yang tidak disewa kembali sejumlah Rp1.756.638 juta, menyusul berakhirnya periode garansi sehubungan dengan Penjualan Menara STP.

**Lain-lain**

Beban lain-lain mengalami kenaikan sekitar 6,7% menjadi Rp175.661 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp164.584 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh kenaikan pada pencatatan atas penjualan dari peralatan jaringan tertentu yang tidak digunakan, yang diimbangi sebagian dari penurunan dalam penghapusan aset.

**Laba operasi**

Akibat hal-hal tersebut di atas, laba operasi mengalami kenaikan sekitar 97,9% menjadi Rp3.139.277 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp1.586.582 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014.

**Biaya keuangan**

Biaya keuangan mengalami kenaikan sekitar 6,5% menjadi Rp1.807.768 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp1.697.250 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh kenaikan tingkat suku bunga atas utang Perseroan yang telah direstrukturisasi dari Dolar AS ke Rupiah.

**Kerugian selisih kurs dari pembiayaan – bersih**

Kerugian selisih kurs dari aktivitas pembiayaan mengalami kenaikan sekitar 156,3% menjadi Rp 2.542.545 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp992.187 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan depresiasi Rupiah terhadap Dolar AS pada tahun 2015 - nilai tukar rata-rata adalah Rp13.304 per US$1,00 untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dan Rp11.840 per US$1,00 untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, dan pengakuan kerugian mata uang asing pada saat pembiayaan kembali dari pinjaman yang berdenominasi dalam Dolar AS sebesar US$380,0 juta menjadi sekitar Rp5.649.600 juta dan pembayaran sejumlah pinjaman yang berdenominasi dalam Dolar AS.

**Pendapatan keuangan**

Pendapatan keuangan mengalami kenaikan sekitar 261,7% menjadi Rp727.526 untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dari Rp201.120 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh keuntungan selisih kurs dari transaksi lindung nilai seiring dengan depresiasi Rupiah terhadap Dolar AS.

**Bagian atas hasil bersih ventura bersama**

Bagian atas hasil entitas sepengendali mengalami kenaikan sekitar 44,6% sehingga menghasilkan kerugian sebesar Rp147.016 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dibandingkan kerugian sebesar Rp101.692 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, yang terutama disebabkan oleh kenaikan kerugian ventura bersama milik Perseroan, XL Planet, pada tahun 2015.

**Laba/(Rugi) sebelum pajak penghasilan**

Akibat hal-hal tersebut di atas, kerugian sebelum pajak penghasilan mengalami penurunan sekitar 37,2% menjadi Rp630.526 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dibandingkan kerugian sebesar Rp1.003.427 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014.

**(Beban)/ manfaat pajak penghasilan**

Manfaat pajak penghasilan mengalami kenaikan sekitar 203,0% menjadi Rp605.188 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dibandingkan dengan manfaat pajak penghasilan sebesar Rp199.713 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014, terutama disebabkan oleh kenaikan kerugian pajak sebesar Rp2.891.355 juta yang dibukukan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dibandingkan dengan kerugian pajak sebesar Rp. 1.654.224 juta yang dibukukan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014.

**Laba/(Rugi) tahun berjalan**

Akibat hal-hal tersebut di atas, rugi tahun berjalan mencapai Rp25.338 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dibandingkan dengan rugi tahun berjalan sebesar Rp803.714 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014.

**Tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2014 dibandingkan tahun yang berakhir tanggal 31 Desember 2013**

**Jasa telekomunikasi seluler**

Pendapatan dari jasa telekomunikasi seluler mengalami kenaikan sekitar 13,4% menjadi Rp19.105.385 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp16.841.729 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh kenaikan pendapatan jasa data dan VAS dari pelanggan XL, dan jasa percakapan dan SMS dari pelanggan AXIS yang diperoleh dari Akuisisi AXIS, yang sebagian diimbangi oleh penurunan pendapatan dari jasa lainnya.

Percakapan. Pendapatan percakapan mengalami kenaikan sekitar 3,2% menjadi Rp7.937.369 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp7.688.107 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh penambahan dalam jumlah pelanggan karena Akuisisi AXIS, kenaikan harga percakapan, pengurangan menit bebas biaya yang diberikan kepada pelanggan pada tahun 2014 dibandingkan jumlah menit bebas biaya sebagai bagian dari promosi yang jauh lebih tinggi secara signifikan pada tahun 2013, dan sebagian diimbangi oleh penurunan MOU akibat substitusi jasa percakapan dengan jasa data dan VAS oleh pelanggan Perseroan.

Data dan VAS. Pendapatan data dan VAS mengalami kenaikan sekitar 42,6% menjadi Rp6.274.997 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp4.401.650 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh kenaikan traffic data sehubungan dengan perluasan kapasitas jaringan Perseroan setelah Akuisisi AXIS, penambahan pilihan paket data dan VAS yang meningkatkan penggunaan data dan VAS oleh pelanggan, kenaikan penetrasi ponsel, dan substitusi jasa percakapan dan SMS dengan jasa data dan VAS yang dilakukan pelanggan. Pertumbuhan pendapatan data dan VAS terutama berasal dari pelanggan XL yang mewakili sebagian besar pelanggan high-value Perseroan pada tahun berjalan dan juga menggunakan lebih banyak jasa data dan VAS dibandingkan dengan pelanggan AXIS.

SMS. Pendapatan SMS mengalami kenaikan sekitar 3,3% menjadi Rp4.696.310 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp4.544.302 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh penambahan pelanggan karena Akuisisi AXIS dan pengurangan promosi SMS bebas biaya pada tahun 2014, dan sebagian diimbangi oleh penurunan outgoing SMS akibat substitusi jasa SMS dengan jasa data dan VAS oleh pelanggan Perseroan.

Pendapatan Lain-lain. Pendapatan lain-lain mengalami penurunan sekitar 5,3% menjadi Rp196.709 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp207.670 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh penurunan pendapatan dari saldo pulsa isi ulang prabayar yang tidak digunakan sebelum berakhirnya masa berlaku.

**Jasa interkoneksi seluler**

Pendapatan jasa interkoneksi seluler mengalami penurunan sekitar 0,9% menjadi Rp3.006.746 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp3.032.764 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh:

- penurunan pendapatan SMS interkoneksi domestik, yang terutama disebabkan oleh penurunan off-net traffic SMS sebagai akibat susbtitusi jasa SMS dengan jasa data dan VAS;

- penurunan pendapatan percakapan jelajah internasional yang terutama disebabkan oleh

meningkatnya penggunaan ponsel yang didukung oleh teknologi VoIP sebagai substitusi percakapan jelajah internasional;

- penurunan pendapatan SMS jelajah internasional, yang terutama disebabkan oleh menurunnya SMS off-net traffic sebagai akibat dari subtitusi dari layanan SMS menuju data dan VAS.

yang sebagian besar diimbangi oleh:

- kenaikan pendapatan percakapan interkoneksi domestik yang terutama disebabkan oleh kenaikan traffic incoming percakapan yang disebabkan oleh penambahan pelanggan AXIS sebagai hasil dari Akuisisi AXIS; dan

- kenaikan pendapatan interkoneksi lain-lain, yang terutama disebabkan oleh kenaikan jumlah pelanggan yang menggunakan jasa M2M Perseroan.

**Jasa telekomunikasi lainnya**

Pendapatan jasa telekomunikasi lainnya mengalami penurunan sekitar 1,2% menjadi Rp1.457.171 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp1.475.602 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh:

- penurunan pendapatan sewa menara, yang terutama disebabkan oleh berakhirnya penyewaan menara Perseroan kepada AXIS dengan dirampungkannya Akuisisi AXIS;

- penurunan pendapatan sirkit langganan, yang terutama disebabkan oleh berakhirnya perjanjian sirkit langganan dengan AXIS dengan dirampungkannya Akuisisi AXIS.

yang sebagian besar diimbangi oleh:

- pendapatan national roaming services yang dihasilkan dari perjanjian national roaming services dengan AXIS dari Januari 2014 sampai Maret 2014 sebelum penyelesaian Akuisisi AXIS. Dalam perjanjian tersebut, Perseroan berupaya meningkatkan kualitas pelayanan yang ditawarkan kepada pelanggan AXIS guna mengurangi tingkat pengurangan pelanggan AXIS sebelum penyelesaian Akuisisi AXIS;

- kenaikan pendapatan sewa internet (ISP), yang terutama disebabkan oleh pendapatan yang dihasilkan dari kapasitas ISP yang diberikan kepada AXIS dari bulan Desember 2013 hingga Maret 2014 sebelum penyelesaian Akuisisi AXIS; dan

- kenaikan pendapatan jasa telekomunikasi lain-lain, yang terutama disebabkan oleh kenaikan pendapatan mobile advertising dan jasa cloud computing.

**Pendapatan sebelum dikurangi diskon**

Sebagai akibat hal-hal tersebut di atas, pendapatan sebelum diskon mengalami penurunan sekitar 10,4% menjadi Rp23.569.302 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp21.350.095 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013.

**Diskon pendapatan seluler**

Diskon pendapatan seluler mengalami kenaikan sekitar 28,5% menjadi Rp109.287 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp85.035 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, terutama akibat peningkatan dari in-roamers.

**Pendapatan setelah dikurangi diskon**

Akibat hal-hal tersebut di atas, pendapatan sebelum diskon mengalami penurunan sekitar 10,3% menjadi Rp23.460.015 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp21.265.060 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013.

**Beban infrastruktur**

Beban infrastruktur mengalami kenaikan sekitar 36,5% menjadi Rp8.229.219 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp6.026.861 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh kenaikan beban sewa dan beban perbaikan dan pemeliharaan akibat perluasan infrasruktur jaringan Perseroan dan Akusisi AXIS serta biaya lisensi yang lebih tinggi yang harus dibayar untuk tambahan spektrum frekuensi radio dari Akuisisi AXIS.

**Beban penyusutan**

Beban penyusutan mengalami kenaikan sekitar 10,2% menjadi Rp6.221.799 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp5.643.404 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh kenaikan aset tetap Perseroan akibat perluasan infrastruktur jaringan Perseroan baik secara organik maupun melalui Akuisisi AXIS.

**Beban interkoneksi dan beban langsung lainnya**

Beban interkoneksi dan beban langsung lainnya mengalami penurunan sekitar 9,9% menjadi Rp3.356.261 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp3.725.898 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, terutama akibat substitusi jasa percakapan dan SMS dengan layanan data dan VAS yang dilakukan oleh pelanggan Perseroan, sehingga menghasilkan off-net traffic domestik dan internasional yang lebih rendah.

**Beban penjualan dan pemasaran**

Beban penjualan dan pemasaran mengalami kenaikan sekitar 5,2% menjadi Rp1.424.475 juta pada tanggal 31 Desember 2014, dari Rp1.354.517 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, terutama akibat kenaikan beban komisi yang terjadi sehubungan dengan kenaikan penjualan, baik melalui jalur distribusi tradisional maupun modern.

**Beban gaji dan kesejahteraan karyawan**

Beban gaji dan kesejahteraan karyawan mengalami kenaikan sekitar 23,7% menjadi Rp1.159.942 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp937.497 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh kenaikan gaji maupun kenaikan jumlah karyawan, yang sebagian terkait dengan karyawan kontrak yang dipekerjakan untuk membantu proses integrasi operasi AXIS dengan operasi Perseroan sehubungan dengan Akuisisi AXIS.

**Beban umum dan administrasi**

Beban umum dan administrasi mengalami kenaikan sekitar 18,9% menjadi Rp666.679 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp560.827 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh kenaikan biaya lisensi dan perizinan untuk menara Perseroan, premi asuransi dan sewa untuk ruang kantor AXIS selama periode setelah Akuisisi AXIS.

**Beban amortisasi**

Beban amortisasi mengalami kenaikan sekitar 438,2% menjadi Rp619.544 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp115.109 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh (i) percepatan amortisasi untuk spektrum frekuensi yang dikembalikan kepada Pemerintah dengan sisa masa manfaat ekonomis yang signifikan (delapan tahun) dan (ii) amortisasi sejumlah kecil aset tak berwujud (termasuk brand dan hubungan pelanggan), masing-masing sehubungan dengan Akuisisi AXIS.

**Kerugian selisih kurs – bersih**

Kerugian selisih kurs dari aktivitas operasi mengalami kenaikan sekitar 218,6% menjadi Rp302.647 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp94.985 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh liabilitas operasi AXIS dalam Dolar AS yang diambil alih Perseroan melalui Akuisisi AXIS yang dibayarkan pada tahun 2014 dan depresiasi Rupiah terhadap Dolar AS pada tahun 2014 - nilai tukar rata-rata adalah Rp11.840 per US$1,00 untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dan Rp10.332 per US$1,00 untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013.

**Keuntungan dari penjualan dan sewa-balik menara**

Keuntungan dari penjualan dan sewa-balik menara mengalami kenaikan sebesar Rp217.717 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari nil untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang disebabkan oleh pengakuan porsi keuntungan berdasarkan sewa operasi dan sewa pembiayaan dari Penjualan Menara STP yang dirampungkan pada bulan Desember 2014.

**Beban lain-lain**

Beban lain-lain mengalami penurunan sekitar 5,1% menjadi Rp164.584 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp173.478 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh pendapatan lain-lain dari pengembalian pajak penghasilan, yang sebagian diimbangi oleh kenaikan penghapusan aset dan jasa profesional yang timbul sehubungan dengan Akuisisi AXIS.

**Laba operasi**

Akibat hal-hal tersebut di atas, laba operasi mengalami penurunan sekitar 39,7% menjadi Rp1.586.582 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp2.632.484 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013.

**Biaya Keuangan**

Biaya Keuangan mengalami kenaikan sekitar 62,4% menjadi Rp1.697.250 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp1.044.832 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh kenaikan pinjaman untuk mendanai Akuisisi AXIS, termasuk Pinjaman Pemegang Saham.

**Kerugian selisih kurs dari pembiayaan - bersih**

Kerugian selisih kurs dari aktivitas pembiayaan mengalami kenaikan sekitar 5,3% menjadi Rp992.187 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp942.344 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh depresiasi nilai tukar Rupiah terhadap Dolar AS pada tahun 2014 - nilai tukar rata-rata adalah Rp11.840 per US$1,00

untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dan Rp10.332 per US$1,00 untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013.

**Pendapatan keuangan**

Pendapatan Keuangan mengalami penurunan sekitar 71,5% menjadi Rp201.120 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dari Rp705.605 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh kerugian derivatif atas transaksi lindung nilai.

**Bagian atas hasil bersih ventura bersama**

Bagian atas hasil entitas sepengendali mengalami kerugian sebesar Rp101.692 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dibandingkan keuntungan sebesar Rp23.985 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan oleh kenaikan kerugian ventura bersama milik Perseroan, XL Planet, pada tahun 2014.

**Laba/(Rugi) sebelum Pajak Penghasilan**

Akibat hal-hal tersebut di atas, rugi sebelum pajak penghasilan mencapai Rp1.003.427 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dibandingkan dengan laba sebelum pajak penghasilan sebesar Rp1.374.898 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013.

**(Beban)/Manfaat Pajak Penghasilan**

Manfaat pajak penghasilan adalah sebesar Rp199.713 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dibandingkan dengan beban pajak penghasilan sebesar Rp 342.081 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, yang terutama disebabkan rugi sebelum pajak penghasilan pada tahun 2014.

**Laba/(Rugi) tahun berjalan**

Akibat hal-hal tersebut di atas, rugi tahun berjalan mencapai Rp803.714 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dibandingkan dengan laba tahun berjalan sebesar Rp1.032.817 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013.

**LIKUIDITAS DAN SUMBER MODAL**

Secara historis, kas Perseroan terutama digunakan untuk belanja modal sehubungan dengan perluasan jaringan telekomunikasi Perseroan. Bisnis telekomunikasi Perseroan membutuhkan belanja modal yang substansial untuk membangun dan memperluas infrastruktur jaringan data dan seluler dan untuk membiayai operasi Perseroan.

Walaupun saat ini Perseroan memiliki jaringan yang substansial, Perseroan memperkirakan akan terjadi tambahan belanja modal yang berfokus pada perluasan infrastruktur jaringan terkait data, dengan penekanan pada kapasitas jaringan 4G LTE termasuk kebutuhan transmisi terkait. Sumber utama likuiditas Perseroan selama ini adalah kas yang dihasilkan dari aktivitas operasi Perseroan, Penerbitan Sukuk Ijarah dalam pinjaman berdenominasi Dolar AS dan Rupiah dengan jangka waktu pinjaman yang berkisar antara satu hingga tujuh tahun. Perseroan mengandalkan kas yang dihasilkan dari operasi, pembiayaan berbasis utang dan pinjaman pemegang saham untuk mendanai kebutuhan modal kerja dan belanja modal.

Perseroan meyakini bahwa kas dan setara kas, arus kas dari operasi dan sumber-sumber pendanaan yang tersedia saat ini memadai untuk memenuhi antisipasi kebutuhan kas, termasuk kebutuhan kas Perseroan untuk modal kerja dan belanja modal yang telah direncanakan, selama

sekurang-kurangnya 12 bulan mendatang.

**Arus Kas**

Tabel di bawah ini menyajikan data arus kas tertentu dari laporan arus kas konsolidasian untuk masing-masing periode yang disajikan:

(dalam jutaan Rupiah)

| | untuk tahun-tahun yang berakhir tanggal 31 Desember | | |
|---|---|---|---|
| | 2013 | 2014 | 2015 |
| Arus kas bersih yang diperoleh dari aktivitas operasi | 7.166.911 | 8.540.116 | 7.506.407 |
| Arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi | (7.981.192) | (16.677.612) | (4.605.487) |
| Arus kas bersih yang diperoleh dari/(digunakan untuk) aktivitas pendanaan | 1.323.716 | 13.769.335 | (6.556.205) |
| Kenaikan/(penurunan) bersih kas dan setara kas | 509.435 | 5.631.839 | (3.655.285) |
| Kas dan setara kas pada akhir tahun | 1.317.996 | 6.951.316 | 3.311.867 |

**Arus kas bersih yang diperoleh aktivitas operasi**

Arus kas bersih yang dihasilkan dari aktivitas operasi terdiri dari penerimaan dari pelanggan dan operator lain, pembayaran kepada pemasok, karyawan dan beban lain, pendapatan keuangan dan pembayaran dan penerimaan pajak penghasilan badan.

Pada tahun 2015, arus kas bersih yang dihasilkan dari aktivitas operasi adalah sebesar Rp7.506.407 juta, yang terutama terdiri dari penerimaan dari pelanggan dan operator lain sebesar Rp22.940.398 juta, pendapatan keuangan sebesar Rp398.509 juta, penerimaan bersih pajak penghasilan badan sebesar Rp392.631 juta, yang sebagian diimbangi dengan pembayaran kepada pemasok dan beban lain sebesar Rp15.050.549 juta, pembayaran kepada karyawan sebesar Rp994.193 juta dan pembayaran pajak penghasilan badan sebesar Rp180.389 juta.

Pada tahun 2014, arus kas bersih yang dihasilkan dari aktivitas operasi adalah sebesar Rp8.540.116 juta, yang terutama terdiri dari penerimaan dari pelanggan dan operator lain sebesar Rp24.148.706 juta, pendapatan keuangan sebesar Rp200.226 juta, dan penerimaan kembali dari pajak penghasilan badan sebesar Rp128.686 juta, yang sebagian diimbangi oleh pembayaran kepada pemasok dan beban lain sebesar Rp14.376.557 juta, pembayaran kepada karyawan sebesar Rp1.043.181 juta dan pembayaran pajak penghasilan badan sebesar Rp517.764 juta.

Pada tahun 2013, arus kas bersih yang dihasilkan dari aktivitas operasi adalah sebesar Rp7.166.911 juta, yang terutama terdiri dari penerimaan dari pelanggan dan operator lain sebesar Rp20.249.671 juta, pendapatan keuangan sebesar Rp105.032 juta, dan penerimaan kembali dari pajak penghasilan badan sebesar Rp.49.863 juta, yang sebagian diimbangi oleh pembayaran kepada pemasok dan beban lain sebesar Rp11.926.416 juta, pembayaran kepada karyawan sebesar Rp906.918 juta dan pembayaran pajak penghasilan badan sebesar Rp404.321 juta.

**Arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi**

Arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi terutama terdiri dari pembelian dan penjualan aset tetap.

Pada tahun 2015, arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi adalah sebesar Rp4.605.487 juta, yang terutama terdiri dari pembelian aset tetap sebesar Rp4.145.839 juta sehubungan dengan perluasan infrastruktur data, jangkauan dan kapasitas jaringan Perseroan, yang sebagian diimbangi oleh realisasi aset tidak lancar lainnya sebesar Rp483.421 juta dan penerimaan dari penjualan aset tetap dan penerimaan klaim asuransi sebesar Rp23.773 juta.

Pada tahun 2014, arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi adalah sebesar Rp16.677.612 juta, yang terutama terdiri dari pembelian aset tetap sebesar Rp7.094.671 juta sehubungan dengan perluasan infrastruktur data, jangkauan dan kapasitas jaringan Perseroan dan pelunasan utang bank dan utang dagang AXIS senilai Rp10.079.344 juta yang diambil alih sehubungan dengan Akuisisi AXIS, yang sebagian diimbangi oleh penerimaan dari divestasi aset tidak lancar lainnya sebesar Rp80.441 juta, penerimaan dari transaksi penjualan dan sewa-balik menara sebesar Rp300.800 juta, dan penerimaan dari penjualan aset tetap dan penerimaan klaim asuransi sebesar Rp93.018 juta.

Pada tahun 2013, arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas investasi adalah sebesar Rp7.981.192 juta, yang terutama terdiri dari pembelian aset tetap sebesar Rp7.393.694 juta sehubungan dengan perluasan infrastruktur data, jangkauan dan kapasitas jaringan Perseroan, pembayaran aset tidak lancar lainnya sebesar Rp620.752 juta, yang sebagian diimbangi oleh penerimaan dari penjualan aset tetap dan penerimaan klaim asuransi sebesar Rp33.254 juta.

**Arus kas bersih yang diperoleh dari/(digunakan untuk) aktivitas pendanaan**

Arus kas bersih dari aktivitas pendanaan terutama terdiri dari pembayaran pinjaman jangka panjang dan bunga, pembayaran dividen dan penerimaan dari pinjaman jangka panjang dan Penerbitan Sukuk Ijarah.

Pada tahun 2015, arus kas bersih yang digunakan untuk aktivitas pendanaan adalah sebesar Rp6.556.205 juta, yang terutama terdiri pembayaran pinjaman jangka panjang senilai Rp12.422.832 juta dan pembayaran bunga atas pinjaman jangka panjang sebesar Rp1.260.183 juta, yang sebagian diimbangi dengan penerimaan dari pinjaman jangka panjang sebesar 5.635.350 juta dan penerimaan bersih dari Penerbitan Sukuk Ijarah sebesar Rp1.491.493 juta.

Pada tahun 2014, arus kas bersih yang dihasilkan dari aktivitas pendanaan adalah sebesar Rp13.769.335 juta, yang terutama terdiri dari penerimaan dari pinjaman jangka panjang sebesar Rp8.080.900 juta, penerimaan dari pinjaman Pemegang Saham sebesar Rp5.810.000 juta, dan penerimaan dari Penjualan Menara STP sebesar Rp5.299.200 juta dan penjualan saham treasuri sebesar Rp1.317.527 juta yang sebagian diimbangi oleh pembayaran pinjaman jangka panjang sebesar Rp3.119.765 juta, pembayaran dividen sebesar Rp539.719 juta, pembayaran bunga atas pinjaman jangka panjang sebesar Rp1.390.029 juta, pembelian saham treasuri sebesar Rp1.222.734 juta dan pembayaran liabilitas sewa dan biaya transaksi jual dan sewa-balik sebesar Rp466.045 juta.

Pada tahun 2013, arus kas bersih yang dihasilkan dari aktivitas pendanaan adalah sebesar Rp1.323.716 juta, yang terutama terdiri dari penerimaan dari pinjaman jangka panjang sebesar Rp7.701.527 juta, yang sebagian diimbangi oleh pembayaran pinjaman jangka panjang sebesar Rp4.365.838 juta, pembayaran dividen sebesar Rp1.152.156 juta, dan pembayaran bunga atas pinjaman jangka panjang sebesar Rp859.765 juta.

**Kas dan Setara Kas**

Saldo kas dan setara kas Perseroan secara berturut-turut per tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015 adalah sebesar Rp1.317.996 juta, Rp6.951.316 juta dan Rp3.311.867 juta. Kas dan kas setara Perseroan terdiri dari kas yang tidak dibatasi penggunaannya, yang disimpan oleh Perseroan dan tersedia untuk tujuan perusahaan secara umum. Di samping kas dan setara kas, per tanggal 31 Desember 2013, 2014 and 2015. Perseroan memiliki deposito bank dan saldo bank yang dibatasi penggunaannya, secara berturut-turut sebesar Rp11.214 juta, Rp45.157 juta dan Rp56.312 juta, yang terutama adalah deposit bank yang dibatasi penggunaannya berkaitan dengan kegiatan operasi dari XL Tunai.

**Belanja modal**

Belanja modal Perseroan pada saat ini difokuskan pada perluasan infrastruktur jaringan terkait data, dengan penekanan pada kapasitas jaringan 4G LTE, termasuk kebutuhan transmisi terkait.

Untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015, belanja modal tunai Perseroan mengalami penurunan sekitar 41.56% menjadi Rp4.145.839 juta dibandingkan Rp7.094.671 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014. Belanja modal Perseroan pada tahun 2015 mengalami penurunan, karena Perseroan memiliki kelebihan kapasitas dalam jaringan Perseroan, yang disebabkan oleh rasionalisasi basis pelanggan Perseroan melalui pemangkasan pelanggan berorientasi biaya yang menggunakan kapasitas jaringan Perseroan dalam jumlah yang tidak sebanding dengan paket yang dibeli. Meskipun demikian, Perseroan memperkirakan belanja modal Perseroan akan mengalami kenaikan pada tahun 2016 seiring dengan keberlanjutan dari peluncuran jaringan 4G LTE Perseroan dan kenaikan pelanggan high-value.

Perseroan memperkirakan belanja modal Perseroan untuk tahun 2016 akan berjumlah sekitar Rp6,9 triliun, dan Perseroan memperkirakan akan mendanai belanja modal tersebut terutama melalui arus kas dari operasi, penerimaan transaksi monetisasi aset potensial dan sumber-sumber lainnya seperti pembiayaan berbasis utang. Belanja modal Perseroan sebenarnya mungkin berbeda dari jumlah yang dinyatakan di atas akibat berbagai faktor, termasuk arus kas, hasil operasi dan kondisi keuangan Perseroan di masa mendatang, perubahan ekonomi Indonesia, perubahan teknologi, ketersediaan pemasok atau pendanaan lainnya dengan persyaratan yang dapat diterima oleh Perseroan, masalah teknis atau masalah lainnya dalam memperoleh atau menginstalasi peralatan, perubahan lingkungan peraturan di Indonesia, perubahan rencana dan strategi usaha Perseroan dan perubahan nilai tukar antara Dolar AS dan Rupiah, yang akan mempengaruhi biaya pembelian peralatan Perseroan.

**PERIKATAN BELANJA MODAL DAN SEWA OPERASI**

Tabel berikut ini menyajikan perikatan belanja modal dan sewa operasi Perseroan pada tanggal 31 Desember 2015:

(dalam jutaan Rupiah)

| KETERANGAN | Jumlah terutang berdasarkan tahun jatuh tempo | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Total | Kurang dari satu tahun | Dua sampai lima tahun | Lebih dari lima tahun |
| Komitmen Belanja Modal | 1.278.717 | 1.092.257 | 186.460 | - |
| Perikatan sewa operasi | 3.123.507 | 842.013 | 1.902.587 | 378.907 |
| Total | 4.402.224 | 1.934.270 | 2.089.047 | 378.907 |

Perseroan telah memasukkan jumlah yang wajib dibayarkan oleh Perseroan kepada pemasok sehubungan dengan nota pembelian yang telah diterbitkan Perseroan, tetapi belum diselesaikan sebagai perikatan belanja modal dalam tabel diatas. Belanja modal Perseroan yang sebenarnya untuk periode tersebut di atas mungkin berbeda dengan jumlah yang disajikan di atas. Tabel di atas tidak mencakup kewajiban Perseroan kepada bank sehubungan dengan garansi bank yang diterbitkan atas nama Perseroan dalam kegiatan usaha sehari-sehari.

**PERJANJIAN OFF-BALANCE SHEET DAN LIABILITAS KONTINJENSI**

Pada tanggal 31 Desember 2015, Perseroan tidak memiliki perjanjian off-balance sheet.

**DESKRIPSI DARI PERJANJIAN UTANG YANG MATERIAL**

Total utang konsolidasi Perseroan pada tanggal 31 Desember 2015 adalah sebesar Rp26.953.422 juta. Lihat Catatan 14, 16, dan 30 untuk Laporan Keuangan Konsolidasian Perseroan per tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 sebagai bahan diskusi

selanjutnya dari utang yang belum dilunasi dan historis.

Tabel berikut ini memuat pinjaman jangka panjang dan instrumen lainnya dengan mata uang berdenominasi Dolar AS dan Rupiah sebagaimana pada tanggal 31 Desember 2015:

| Pinjaman Jangka Panjang | 31 Desember 2015 | |
|---|---|---|
| Pinjaman jangka panjang berdenominasi Rupiah | (dalam jutaan Rupiah) | (dalam jutaan Dolar) |
| PT Bank Mandiri (Persero) Tbk | 4.025.000 | - |
| PT Bank Central Asia Tbk | 3.600.000 | - |
| The Bank of Tokyo Mitsubishi UFJ, Ltd. | 2.649.600 | - |
| PT Bank Sumitomo Mitsui Indonesia | 2.300.000 | - |
| Sukuk Ijarah | 1.500.000 | - |
| Pinjaman jangka panjang berdenominasi Dolar AS | | |
| The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd. | - | 88 |
| Standart Chartered Bank | - | 50 |
| DBS Bank Ltd. Singapore | - | 300 |
| Pinjaman Pemegang Saham | - | 500 |
| Jumlah | 14.074.600 | 938 |
| Dikurangi biaya perolehan pinjaman yang belum diamortisasi | 28.717 | 2 |
| Dikurangi bagian lancar | 2.708.916 | 88 |
| Bagian jangka panjang | 11.336.967 | 848 |

**PT Bank Mandiri (Persero) Tbk**

Pada tanggal 21 Januari 2013, Perseroan menandatangani atas dua perjanjian fasilitas kredit dengan agregat pinjaman sejumlah Rp3.000 miliar dengan PT Bank Mandiri (Persero) Tbk. ("Mandiri"). Pinjaman ini dikenakan bunga (i) tingkat bunga tetap tahunan 7,5% per tahun untuk tahun pertama, dan (ii) (x) tingkat bunga dengan suku bunga mengambang dari Jakarta Interbank Offered Rate ("JIBOR") tiga bulan ditambah 1,5% marjin per tahun untuk tahun kedua sampai tahun ke lima atau (y) suku bunga deposito Mandiri tertinggi yang dipublikasikan ditambah 1,0% marjin per tahun; mana yang lebih tinggi. Perseroan telah menarik seluruh pinjaman yang tersedia berdasarkan kedua fasiltas tersebut dan telah dibayar sebesar Rp600 miliar dalam agregat untuk kedua pinjaman pada tanggal 31 Desember 2015. Bunga dari kedua pinjaman tersebut harus dibayar setiap triwulan dan pokok pinjaman dari kedua pinjaman harus dibayar setiap tahun sampai dengan Januari 2018.

Pada tanggal 3 Agustus 2012, Perseroan menandatangani perjanjian fasilitas kredit senilai Rp2.500 miliar dengan Mandiri. Pinjaman ini dikenakan bunga dengan suku bunga mengambang berdasarkan (x) JIBOR tiga bulan ditambah 1,5% marjin per tahun, atau (y) suku bunga deposito Mandiri berjangka tertinggi ditambah 0,75% marjin per tahun; mana yang lebih tinggi. Perseroan telah menarik seluruh pinjaman yang tersedia berdasarkan fasiltas tersebut, dan telah dibayarkan sebesar Rp875 miliar pada tanggal 31 Desember 2015. Bunga untuk pinjaman tersebut harus dibayarkan setiap triwulan dan pokok pinjaman tersebut harus dibayar setiap tahun sampai dengan Agustus 2017,

Perseroan diharuskan untuk mematuhi beberapa persyaratan, seperti rasio keuangan dan perjanjian atas fasilitas tersebut, termasuk pembatasan penggabungan usaha, konsolidasi, akuisisi dan perubahan bisnis, pembatasan atas penjualan atau pengalihan aset, utang dan pemberitahuan pembagian dividen, dan pembatasan terhadap Axiata dalam mengurangi kepemilikan saham Perseroan atau mempertahankan Axiata baik langsung maupun tidak langsung sebagai pemegang saham mayoritas.

**PT Bank Central Asia Tbk**

Pada tanggal 8 Oktober 2015, Perseroan menandatangani perjanjian atas fasilitas kredit Rp1.500

miliar dengan PT Bank Central Asia Tbk ("BCA"), yang hasil perolehannya dimasukkan ke dalam percepatan pelunasan atas pinjaman US $100 juta dari Standard Chartered Bank. Pinjaman ini dikenakan tingkat bunga dengan suku bunga mengambang dari JIBOR tiga bulan ditambah 2,75% marjin per tahun. Perseroan telah menarik seluruh pinjaman yang tersedia berdasarkan fasilitas tersebut, dan seluruh jumlah tersebut saat ini merupakan pinjaman yang belum dibayarkan. Bunga dari pinjaman tersebut harus dibayar setiap triwulan dan pokok pinjaman harus dibayar setiap tahun sampai dengan Oktober 2020.

Pada tanggal 26 Maret 2012, Perseroan menandatangani perjanjian atas fasilitas kredit sebesar Rp.3.000 miliar dengan BCA. Pinjaman ini dikenakan bunga (i) tingkat bunga tetap tahunan sebesar 7,5% per tahun untuk tahun pertama, dan (ii) tingkat bunga dengan suku bunga mengambang berdasarkan besar (x) tingkat tahunan yang berlaku JIBOR tiga bulan ditambah marjin sebesar 1,0% per tahun, atau (y) suku bunga deposito berjangka tertinggi BCA yang dipublikasikan ditambah 1,0% marjin per tahun; mana yang lebih tinggi. Perseroan telah menarik seluruh pinjaman yang tersedia berdasarkan fasiltas tersebut, dan telah dibayar sebesar Rp900 miliar pada 31 Desember 2015. Bunga dari pinjaman tersebut harus dibayar setiap triwulan dan pokok pinjaman harus dibayar setiap tahun sampai dengan Juni 2017.

Perseroan diharuskan untuk mematuhi beberapa persyaratan, seperti rasio keuangan dan perjanjian atas fasilitas tersebut, termasuk pembatasan penggabungan usaha, konsolidasi, akuisisi dan perubahan bisnis, pembatasan atas penjualan atau pengalihan aset, utang, dan pembatasan terhadap Axiata dalam mengurangi kepemilikan saham Perseroan atau mempertahankan Axiata baik langsung maupun tidak langsung sebagai pemegang saham mayoritas.

**The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd.**

Pada tanggal 25 September 2015, Perseroan melakukan pembiayaan kembali sebesar US$ 180 juta ke dalam Rupiah dalam perjanjian atas fasilitas kredit dengan The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd, Cabang Jakarta ("BTMU"). Pinjaman Rupiah sebesar Rp.2.649.600 juta dikenakan bunga mengambang berdasarkan JIBOR tiga bulan ditambah marjin sebesar 2,5% untuk tahun pertama dan tingkat bunga tetap sebesar 10,5% per tahun untuk tahun-tahun berikutnya. Perseroan telah menarik seluruh pinjaman yang tersedia berdasarkan fasiltas tersebut, yang harus dibayar seluruhnya pada September 2020. Seluruh jumlah pinjaman tersebut adalah pinjaman yang saat ini belum dibayarkan.

Pada tanggal 15 Maret 2013, Perseroan menandatangani perjanjian fasilitas kredit US$110 juta dengan BTMU. Pinjaman ini dikenakan tingkat bunga dengan suku bunga mengambang berdasarkan LIBOR tiga bulan ditambah marjin tertentu per tahun, tergantung pada rasio total utang konsolidasi terhadap kekayaan bersih. Perseroan telah menarik seluruh pinjaman yang tersedia berdasarkan fasilitas tersebut dan harus membayar US$22 juta pada tanggal 31 Desember 2015 . Sisa dari pinjaman tersebut sebesar US$88 juta tersebut akan dibayarkan pada Maret 2016.

Perseroan diharuskan untuk mematuhi beberapa persyaratan, seperti rasio keuangan dan perjanjian atas fasilitas tersebut, termasuk pembatasan penggabungan usaha, konsolidasi, akuisisi dan perubahan bisnis, pembatasan atas penjualan atau pengalihan aset, utang dan pemberitahuan pembagian dividen, dan pembatasan terhadap Axiata dalam mengurangi kepemilikan saham Perseroan atau mempertahankan Axiata baik langsung maupun tidak langsung sebagai pemegang saham mayoritas.

**PT Bank Sumitomo Mitsui Indonesia**

Pada tanggal 21 Oktober 2015, Perseroan menandatangani perjanjian atas fasilitas kredit sebesar Rp1.500 miliar dengan PT Bank Sumitomo Mitsui Indonesia ("BSMI"), yang hasil perolehannya digunakan untuk percepatan pelunasan atas pinjaman US$ 100 juta dari Royal Bank of Scotland. Pinjaman ini dikenakan tingkat bunga dengan suku bunga mengambang berdasarkan JIBOR tiga bulan

ditambah 2,55% marjin per tahun. Perseroan telah menarik seluruh pinjaman yang tersedia berdasarkan fasiltas tersebut dan harus membayar sampai dengan Oktober 2020, dan seluruh jumlah pinjaman tersebut adalah pinjaman yang saat ini belum dibayarkan.

Pada tanggal 28 Agustus 2013, Perseroan menandatangani perjanjian atas fasilitas kredit Rp1.000 miliar dengan BSMI. Pinjaman ini dikenakan tingkat bunga dengan suku bunga mengambang JIBOR tiga bulan ditambah 1% marjin per tahun. Semua bunga dibayarkan setiap tiga bulan dan fasilitas kredit berakhir di Agustus 2016. Perseroan telah menarik seluruh pinjaman yang tersedia berdasarkan fasiltas tersebut dan harus membayar sebesar Rp200 miliar pada 31 Desember 2015. Sisa pinjaman sebesar Rp800 miliar harus dibayarkan pada Agustus 2016.

Perseroan diharuskan untuk mematuhi beberapa persyaratan, seperti rasio keuangan dan perjanjian atas fasilitas tersebut, termasuk pembatasan penggabungan usaha, konsolidasi, akuisisi dan perubahan bisnis, pembatasan atas penjualan atau pengalihan aset, utang dan pemberitahuan pembagian dividen, dan pembatasan terhadap Axiata dalam mengurangi kepemilikan saham Perseroan atau mempertahankan Axiata baik langsung maupun tidak langsung sebagai pemegang saham mayoritas.

**Standard Chartered Bank**

Pada tanggal 30 Mei 2013, Perseroan menandatangani perjanjian atas fasilitas kredit US$50 juta dengan Standard Chartered Bank. Pinjaman ini dikenakan tingkat bunga tahunan tetap sebesar (i) 2,3% dan (ii) dipotong pajak sebesar 10%. Perseroan telah menarik seluruh pinjaman yang tersedia berdasarkan fasilitas tersebut dan harus membayar sampai dengan Juni 2018, dan seluruh jumlah pinjaman tersebut adalah pinjaman yang saat ini belum dibayarkan.

Perseroan diharuskan untuk mematuhi beberapa persyaratan, seperti rasio keuangan dan perjanjian atas fasilitas tersebut, termasuk pembatasan penggabungan usaha, konsolidasi, akuisisi dan perubahan bisnis, pembatasan atas penjualan atau pengalihan aset, utang dan pemberitahuan pembagian dividen, dan pembatasan terhadap Axiata dalam mengurangi kepemilikan saham Perseroan atau mempertahankan Axiata baik langsung maupun tidak langsung sebagai pemegang saham mayoritas.

**DBS Bank Ltd.Singapore**

Pada tanggal 6 Januari 2014, Perseroan menandatangani amendemen atas perjanjian fasilitas kredit sebesar US$300 juta dengan DBS Bank Ltd, pinjaman dikenakan tingkat bunga dengan suku bunga mengambang sebesar LIBOR tiga bulan ditambah 2,02% marjin per tahun. Perseroan telah menarik seluruh pinjaman yang tersedia berdasarkan fasiltas tersebut, dimana US$100 juta harus dibayarkan pada Januari 2019 dan US$200 juta harus dibayarkan pada Maret 2019. Seluruh jumlah pinjaman tersebut adalah pinjaman yang saat ini belum dibayarkan.

Perseroan diharuskan untuk mematuhi beberapa persyaratan, seperti rasio keuangan dan perjanjian atas fasilitas tersebut, termasuk pembatasan penggabungan usaha, konsolidasi, akuisisi dan perubahan bisnis, pembatasan atas penjualan atau pengalihan aset, utang dan pemberitahuan pembagian dividen, dan pembatasan terhadap Axiata dalam mengurangi kepemilikan saham Perseroan atau mempertahankan Axiata baik langsung maupun tidak langsung sebagai pemegang saham mayoritas.

**Pinjaman Pemegang Saham**

Pada tanggal 10 Maret 2014, Perseroan menandatangani perjanjian atas fasilitas kredit sebesar US$500 juta dengan Axiata Group Berhad untuk mendanai sebagian Akuisisi AXIS. Pinjaman ini dikenakan tingkat bunga tetap sebesar 2,41%, dibayarkan setiap triwulan dan jatuh tempo pada Maret 2017. Jumlah pokok terutang kepada Pinjaman Pemegang Saham pada tanggal 31 Desember 2015,

mewakili sekitar 15,4% dari total liabilitas Perseroan.

**Sukuk Ijarah**

Pada tanggal 2 Desember 2015, Perseroan telah menerbitkan Penawaran Umum Berkelanjutan Sukuk Ijarah Berkelanjutan I Tahap I Tahun 2015 XL Axiata sebesar Rp1.5 triliun ("Sukuk Ijarah") yang diterbitkan dalam beberapa seri, yang sebanyak-banyaknya sebesar Rp5 triliun. Perolehan dari penawaran dikurangi dengan biaya penerbitan akan digunakan sepenuhnya untuk mendanai kebutuhan modal kerja.

Penerbitan Sukuk Ijarah terdiri dari Seri A dengan jangka waktu 370 hari kalender, Seri B dengan jangka waktu 3 tahun, Seri C dengan jangka waktu 5 tahun, dan Seri D dengan jangka waktu 7 tahun, dimana nilai akhir dan angsuran ijarah dari penawaran adalah sebagai berikut; Seri A sebesar Rp494 miliar dengan Cicilan Imbalan Ijarah sebesar Rp43,225 miliar per tahun; Seri B sebesar Rp258 miliar dengan Cicilan Imbalan Ijarah sebesar Rp26,445 miliar per tahun; Seri C sebesar Rp323 miliar dengan Cicilan Imbalan Ijarah sebesar Rp33,915 miliar per tahun dan Seri D sebesar Rp425 miliar dengan Cicilan Imbalan Ijarah sebesar Rp46,750 miliar per tahun. Cicilan Imbalan Ijarah harus dibayarkan setiap triwulan. Dalam rangka Penawaran Umum Berkelanjutan Sukuk Ijarah tersebut, PT Bank Mega Tbk telah ditunjuk sebagai Wali Amanat.

Perseroan diharuskan untuk mematuhi berbagai rasio keuangan dan covenants dari Sukuk Ijarah, termasuk pembatasan penggabungan usaha, konsolidasi, akuisisi dan perubahan bisnis, pembatasan atas penjualan atau pengalihan aset, utang, dan pembatasan terhadap Axiata mempertahankan kepemilikan saham sebesar 50% dari saham yang diterbitkan. Berdasarkan Peraturan OJK Nomor 36/POJK.04/2014 tentang Penawaran Umum Berkelanjutan Efek Bersifat Utang dan/atau Sukuk, Perseroan memiliki waktu selama dua tahun sejak 23 November 2015 untuk menerbitkan tambahan Sukuk Ijarah dari Penawaran Umum Berkelanjutan Sukuk Ijarah tersebut sampai dengan Rp3.5 triliun. Perseroan bermaksud untuk sepenuhnya memanfaatkan Penawaran Umum Berkelanjutan dan menerbitkan tambahan Sukuk Ijarah sampai dengan Rp3.5 triliun sebelum periode dua tahun berakhir.

**PERPAJAKAN**

Tarif pajak badan yang berlaku di Indonesia adalah 25%. Untuk keperluan pajak, Perseroan menggunakan metode saldo menurun ganda untuk penyusutan aset tetap selain bangunan, dan menggunakan metode garis lurus untuk penyusutan bangunan. Untuk keperluan pelaporan keuangan, Perseroan menggunakan metode garis lurus untuk penyusutan aset tetap berdasarkan estimasi masa manfaat ekonomis aset yang bersangkutan. Berdasarkan peraturan yang berlaku di Indonesia pada saat ini, rugi pajak dapat dikompensasikan sampai lima tahun setelah terjadinya rugi pajak tersebut.

Perseroan membukukan kerugian sebesar Rp25.338 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 dan memiliki manfaat pajak penghasilan sebesar Rp605.188 juta pada periode yang sama.

Perseroan mengakui aset dan liabilitas pajak tangguhan atas perbedaan temporer yang timbul akibat perbedaan perlakuan akuntansi dan pajak untuk beban-beban tertentu. Perbedaan-perbedaan temporer tersebut terutama terkait dengan penyusutan aset tetap dan amortisasi beban tangguhan. Lihat Catatan 29 atas laporan keuangan konsolidasian Perseroan per tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 untuk uraian lebih lanjut mengenai perbedaan-perbedaan tersebut.

Perseroan wajib mengenakan pajak pertambahan nilai sebesar 10% kepada pelanggan Perseroan. Perseroan diperbolehkan melakukan offset antara pajak pertambahan nilai yang dibayarkan kepada pemasok Perseroan untuk pembayaran barang dan jasa dengan pajak pertambahan nilai yang dikenakan Perseroan kepada pelanggan.

## PENGUNGKAPAN RISIKO PASAR

Risiko pasar Perseroan terutama terkait dengan fluktuasi nilai tukar mata uang asing dan tingkat suku bunga. Lihat Catatan 37 pada laporan keuangan konsolidasian Perseroan per tanggal dan untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015 . Pembahasan berikut ini mengandung pernyataan tinjauan ke depan, yang melibatkan risiko dan ketidakpastian, menyajikan ringkasan eksposur Perseroan terhadap fluktuasi nilai tukar mata uang asing dan tingkat suku bunga serta kebijakan yang telah diterapkan Perseroan untuk memitigasi dan mengendalikan risiko-risiko tersebut dan risiko pasar lainnya yang dihadapi Perseroan. Merupakan hal yang sulit untuk menyusun perkiraan yang akurat atas perubahan kondisi ekonomi atau pasar dan mengantisipasi dampak dari perubahan tersebut atas kinerja keuangan dan operasi usaha Perseroan.

### Risiko Nilai Tukar Mata Uang Asing

Risiko nilai tukar mata uang asing menimbulkan risiko pasar yang terkait dengan pergerakan nilai tukar mata uang asing terhadap Rupiah, yang merupakan mata uang fungsional dan pelaporan Perseroan. Per tanggal 31 Desember 2015, liabilitas dan belanja modal Perseroan sebagian besar didenominasi dengan mata uang Dolar AS, dan sebagian besar pendapatan Perseroan adalah dalam mata uang Rupiah.

Untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015, secara berturut-turut sekitar 29,8%, 43,5% dan 31,7% liabilitas Perseroan didenominasikan dalam Dolar AS. Pada periode yang sama, utang dagang dan utang lain-lain secara berturut-turut mewakili 7,4%, 3,6%, dan 2,8%, Pinjaman Pemegang Saham secara berturut-turut mewakili 0% 12,5%, dan 15,4%, dan pinjaman jangka panjang secara berturut-turut mewakili 22,3%, 27,3%, dan 13,5% dari liabilitas Perseroan dalam Dolar AS.

Perseroan melakukan aktivitas lindung nilai terhadap sebagian kewajiban Perseroan dalam Dolar AS melalui kontrak swap valuta asing dan opsi call spread dengan bank-bank internasional tertentu. Perseroan membayar sejumlah premi dengan jumlah tetap atas kontrak tersebut. Per tanggal 31 Desember 2015, total nilai nosional kontrak-kontrak tersebut adalah US$438 juta, yang sesuai dengan saldo pinjaman yang saat ini belum dibayarkan dari seluruh pinjaman luar yang berdenominasi Dolar AS. Selama nilai tukar Rupiah melemah terhadap Dolar AS dan mata uang lainnya, nilai aset dan liabilitas Perseroan yang berdenominasi Dolar AS dan mata uang lainnya akan meningkat dalam Rupiah. Per tanggal 31 Desember 2015, apabila Rupiah melemah 5% terhadap mata uang asing yang merupakan eksposur Perseroan, dengan seluruh variabel lain tetap, laba tahun berjalan Perseroan akan mengalami penurunan sebesar Rp588.639 juta, yang terutama timbul sebagai akibat kerugian selisih kurs atas penjabaran aset dan liabilitas moneter dalam mata uang asing.

### Risiko Tingkat Suku Bunga

Eksposur Perseroan terhadap risiko pasar atas perubahan tingkat suku bunga terutama timbul dari pinjaman jangka panjang Perseroan. Untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015, Perseroan secara berturut-turut memiliki pinjaman jangka panjang senilai Rp12.592.678 juta, Rp17.813.481 juta dan Rp16.661.139 juta dengan tingkat bunga dengan suku bunga mengambang yang secara berturut-turut mewakili sekitar 71%, 60% dan 65% dari total saldo pinjaman jangka panjang.

### Dampak Inflasi

Tingkat inflasi tahunan Indonesia untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015 secara berturut-turut adalah sekitar 8,4%, 8,4% dan 3,4% menurut Biro Pusat Statistik. Dalam pandangan Perseroan, inflasi di Indonesia, yang merupakan lokasi seluruh operasi Perseroan pada saat ini, tidak memiliki dampak material terhadap hasil operasi Perseroan. Inflasi di

Indonesia dapat menimbulkan dampak merugikan terhadap laba bersih dan arus kas Perseroan apabila Perseroan tidak mampu meningkatkan pendapatan Perseroan untuk menutupi setiap kenaikan beban operasional yang disebabkan oleh inflasi. Kemampuan Perseroan untuk meningkatkan tarif pelanggan sebagai respon terhadap inflasi telah menghadapi hambatan di masa lalu, dan mungkin akan mengalami hambatan di masa mendatang, akibat faktor-faktor tertentu, antara lain, persaingan dan peraturan Pemerintah.

**Faktor Musiman**

Kegiatan usaha Perseroan dipengaruhi oleh perubahan musiman selama bulan suci Ramadhan umat Muslim, ketika penggunaan layanan seluler oleh pelanggan Perseroan mengalami kenaikan secara umum.

## RISIKO USAHA

*Kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan dapat dipengaruhi secara material oleh risiko-risiko di bawah ini.*

### RISIKO-RISIKO YANG BERKAITAN DENGAN USAHA PERSEROAN DAN INDUSTRI TELEKOMUNIKASI SELULER

**Industri telekomunikasi seluler di Indonesia sangat kompetitif**

Industri telekomunikasi seluler di Indonesia merupakan industri yang sangat kompetitif, dimana para operator seluler bersaing terutama dalam hal harga, jangkauan jaringan dan kualitas layanan data serta VAS. Per tanggal 31 Desember 2015, Perseroan memiliki sekitar 41,9 juta pelanggan dan 58.879 BTS dalam jaringan Perseroan. Perseroan menerapkan strategi *dual brand* sebagai upaya pengembangan basis pelanggan dan peningkatan profitabilitas. *Brand* XL menawarkan paket data yang dapat diandalkan dan bervolume besar yang dipasarkan kepada para pelanggan premium, sementara *brand* AXIS milik Perseroan menawarkan paket data dengan volume yang lebih rendah yang ditujukan kepada pelanggan usia sekolah yang membutuhkan akses data dengan harga yang lebih terjangkau. Sebagai kesimpulan, kedua *brand* yang dimiliki Perseroan bersaing di segmen pasar yang berbeda di pasar telekomunikasi Indonesia.

Pesaing utama Perseroan adalah PT Telekomunikasi Seluler ("Telkomsel") dan PT Indosat Tbk ("Indosat"), khususnya di segmen pelanggan yang lebih memilih akses data premium. Sesuai dengan Laporan Frost & Sullivan, per tanggal 30 September 2015, Telkomsel memiliki sekitar 148,6 juta pelanggan dan 100.400 BTS sedangkan Indosat memiliki sekitar 69,0 juta pelanggan dan 46.196 BTS. Telkomsel dengan basis pelanggan dan jaringan BTS yang lebih besar, memiliki skala ekonomis lebih besar yang memungkinkannya untuk lebih baik dalam menanggapi persaingan harga yang kompetitif. Perseroan juga bersaing dengan beberapa operator GSM dan CDMA yang lebih kecil di Indonesia, termasuk PT Hutchison CP Telecommunication ("Hutchison") dan PT Internux ("Internux"), penyedia *wireless broadband*, yang umumnya melayani segmen pelanggan yang membutuhkan akses data dengan harga yang lebih terjangkau. Meskipun operator-operator GSM dan CDMA tersebut memiliki pelanggan lebih sedikit dan skala ekonomis yang lebih kecil dari Perseroan, operator – operator tersebut telah dan mungkin akan tetap berusaha untuk meningkatkan pangsa pasar melalui persaingan harga yang kompetitif yang dapat mengganggu harga pasaran guna menarik lebih banyak pelanggan dengan menawarkan harga yang lebih terjangkau. Harga yang dapat mengganggu harga pasaran tersebut dapat menyebabkan Perseroan kehilangan pangsa pasar atau mempengaruhi Perseroan dalam menentukan harga sehingga hal tersebut dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

Persaingan yang terjadi secara terus menerus di industri telekomunikasi seluler di Indonesia telah dan akan terus menghasilkan penghentian atau *churn* pada pelanggan. Rata-rata bulanan *churn* pelanggan Perseroan masing-masing sebesar 19,1%, 16,5% dan 16,7% untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015. C*hurn rate* tersebut dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional, dan Perseroan tidak dapat memastikan bahwa strategi *dual-brand* ataupun strategi-strategi lainnya dapat memungkinkan Perseroan untuk mengelola *churn rate* secara efektif. Persaingan yang semakin ketat dapat meningkatkan *churn rate*, biaya pemasaran sebagai persentase dari pendapatan, dan belanja modal sebagai upaya Perseroan dalam meningkatkan kualitas jasa dengan menurunkan harga agar tetap kompetitif untuk memperoleh dan mempertahankan pelanggan.

Layanan percakapan dan SMS milik Perseroan juga bersaing dengan layanan percakapan dan pesan *Over the Top* ("OTT") seperti Skype, Google Voice, WhatsApp, FaceTime dan WeChat yang memungkinkan pelanggan untuk mengirim dan menerima pesan, serta melakukan panggilan bersama-

sama (*multi party calls*) melalui internet baik melalui jaringan Perseroan ataupun dengan konektifitas internet gratis *wireless*. Layanan data dan VAS juga bersaing dengan moda konektifitas internet lainnya, termasuk internet *wireless* gratis dan jaringan Wi-Fi, di mana pelanggan selalu mencari koneksi dan jaringan tersebut sebagai tambahan layanan data dan VAS, dimana hal tersebut tidak melalui jaringan Perseroan dan mengurangi pendapatan Perseroan yang diperoleh dari layanan data dan VAS.

Keberhasilan Perseroan dalam menghadapi persaingan tersebut bergantung pada kemampuannya dalam mengantisipasi dan menanggapi berbagai faktor persaingan, termasuk harga yang dapat mengganggu harga pasaran dari para pesaing, pengembangan teknologi dan layanan-layanan baru, perubahan preferensi konsumen, kondisi perekonomian dan perubahan-perubahan peraturan oleh Pemerintah. Perseroan tidak dapat memastikan untuk terus berhasil dalam persaingan tersebut atau bahwa tingkat persaingan saat ini dan di masa mendatang tidak mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan, dan hasil operasional Perseroan.

**Perseroan memerlukan belanja modal yang besar untuk pemasangan jaringan 4G LTE**

Kegiatan operasi telekomunikasi seluler bersifat padat modal dan Perseroan telah melakukan investasi pada infrastruktur jaringan dan teknologi yang signifikan sebagai penyedia jasa. Perseroan telah memiliki pengalaman, dan memperkirakan untuk terus meningkatkan proporsi pendapatan telekomunikasi seluler yang bersumber dari layanan data dan VAS. Perseroan bermaksud untuk terus menggunakan belanja modal yang diperlukan sebagai keperluan perluasan jaringan 4G LTE guna mendukung pengembangan layanan data dan VAS. Belanja modal Perseroan masing-masing sebesar Rp7.393.694 juta, Rp7.094.671 juta dan Rp4.145.839 juta untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015. Meskipun belanja modal Perseroan mengalami penurunan pada tahun 2015, Perseroan memperkirakan belanja modal pada tahun 2016 akan meningkat karena perluasan jaringan 4G LTE yang terus berlangsung.

Perseroan telah berhasil meluncurkan jaringan 4G LTE ke 35 kota dan area di seluruh Indonesia, termasuk kota-kota seperti Jakarta, Surabaya dan Medan serta area seperti Brebes, Lombok dan Banjarbaru per tanggal 31 Desember 2015, dimana jumlah BTS 4G LTE telah mengalami peningkatan sejak 31 Maret, 30 Juni, 30 September dan 31 Desember 2015 masing-masing dari 180 menjadi 232 kemudian 1.018 dan 3.134. Perseroan memperkirakan kebutuhan belanja modal dan biaya operasional yang signifikan sehubungan dengan akuisisi BTS dan biaya lisensi spektrum yang diperlukan untuk mendukung pertumbuhan dan pengoperasian jaringan 4G LTE. Jika Perseroan tidak berhasil untuk mengantisipasi waktu atau besaran permintaan pelanggan untuk jaringan 4G LTE, maka kemungkinan Perseroan juga akan mengalami kegagalan untuk mencapai tingkat pengembalian atas investasi belanja modal yang digunakan untuk keperluan penyebaran jaringan 4G LTE, dan hal tersebut dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

Perseroan telah dan akan terus mendanai belanja modal terutama melalui arus kas Perseroan yang dihasilkan dari kegiatan operasional, penjualan aset, dan pembiayaan melalui utang. Meskipun Perseroan berencana untuk mendanai belanja modal di masa mendatang terutama dari kas yang dihasilkan dari kegiatan operasional, Perseroan tidak dapat memastikan kemampuannya untuk memperoleh pendanaan tersebut dan kegiatan operasional dan rencana pengembangan di masa yang akan datang akan bergantung pada kemampuan Perseroan untuk mendapatkan pembiayaan tambahan, dimana Perseroan dapat atau tidak dapat mengamankan pembiayaan yang menguntungkan secara komersial. Jika Perseroan tidak dapat memperoleh pendanaan yang memadai saat dibutuhkan, maka kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil kegiatan operasional dapat terpengaruh.

***Brand* Perseroan bergantung pada keandalan jaringan Perseroan**

Perseroan menyediakan layanan percakapan, data dan VAS serta SMS melalui jaringan telekomunikasi seluler GSM. Penyediaan layanan untuk pelanggan bergantung pada keandalan jaringan infrastruktur Perseroan. Kegagalan jaringan Perseroan yang menghasilkan gangguan besar secara

operasional atau penyediaan layanan apapun dapat mengurangi nilai *brand* Perseroan, mengurangi kemampuan Perseroan untuk memperoleh dan mempertahankan pelanggan dan dapat mempengaruhi hasil operasional dan kondisi keuangan secara signifikan. Penurunan tingkat pelanggan atau penggunaan jaringan sebagai akibat kegagalan jaringan tersebut dapat mempengaruhi kegiatan usaha, kondisi keuangan, hasil usaha dan prospek usaha Perseroan.

Sejak tahun 2012, pengoperasian jaringan Perseroan dikelola oleh Huawei berdasarkan perjanjian jasa pengelolaan. Perseroan juga menyewa sebagian menara di mana Perseroan mengoperasikan BTS melalui pihak ketiga, yang berupa perusahaan penyedia menara, dan perusahaan-perusahaan telekomunikasi lainnya, termasuk para pesaingnya. Oleh karena itu, Perseroan bergantung pada operator menara pihak ketiga untuk mengelola menara tersebut. Perseroan menjual 3.500 menara telekomunikasi kepada STP di bulan Desember 2014 dan menyewa kembali sebagian besar tempat spesifik pada menara telekomunikasi yang telah dijual. Perseroan juga sedang menjalankan proses pelelangan hingga 2.500 menara dan keberhasilan Perseroan untuk merampungkan pelelangan tersebut atau transaksi-transaksi lain yang serupa di masa yang akan datang dapat menyebabkan lebih banyak jaringan Perseroan untuk berada di bawah kendali pihak ketiga. Jika pihak ketiga tersebut tidak mengelola jaringan dan menara dengan baik, maka operasional Perseroan dapat terganggu, sehingga hal tersebut dapat mempengaruhi layanan yang disediakan untuk para pelanggan dan juga reputasi Perseroan.

Perseroan juga bergantung pada perjanjian interkoneksi dengan jaringan telekomunikasi tetap dan seluler serta infrastruktur terkait milik pesaing untuk keberhasilan operasional Perseroan. Jika karena suatu alasan konektivitas yang diatur dalam perjanjian interkoneksi tersebut terganggu, maupun kegagalan yang disebabkan oleh rekanan dalam melaksanakan kewajiban kontraktual atau karena alasan lainnya, satu atau lebih dari jasa Perseroan dapat tertunda, terganggu atau berhenti, penurunan kualitas jasa, *churn rate* pelanggan atau tarif interkoneksi dapat mengalami peningkatan, yang secara keseluruhan dapat mempengaruhi kegiatan usaha, kondisi keuangan, hasil operasional dan prospek usaha Perseroan.

**Strategi *dual-brand* Perseroan mungkin tidak berhasil**

Perseroan bermaksud untuk menggunakan *brand* XL dalam menawarkan layanan gaya hidup digital dan internet seluler premium kepada para pelanggan *high-value* untuk bersaing dengan para pesaing Perseroan yang lebih besar seperti Telkomsel dan Indosat guna meningkatkan profitabilitas, dan di saat yang bersamaan menggunakan *brand* AXIS untuk mempertahankan dan memperoleh para pelanggan *cost-conscious* serta bersaing dengan kompetitor telekomunikasi seluler yang lebih kecil seperti Hutchison dan Smartfen.

Strategi untuk meningkatkan proporsi jumlah pelanggan *high value* dalam basis pelanggan Perseroan melalui *brand* XL juga didasari pada asumsi bahwa penetrasi *smartphone* di Indonesia akan terus meningkat, sebagian didorong oleh meningkatnya permintaan gaya hidup digital dan layanan internet seluler penduduk Indonesia yang sebagian besar berada di segmen anak muda.

Perseroan juga tidak dapat memastikan bahwa perluasan infrastruktur jaringan data dan perkembangan gaya hidup digital dan layanan internet seluler akan berhasil membuat *brand* XL dipersepsikan sebagai *brand* premium dibandingkan dengan para pesaingnya, atau bahwa *brand* XL akan menarik pelanggan *high value* atau pelanggan korporasi dalam jumlah yang besar. Perseroan juga tidak dapat memastikan bahwa pendapatan yang diperoleh dari layanan ini akan mengimbangi kerugian atas kehilangan pendapatan akibat hilangnya pelanggan karena penggantian layanan data dan VAS untuk percakapan dan SMS. Selanjutnya, pelanggan yang tidak berlangganan *brand* XL kemungkinan tidak berlangganan *brand* AXIS. Jika Perseroan tidak dapat memposisikan *brand* XL sebagai *brand* premium dibandingkan dengan para pesaingnya dan memberikan jaminan kepada para pelanggan *high value* dan pelanggan korporasi untuk gaya hidup digital dan layanan internet seluler, atau jika Perseroan tidak berhasil dalam memperoleh pelanggan yang tidak berlangganan XL tetapi mereka berlangganan

*brand* AXIS, maka hal tersebut dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

**Industri telekomunikasi seluler dipengaruhi oleh perubahan teknologi yang pesat**

Pengembangan atau penerapan teknologi baru atau teknologi alternatif, jasa atau standar di masa lalu, terus memerlukan perubahan yang signifikan terhadap model bisnis, pengembangan produk-produk baru, penyediaan jasa-jasa tambahan dan investasi modal baru yang besar. Sebagai contoh, Perseroan terus mengalami efek substitusi pelanggan dari layanan data dan VAS dengan marjin rendah ke layanan percakapan dan SMS dengan marjin yang lebih tinggi. Munculnya teknologi OTT layanan percakapan dan pesan, termasuk Skype, Google Voice, WhatsApp, FaceTime dan WeChat telah memungkinkan pelanggan Perseroan untuk mengirim dan menerima pesan serta melakukan panggilan kepada berbagai pihak melalui internet, yang mengakibatkan peningkatan permintaan untuk layanan data dan penurunan permintaan untuk layanan percakapan dan SMS. Efek substitusi telah menyebabkan Perseroan untuk mengubah paket yang ditawarkan dan meningkatkan investasi dalam menyediakan layanan data dan VAS. Selain itu, karena layanan percakapan dan SMS menghasilkan marjin yang lebih tinggi, hasil operasional Perseroan kemungkinan terpengaruh.

Produk dan layanan baru mungkin mahal untuk dikembangkan dan dapat mengakibatkan munculnya pesaing baru untuk masuk ke pasar. Perseroan tidak bisa secara akurat memperkirakan bagaimana pasar akan berkembang dan perubahan teknologi di masa depan akan mempengaruhi operasional atau daya saing jasa Perseroan. Teknologi Perseroan mungkin menjadi usang, atau menghadapi persaingan dengan teknologi baru di masa depan, atau Perseroan mungkin tidak mampu memperoleh teknologi baru yang diperlukan untuk bersaing di pasar, dimana semua hal tersebut itu dapat memberikan dampak negatif bagi prospek bisnis, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

Selanjutnya, Perseroan akan mempergunakan teknologi baru yang kemungkinan belum terbukti menguntungkan, tidak memadai atau tidak kompatibel dengan perangkat pelanggan Perseroan atau teknologi yang dikembangkan oleh operator lainnya. Selain itu, para pesaing dapat menerapkan teknologi baru sebelum Perseroan dapat menerapkan teknologi baru tersebut, yang memungkinkan mereka untuk memberikan harga yang lebih rendah, kualitas jasa yang lebih tinggi atau lebih baik dari harga atau jasa yang ditawarkan oleh Perseroan, yang dapat memberikan dampak yang signifikan terhadap kemampuan Perseroan untuk bersaing secara efektif. Perseroan juga mungkin tidak berhasil dalam memodifikasi dan memodernisasi infrastruktur jaringan secara tepat waktu dengan biaya yang rendah dalam memfasilitasi integrasi dan inovasi, yang dapat mempengaruhi kualitas layanan, kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

**Perseroan telah mengalami kerugian bersih di masa lalu dan mungkin tidak dapat untuk mencapai, mempertahankan atau meningkatkan profitabilitas**

Perseroan mengalami kerugian bersih dari Rp803.714 juta dan Rp25.338 juta secara berturut-turut untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2014 dan 2015, dan Perseroan mungkin akan terus mencatatkan kerugian bersih di masa mendatang. Kerugian bersih yang terjadi pada tahun 2015 terutama disebabkan oleh kerugian selisih kurs dari pembiayaan yang disebabkan oleh depresiasi Rupiah terhadap Dolar AS pada tahun 2015 dan pembiayaan kembali atas pinjaman Perseroan dalam mata uang Dolar AS menjadi pinjaman pinjaman dalam mata uang Rupiah, dan pembayaran beberapa pinjaman dalam mata uang Dolar AS, dan pada tahun 2014 terutama disebabkan oleh Akuisisi AXIS yang mengakibatkan meningkatnya beban infrastruktur dan depresiasi dan meningkatnya biaya pembiayaan terkait utang untuk mendanai Akuisisi Axis, termasuk Pinjaman Pemegang Saham.

Selanjutnya, Perseroan telah mengeluarkan dana dan memperkirakan untuk terus melakukan belanja modal dalam jumlah yang besar guna menerapkan strategi bisnisnya. Perseroan memperkirakan

untuk terus memperluas jaringan 4G LTE sebagai langkah antisipasi atas permintaan layanan data dan VAS, dan khususnya gaya hidup digital dan layanan internet seluler. Namun demikian, pengeluaran sumber keuangan yang signifikan untuk memperluas dan mengembangkan jaringan 4G LTE serta menawarkan gaya hidup premium dan layanan internet seluler kemungkinan tidak menyebabkan peningkatan marjin keuntungan dan tidak dapat mencapai profitabilitas yang berkelanjutan.

Sebagai hasil dari pelaksanaan strategi *dual-brand* dan fokus Perseroan pada perolehan pelanggan *high value* melalui penawaran jasa 4G LTE, kemampuan Perseroan untuk mempertahankan atau meningkatkan profitabilitas juga sangat bergantung pada kemampuan Perseroan untuk memperoleh sejumlah besar pelanggan *high value* atau pelanggan korporasi. Namun di saat yang bersamaan, Perseroan tidak dapat memastikan bahwa pelanggan *high value* tersebut dapat mengimbangi kerugian pendapatan yang disebabkan oleh substitusi pelanggan dari langganan data dan VAS menjadi percakapan dan SMS.

Selanjutnya, Perseroan meyakini bahwa faktor-faktor lain yang mempengaruhi kemampuan Perseroan untuk mencapai profitabilitas yang berkesinambungan, termasuk di antaranya:

- peningkatan penetrasi *smartphone* di Indonesia;
- permintaan pelanggan atas gaya hidup digital dan layanan internet seluler;
- kemampuan Perseroan untuk berhasil mengembangkan dan memasarkan layanan internet seluler untuk pelanggan korporasi;
- kemampuan Perseroan untuk mengendalikan belanja modal dan biaya operasional;
- kemampuan Perseroan untuk menentukan harga paket secara efektif pada harga yang diinginkan, yang dapat dipengaruhi oleh kebijakan harga dari para pesaing; dan
- Peraturan-peraturan Pemerintah.

Perseroan tidak dapat memastikan bahwa Perseroan berhasil mengembangkan dan memasarkan layanan gaya hidup digital dan internet seluler untuk pelanggan atau pelanggan korporasi, berhasil mengendalikan belanja modal atau biaya operasional, atau dapat mencapai profitabilitas yang berkesinambungan di masa mendatang. Kegagalan untuk menerapkan strategi usaha Perseroan dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

**Jika Perseroan tidak berhasil memperoleh pelanggan baru, mempertahankan pelanggan yang ada saat ini dan mengelola *churn rate* dalam tingkat yang dapat diterima, maka hal tersebut dapat mempengaruhi secara material kinerja keuangan Perseroan**

Kemampuan Perseroan untuk mencapai keberhasilan dalam persaingan untuk memperoleh pelanggan *high-value* dan mempertahankan pelanggan yang ada akan sangat bergantung pada:

- gaya hidup digital dan layanan internet seluler;
- program premium dan harga yang terjangkau;
- keandalan jaringan dan jasa;
- kegiatan pemasaran dan penjualan;
- kemampuan untuk mengantisipasi dan mengembangkan layanan baru atau layanan yang ditingkatkan yang menarik bagi pelanggan dan calon pelanggan *high value*; dan

- kemampuan untuk mengantisipasi dan menanggapi berbagai faktor kompetitif yang mempengaruhi industri, termasuk layanan-layanan baru yang diperkenalkan oleh para pesaing, perubahan preferensi konsumen, tren demografi, kondisi ekonomi, harga diskon, dan strategi lainnya yang dilaksanakan oleh para pesaing Perseroan.

Jika Perseron tidak berhasil bersaing di salah satu faktor tersebut, maka hal tersebut dapat mempengaruhi kinerja dan prospek pertumbuhan Perseroan.

Komponen utama dalam keberhasilan secara ekonomi bagi para penyedia jasa telekomunikasi terdapat pada kemampuannya untuk mempertahankan pelanggan yang diukur dengan rata-rata bulanan *churn* dan kemampuan untuk meningkatkan pendapatan dari setiap pelanggan. Rata-rata *churn* bulanan masing-masing sebesar 19,1%, 16,5% dan 16,7%, dan ARPU untuk pelanggan prabayar masing-masing sebesar Rp26.000, Rp25.000 dan Rp34.000 untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015. Perseroan berkeyakinan bahwa *churn rate* yang tinggi kemungkinan sebagian besar disebabkan oleh banyaknya pelanggan prabayar Perseroan yang memiliki beberapa SIM, dan karena itu mereka membagi pengeluaran pada jasa telekomunikasi seluler diantara dua operator atau lebih. *Churn* dapat mengakibatkan berkurangnya pendapatan yang disebabkan oleh beralihnya pelanggan ke operator lain atau mengakhiri langganan mereka dengan demikian meningkatkan biaya akuisisi pelanggan. Setiap peningkatan *churn rate* atau penurunan ARPU dapat menyebabkan penurunan pada kas yang dihasilkan dari kegiatan operasional Perseroan, penurunan keuntungan dan ketidakpastian jumlah belanja modal yang dibutuhkan untuk mendanai ekspansi kapasitas jaringan, dimana Peseroan berupaya untuk memperluas kapasitas jaringan sejalan dengan permintaan pelanggan sehingga tidak terdapat kelebihan kapasitas jaringan yang *idle*. Hal ini dapat menghambat kemampuan Perseroan untuk merencanakan dan menerapkan strategi, memantau dan mengelola penagihan dan sistem pengendalian kredit, memprediksi laba keuangan dan biaya di masa mendatang atau menambah modal baru yang menguntungkan. Hal tersebut di atas dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan, dan hasil operasional Perseroan.

**Perseroan mungkin tidak berhasil untuk mengelola risiko nilai tukar mata uang asing atau risiko-risiko yang terkait dengan depresiasi atau volatilitas Rupiah**

Sebagian besar pendapatan Perseroan berdenominasi Rupiah dan mata uang fungsional serta mata uang pelaporan Perseroan adalah Rupiah. Oleh karena itu, Perseroan terpapar risiko nilai tukar sehubungan dengan fluktuasi nilai tukar Dolar AS dengan Rupiah, yang terutama disebabkan oleh penggunaan mata uang Dolar AS dalam belanja modal peralatan transmisi jaringan, kewajiban utang dan pinjaman, dan piutang dari dan utang dagang kepada para operator telekomunikasi asing untuk biaya *roaming* internasional. Akibatnya, perubahan nilai tukar tersebut telah dan dapat terus mempengaruhi hasil kegiatan operasional dan arus kas Perseroan.

Dalam beberapa tahun terakhir, Rupiah telah terdepresiasi terhadap Dolar AS secara signifikan. Pada tahun 2013, Rupiah mengalami devaluasi yang cukup signifikan terhadap Dolar AS sebagai akibat dari perlambatan pertumbuhan domestik di Indonesia, defisit perdagangan yang besar dan antisipasi atas berakhirnya program pemberian kelonggaran kuantitatif dari Federal Reserve AS. Selanjutnya, pada tahun 2015 terjadi penurunan terhadap harga komoditas dan keluarnya investor asing dari posisi obligasi pemerintah Indonesia memberikan kontribusi lebih lanjut terhadap penurunan nilai Rupiah. Belum terdapat kepastian bagaimana Rupiah akan bereaksi jika Federal Reserve AS terus menaikkan suku bunga acuan. Nilai tukar Rupiah - Dolar AS berdasarkan kurs tengah yang diumumkan oleh Bank Indonesia adalah sebesar Rp12.189 per US$1,00 pada tanggal 31 Desember 2013, Rp12.440 per US$ 1,00 pada tanggal 31 Desember 2014 dan Rp13.795 per US$ 1,00 pada 31 Desember 2015. Perseroan mungkin juga akan memiliki tambahan utang jangka panjang dalam mata uang selain Rupiah, termasuk Dolar AS, untuk mendanai belanja modal berikutnya.

Perseroan mengkonversikan transaksi mata uang asing ke dalam Rupiah dengan kurs yang

berlaku pada tanggal transaksi. Selain itu, Perseroan mengkonversikan piutang dan utang usaha dalam mata uang asing yang telah jatuh tempo kepada dan dari operator telekomunikasi asing untuk *roaming* internasional ke dalam Rupiah dengan kurs yang berlaku pada tanggal penagihan, dan mengkonversikan pembayaran yang diterima atau dibuat sehubungan dengan penagihan tersebut ke dalam Rupiah dengan kurs yang berlaku pada tanggal ketika Perseroan menerima atau melakukan pembayaran tersebut. Perseroan mengkonversikan aktiva dan kewajiban keuangan dalam mata uang asing yang masih belum terselesaikan pada tanggal neraca ke dalam Rupiah dengan kurs yang berlaku pada tanggal neraca.

Pada tahun 2015, Perseroan melakukan pembiayaan kembali sebesar US$380 juta kewajiban utang pokok pinjaman Perseroan dalam mata uang Dolar AS dengan suku bunga LIBOR plus 0,8% sampai dengan 2,0% menjadi utang pokok pinjaman dalam Rupiah sebesar sekitar Rp5.649.600 juta dengan tingkat bunga JIBOR plus 2,5% sampai dengan 2,75%. Per tanggal 31 Desember 2015, Perseroan telah sepenuhnya melakukan lindung nilai terhadap sisa eksposur nilai tukar mata uang asing atas kewajiban utang Perseroan dalam mata uang Dolar AS di luar Pinjaman Pemegang Saham, dan Perseroan telah menandatangani kontrak *swap* valuta asing dan opsi *call spreads* dengan beberapa lembaga keuangan internasional dengan nilai nosional sebesar US$438,0 juta.

Peseroan mencatatkan kerugian kurs sekitar Rp1.037.329 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, Rp1.294.834 juta untuk tahun yang berakhir pada 31 Desember 2014 dan kerugian kurs sekitar Rp2.520.732 juta untuk tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015. Kerugian tersebut terutama disebabkan oleh kerugian konversi karena aset dan kewajiban moneter, serta belanja modal dalam mata uang Dolar AS. Perseroan tidak dapat memastikan keberhasilan Perseroan dalam pengelolaan risiko nilai tukar mata uang di masa mendatang datang, atau bahwa kegiatan usaha, kondisi keuangan, hasil operasional dan prospek tidak akan terpengaruh oleh eksposur terhadap risiko nilai tukar mata uang asing.

**Perseroan memiliki utang yang tunduk pada persyaratan-persyaratan tertentu**

Per tanggal 31 Desember 2015, Perseroan memiliki pinjaman pokok yang masih belum dibayarkan sekitar Rp26.953.422 juta. Perseroan diwajibkan untuk memenuhi berbagai rasio keuangan dan persyaratan-persyaratan umum berdasarkan fasilitas utang, termasuk pembatasan-pembatasan tentang penggabungan usaha, konsolidasi, akuisisi dan perubahan kegiatan usaha, ketentuan *cross default*, pembatasan-pembatasan atas penjualan atau pengalihan aset, pembatasan utang (seperti harus mempertahankan rasio utang terhadap EBITDA kurang dari 4,5) dan distribusi dividen, serta pembatasan sehubungan dengan Axiata yang mengurangi kepemilikannya atas Saham Perseroan (yang berada di luar kendali Perseroan). Saat ini Perseroan memiliki utang yang memiliki persyaratan yang membatasi kegiatan operasional dan pembiayaan Perseroan.

Setiap kenaikan utang akan meningkatkan *leverage* Perseroan, yang dapat mengakibatkan pengeluaran bunga yang lebih tinggi di masa mendatang sehingga menyebabkan biaya pinjaman di masa mendatang menjadi lebih tinggi. Dalam hal terjadi gagal bayar dapat menimbulkan hak bagi kreditur untuk mempercepat pembayaran utang terkait atau mengeksekusi jaminan terkait dengan utang tersebut, dan dapat mengakibatkan terjadinya *cross default* pada utang lainnya, yang dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

**Terbatasnya ketersediaan spektrum dapat membatasi pertumbuhan bisnis Perseroan**

Spektrum frekuensi radio merupakan sumber daya yang terbatas, dimana ukuran serta kapasitas jaringan seluler Perseroan dibatasi oleh jumlah spektrum radio yang dialokasikan kepada Perseroan oleh Pemerintah berdasarkan izin yang dikeluarkan oleh Kemenkominfo. Meskipun saat ini Perseroan diberikan alokasi spektrum yang sama dengan pesaing utama Perseroan, yaitu Telkomsel, dan lebih besar dari pesaing utama yang lain, Perseroan tidak dapat memastikan bahwa spektrum Perseroan yang ada cukup untuk terus memungkinkan Perseroan untuk melaksanakan strategi *dual-brand* dan menawarkan gaya hidup digital dan layanan internet seluler pada para pelanggan XL dan AXIS. Jika

alokasi spektrum radio Perseroan terbukti tidak memadai, maka ekspansi usaha Perseroan dapat terpengaruh. Kegagalan untuk mempertahankan, memperluas kepemilikan dan/atau memperoleh spektrum radio tambahan atau untuk mempertahankan dan meningkatkan kualitas jasa seluler berdasarkan alokasi spektrum secara tepat waktu dan dengan ketentuan yang dapat diterima secara komersial dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

Jika para pesaing Perseroan di masa mendatang memperoleh alokasi spektrum lebih besar, terutama dengan peluncuran jasa 4G LTE, dan jika Perseroan tidak berhasil atau pada waktu yang tepat memanfaatkan kapasitas spektrum, atau tidak mampu untuk mendanai permintaan kenaikan belanja modal yang diperlukan untuk dengan baik memanfaatkan kapasitas spektrum, atau jika tidak dapat memperoleh spektrum tambahan dari pihak berwenang sebagaimana yang diperlukan, Perseroan mungkin mengalami kesulitan dalam memperoleh dan mempertahankan para pelanggan, sehingga hal tersebut dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

**Kepadatan jaringan dapat membatasi pertumbuhan bisnis Perseroan**

Perseroan memperkirakan *traffic* data untuk terus bertumbuh karena para pelanggan Perseroan, dan khususnya para pelanggan *high value* di bawah *brand* XL, akan terus mengganti layanan data dan VAS ke layanan percakapan dan SMS. Perseroan juga memperkirakan untuk terus menawarkan layanan dengan harga yang terjangkau untuk para pelanggan prabayar di bawah *brand* AXIS. Akibatnya, Perseroan dapat mengalami peningkatan kepadatan jaringan, yang dapat mempengaruhi kinerja jaringan dan merusak reputasi Perseroan di mata para pelanggan. Selain itu, penggunaan jasa yang lebih tinggi di daerah perkotaan yang padat mengharuskan Perseroan untuk menggunakan teknik rekayasa frekuensi radio, termasuk kombinasi desain seluler makro, mikro dan dalam ruang (*indoor*), untuk mempertahankan kualitas jaringan seluler meskipun terdapat gangguan frekuensi radio dan pola penggunaan kembali frekuensi radio yang lebih ketat. Namun demikian, meskipun basis pelanggan atau penggunaan layanan percakapan, data dan VAS tumbuh secara signifikan di daerah padat, Perseroan tidak dapat memastikan bahwa upaya ini akan cukup untuk mempertahankan dan meningkatkan kualitas layanan. Guna mendukung permintaan tambahan jaringan, diperlukan belanja modal dalam jumlah yang besar untuk meningkatkan cakupan jaringan Perseroan. Belanja modal tambahan tersebut, bersama-sama dengan kemungkinan penurunan layanan percakapan, data dan VAS, dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

**Kegiatan operasional Perseroan tunduk pada hukum dan peraturan yang sedang dalam perubahan yang signifikan**

Pengaturan di sektor telekomunikasi Indonesia, yang dimulai oleh Pemerintah pada tahun 1999, sampai sejauh ini mengakibatkan liberalisasi industri telekomunikasi, termasuk pemberian fasilitas kepada para pemain baru dan perubahan struktur kompetitif industri telekomunikasi. Namun demikian, dalam beberapa tahun terakhir, volume dan kompleksitas perubahan peraturan telah menciptakan suatu lingkungan dengan ketidakpastian regulasi.

*Perizinan.* Perseroan bergantung pada lisensi yang dikeluarkan oleh Kemenkominfo, sebagai regulator utama industri telekomunikasi seluler di Indonesia dan sebagai penyediaan jasa telekomunikasi seluler serta pemanfaatan alokasi frekuensi spektrum. Lisensi tersebut akan mengalami pembaharuan, peninjauan, penafsiran, modifikasi dan pengakhiran. Ketentuan-ketentuan dan kewajiban-kewajiban baru dapat dikenakan untuk lisensi baru dan pada saat perpanjangan lisensi serta ketentuan dan kewajiban tersebut kemungkinan menjadi lebih berat dari lisensi yang ada atau yang telah berakhir. Pelanggaran terhadap syarat dan ketentuan lisensi atau kegagalan untuk mematuhi peraturan yang berlaku dapat mengakibatkan pembatalan atau penanguhan terhadap lisensi atau denda oleh Pemerintah. Pemerintah dapat mengubah ketentuan-ketentuan lisensi, mencabut, mengalokasikan kembali atau mengalihkan alokasi spektrum yang sebelumnya diberikan yang mana hal tersebut merupakan diskresi Pemerintah.

Setiap pencabutan atau perubahan yang merugikan ketentuan lisensi, atau kegagalan untuk memperbaharui dengan ketentuan yang sebanding, dapat menyebabkan kegagalan terhadap ketentuan izin Perseroan dan mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

*Tarif.* Kemenkominfo, melalui Badan Regulasi Telekomunikasi Indonesia ("BRTI"), bertanggung jawab untuk mengatur dan menyesuaikan tingkat tarif untuk jasa teleponi dasar. Kemenkominfo mengatur formula berbasis biaya, yang akan ditinjau dan dilakukan penyesuaian secara berkala, sesuai dengan tarif maksimum untuk semua jasa yang ditentukan. Semua operator jaringan seluler diminta untuk menyerahkan rencana penyesuaian tingkat tarifnya ke BRTI. Suatu rencana penyesuaian dari "operator yang dominan" harus mendapatkan persetujuan dari BRTI. Suatu operator dianggap menjadi "operator dominan" jika ia mengendalikan mayoritas total pendapatan usaha yang dihasilkan oleh semua operator di segmen jasa terkait. Saat ini, hanya Telkomsel, operator jaringan terbesar Indonesia, dalam hal pendapatan dan jumlah pelanggan, dan yang menikmati skala ekonomi yang signifikan yang secara potensial merupakan operator dominan. Pemerintah secara tidak langsung mempertahankan kontrol atas tarif pada tingkatan tertentu melalui skema operator dominan. Karena bagian signifikan dari pendapatan Perseroan dipengaruhi oleh penyesuaian tarif yang diberlakukan oleh Pemerintah, kebijakan tarif Pemerintah dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

*Interkoneksi.* Pemerintah menetapkan rezim peraturan interkoneksi melalui Peraturan Menkominfo No. 08/Per/M.KOMINF/02/2006 tentang Interkoneksi, yang mulai berlaku tanggal 1 Januari 2007 dan memperkenalkan skema berbasis biaya untuk biaya interkoneksi dimana operator jaringan menerima panggilan-panggilan yang dapat dikenakan biaya interkoneksi berdasarkan formula yang ditetapkan oleh regulasi yang didasarkan pada biaya penyelenggaraan panggilan tersebut.

*Portabilitas Nomor Ponsel.* Saat ini, tidak adanya portabilitas nomor ponsel antar operator seluler di Indonesia, yang disebabkan oleh kurangnya regulasi lokal terkait portabilitas nomor ponsel. Hal tersebut telah berdampak pada berkurangnya persaingan dimana pelanggan memiliki kecenderungan untuk mempertahankan nomor ponsel mereka dan enggan untuk berpindah-pindah antar operator seluler. Sementara Perseroan memiliki keuntungan dalam mengalihkan pelanggan AXIS ke para pelanggan XL dimana mereka menjadi lebih tertarik pada layanan premium, dimana Perseroan dapat memasarkan akses data premium dalam jaringan Perseroan, Perseroan dapat kehilangan keunggulan jika pelanggan mengganti pilihan nomor ponsel mereka ke layanan yang diberikan oleh operator seluler lainnya. Hal ini dapat menyebabkan menurunnya jumlah pelanggan serta pendapatan dan dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

Pemerintah dapat mengumumkan atau memberlakukan perubahan peraturan, seperti perubahan tarif, interkoneksi dan kebijakan portabilitas nomor ponsel, yang dapat mempengaruhi usaha dan/atau lisensi yang ada. Perseroan tidak dapat memastikan bahwa perubahan peraturan atau penafsiran hukum dan peraturan yang ada saat ini atau di masa mendatang tidak akan mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil usaha Perseroan.

**Kenaikan biaya frekuensi yang signifikan dapat mempengaruhi kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan**

Pemerintah saat ini memperhitungkan biaya lisensi untuk spektrum frekuensi radio yang dialokasikan untuk operator telekomunikasi seluler Indonesia berdasarkan *bandwidth* frekuensi spektrum yang dialokasikan untuk masing-masing operator. Perseroan membayar biaya frekuensi tahunan masing-masing sebesar Rp1.496.918 juta, Rp2.615.080 juta dan Rp2.782.606 untuk tahun-tahun yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2013, 2014 dan 2015. Kenaikan-kenaikan biaya frekuensi di masa mendatang terutama didasarkan pada kenaikan indeks harga konsumen dan jumlah populasi di Indonesia. Perubahan kondisi makroekonomi di Indonesia dapat mengakibatkan kenaikan biaya frekuensi yang dapat mempengaruhi kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil usaha Perseroan.

**Pemerintah adalah pemegang saham mayoritas tidak langsung dari pesaing utama Peseroan, yaitu Telkomsel, dan dapat memprioritaskan usaha Telkomsel dibandingkan kepada Perseroan**

Per September 2015, Pemerintah memiliki 52,6% saham biasa dan saham suara khusus PT Telekomunikasi Indonesia (Persero) Tbk. ("Telkom"), dan Telkom memiliki sebanyak 65,0% saham di Telkomsel, salah satu pesaing utama Perseroan. Perseroan tidak dapat memastikan bahwa kebijakan dan rencana Pemerintah akan mendukung kegiatan usaha Perseroan atau bahwa Pemerintah akan memberikan perlakuan yang sama dengan Telkomsel pada saat memberlakukan keputusan atau melakukan kewenangannya sebagai pembuat peraturan kepada industri telekomunikasi seluler di Indonesia. Jika Pemerintah memberikan prioritas usaha lebih kepada Telkomsel dibandingkan kepada Perseroan, maka hal tersebut dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

**Perseroan bergantung pada terbatasnya jumlah pemasok-pemasok utama yang memberikan dan mengelola infrastruktur jaringan Peseroan dan pemasok-pemasok utama tersebut mungkin sulit untuk digantikan**

Perseroan bergantung pada vendor utama untuk memasok komponen-komponen jaringan Perseroan karena sebagian besar peralatan jaringan tidak bisa diperoleh di pasar lokal. Perseroan mengandalkan sejumlah produsen peralatan telekomunikasi internasional terkemuka, terutama Ericsson dan Huawei, sebagai peralatan-peralatan yang dipergunakan untuk mempertahankan dan memperluas infrastruktur jaringan seluler. Perseroan bergantung pada peralatan dan perlengkapan serta jasa lainnya, termasuk manajemen IT dan jaringan, dari para vendor tersebut untuk memelihara dan mengganti komponen utama infrastruktur jaringan seluler dan untuk menjalankan bisnis Perseroan. Perseroan mungkin mengalami kesulitan untuk mengganti sejumlah pemasok di saat pemasok tersebut gagal untuk menyediakan komponen jaringan dan/atau peralatan yang dibutuhkan. Kegagalan untuk mendapatkan pasokan atau jasa yang memadai secara tepat waktu atau dengan ketentuan yang dapat diterima secara komersial atau peningkatan yang signifikan dalam biaya persediaan atau jasa Perseroan atau ketidakmampuan Perseroan untuk mempertahankan dan memperluas infrastruktur jaringan selulernya dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

Selanjutnya, pada tahun 2012 Perseroan membuat perjanjian dengan Huawei untuk melakukan pemeliharaan dan melayani seluruh jaringan yang sedang berjalan. Menurut perjanjian tersebut, Huawei saat ini membantu Perseroan dalam operasional infrastruktur jaringan dan bertanggung jawab untuk, yang diantaranya, pemantauan sehari-hari, pengelolaan pemeliharaan infrastruktur jaringan Perseroan. Perseroan tidak melakukan pengawasan sehari-hari terhadap kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh Huawei, juga tidak memiliki kemampuan untuk mencegah Huawei untuk terlibat dalam suatu kegiatan atau mengejar tujuan-tujuan strategis yang mungkin bertentangan dengan kepentingan atau tujuan strategis Perseroan secara keseluruhan. Jika Huawei gagal untuk bertindak dengan cara yang konsisten untuk kepentingan Perseroan, ketidakmampuan Perseroan untuk mempertahankan dan memperluas infrastruktur jaringan selulernya, mendapatkan pasokan atau jasa yang memadai secara tepat waktu atau dengan ketentuan-ketentuan yang dapat diterima secara komersial atau kenaikan dalam biaya persediaan atau jasa yang signifikan, hal tersebut dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil usaha Perseroan.

**Perseroan mungkin tunduk pada pembatasan atas kepemilikan asing dalam usaha jasa telekomunikasi**

Pemegang saham pengendali utama Perseroan yaitu Axiata, sebuah perusahaan yang didirikan berdasarkan hukum negara Malaysia, yang saat ini memegang lebih dari 65% modal saham yang ditempatkan dan beredar. Perseroan bergerak di bidang jaringan telekomunikasi dan jasa telekomunikasi serta bisnis multimedia, yang menjadi subyek pembatasan kepemilikan saham asing di bawah hukum Indonesia. Pembatasan kepemilikan saham asing di perusahaan Indonesia yang bergerak dalam usaha

jaringan telekomunikasi berkisar antara 49% sampai 65%.

Kepemilikan saham asing di perusahaan Indonesia saat ini diatur oleh:

- Peraturan Presiden Nomor 39 tahun 2014 ("Peraturan Presiden") yang mengatur daftar usaha yang tertutup atau terbuka dengan persyaratan untuk investasi asing ("Daftar Negatif Investasi");

- Undang-Undang No. 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal ("UU Penanaman Modal") yang mengatur penerbitan Daftar Negatif Investasi; dan

- Badan Koordinasi Penanaman Modal Indonesia ("BKPM") yang mengatur pelaksanaan Daftar Negatif Investasi berdasarkan UU Penanaman Modal.

Pasal 5 Peraturan Presiden menyatakan bahwa pembatasan-pembatasan tidak berlaku untuk investasi tidak langsung atau investasi portofolio dengan transaksi melalui Bursa Efek Indonesia. Perseroan telah menjadi perusahaan publik dan tercatat di Bursa Efek Indonesia sejak tahun 2005. Oleh karena itu Perseroan meyakini bahwa pembatasan yang ditetapkan dalam Peraturan Presiden dan UU Penanaman Modal tidak berlaku untuk kepemilikan saham Perseroan oleh Axiata yang ada saat ini.

Penafsiran dan pelaksanaan ketentuan Peraturan Presiden, UU Penanaman Modal, dapat berubah sewaktu-waktu. Jika Perseroan melanggar peraturan sebagai akibat dari perubahan peraturan yang ada, Perseroan dapat dikenakan sanksi administratif seperti surat peringatan, pembatasan atau pembekuan kegiatan usaha, atau pencabutan izin dan diminta untuk menghentikan kegiatan usaha. Regulator yang berwenang mungkin melarang Perseroan untuk mengikuti tender untuk, atau mendapatkan, lisensi tambahan atau alokasi spektrum. Selain itu, pemerintah juga mungkin meminta pemegang saham asing yang ada untuk melakukan divestasi kepemilikan saham mereka. Jika pihak regulator yang berwenang memberlakukan pembatasan merugikan pemegang saham asing atau mensyaratkan kendali dari Perseroan atau pemegang saham asing lain untuk melakukan divestasi atau mengurangi kepemilikan saham mereka, penjualan saham tersebut dapat (i) mengurangi harga perdagangan saham dan/atau (ii) menyebabkan pelanggaran fasilitas utang, yang mengharuskan Axiata untuk menjaga mayoritas kepemilikan saham Perseroan, yang salah satunya dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

**Perseroan bergantung pada perjanjian interkoneksi terkait dengan penggunaan jaringan telepon seluler dan *fixed-line* milik pesaing Perseroan**

Perseroan bergantung pada perjanjian interkoneksi yang berkaitan dengan penggunaan jaringan telepon seluler dan *fixed-line* milik pesaing dan infrastruktur guna menunjang keberhasilan operasional bisnis Perseroan. Jika terjadi perselisihan atas perjanjian interkoneksi tersebut yang disebabkan oleh kegagalan pihak lain untuk melaksanakan kewajiban kontraktual atau atas alasan lainnya, maka dapat mengakibatkan penyediaan satu atau lebih dari jasa Perseroan dapat tertunda, terganggu atau berhenti, menurunnya kualitas jasa, meningkatnya *churn* pelanggan serta meningkatnya tarif interkoneksi Perseroan. Perselisihan atas perjanjian interkoneksi, serta kegagalan menandatangani atau memperbaharui perjanjian interkoneksi, dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

**Pertanggungan asuransi Perseroan saat ini mungkin tidak mencukupi dan cakupan pertanggungan di masa mendatang mungkin sulit atau mahal untuk diperoleh**

Meskipun Perseroan meyakini bahwa polis-polis asuransi Perseroan memberikan perlindungan yang sejalan dengan pelaksanaan di pasar untuk risiko-risiko yang melekat dengan usaha, polis-polis asuransi tersebut secara umum mengecualikan risiko-risiko tertentu dan merujuk kepada ambang batas dan batas-batas tertentu. Perseroan tidak dapat memastikan bahwa properti, peralatan dan persediaan

milik Perseroan tidak akan mengalami kerusakan akibat kejadian tak terduga atau bahwa hasil-hasil dari polis-polis asuransi cukup untuk menanggung Perseroan dari segala kerugian atau kerusakan yang mungkin timbul akibat dari peristiwa tersebut. Sebagai akibatnya, pertanggungan asuransi Perseroan mungkin terbukti tidak memadai untuk kejadian-kejadian yang dapat menyebabkan gangguan signifikan terhadap kegiatan operasional Perseroan, dimana hal tesebut dapat mempengaruhi kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

Perseroan mungkin mengalami kerugian tidak langsung, seperti misalnya gangguan usaha atau klaim kerusakan pihak ketiga, sebagai akibat dari suatu risiko yang dipertanggungkan. Saat ini Perseroan memiliki asuransi gangguan usaha dan asuransi umum, dengan merujuk pada batasan-batasan dan ambang batas tertentu, dan kemungkinan tidak sepenuhnya menutup semua kerugian tidak langsung.

Perseroan memperbaharui polis asuransi Perseroan secara tahunan. Biaya pertanggungan dapat meningkat dalam hal Perseroan memilih untuk mengurangi limit polis atau menyetujui pengecualian-pengecualian tertentu untuk pertanggungan Perseroan. Di antara faktor-faktor lain, perkembangan politik, masalah keamanan dan bencana alam dapat mempengaruhi pertanggungan asuransi yang tersedia dan mengakibatkan peningkatan premi untuk cakupan pertanggungan yang ada saat ini dan pengecualian-pengecualian tambahan pada cakupan pertanggungan Perseroan.

**Perseroan rentan terhadap risiko terkait dengan operasional dan ekspansi jaringan Perseroan**

Kemampuan Perseroan untuk menjaga dan meningkatkan basis pelanggan serta memaksimalkan pendapatan sebagian bergantung pada kemampuan Perseroan untuk memperluas dan meningkatkan jaringan telekomunikasi seluler Perseroan secara tepat waktu dan dapat diandalkan. Pengembangan usaha dan peningkatan jaringan Perseroan yang berkelanjutan akan menghadapi risiko dan ketidakpastian, termasuk kemampuan Perseroan untuk memasang, mempertahankan dan menjaga jumlah BTS yang cukup yang ditempatkan di lokasi-lokasi yang tepat.

Konstruksi menara dan pemasangan BTS mungkin mengalami resistensi dari masyarakat setempat karena kekhawatiran tentang dugaan risiko kesehatan dan faktor-faktor lingkungan. Sebagai akibat dari resistensi tersebut, Perseroan telah mengalami gangguan dari masyarakat setempat dari waktu ke waktu atas kegiatan operasional dan pemeliharaan menara BTS Perseroan, dan dalam kejadian-kejadian tertentu, Perseroan telah diminta oleh otoritas setempat untuk membongkar atau memindahkan lokasi menara atau BTS tertentu. Apabila Perseroan diharuskan untuk membongkar BTS dari lokasi strategis, Perseroan mungkin perlu memindahkan BTS ke wilayah yang kurang strategis sehingga hal tersebut dapat mengurangi pendapatan Perseroan.

Perseroan mengandalkan pihak ketiga untuk melakukan pekerjaan konstruksi, pemasangan dan pemeliharaan menara-menara dan BTS Perseroan serta pengoperasian jaringan Perseroan, dan tidak ada kepastian bahwa para pihak ketiga tersebut dapat senantiasa melakukan pekerjaan konstruksi, pemasangan dan pemeliharaan menara dan BTS atau pengoperasian jaringan Perseroan. Perseroan juga menyewa menara dimana Perseroan mengoperasikan BTS dari pihak ketiga, yang terdiri dari perusahaan penyedia menara dan dari perusahaan telekomunikasi lain termasuk pesaingnya. Oleh karena itu, Perseroan bergantung pada operator menara pihak ketiga untuk mengelola menara tersebut. Perseroan menjual 3.500 menara telekomunikasi pada Penjualan Menara STP pada bulan Desember 2014 dan sewa-balik sebagian besar tempat spesifik pada menara tersebut. Perseroan juga sedang menjalankan proses pelelangan hingga 2.500 menara dan keberhasilan Perseroan untuk merampungkan pelelangan tersebut atau transaksi-transaksi lain yang serupa di masa yang akan datang dapat menyebabkan lebih banyak jaringan Perseroan yang berada di bawah kendali pihak ketiga. Selanjutnya, kebijakan-kebijakan atau pedoman baru dari Pemerintah Daerah atas perjanjian penyewaan menara mungkin diterapkan pada konstruksi atau penyewaan lahan menara tersebut. Kebijakan-kebijakan dan pedoman tersebut mungkin diterapkan pada pendirian, dan pengoperasian lahan menara hanya dapat dijalankan oleh perusahaan-perusahaan tertentu yang telah mendapatkan persetujuan dari otoritras setempat terkait dan operator-operator harus menyewa lahan menara dari perusahaan-perusahaan yang

telah memperoleh persetujuan tersebut. Tidak terdapat kepastian bahwa Perseroan merupakan perusahaan penyewaan lahan menara yang telah memperoleh persetujuan sehubungan dengan menara-menara yang Perseroan operasikan atau kebijakan-kebijakan dan pedoman tersebut tidak akan meningkatkan biaya usaha Perseroan.

Selanjutnya, sebagai akibat dari penambahan menara Perseroan yang pesat untuk menambah BTS terpasang Perseroan sejumlah menara tempat pemasangan BTS Perseroan yang secara signifikan telah dibangun sebelum memperoleh persetujuan-persetujuan oleh otoritas setempat. Hal ini mengikuti praktik industri yang lazim di Indonesia, mengingat waktu tunggu yang pada umumnya diperlukan untuk memperoleh persetujuan atas pendirian menara oleh otoritas setempat seringkali memakan waktu yang lebih lama daripada waktu yang diperlukan untuk konstruksi menara. Tidak adanya persetujuan-persetujuan tersebut dalam keadaan tertentu dapat menyebabkan otoritas setempat meminta Perseroan untuk menunda pembangunan menara atau membongkar menara, dan oleh karena itu Perseroan harus memindahkan lokasi BTS ke lokasi lainnya. Lokasi lainnya tersebut mungkin menjadi kurang optimal bagi Perseroan untuk keperluan kapasitas dan cakupan jaringan. Otoritas setempat mungkin meminta Perseroan untuk menunda konstruksi atau membongkar menara di kemudian hari. Setiap penundaan pembangunan atau pembongkaran menara, serta keterlambatan pemasangan dan pemindahan lokasi BTS berpotensi menimbulkan kerugian atas mutu serta cakupan jaringan dan dapat mempengaruhi reputasi Perseroan di mata pelanggan yang berada di lokasi yang terkena dampak, dan dengan demikian dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan serta hasil operasional Perseroan.

**Serangan terhadap keamanan jaringan atau keamanan teknologi informasi mungkin mempengaruhi kegiatan usaha Perseroan**

Serangan *cyber* atau pembobolan sistem keamanan jaringan atau Teknologi Informasi ("TI") dapat menyebabkan kegagalan peralatan atau mengganggu kegiatan usaha Perseroan. Kegagalan atau gangguan tersebut, walaupun dalam waktu singkat, dapat menimbulkan biaya dan/atau kehilangan pangsa pasar yang signifikan akan beralih ke penyedia jasa komunikasi lain. Serangan *cyber* yang tidak berhasil maupun yang berhasil, meningkat dari segi frekuensi, cakupan maupun potensi kerugiannya pada tahun-tahun terakhir. Biaya terkait dengan serangan *cyber* yang besar terhadap Perseroan dapat mencakup diantaranya biaya-biaya insentif yang ditawarkan kepada para pelanggan dan mitra usaha untuk mempertahankan bisnis mereka, peningkatan pengeluaran untuk penindakan keamanan *cyber*, pendapatan yang hilang akibat gangguan usaha, litigasi dan kerusakan reputasi Perseroan. Selanjutnya, kegiatan usaha Perseroan tertentu, termasuk jasa infrastruktur dan jasa *cloud* untuk pelanggan bisnis, dapat terkena dampak negatif apabila kemampuan Perseroan untuk melindungi jaringan menjadi diragukan sebagai akibat dari serangan *cyber*. Selain itu, apabila Perseroan tidak dapat memberikan keamanan untuk melindungi informasi berharga Perseroan seperti data keuangan, informasi sensitif tentang Perseroan dan hak kekayaan intelektual, atau apabila Perseroan tidak dapat melindungi privasi pelanggan dan data rahasia karyawan terhadap pelanggaran jaringan atau keamanan TI, maka hal tersebut dapat merusak reputasi Perseroan, yang dapat berdampak buruk terhadap kepercayaan pelanggan dan investor. Setiap kejadian ini dapat membawa dampak yang merugikan secara material terhadap kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan serta hasil operasi Perseroan.

**Perseroan sangat bergantung pada jalur distribusi tradisional yang dimiliki di seluruh wilayah dalam negeri**

Para pelanggan prabayar Perseroan mengisi ulang saldo pulsanya melalui jalur distribusi modern atau jalur distribusi tradisional. Jalur distribusi modern Perseroan beroperasi melalui XL Center, ATM, *phone banking*, *hypermarket* dan *minimarket* setempat. Per tanggal 31 Desember 2015, saluran tradisional Perseroan beroperasi melalui perjanjian distribusi dengan 25 *dealer* untuk pendistribusian non-eksklusif atas paket perdana SIM prabayar dan isi ulang pulsa di lebih dari 190.000 gerai ritel secara nasional. Walaupun Perseroan telah meningkatkan volume produk Perseroan yang dijual melalui saluran distribusi modern di mana Perseroan membayar komisi penjualan yang lebih rendah yaitu dari persentase pendapatan, Perseroan tetap sangat bergantung pada penjualan paket perdana SIM dan isi

ulang pulsa, terutama karena para pelanggan Perseroan sebagian besar adalah pelanggan prabayar. Per kuartal yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2015, sekitar 57% dari pengisian ulang Perseroan dilakukan melalui jalur distribusi tradisional.

Ketika Perseroan secara progresif meningkatkan penjualan melalui jalur distribusi modern, Perseroan juga dapat mengandalkan sejumlah kecil *dealer* non-eksklusif untuk mendistribusikan produk Perseroan melalui jalur distribusi tradisional, dan setiap kegagalan untuk mengelola, atau setiap sengketa dengan *dealer* tersebut dapat mempengaruhi penjualan, pendapatan dan profitabilitas Perseroan. Setiap kegagalan untuk mengelola atau setiap sengketa dengan *dealer* non-eksklusif Perseroan dapat membuat pelanggan untuk lebih memilih produk para pesaing Perseroan, mengganggu penjualan dan berdampak merugikan terhadap pendapatan dan profitabilitas Perseroan.

**Kegiatan usaha Perseroan bergantung pada sistem pengendalian kredit dan penagihan yang canggih**

Sistem pengendalian kredit dan penagihan yang canggih serta kebijakan pencegahan penipuan yang efektif sangat penting bagi kemampuan Perseroan untuk meningkatkan arus pendapatan, menghindari kerugian pendapatan, memantau biaya dan potensi masalah kredit, mengurangi utang tidak lancar dan menagih kepada pelanggan Perseroan dengan baik dan tepat pada waktunya. Setiap gangguan atau hambatan dalam pengoperasian *server* yang digunakan Perseroan untuk sistem pengendalian penagihan dan kredit dapat menimbulkan gangguan dalam operasional Perseroan, dan hal ini dapat membawa dampak yang merugikan terhadap kegiatan usaha, kondisi keuangan serta hasil operasional Perseroan.

Selain itu, Perseroan bergantung pada beberapa paket perangkat lunak yang kompleks yang merekam suara dan penggunaan suara, menghitung biaya yang sesuai, dan kemudian memotong jumlah yang dikenakan dari pulsa pelanggan prabayar atau mengirimkan tagihan ke pelanggan pascabayar. Setiap kegagalan untuk mencatat jasa dengan baik dan mengenakan biaya yang sesuai akan membawa dampak yang merugikan terhadap pendapatan Perseroan. Tidak ada sistem atau proses yang dapat memastikan bahwa pencatatan total dan kerugian pendapatan adalah normal. Akan tetapi, apabila kebocoran pendapatan Perseroan meningkat, atau lebih besar dari yang dialami para pesaing Perseroan, maka kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan dapat terkena dampak negatif.

**Data operasional terkait pelanggan Perseroan mungkin tidak dapat dibandingkan setiap periode**

Perseroan menghitung jumlah pelanggan prabayar Perseroan berdasarkan jumlah SIM prabayar yang terjual serta telah diaktifkan dan kartu yang belum dinonaktifkan. Perseroan menganggap SIM prabayar telah dinonaktifkan setelah berakhirnya masa tenggang yang dimulai sejak tanggal berakhirnya masa berlaku saldo prabayar SIM tersebut, dan selama masa tenggang, pelanggan tidak dapat melakukan panggilan keluar tetapi dapat menerima panggilan masuk. Pelanggan tidak dapat melakukan panggilan keluar sebelum pulsa prabayar untuk SIM tersebut telah diisi ulang sebelum berakhirnya masa tenggang.

Masa tenggang untuk penonaktifan yang Perseroan gunakan untuk menghitung jumlah pelanggan prabayar yang dilaporkan, mungkin kurang dari jangka waktu yang Perseroan berikan sebelum penonaktifan aktual atas pelanggan prabayar dari jaringan seluler Perseroan. Selama jangka waktu sejak tanggal berakhirnya masa berlaku pulsa prabayar sampai dengan tanggal penonaktifan aktual, pelanggan prabayar masih dapat menerima panggilan masuk (dan dapat secara tidak langsung memberi kontribusi bagi pendapatan Perseroan dari jasa interkoneksi domestik ketika panggilan masuk diterima dari PSTN atau pelanggan operator telekomunikasi seluler lainnya) tetapi tidak dapat melakukan panggilan keluar (dan tidak akan memberi kontribusi bagi MOU Perseroan).

Dari waktu ke waktu Perseroan telah menambah dan mengurangi masa tenggang yang berlaku

atas perhitungan pelanggan prabayar Perseroan. Sebagai contoh, Perseroan menambahkan masa tenggang waktu dari 20 hari ke 30 hari pada tahun 2015 untuk menyesuaikan dengan yang telah dilakukan oleh beberapa pesaing. Pada umumnya Perseroan akan memberikan waktu tambahan bagi upaya pemasaran yang dimaksudkan untuk mempertahankan pelanggan prabayar yang belum melakukan pengisian ulang selama masa tenggang. Perseroan dari waktu ke waktu telah mempersingkat masa tenggang di saat upaya pemasaran tidak membawa hasil yang dimaksud, dan Perseroan yakin bahwa jumlah pelanggan seharusnya mencerminkan pelanggan yang akan mengisi ulang pulsa prabayar. Perpanjangan masa tenggang juga berdampak pada bertambahnya jumlah pelanggan, dan mengurangi MOU Per Pelanggan, ARPU pelanggan prabayar, ARPU Gabungan dan Rata-Rata *churn* Bulanan Perseroan. Mempersingkat masa tenggang juga berdampak pengurangan jumlah pelanggan, dan peningkatan MOU Per Pelanggan, ARPU pelanggan prabayar, ARPU Gabungan dan Pendapatan Rata-Rata Bulanan Perseroan.

Tidak terdapat kepastian dimana pelanggan dalam masa tenggang dapat menghasilkan pendapatan bagi Perseroan. Akibatnya, jumlah pelanggan MOU per pelanggan, ARPU pelanggan prabayar, ARPU gabungan dan pendapatan rata-rata bulanan Perseroan tidak secara lengkap mencerminkan sumber pendapatan Perseroan, mungkin tidak mencerminkan jumlah pelanggan sebenarnya pada jaringan GSM Perseroan dan tidak sama per periode.

**Data operasional Perseroan mungkin tidak dapat dibandingkan dengan data operasional operator telekomunikasi seluler lain**

Praktik pasar telekomunikasi untuk perhitungan menit penggunaan, pendapatan rata-rata per pengguna dan jumlah pelanggan prabayar dapat diterapkan dengan cara yang berbeda di antara berbagai operator telekomunikasi. Sebagai contoh, Perseroan menghitung MOU berdasarkan menit penggunaan keluar selama suatu jangka waktu, sementara operator telekomunikasi lain mungkin menghitung menit penggunaannya berdasarkan menit keluar maupun menit masuk, dengan akibat bahwa setiap menit panggilan yang muncul dan berakhir pada jaringan telekomunikasi seluler yang sama akan dihitung dua kali, sekali untuk panggilan keluar dan sekali untuk panggilan masuk. Selanjutnya, ketika Perseroan menawarkan program-program insentif kepada pelanggan yang mencakup menit penggunaan panggilan gratis, Perseroan memasukkan menit penggunaan panggilan gratis ini ke dalam perhitungan MOU, sementara operator telekomunikasi lain dapat menawarkan program-program insentif tersebut dan kemudian memasukkan atau menghapus menit panggilan gratis tersebut bagi pelanggannya ketika menghitung menit penggunaan. Selain itu, perhitungan MOU Perseroan hanya mencakup menit penggunaan panggilan percakapan dan tidak mengenal penggunaan SMS, sementara operator telekomunikasi lain mungkin mengkonversi SMS ke dalam menit penggunaan (misalnya satu SMS sama dengan satu menit penggunaan) dalam perhitungan menit penggunaan mereka. Sebagai akibat dari perbedaan tersebut dan perbedaan potensial lainnya, data operasional Perseroan mungkin tidak persis sama dengan data dari operator telekomunikasi lain.

**Perseroan mengandalkan keahlian manajemen dan karyawannya**

Kemampuan Perseroan untuk menjaga posisi kompetitif sangat bergantung pada keahlian manajemen Perseroan. Hilangnya satu atau lebih anggota dari tim manajemen Perseroan dapat mengganggu kemampuan Perseroan untuk mengelola usaha serta melaksanakan strategi pertumbuhan serta pengembangan Perseroan. Terdapat persaingan yang signifikan di Indonesia untuk mendapatkan personil manajemen yang berpengalaman dan persaingan untuk mendapatkan individu-individu tersebut kemungkinan besar meningkat seiring dengan berkembangnya industri telekomunikasi Indonesia. Perseroan tidak dapat memastikan bahwa setiap anggota tim manajemen akan selalu bersama Perseroan. Apabila satu atau lebih personil utama Perseroan tidak dapat atau tidak bersedia untuk melanjutkan jabatan mereka yang sekarang, atau apabila mereka bergabung dengan pesaing atau mendirikan perusahaan pesaing, Perseroan mungkin tidak dapat menggantikan mereka dengan mudah, atau bahkan tidak sama sekali. Kegiatan usaha Perseroan mungkin terganggu secara signifikan dan kondisi keuangan serta hasil operasional Perseroan dapat terkena dampak yang merugikan secara

material.

Keberhasilan Perseroan juga sangat bergantung pada kemampuan Perseroan untuk merekrut, mempertahankan, melatih, mengelola serta memotivasi karyawan ahli, khususnya para ahli teknis. Di Indonesia juga terdapat persaingan yang signifikan dalam merekrut karyawan dengan keterampilan yang diperlukan untuk bekerja di bidang industri telekomunikasi dan persaingan dalam mendapatkan individu-individu tersebut mungkin meningkat ketika Perseroan dan para pesaing Perseroan terus memperluas kegiatan usahanya. Perseroan tidak dapat memastikan bahwa jumlah karyawan ahli yang cukup akan terus tersedia atau bahwa Perseroan akan berhasil dalam melatih, mempertahankan dan memotivasi karyawan yang ada saat ini atau di masa depan. Apabila Perseroan tidak dapat merekrut, mempertahankan dan melatih karyawan ahli, kemampuan Perseroan untuk mengelola dan mengisi staf untuk operasi Perseroan secara memadai dapat dirugikan, yang dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan serta hasil operasional Perseroan.

**Hingga saat ini Perseroan telah menerima dukungan dari Axiata dan mungkin tidak terus menerima dukungan tersebut di masa yang akan datang**

Hingga saat ini Axiata telah memberikan dukungan nyata dalam bentuk dukungan finansial kepada Perseroan, sistem pengadaan bersama untuk mengurangi belanja modal, sumber daya manusia (misalnya, Perseroan bekerja sama dalam program pengembangan *leadership*), dan berbagi praktik operasional terbaik di seluruh grup perusahaan Axiata dan praktik terbaik dalam tata kelola serta transparansi perusahaan.

Perseroan juga telah mengandalkan dukungan finansial dari Axiata dalam bentuk pinjaman pemegang saham termasuk pinjaman pemegang saham untuk mendanai sebagian dari Akuisisi AXIS. Pada saat Perseroan tidak dapat mengandalkan arus kas yang berasal dari hasil operasional atau utang dan bentuk pendanaan lainnya untuk mendanai kebutuhan modal kerja dan belanja modal, Perseroan tidak dapat memastikan bahwa Axiata akan terus membantu Perseroan dalam dukungan pembiayaan atau kredit dalam bentuk apapun. Axiata tidak berkewajiban untuk membantu Perseroan dengan dukungan pembiayaan atau kredit.

Kegagalan untuk memperoleh dukungan dari Axiata tersebut, termasuk kegagalan untuk memperoleh dukungan finansial tepat pada waktunya atau berdasarkan ketentuan-ketentuan yang komersial, yang dapat menimbulkan peningkatan biaya pendanaan, dapat membuat Perseroan melepaskan atau melewatkan berbagai kesempatan yang dapat mempengaruhi kegiatan usaha, kondisi keuangan serta hasil operasional Perseroan.

**Perseroan mungkin tidak dapat melindungi hak kekayaan intelektual dengan cukup, yang dapat merugikan nilai dari *brand* serta produk bermerek Perseroan dan memberikan dampak yang merugikan bagi kegiatan usaha, kondisi keuangan, hasil operasional, arus kas dan prospek Perseroan**

Perseroan bergantung pada *brand* dan produk bermerek Perseroan dan meyakini bahwa *brand* ini penting bagi kegiatan usaha Perseroan. Perseroan mengandalkan terutama pada merek dagang dan hak kekayaan intelektual serupa untuk melindungi *brand* dan produk bermerek Perseroan. Keberhasilan usaha Perseroan bergantung pada kemampuan Perseroan untuk menggunakan merek dagang yang ada dalam rangka meningkatkan *brand awareness* dan membedakan produk dan jasa bermerek Perseroan dari merek lainnya di pasar. Kegiatan usaha Perseroan juga bergantung pada keberhasilan Perseroan dalam melindungi jaringan Perseroan dari pencurian data dan hak kekayaan intelektual lain.

Perseroan telah mendaftarkan merek dagang tertentu dan memiliki pendaftaran merek dagang lain yang masih menunggu keputusan. Perseroan telah berupaya untuk mendaftarkan semua merek dagang yang digunakan saat ini, walaupun dalam banyak hal Perseroan tidak mendapat kepastian apakah merek dagang tersebut belum didaftarkan oleh pihak lain di masa lalu. Perseroan mungkin tidak

dapat melindungi merek dagang Perseroan secara memadai dan penggunaan Perseroan atas merek dagang tersebut dapat menimbulkan pelanggaran atas merek dagang, dilusi merek dagang atau persaingan tidak sehat. Jaringan Perseroan juga dapat rentan terhadap pembobolan sistem keamanan dan pencurian data serta hak kekayaan intelektual lain. Kejadian-kejadian tersebut dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan, arus kas dan hasil operasional Perseroan.

**Kekhawatiran atas radiasi elektromagnetik dari telepon seluler atau BTS dapat menimbulkan gugatan atau tuntutan lain terhadap Perseroan**

Beberapa laporan penelitian yang pernah diterbitkan sebelumnya telah menunjukkan bahwa emisi radio dari telepon seluler dapat menimbulkan dampak buruk terhadap kesehatan manusia. Kekhawatiran tersebut telah membawa dampak yang merugikan terhadap harga saham dari operator telekomunikasi seluler tertentu di Amerika Serikat di masa lalu. Walaupun temuan-temuan dalam laporan tersebut masih diperdebatkan, terbitnya laporan tersebut di kemudian hari dapat membawa dampak yang merugikan harga pasar dari saham milik operator seluler, termasuk Perseroan sendiri, dan risiko nyata atau yang dipersepsikan dari perangkat telekomunikasi seluler dapat membawa dampak yang merugikan operator seluler seperti Perseroan sendiri melalui penurunan pertumbuhan pelanggan, pengurangan jumlah pelanggan, pengurangan MOU Per Pelanggan atau MOU secara keseluruhan, atau peningkatan biaya yang timbul akibat dari lokasi atau pemindahan lokasi BTS.

Laporan tersebut menunjukkan bahwa emisi radio dan radiasi elektromagnetik yang melekat dalam pengoperasian BTS dan menara juga dikhawatirkan dapat menyebabkan masalah kesehatan bagi orang yang tinggal atau beraktivitas yang berdekatan dengan BTS atau menara. Juga dikhawatiran bahwa emisi tersebut dapat mengganggu pengoperasian peralatan elektronik tertentu, termasuk sistem pengereman dan pengemudian kendaraan bermotor. Perseroan dapat menerima tuntutan terkait dengan permasalahan-permasalahan tersebut. Tidak ada kepastian bahwa Perseroan akan berhasil melakukan pembelaan terhadap tuntutan tersebut. Banyak BTS Perseroan yang terletak di wilayah padat atau bangunan, sehingga sulit untuk memprediksikan berapa banyak tuntutan yang dapat Perseroan hadapi. Selain itu, Perseroan tidak dapat memperkirakan biaya yang dibutuhkan untuk melakukan pembelaan terhadap atau penyelesaian atas tuntutan tersebut, atau jumlah yang mungkin wajib Perseroan bayarkan apabila keputusan pengadilan mengenakan ganti rugi atau upaya lain terhadap Perseroan. Tuntutan tersebut dapat memberikan dampak yang merugikan terhadap kondisi keuangan serta hasil operasional Perseroan. Selain itu, risiko nyata atau yang dipersepsikan terkait dengan pengoperasian BTS dan menara membuat Perseroan kesulitan menemukan lokasi yang sesuai untuk BTS Perseroan.

**RISIKO TERKAIT INDONESIA**

Perseroan didirikan di Indonesia serta seluruh kegiatan operasional dan aset yang dimiliki Perseroan berlokasi di Indonesia. Oleh karena itu kondisi perekonomian, sosial, politik di masa yang akan datang, serta kebijakan yang diambil maupun diadopsi Pemerintah, atau batal diambil atau diadopsi yang mungkin mempengaruhi kegiatan usaha, prospek usaha, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

**Perubahan kondisi ekonomi domestik, regional maupun global dapat memberikan dampak negatif yang material terhadap kegiatan usaha Perseroan**

Perekonomian Indonesia sangat dipengaruhi oleh krisis keuangan Asia di tahun 1997. Krisis yang terjadi di Indonesia ditandai oleh depresiasi nilai tukar mata uang, penurunan GDP yang signifikan, tingkat bunga yang tinggi, keresahan sosial dan perkembangan politik yang luar biasa. Perekonomian Indonesia turut dipengaruhi secara signifikan oleh krisis perekonomian global yang dimulai pada akhir tahun 2008. Perkembangan negatif kondisi keuangan ditandai oleh kurangnya ketersediaan kredit, penurunan investasi langsung luar negeri, kegagalan lembaga keuangan global, jatuhnya pasar modal dunia, perlambatan pertumbuhan ekonomi global, dan penurunan tajam atas permintaan komoditas tertentu. Selanjutnya, sementara perekonomian global mulai bertumbuh di beberapa tahun terakhir,

penurunan perekonomian Republik Rakyat Tiongkok dan menurunnya harga komoditas dunia telah menciptakan tambahan ketidakpastian ekonomi dunia. Perkembangan negatif ekonomi yang ekstrim tersebut telah mempengaruhi baik negara maju maupun Negara berkembang, termasuk Indonesia dan negara ASEAN lainnya.

Indonesia dan negara ASEAN lainnya telah terkena dampak negatif, bersama dengan negara pasar berkembang secara global, oleh kondisi perekonomian dan keuangan yang tidak terduga di pasar negara maju. Meskipun Pemerintah telah mengambil berbagai langkah untuk memperbaiki kondisi tersebut, dalam rangka menjaga stabilitas ekonomi dan kepercayaan publik pada perekonomian Indonesia, berlanjutnya kondisi ini dapat berpengaruh negatif pada pertumbuhan ekonomi, posisi fiskal Pemerintah, nilai tukar Rupiah, dan aspek lainnya pada perekonomian Indonesia. Ditambah dengan kondisi tingginya defisit fiskal yang terus menerus, tingginya tingkat utang Pemerintah, rendahnya cadangan devisa, Rupiah yang terus bergerak secara *volatile* dengan rendahnya likuiditas, dan tingginya rasio kredit bermasalah sektor perbankan. Apabila perekonomian terus bergerak *volatile* atau menurun, pertumbuhan ekonomi Indonesia, kondisi fiskal, nilai tukar Rupiah maupun aspek perekonomian lainnya akan terpengaruhi secara negatif.

Tidak terdapat kepastian bahwa perbaikan ekonomi Indonesia, yang baru terjadi, akan terus dipertahankan. Khususnya, perubahan kondisi ekonomi baik di lingkup regional maupun global yang menyebabkan hilangnya kepercayaan investor pada sistem keuangan pasar berkembang atau faktor lainnya, mungkin menyebabkan meningkatnya volatilitas pasar keuangan Indonesia dan mencegah atau menurunkan ekonomi Indonesia. Setiap kenaikan volatilitas, perlambatan atau pertumbuhan negatif dapat secara material memberikan dampak negatif terhadap kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

**Ketidakstabilan politik dan sosial mungkin dapat mempengaruhi Perseroan**

Setelah jatuhnya rezim Presiden Soeharto di tahun 1998, Indonesia mengalami proses perubahan demokratis dan berhasil menyelenggarakan pemilihan umum pertama secara bebas untuk pemilihan anggota DPR dan Presiden di tahun 1999. Pada tahun 2004, rakyat Indonesia memilih presiden, wakil presiden, dan anggota DPR secara langsung melalui sistem pengambilan suara untuk pertama kalinya. Pemilihan langsung juga diselenggarakan pada tahun 2009 dan 2014 untuk memilih presiden, wakil presiden, dan DPR. Meningkatnya aktivitas politik dapat diartikan sebagai hasil perkembangan demokrasi di sistem politik Indonesia. Meskipun pada tahun 2004, 2009 dan 2014 pemilihan umum dapat terselenggara secara damai, kampanye politik dan pemilu apapun di Indonesia kedepan dapat memicu ketidakpastian politik dan sosial di Indonesia. Sebagai negara demokasi baru, Indonesia terus menghadapi berbagai permasalahan sosial politik dan dari waktu ke waktu mengalami ketidakstabilan politik dan sosial serta ketidaktenteraman penduduk.

Sebagai contoh, terdapat sejumlah unjuk rasa yang melibatkan ribuan rakyat Indonesia di Jakarta dan kota-kota lain, baik mendukung maupun melawan presiden terdahulu maupun presiden saat ini, Joko Widodo, sebagai bentuk respon atas isu tertentu, termasuk kenaikan harga bahan bakar minyak (BBM), penurunan subsidi BBM, potensi kenaikan tarif dasar listrik, permasalahan buruh, privatisasi aset negara, gerakan anti korupsi, desentralisasi dan otonomi daerah, aksi mantan pejabat negara dan anggota keluarganya, serta aksi militer Amerika Serikat di Irak dan Afghanistan. Meskipun demonstrasi-demonstrasi tersebut umumnya berjalan dengan damai, beberapa diantaranya berubah menjadi kekerasan.

Pergerakan separatis dan benturan antar kelompok beragama dan ras/etnik kerap kali terjadi dan telah menyebabkan kerusuhan sosial dan sipil di sebagian wilayah Indonesia. Di provinsi Aceh dan Papua (Irian Jaya), kerap kali terjadi kerusuhan antara pendukung gerakan separatis dengan militer Indonesia. Pada tanggal 19 Mei 2003, Pemerintah memberlakukan darurat militer di A ceh. Di Papua, berlanjutnya aktivitas pemberontak separatis telah mengarah pada insiden kekerasan, di provinsi Maluku benturan antara kelompok beragama menyebabkan jatuhnya korban dan warga terlantar, sementara di

provinsi Kalimantan, bentrokan antara kelompok etnis menyebabkan kematian dan pengungsian pada beberapa tahun ke belakang.

Pada Oktober 2005, Pemerintah menghapus subsidi BBM untuk jenis pertamax dan premium, serta mengurangi subsidi pada BBM jenis solar, yang menyebabkan kenaikan harga BBM sebesar 87,5%, 104,8%, dan 185,7% masing-masing untuk BBM jenis pertamax, premium, dan solar. Beberapa protes damai besar-besaran diatur oleh pihak oposisi Pemerintah terhadap kenaikan harga BBM domestik dan ketegangan politik terjadi yang disebabkan oleh keputusan Pemerintah. Pada Maret 2012, ribuan demonstran melakukan demonstrasi damai sepanjang jalan utama Jakarta menuju Istana Presiden untuk menentang rencana Pemerintah untuk meningkatkan harga BBM subsidi sebesar 33%. Meskipun aksi-aksi demonstrasi tersebut umumnya berjalan dengan damai, namun beberapa diantaranya berubah menjadi kerusuhan. Tidak ada kepastian bahwa situasi ini tidak mengarah pada ketidakstabilan politik dan sosial.

Pada tahun 2014, pemilihan umum presiden diselenggarakan untuk memilih penerus Susilo Bambang Yudhoyono, yang telah menjabat selama 2 periode antara 2004 dan 2014. Hasil pemilihan umum diperebutkan oleh kedua kandidat, Prabowo Subianto dan Joko Widodo, dan keduanya menyatakan menang berdasarkan perhitungan cepat yang berbeda. Sebagai antisipasi atas ketegangan dapat mengarah ke kerusuhan, ratusan polisi berjaga di Jakarta Pusat. Pada 22 Juli 2014, Komisi Pemilihan Umum (KPU) mengumumkan hasil pemilu, Prabowo menarik diri dari proses rekapitulasi setelah bersikeras atas klaim kemenangannya sejak hasil perhitungan cepat. KPU mengumumkan kemenangan bagi Joko Widodo dengan perolehan sebesar 53,15% terhadap Prabowo dengan perolehan sebesar 46,85%. Kemudian Prabowo mengajukan banding terhadap hasil pemilu ke Mahkamah Konsititusi Indonesia, dengan tuduhan “pelanggaran secara masif, sistematis dan terstruktur” dan bahwa pemungutan suara terindikasi mengandung penyimpangan. Pada tanggal 21 Agustus 2014, pengadilan menyampaikan putusan bulat yang menyatakan menolak seluruh aspek dari banding yang diajukan. Tidak ada kepastian bahwa perselisihan atau hasil pemilu ke depan tidak mengarah pada ketidaktabilan kondisi sosial politik di Indonesia.

Perkembangan kondisi sosial politik di Indonesia tidak dapat diprediksi di masa lalu dan sebagai hasilnya, kepercayaan atas perekonomian Indonesia tetap rendah. Bentuk kebangkitan kestabilan politik apapun dapat mempengaruhi perekonomian Indonesia, yang dapat mempengaruhi kegiatan usaha Perseroan. Tidak ada kepastian bahwa gangguan sosial dan sipil tidak akan kembali muncul di masa depan dan dalam skala yang lebih lebar, atau gangguan lain tidak akan, baik secara langsung atau tidak langsung, secara material atau secara negatif, mempengaruhi kegiatan usaha, prospek usaha, kondisi keuangan dan hasil operasional dan prospek Perseroan.

**Serangan dan aktivitas teroris dapat menyebabkan ketidakstabilan sosial dan ekonomi**

Di Indonesia, selama sepuluh tahun terakhir, terjadi beberapa insiden pengeboman langsung terhadap Pemerintah, pemerintah asing, gedung komersial, dan publik yang sering dikunjungi warga asing, termasuk Gedung Bursa Efek Indonesia dan Bandara Internasional Soekarno-Hatta. Pada tanggal 12 Oktober 2002, lebih dari 200 orang tewas dalam pengeboman lokasi wisata di Bali. Pada April 2003, bom meledak di luar gedung Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB) di Jakarta dan di depan terminal domestik Bandara Internasional Soekarno Hatta Jakarta. Pada tanggal 5 Agustus 2003, sebuah bom meledak di hotel JW Marriot Jakarta yang menewaskan setidaknya 13 orang dan sebanyak 149 orang lainnya mengalami luka-luka. Pada tanggal 9 September 2004, sebuah bom mobil meledak di depan Kedutaan Besar Australia di Jakarta yang menewaskan lebih dari 6 orang. Pada tanggal 28 Mei 2005, bom meledak di Sulawesi Tengah yang menewaskan setidaknya 21 orang dan menyebabkan 60 orang lain mengalami luka-luka. Pada tanggal 1 Oktober 2005, bom meledak di Bali dan menewaskan 23 orang dan menyebabkan setidaknya 101 orang lainnya mengalami luka-luka. Pada tanggal 17 Juli 2009, dua bom terpisah meledak di Hotel JW Marriot dan Hotel Ritz Carlton Jakarta, menewaskan setidaknya 9 orang dan menyebabkan 40 orang lainnya mengalami luka-luka. Pada tanggal 14 Januari 2016, dua pelaku bom bunuh diri dan dua orang bersenjata terlibat baku tembak dengan polisi sebelum kemudian

meledakkan pos polisi dan sebuah kafe yang terletak di Jakarta Pusat, menewaskan setidaknya 4 orang dan menyebabkan 20 orang lainnya mengalami luka-luka. Pemerintah Indonesia, Australia dan Amerika Serikat telah mengindikasikan keterkaitan pengeboman ini dengan organisasi teroris internasional. Selain merespon serangan teroris, Pemerintah juga menerapkan beberapa peningkatan keamanan tertentu dan melakukan reformasi hukum untuk mengusahakan implementasi tindakan anti-terorisme yang lebih baik, dan melakukan penangkapan beberapa tersangka kunci teroris, tidak ada kepastian bahwa aksi terorisme ke depan tidak akan terjadi kembali.

Terkait dengan keterlibatan militer AS dan aliansinya di Irak, beberapa Pemerintah telah menerbitkan peringatan bagi warga negaranya, sehubungan dengan adanya indikasi peningkatan aktivitas teroris di Indonesia, yang menargetkan warga asing, khususnya untuk kepentingan AS. Aksi teroris dapat menyebakan ketidakstabilan Indonesia dan meningkatkan divisi internal di tubuh Pemerintah sebagai bentuk pertimbangan untuk merespon ketidakstabilan dan kerusuhan, yang kemudian mempengaruhi kepercayaan investor di Indonesia dan perekonomian Indonesia. Aksi kekerasan muncul dari dan mengarah pada ketidakstabilan dan kerusuhan di masa lalu telah dan selanjutnya dapat mempengaruhi investasi dan kepercayaan dalam perekonomian Indonesia, dan tentunya pada kegiatan usaha Perseroan. Proyek-proyek Perseroan mungkin rentan dan terpengaruh terhadap serangan teroris karena besarnya jumah orang yang tertarik dan akses publik umum yang tersedia. Kerusuhan politik di Indonesia mungkin akan mengganggu kegiatan operasional Perseroan atau membuatnya menjadi kurang menarik bagi pembeli. Perseroan tidak dapat memastikan bahwa properti Perseroan tidak menjadi target aksi terorisme, kekerasan dan perkembangan politik secara negatif yang mungkin dapat mempengaruhi secara material terhadap kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil usaha Perseroan.

**Penurunan peringkat utang Pemerintah Indonesia atau perusahaan-perusahaan di Indonesia dapat memberikan dampak negatif terhadap kegiatan usaha Perseroan**

Pada tahun 1997, beberapa lembaga pemeringkatan, termasuk Moody's Investors Service, Inc. ("Moody's") dan Standard & Poor's Ratings Group ("Standard & Poor's") menurunkan peringkat berbagai instrumen utang Pemerintah Indonesia, dan sejumlah besar bank nasional dan perusahaan di Indonesia. Saat ini Standard & Poor's belum meningkatkan peringkat utang Indonesia, mengutip kebijakan dan ketidakpastian kebijakan peningkatan. Peringkat utang ini merefleksikan taksiran kapasitas keuangan Pemerintah Indonesia secara umum untuk membayar kewajibannya dan kemampuan serta keinginan Pemerintah untuk memenuhi komitmen keuangannya pada saat jatuh tempo.

Meskipun tren terakhir peringkat utang Pemerintah telah menjadi positif, Perseroan tidak dapat memastikan bahwa baik Moody's, Standard & Poor's, Fitch dan lembaga pemeringkat lainnya tidak akan menurunkan peringkat utang Indonesia atau perusahaan Indonesia secara umum. Apabila terjadi penurunan tersebut, maka akan dapat mempengaruhi likuiditas pasar uang Indonesia, kemampuan Pemerintah dan perusahaan Indonesia, termasuk Perseroan, untuk mendapatkan sumber pendanaan dan tingkat bunga dan ketentuan komersial lainnya di mana sumber pendanaan tersedia. Tingkat bunga atas utang berdenominasi Rupiah dengan tingkat bunga mengambang Perseroan tentu akan meningkat. Hal–hal tersebut akan berdampak negatif dan material terhadap kegiatan usaha, kondisi keuangan, hasil usaha dan prospek usaha Perseroan.

**Pergerakan kaum buruh atau peningkatan biaya ketenagakerjaan dapat berpengaruh pada perusahaan Indonesia, termasuk Perseroan, yang dapat berdampak pada kegiatan usaha, kondisi keuangan, hasil operasi dan prospek usaha Perseroan**

Undang-undang dan peraturan-peraturan yang memfasilitasi pembentukan serikat pekerja, disertai dengan kondisi ekonomi yang lemah, telah dan mungkin akan terus mengakibatkan kegelisahan dan aksi pekerja di Indonesia. Pada tahun 2000, Pemerintah mengeluarkan Undang-Undang No. 21 tahun 2000, yaitu mengenai serikat pekerja yang memperbolehkan para karyawan untuk membentuk serikat tanpa intervensi dari para pengusaha mereka. Pada Maret 2003, Pemerintah mengeluarkan

Undang-Undang No. 13 tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan ("Undang-Undang Ketenagakerjaan"), yang antara lain, meningkatkan jumlah pesangon wajib, pembayaran-pembayaran uang jasa dan kompensasi yang dibayarkan bagi karyawan yang diberhentikan dan mewajibkan pemilik usaha dengan karyawan lebih dari 50 orang untuk mengadakan forum dua pihak (bipartite) yang terdiri dari karyawan dan pengusaha. Undang-Undang Ketenagakerjaan mewajibkan implementasi peraturan-peraturan yang secara substansial dapat mempengaruhi hubungan ketenagakerjaan di Indonesia. Undang-Undang Ketenagakerjaan mengharuskan adanya forum dua pihak (*bipartite*) yang terdiri dari karyawan dan pihak pengusaha, dan partisipasi lebih dari setengah karyawan dalam merundingkan perjanjian kerja bersama. Undang-Undang tersebut juga merumuskan prosedur-prosedur yang lebih permisif untuk diadakannya pemogokan. Berdasarkan Undang-Undang Ketenagakerjaan, para karyawan yang secara sukarela mengundurkan diri antara lain berhak atas pembayaran terhadap cuti tahunan yang tidak diambil serta biaya relokasi. Berdasarkan Undang-Undang Ketenagakerjaan, para karyawan juga memiliki hak untuk tidak melanjutkan masa kerjanya apabila terjadi perubahan status, perubahan kepemilikan, penggabungan usaha dan akuisisi dari perusahaan pemberi kerja. Selain hal tersebut di atas, setelah berlakunya Undang-Undang Ketenagakerjaan, terdapat beberapa serikat pekerja yang mengajukan keberatan atas latar belakang konstitusional dari Undang-Undang Ketenagakerjaan tersebut, di hadapan Mahkamah Konstitusi dan meminta Pemerintah mencabut ketentuan hukum tersebut. Mahkamah Konstitusi dalam putusannya kemudian menyatakan Undang-Undang Ketenagakerjaan tetap sah berlaku, kecuali untuk beberapa ketentuan, terkait dengan hak dari perusahaan pemberi kerja untuk memberhentikan karyawannya yang melakukan kesalahan serius dan sanksi kriminal terhadap seorang karyawan yang menghasut atau turut serta dalam sebuah pemogokan kerja yang ilegal atau yang membujuk para karyawan lain untuk turut serta dalam pemogokan pekerja.

Sebagai tambahan, pengeluaran Perseroan untuk keamanan, kebersihan, kurir dan buruh dipengaruhi oleh meningkatnya Upah Minimum Regional (UMR). Selama lebih dari 10 tahun, UMR di Indonesia telah meningkat cukup signifikan. Sebagai contoh, UMR di Jakarta meningkat sebesar 43,8% dari tahun 2012 ke tahun 2013, sebesar 10,9% dari tahun 2013 ke tahun 2014, dan sebesar 10,3% hingga saat ini di tahun 2015. Inflasi upah nasional maupun regional baik secara langsung maupun tidak langsung meningkatkan biaya operasional dan oleh karena itu menurunkan marjin laba bersih Perseroan.

Per 31 Desember 2015, Perseroan memiliki sebanyak 2.033 karyawan tetap. Perseroan tidak dapat memastikan bahwa Perseroan tidak mengalami gangguan pada kegiatan operasional terkait dengan perselisihan atau masalah lain terkait dengan ketenagakerjaan Perseroan. Lebih lanjut, usaha yang dilakukan serikat pekerja untuk mengatur karyawan dapat mengalihkan perhatian Manajemen dan meningkatkan biaya operasional dan Perseroan mungkin tidak dapat menegosiasikan perjanjian kolektif yang dapat diterima dengan pihak yang telah ditunjuk sebagai representasi dari serikat pekerja, yang dapat mengarah pada pemogokan kerja yang diinisiasikan oleh serikat pekerja, termasuk unjuk rasa. Kerusuhan dan aktivisme buruh dapat mengganggu operasional Perseroan dan dapat mempengaruhi kondisi keuangan perusahaan Indonesia secara umum dan terhadap nilai Rupiah bergantung pada mata uang lain, dimana dapat berpengaruh secara material terhadap kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

**Kenaikan biaya komponen-komponen utama dapat mengurangi daya beli pelanggan Perseroan**

Berdasarkan Biro Pusat Statistik, pada tahun 2015, tingkat inflasi di Indonesia adalah sekitar 4,3%, sedangkan pertumbuhan PDB adalah sekitar 6,4%. Target resmi Pemerintah untuk pertumbuhan PDB dan inflasi di tahun 2016 adalah sekitar 4,5-5,5%. Setiap kenaikan biaya komponen-komponen utama dapat mengurangi daya beli pelanggan dan menurunkan pengeluaran jasa telekomunikasi pelanggan Perseroan, yang dapat menurunkan laju pertumbuhan Perseroan atau menurunkan jumlah pelanggan dan MOU, menurunkan ARPU Perseroan, meningkatkan rata-rata *churn* bulanan Perseroan, mempengaruhi usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

**Indonesia terletak di zona gempa bumi dan memiliki risiko geologis yang signifikan yang dapat menimbulkan keresahan sosial dan kerugian ekonomi**

Kepulauan Indonesia merupakan salah satu daerah yang paling vulkanis di dunia. Dikarenakan lokasinya yang terletak di zona konvergensi dari tiga lempeng litosfer utama, Indonesia rentan terhadap aktivitas seismik yang signifikan yang dapat menyebabkan gempa bumi, tsunami atau gelombang pasang. Pada tanggal 12 September 2007, gempa bumi dengan skala 7,9 mengguncang Bengkulu dan Sumatera Barat, mengakibatkan 25 kematian, cedera dan evakuasi sekitar 115.000 orang. Pada Januari 2009, gempa bumi dengan skala 7,6 mengguncang sekitar 95 mil utara dari Manokwari, diikuti oleh gempa bumi dengan skala besar lainnya dan serangkaian gempa susulan. Kejadian tersebut menewaskan sedikitnya 4 orang dan melukai sedikitnya 37 orang. Selain itu, pemutusan listrik juga terjadi di kota tersebut dengan penduduk sekitar 160.000 orang. Sejak tanggal 26 Oktober 2013 sampai dengan 5 November 2013, Gunung Merapi, gunung berapi yang terletak di perbatasan antara Jawa Tengah dan Yogyakarta meletus beberapa kali dan menewaskan lebih dari 380 orang. Pada awal Februari 2014, Gunung Sinabung yang terletak di Sumatera meletus dan menewaskan 15 orang. Gempa bumi, tsunami, dan letusan vulkanik mengakibatkan kehilangan nyawa dan cedera yang signifikan dan kerusakan properti yang tersebar luas.

Selanjutnya, Indonesia juga telah diguncang oleh bencana alam lainnya seperti hujan lebat dan banjir. Pada bulan Januari dan Februari 2007, sebagian besar wilayah di Jakarta dan sekitarnya mengalami banjir besar. Sekitar 100 orang tewas dan 100.000 orang di Jakarta dan sekitarnya harus dievakuasi ke daerah yang aman dan kering. Banjir dan tanah longsor di Jawa Tengah dan Jawa Timur yang terjadi antara akhir tahun 2007 dan awal tahun 2008 menewaskan 100 orang dan kerusakan yang terjadi diperkirakan mencapai Rp2 triliun. Pada bulan Januari 2009, hujan deras menyebabkan bendungan era kolonial pecah di luar Jakarta, mengirimkan air berlumpur ke lingkungan padat penduduk dan menewaskan sedikitnya 58 orang. Banjir tersebut juga menyebabkan sejumlah orang hilang dan menghancurkan ratusan rumah penduduk. Pada bulan Oktober 2013, sedikitnya 158 orang meninggal dunia dan 148 orang dinyatakan hilang dalam banjir bandang di Kabupaten Wasior, Papua Barat. Banjir ini mengakibatkan kematian, evakuasi penduduk dengan jumlah yang signifikan dan kerusakan properti yang tersebar luas.

Meskipun peristiwa seismik dan kejadian meterologi baru-baru ini belum berdampak secara signifikan terhadap pasar modal Indonesia, Pemerintah telah mengeluarkan bantuan darurat dan penempatan kembali. Sebagian besar biaya tersebut telah ditanggung oleh pemerintah asing dan lembaga bantuan internasional. Perseroan tidak dapat memberikan kepastian bahwa bantuan tersebut akan terus diberikan, atau akan dikirimkan ke penerima secara tepat waktu. Jika Pemerintah tidak dapat menyerahkan bantuan asing kepada masyarakat yang terkena dampak dengan tepat waktu, maka keresahan sosial dan ekonomi bisa terjadi.

Selanjutnya, Perseroan tidak dapat memberikan kepastian bahwa kejadian geologis di masa yang akan datang, tidak akan berdampak terhadap perekonomian Indonesia secara signifikan. Gempa bumi dengan skala besar atau gangguan geologi lainnya yang terjadi di salah satu kota yang lebih padat penduduk dan pusat keuangan di Indonesia dapat menggangu perekonomian Indonesia dan mengurangi kepercayaan investor sehingga dapat mempengaruhi usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.

**Otonomi daerah dapat mempengaruhi usaha Perseroan melalui pengenaan pembatasan domestik, pajak dan retribusi**

Indonesia adalah bangsa yang besar dan beragam serta terdiri dari berbagai suku, bahasa, tradisi dan adat istiadat. Selama masa pemerintahan yang dipimpin oleh Presiden Soeharto, pemerintahan pusat mengendalikan dan melaksanakan pengambilan keputusan untuk hampir seluruh aspek administrasi baik nasional maupun daerah, meliputi alokasi pendapatan yang dihasilkan dari sumber daya nasional di berbagai daerah. Hal tersebut menyebabkan permintaan untuk otonomi daerah

meningkat, terutama sehubungan dengan pengelolaan sumber daya ekonomi dan keuangan lokal. Menanggapi permintaan tersebut, Dewan Perwakilan Rakyat Indonesia pada tahun 1999 mengesahkan Undang-Undang No. 22 Tahun 1999 tentang Pemerintahan Daerah dan Undang-Undang Nomor 25 Tahun 1999 tentang Perimbangan Keuangan antara Pemerintah Pusat dan Daerah. Undang-Undang Nomor 22 Tahun 1999 diganti dengan Undang-Undang Nomor 23 tahun 2014 yang telah diubah terakhir dengan Undang-Undang No. 9 tahun 2015. Selain itu, Undang-Undang No. 25 Tahun 1999 kemudian diganti dengan Undang-Undang No. 33 Tahun 2004 yang mengatur tentang hal yang sama. Di bawah Undang-Undang otonomi daerah tersebut, otonomi daerah diharapkan dapat memberikan kewenangan yang luas dan tanggung jawab atas penggunaan aset nasional dan untuk menciptakan keuangan seimbang dan adil antara pemerintah pusat dan daerah. Namun, dengan dalih otonomi daerah, pemerintah daerah tertentu telah menetapkan berbagai pembatasan, pajak dan retribusi yang mungkin berbeda dari pembatasan, pajak dan retribusi yang ditetapkan oleh pemerintah daerah lainnya dan/atau berada di samping pembatasan, pajak dan retribusi yang ditetapkan oleh pemerintah pusat. Usaha dan kegiatan operasi Perseroan terletak di seluruh Indonesia dan dapat terkena dampak oleh tambahan pembatasan, pajak dan retribusi yang bertentangan yang dikenakan oleh pemerintah daerah yang berwenang.

**Perseroan menyusun Laporan Keuangan Konsolidasian Perseroan Sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang mungkin berbeda dalam berbagai hal tertentu dengan US GAAP (*United States Generally Accepted Accounting Principles*)**

Laporan Keuangan Konsolidasian Perseroan dan informasi keuangan lainnya disusun sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan yang berbeda dalam berbagai hal tertentu dengan US GAAP. Dokumen ini tidak mencantumkan rekonsiliasi Laporan Keuangan Konsolidasian Perseroan dengan US GAAP, dan Perseroan tidak dapat memberikan kepastian bahwa rekonsiliasi tersebut tidak akan mengungkapkan perbedaan yang material.

**Perseroan menjalankan kegiatan usaha di sistem hukum dimana penerapan berbagai peraturan dan perundang-undangan yang berlaku mungkin tidak pasti**

Sebagai negara berkembang, Indonesia memiliki rezim hukum yang mungkin kurang dapat memberikan kepastian dibandingkan dengan negara lain serta dapat dihadapkan dengan perubahan yang tidak terduga. Dalam beberapa keadaan, interpretasi atau penerapan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku mungkin tidak jelas dan isi dari peraturan dan perundang-undangan tersebut mungkin tidak segera tersedia untuk publik. Dalam keadaan tersebut, konsultasi dengan pihak yang berwenang dan relevan di Indonesia mungkin diperlukan untuk memperoleh pemahaman yang lebih baik atau klarifikasi atas peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.

Sistem hukum Indonesia adalah sistem *civil law* berdasarkan peraturan perundang-undangan yang tertulis, dan perkara hukum yang diputuskan bukan merupakan yurisprudensi yang mengikat dan tidak dipublikasikan secara sistematis. Administrasi peraturan perundang-undangan oleh pengadilan dan lembaga pemerintah mungkin tunduk pada kebijaksanaan yang cukup besar. Selain itu, dikarenakan jumlah sengketa yang relatif sedikit yang berkaitan dengan hal-hal komersial dan transaksi serta instrumen keuangan modern yang diajukan ke hadapan pengadilan Indonesia, pengadilan tersebut tidak perlu memiliki pengalaman dalam peradilan di negara-negara lain. Tidak terdapat kepastian sehubungan dengan berapa lama waktu yang diperlukan untuk penyelesaian proses hukum di pengadilan indonesia dan hasil proses hukum di pengadilan Indonesia mungkin lebih tidak pasti dibandingkan dengan proses hukum serupa di yurisdiksi lain.

Sistem peradilan Indonesia bekerja di dalam sistem hukum inkuisitoral dan memiliki kekuasaan pencarian fakta yang sangat luas dan keleluasaan tingkat tinggi dalam kaitannya dengan cara bagaimana kekuasaan tersebut mereka gunakan. Oleh karena itu, administrasi dan penegakan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku oleh pengadilan Indonesia dan lembaga pemerintah Indonesia mungkin tunduk pada kebijaksanaan, ketidakpastian dan inkonsistensi. Selanjutnya, korupsi di sistem

pengadilan di Indonesia telah banyak dilaporkan secara luas.

**Wabah penyakit menular atau ketakutan terhadap wabah atau kekhawatiran akan kesehatan masyarakat di Asia (termasuk Indonesia) dan lainnya dapat mempengaruhi kegiatan usaha, prospek, kondisi keuangan dan hasil operasional Perseroan.**

Wabah penyakit menular di Asia (termasuk Indonesia) atau di negara lainnya, atau ketakutan terhadap wabah, bersamaan dengan pembatasan wisata atau karantina yang diberlakukan dapat memberikan dampak negatif perekonomian dan aktivitas usaha di Indonesia sehingga juga dapat mempengaruhi pendapatan Perseroan. Sebagai contoh, wabah *Severe Acute Respiratory Syndrome* (SARS) pada tahun 2003 di Asia, wabah flu burung pada tahun 2004 dan 2005 di Asia dan wabah H1N1 influenza baru-baru ini pada tahun 2009. Organisasi Kesehatan Dunia telah meningkatkan tingkat waspada influenza H1N1 influenza dari fase 5 ke fase 6. Tidak terdapat kepastian bahwa setiap tindakan pencegahan yang diambil terhadap penyakit menular akan berjalan dengan efektif. Intensifikasi H1N1 influenza baru-baru ini di AS, Eropa dan Asia dan terulangnya SARS atau wabah flu burung atau penyakit menular lainnya dapat mempengaruhi usaha dan kondisi keuangan Perseroan. Wabah penyakit menular atau kekhawatiran akan kesehatan masyarakat yang serius di Indonesia dapat mempengaruhi kegiatan usaha dan kondisi keuangan Perseroan.

## RISIKO-RISIKO TERKAIT SAHAM PERSEROAN

### Pemegang Saham minoritas mungkin tunduk pada pembatasan hak pemegang saham minoritas

Kewajiban pemegang saham mayoritas, komisaris dan direksi di bawah hukum Indonesia sehubungan dengan pemegang saham minoritas mungkin lebih terbatas dibandingkan dengan negara-negara tertentu lainnya seperti Amerika Serikat atau Inggris. Akibatnya, pemegang saham minoritas mungkin tidak dapat melindungi kepentingannya di bawah hukum Indonesia saat ini pada tingkat yang sama seperti di negara tertentu lainnya. Prinsip-prinsip hukum perusahaan yang berkaitan dengan hal-hal seperti keabsahan perusahaan prosedur, tugas fidusia dari manajemen Perseroan, direksi, komisaris dan pemegang saham pengendali, dan hak-hak pemegang saham minoritas Perseroan diatur oleh hukum Indonesia dan anggaran dasar Perseoan. Prinsip-prinsip tersebut berbeda dari hukum yang akan berlaku jika Perseroan tergabung dalam yurisdiksi di Amerika Serikat atau di yurisdiksi lain. Secara khusus, konsep yang berkaitan dengan tugas-tugas fidusia manajemen belum teruji di pengadilan Indonesia. Tindakan derivatif hampir tidak pernah dibawa atas nama perusahaan atau diuji di pengadilan Indonesia, dan hak pemegang saham minoritas hanya telah ditetapkan sejak tahun 1995 dan belum terbukti secara praktek. Dengan demikian, Perseroan tidak dapat memastikan bahwa hak-hak hukum atau upaya hukum pemegang saham minoritas akan menjadi sama, atau seluas seperti yang tersedia di yurisdiksi lain atau cukup untuk melindungi kepentingan pemegang saham minoritas.

**Terdapat kemungkinan keterbatasan informasi Perseroan, dan kemungkinan perbedaan standar tata kelola Perseroan, bagi perusahaan publik yang terdaftar di pasar modal Indonesia dibandingkan dengan perusahan yang terdaftar di pasar modal di negara-negara maju.**

BEI dan OJK memiliki standar pelaporan yang berbeda dari bursa efek dan rezim regulasi di Amerika Serikat, Inggris dan negara lainnya. Terdapat perbedaan antara tingkat regulasi dan pengawasan pasar modal Indonesia dan kegiatan investor, pialang dan peserta lain dengan pasar yang berada di Amerika Serikat dan Negara maju lainnya. OJK dan BEI merupakan badan pemerintah Indonesia yang bertanggungjawab untuk meningkatkan keterbukaan dan standar peraturan lainnya bagi pasar modal Indonesia. OJK telah mengeluarkan peraturan dan pedoman persyaratan pengungkapan, perdagangan orang dalam dan sebagainya. Meskipun demikian, terdapat keterbatasan informasi publik yang tersedia tentang perusahaan Indonesia dibandingkan dengan negara lainnya yang menerbitkan keterbukaan informasi secara teratur. Akibatnya, pemegang saham mungkin tidak menerima jumlah informasi yang sama dibandingkan dengan perusahaan yang terdaftar di Amerika Serikat, Inggris dan Negara lainnya.

Selain itu, standar tata kelola perusahaan di Indonesia mungkin tidak seketat itu, termasuk yang berkaitan dengan independensi direksi dan audit atau komite lainnya. Oleh karena itu, direktur perusahaan Indonesia kemungkinan memiliki kecenderungan kepentingan yang bertentangan kepentingan pemegang saham pada umumnya, yang dapat mengakibatkan pengambilan tindakan yang bertentangan dengan kepentingan pemegang sahamnya.

**Penjualan saham Perseroan di masa mendatang, termasuk oleh Axiata dapat memberi pengaruh negative pada harga pasar saham Perseroan**

Penjualan saham Perseroan dalam jumlah besar di masa mendatang, termasuk Axiata, atau persepsi bahwa penjualan tersebut mungkin terjadi, dapat mempengaruhi harga pasar yang berlaku atau kemampuan Perseroan untuk meningkatkan modal melalui penawaran ekuitas tambahan atau efek yang dikaitkan dengan ekuitas.

**Program insentif jangka panjang bagi karyawan dan penerbitan saham untuk karyawan yang berhak dalam program insentif Perseroan akan menyebabkan dilusi**

Perseroan berencana untuk melanjutkan program insentif jangka panjang bagi karyawan dan Manajemen Perseroan (Program LTI), dengan skema baru yang dimulai pada tahun 2016 dan berakhir pada tahun 2020 dengan tujuan untuk meningkatkan kinerja dan loyalitas karyawan Perseroan. Program LTI adalah program berbasis kinerja dimana Perseroan berencana untuk memberikan penghargaan bagi karyawan yang memenuhi kriteria kinerja tertentu yang ditetapkan Perseroan dalam bentuk saham dan/atau insentif tunai.

Jumlah saham baru Perseroan yang mungkin dikeluarkan dalam Program LTI tunduk pada peraturan OJK dan diharapkan tidak melebihi 265.000.000 lembar saham. Sesuai dengan Peraturan Bursa Efek Indonesia Nomor I-A, saham baru yang diterbitkan di bawah Program LTI tidak untuk diperdagangkan dalam periode satu tahun setelah tanggal pelaksanaan.

Penerbitan saham yang direncanakan dalam Program LTI dapat menyebabkan dilusi bagi pemegang saham Perseroan maksimal sebesar 3,0% sampai dengan akhir Program LTI dengan komposisi modal ditempatkan dan disetor Perseroan saat ini, tergantung pada kinerja karyawan Perseroan dan harga saham Perseroan dari kepemilikan pemegang saham Perseroan. Setiap perubahan pada Program LTI atau pembentukan skema program insentif karyawan lainnya yang serupa dapat mengakibatkan dilusi lebih lanjut.

**Kondisi pasar efek Indonesia dapat mempengaruhi harga atau likuiditas saham Perseroan dan peraturan yang mengatur pasar modal Indonesia berbeda dengan pasar lain, yang dapat mempengaruhi harga saham Perseroan menjadi lebih berfluktuasi**

Pasar modal Indonesia kurang likuid dan memiliki standar pelaporan yang berbeda dengan pasar di Amerika Serikat dan banyak negara lain. BEI, tempat Saham Perseroan tercatat, di masa lalu telah mengalami fluktuasi yang signifikan. BEI di masa lalu mengalami beberapa masalah yang seandainya kembali terjadi dapat mempengaruhi harga pasar dan likuiditas efek dari perusahaan Indonesia, termasuk saham Perseroan. Masalah tersebut mencakup penutupan perdagangan, kelalaian (*broker default)* dan pemogokan pialang, keterlambatan penyelesaian dan pengeboman gedung BEI. Selain itu, manajemen BEI dari waktu ke waktu telah menerapkan pembatasan-pembatasan terhadap perdagangan efek tertentu, pembatasan pergerakan harga dan persyaratan marjin. Tingkat pengaturan dan pemantauan pasar efek Indonesia serta kegiatan investor, pialang dan peserta pasar lainnya tidak sama dengan di negara-negara tertentu lainnya. Selain itu, kemampuan untuk menjual dan menyelesaikan perdagangan di BEI dapat mengalami keterlambatan. Menimbang hal-hal tersebut di atas, tidak ada jaminan bahwa seorang pemegang saham Perseroan akan dapat melepaskan sahamnya pada harga atau pada saat-saat yang akan tersedia bagi pemegang tersebut di pasar yang lebih likuid dan kurang berfluktuasi. Setiap faktor ini dapat mempengaruhi harga perdagangan saham.

**Harga perdagangan saham Perseroan telah berfluktuasi secara signifikan di masa lalu dan mungkin terus berfluktuasi secara signifikan**

Harga saham Perseroan dapat berfluktuasi yang bergantung terutama pada beberapa faktor, termasuk:

- persepsi atas prospek usaha dan kegiatan usaha Perseroan serta industri telekomunikasi pada umumnya;
- perbedaan antara hasil keuangan dan operasional aktual Perseroan dengan yang diperkirakan oleh investor dan analis;
- pengumuman tentang pengambilalihan dengan nilai yang signifikan, pembentukan aliansi strategis atau perusahaan patungan *(joint venture)*;
- perubahan rekomendasi atau persepsi analis tentang Perseroan atau Indonesia;
- perubahan kondisi ekonomi secara umum, sosial, politik atau pasar di Indonesia dan yang pada umumnya mempengaruhi industri telekomunikasi;
- perubahan harga saham perusahaan asing (khususnya Asia) di pasar berkembang;
- penambahan atau pengurangan personil utama;
- keterlibatan dalam litigasi/kasus hukum; dan
- fluktuasi harga saham yang signifikan.

Sebagai contoh, harga saham Perseroan sangat berfluktuasi pada tahun 2015 dengan harga penutupan terendah dan tertinggi untuk masing-masing kuartal pertama, kedua ketiga dan keempat 2015 mencapai Rp5.225, dan Rp4.175, Rp4.660, dan Rp3.650, Rp3.710, dan Rp2.240 dan Rp4.095 dan Rp.2.325. Perseroan meyakini bahwa fluktuasi harga saham disebabkan antara lain oleh penurunan volume perdagangan saham Perseroan, kelemahan yang dipersepsikan dalam perekonomian Indonesia dan dampak peningkatan suku bunga US Federal Reserve, mengakibatkan investor asing untuk keluar dari pasar Indonesia dan ketidakpastian di kalangan investor atas kelangsungan strategi transformasi “3R” Perseroan yang dimulai sejak April 2015. Selanjutnya saham Perseroan dihapus dari indeks LQ45 milik BEI pada bulan Januari 2016, yang memberikan kontribusi atas penurunan volume perdagangan saham Perseroan dan fluktuasi harga saham yang berkelanjutan.

**Kemampuan Perseroan untuk membayar dividen di masa yang akan datang akan bergantung pada pendapatan, kondisi keuangan, arus kas, kebutuhan modal kerja dan belanja modal Perseroan**

Jumlah pembayaran dividen Perseroan di masa yang akan datang akan bergantung pada pendapatan, kondisi keuangan, arus kas, kebutuhan modal kerja dan belanja modal Perseroan di masa depan. Perseroan tidak dapat memastikan bahwa Perseroan akan dapat membayar dividen atau bahwa Direksi Perseroan akan merekomendasikan atau para pemegang saham Perseroan akan menyetujui pembayaran dividen. Selain itu, Perseroan dapat dibatasi oleh ketentuan-ketentuan dari perjanjian-perjanjian pembiayaan kredit yang ada atau di masa depan untuk melakukan pembayaran dividen hanya setelah jangka waktu tertentu sebagaimana yang akan disepakati dengan para pemberi pinjaman. Perseroan juga dapat terikat dalam perjanjian pembiayaan serupa di masa depan yang lebih lanjut dapat

membatasi kemampuan Perseroan untuk membayar dividen, dan Perseroan dapat menimbulkan biaya atau kewajiban yang akan mengurangi atau menghapus kas yang tersedia untuk pembagian dividen. Selanjutnya, setiap dividen yang dibayarkan oleh Perseroan dinyatakan dalam Rupiah, dan dividen mungkin atau sama sekali tidak dapat dikonversi dalam Rupiah ke dalam mata uang yang dipilih pada kurs yang menguntungkan. Perseroan tidak dapat memastikan bahwa dividen akan dibayarkan pada tingkat yang sama dengan tahun-tahun sebelumnya, atau tidak sama sekali. Sebagai akibatnya, peningkatan modal dari saham Perseroan mungkin menjadi satu-satunya sumber pendanaan Perseroan.

**Perubahan nilai Rupiah di masa depan terhadap Dolar AS atau mata uang lain akan mempengaruhi nilai tukar mata uang asing ekuivalen terhadap nilai saham dan dividen Perseroan**

Fluktuasi nilai tukar antara Rupiah dan mata uang lain akan mempengaruhi kesetaraan harga saham Perseroan di BEI dalam Rupiah. Fluktuasi tersebut juga akan mempengaruhi jumlah mata uang asing yang diterima setelah konversi dividen tunai atau pembagian lain yang Perseroan bayarkan dalam Rupiah, dan dana yang diterima dari setiap penjualan atas, saham Perseroan, serta nilai buku aset dan kewajiban dalam mata uang asing, dan pendapatan dan biaya serta arus kas dalam laporan keuangan Perseroan.

**Hukum Indonesia berbeda dari hukum yang berada di yurisdiksi lain berkenaan dengan pemanggilan, dan hak pemegang saham untuk menghadiri dan memberikan hak suara dalam rapat umum pemegang saham (RUPS)**

Perseroan tunduk pada hukum Indonesia dan persyaratan pencatatan yang berlaku dari BEI. Secara khusus, pemanggilan dan pelaksanaan rapat umum pemegang saham Perseroan akan tetap diatur berdasarkan hukum Indonesia. Prosedur dan jangka waktu pemberitahuan terkait dengan pemanggilan rapat khusus pemegang saham Perseroan, serta kemampuan pemegang saham Perseroan untuk menghadiri dan memberikan suara dalam rapat umum tersebut, mungkin berbeda dengan yurisdiksi lain di luar Indonesia. Misalnya, pemegang saham Perseroan yang akan berhak menghadiri dan memberikan suara dalam RUPS, berdasarkan hukum Indonesia yang berlaku, adalah pemegang saham yang tercantum dalam daftar pemegang saham Perseroan pada hari bursa yang langsung mendahului hari tersebut ("Tanggal Pencatatan/*Recording Date*"), di mana pada tanggal tersebut pengumuman tentang RUPS diterbitkan, tanpa memandang apakah pemegang saham tersebut mungkin telah melepaskan sahamnya setelah Tanggal Pencatatan/*Recording Date* dan sebelum RUPS. Selain itu, investor yang mungkin telah mengambil alih saham mereka setelah Tanggal Pencatatan/*Recording Date* (tanggal berapapun sebelum hari rapat umum pemegang saham) tidak akan berhak menghadiri dan memberikan suara dalam RUPS tersebut.

**Hukum Indonesia memuat ketentuan-ketentuan yang dapat menghambat pengambilalihan perusahaan dan dapat membuat Perseroan melewatkan transaksi demi kepentingan terbaik Perseroan**

Berdasarkan peraturan OJK, apabila terjadi perubahan kendali atas suatu perusahaan terbuka Indonesia, pihak pengendali yang baru harus melakukan *tender offer* atas saham yang tersisa (saham publik, tidak termasuk saham dari pemegang saham pengendali lainnya, jika ada). Berdasarkan Peraturan Bapepam-LK No. IX.H.1, Lampiran Keputusan Ketua Bapepam-LK Peraturan No. KEP-264/BL/2011, tanggal 31 Mei 2011 tentang Pengambilalihan Perusahaan Terbuka ("Peraturan No. IX.H.1"), pengambilalihan perusahaan didefinisikan sebagai tindakan, baik langsung maupun tidak langsung, yang mengakibatkan perubahan pengendali dari perusahaan terbuka tersebut. Pengendali dari sebuah perusahaan terbuka adalah:

- pihak yang memiliki lebih dari 50% dari seluruh saham yang disetor penuh dari perusahaan terbuka tersebut; atau
- pihak yang baik secara langsung maupun tidak langsung memiliki kemampuan untuk menentukan pengelolaan dan/atau kebijakan perusahaan terbuka tersebut.

Walaupun ketentuan-ketentuan tentang pengambilalihan tersebut dimaksudkan untuk melindungi kepentingan para pemegang saham dengan mengharuskan pengambilalihan atas saham Perseroan yang dapat melibatkan atau mengancam dengan perubahan kendali akan diperluas juga ke semua pemegang saham berdasarkan ketentuan-ketentuan yang sama, ketentuan-ketentuan tersebut dapat menghalangi atau sekaligus mencegah terjadinya transaksi tersebut.

Guna lebih memberikan kepastian dan perlindungan kepada pemegang saham, khususnya pemegang saham independen, terkait dengan transaksi afiliasi dan transaksi dengan benturan kepentingan yang dilakukan oleh penerbit atau perusahaan terbuka Indonesia, pada bulan November 2009, Bapepam-LK mengeluarkan Peraturan No. IX.E.1 tentang Transaksi Afiliasi dan Benturan Kepentingan Transaksi Tertentu yang menggantikan peraturan sebelumnya yang dikeluarkan pada tahun 2008 ("Peraturan No. IX.E.1").

Peraturan No. IX.E.1 mewajibkan perusahaan terbuka di Indonesia untuk mengumumkan keterbukaan informasi kepada masyarakat atau menyampaikan laporan kepada OJK tentang transaksi afiliasi paling lambat akhir hari kerja kedua setelah terjadinya transaksi dan lebih lanjut menetapkan bahwa setiap transaksi dengan benturan kepentingan yang dilakukan perusahaan terbuka Indonesia akan mempersyaratkan persetujuan sebelumnya dari pemegang saham independen perusahaan terbuka Indonesia tersebut, kecuali apabila transaksi pihak afiliasi atau transaksi dengan benturan kepentingan tersebut memenuhi pengecualian yang ditetapkan berdasarkan peraturan ini.

Transaksi antara Perseroan dengan pihak lain dapat merupakan transaksi pihak afiliasi atau transaksi dengan benturan kepentingan berdasarkan Peraturan No. IX.E.1. Apabila transaksi tersebut dikategorikan sebagai transaksi dengan benturan kepentingan, persetujuan dari pemegang saham independen harus diperoleh sebelum melakukan transaksi tersebut. OJK berwenang untuk menegakkan peraturan ini dan pemegang saham Perseroan juga dapat berhak mencari penegakan atau melakukan tindakan penegakan berdasarkan Peraturan No. IX.E.1.

Persyaratan untuk memperoleh persetujuan pemegang saham independen dapat menjadi beban bagi Perseroan dari segi waktu dan biaya serta dapat membuat Perseroan melewatkan transaksi yang justru Perseroan anggap demi kepentingan terbaik Perseroan. Lebih lanjut, Perseroan tidak dapat memastikan bahwa persetujuan pemegang saham independen tersebut akan diperoleh apabila diupayakan.

**Kepentingan pemegang saham pengendali Perseroan mungkin berbeda dengan pemegang saham lain dan mungkin terjadi benturan kepentingan antara Perseroan dan Axiata atau pihak afiliasi lain**

Pihak yang ditunjuk dari Axiata dapat menduduki posisi Dewan Komisaris dan Direksi Perseroan, dan Axiata dapat mengendalikan kegiatan usaha Perseroan. Axiata dapat membuat Perseroan melakukan tindakan yang tidak ditujukan bagi, atau yang dapat bertentangan dengan, kepentingan terbaik pemegang saham publik, termasuk yang terkait dengan manajemen dan kebijakan Perseroan. Perseroan tidak dapat memastikan bahwa pemegang saham pengendali Perseroan akan memilih atau akan dapat mempengaruhi usaha Perseroan dengan cara yang menguntungkan pemegang saham Perseroan.

Perseroan telah terikat dan mungkin akan terus terikat di masa mendatang dalam transaksi dengan Axiata dan afiliasi lainnya. Transaksi-transaksi tersebut mungkin mengandung benturan kepentingan yang dapat merugikan Perseroan. Sebagian dari Komisaris dan Direktur Perseroan adalah pejabat dan direktur dari afiliasi Perseroan dan, berkenaan dengan transaksi-transaksi dengan afiliasi Perseroan, dapat secara sendiri-sendiri atau secara bersama-sama, memiliki benturan kepentingan.

Perseroan meyakini bahwa jasa yang ditawarkan Axiata dan afiliasinya dan oleh perusahaan yang berasosiasi dengan Komisaris atau Direktur Perseroan tidak bersaing dengan jasa yang Perseroan

tawarkan. Akan tetapi, tidak ada kepastian bahwa persaingan antara Perseroan dan Axiata, perusahaan yang berasosiasi dengan Axiata atau dengan Komisaris dan Direktur Perseroan tidak akan timbul di kemudian hari atau bahwa tidak akan ada persaingan dan benturan kepentingan lain secara langsung atau tidak langsung. Dalam keadaan-keadaan yang melibatkan benturan kepentingan antara Perseroan dan Axiata, tidak ada kepastian bahwa Axiata tidak akan melaksanakan wewenangnya untuk memengaruhi Perseroan dengan cara yang tidak sejalan dengan kepentingan pemegang saham Perseroan yang lain.

**Perseroan didirikan di Indonesia dan bagi pemegang saham mungkin tidak dapat melakukan pemanggilan proses hukum, atau mengeksekusi keputusan terhadap Perseroan di Amerika Serikat atau dari suatu pengadilan asing terhadap pihak Perseroan di Indonesia**

Perseroan merupakan perseroan terbatas yang didirikan berdasarkan hukum Indonesia. Seluruh komisaris, direktur dan pejabat eksekutif Perseroan berdomisili di Indonesia atau Malaysia. Sebagian besar dari aset Perseroan dan aset dari pihak-pihak tersebut berada di Indonesia. Sebagai akibatnya, pemegang saham mungkin tidak dapat melakukan pemanggilan proses hukum di Amerika Serikat terhadap Perseroan atau pihak-pihak lainnya atau untuk melaksanakan putusan yang diperoleh di pengadilan AS terhadap Perseroan atau pihak-pihak lainnya, termasuk putusan yang dinyatakan berdasarkan ketentuan-ketentuan tentang tanggung-jawab perdata dari undang-undang efek Amerika Serikat atau setiap negara bagian atau wilayah di Amerika Serikat.

Perseroan telah mendapatkan nasihat hukum dari penasihat hukum Perseroan bahwa putusan pengadilan AS, termasuk putusan-putusan yang dinyatakan berdasarkan ketentuan-ketentuan tentang tanggung jawab perdata dari undang undang efek federal Amerika Serikat, atau undang-undang efek dari setiap negara bagian Amerika Serikat, dapat diterima sebagai bukti non-konklusif dalam proses hukum atas gugatan di pengadilan Indonesia. Terdapat keraguan tentang apakah pengadilan Indonesia akan menerima putusan dalam gugatan yang diajukan di pengadilan Indonesia yang ditetapkan sepenuhnya berdasarkan ketentuan-ketentuan tentang tanggung jawab perdata dari undang-undang efek federal di Amerika Serikat. Sebagai akibatnya, penggugat akan diwajibkan untuk menempuh gugatan terhadap Perseroan atau pihak-pihak tersebut di pengadilan Indonesia.

Tuntutan dan upaya yang tersedia berdasarkan hukum Indonesia mungkin tidak seluas dengan yang tersedia di Amerika Serikat atau yurisdiksi lain. Perseroan tidak dapat memastikan bahwa pengadilan Indonesia akan melindungi kepentingan investor dengan cara yang sama dengan yang akan dilakukan pengadilan AS.

Sistem hukum Indonesia adalah sistem *civil law* berdasarkan peraturan perundang-undangan yang tertulis, dan perkara hukum yang diputuskan bukan merupakan yurisprudensi yang mengikat dan tidak dipublikasikan secara sistematis. Administrasi peraturan perundang-undangan oleh pengadilan dan lembaga pemerintah mungkin tunduk pada kebijaksanaan yang cukup besar. Selain itu, dikarenakan jumlah sengketa yang relatif sedikit yang berkaitan dengan hal-hal komersial dan transaksi serta instrumen keuangan modern yang diajukan ke hadapan pengadilan Indonesia, pengadilan tersebut tidak perlu memiliki pengalaman dalam peradilan di negara-negara lain. Tidak terdapat kepastian sehubungan dengan berapa lama waktu yang diperlukan untuk penyelesaian proses hukum di pengadilan indonesia dan hasil proses hukum di pengadilan Indonesia mungkin lebih tidak pasti dibandingkan dengan proses hukum serupa di yurisdiksi lain. Dengan demikian, pemegang saham mungkin tidak dapat memperoleh penegakan yang cepat dan adil atas hak-hak hukumnya.

***