

SIARAN PRESS (PRESS RELEASE)

Laporan Keuangan Interim (LKI) Periode 9 (Sembilan) Bulan Tahun 2024 (yang tidak diaudit)

PT Personel Alih Daya Tbk

Pendapatan Rp678,7 Miliar pada 9M-2024

Jakarta, 30 Oktober 2024

PT Personel Alih Daya Tbk (“PADA” atau “Perseroan”) sebagai Perusahaan di bidang jasa Tenaga Alih Daya atau *outsourcing*, menyampaikan Laporan Keuangan Interim untuk periode 9 (Sembilan) Bulan Tahun 2024 (9M-2024) yang tidak diaudit, sebagai berikut,

Pada 9M-2024, Perseroan membukukan pendapatan sebesar Rp678,7 miliar atau meningkat 13,1% dibanding pendapatan pada 9M-2023. Peningkatan pendapatan ini terutama dikontribusi oleh segment bisnis jasa *Personnel Support & Office Services*, jasa *Call Center (Customer Care Center)* dan Wilayah/Regional. Sebagian besar kenaikan pendapatan ini disumbang oleh penambahan volume bisnis dari klien/mitra *existing* di sektor *Logistics & Deliveries, IT Services & Consulting, Agricultural Products, Computer Hardware, Bank, Specialty, Networking Equipment, Professional Services* dan *Auto Components*. Sementara itu, sisanya dikontribusi oleh pendapatan dari klien/mitra baru di sektor *Machinery* dan *Tobacco*.

Laba Kotor Perseroan pada 9M-2024 tercatat sebesar Rp25,3 miliar atau lebih rendah 22,3% dibandingkan periode yang sama tahun lalu, hal ini dikarenakan adanya peningkatan beban pokok pendapatan yang meningkat sebagai akibat kompetisi bisnis yang sangat ketat yang masih terus terjadi dan mengakibatkan tergerusnya *margin* atau penurunan *management fee*.

Laba Bersih Perseroan pada 9M-2024 mengalami penurunan 1328,8% dibandingkan pada 9M-2023 atau mengalami kerugian sebesar Rp7,9 miliar. Kendati biaya beban umum & administrasi menurun 3,8%, namun terdapat peningkatan untuk beban biaya penyusutan dan biaya usaha lainnya (beban pajak dan penyisihan piutang usaha) serta biaya keuangan (bunga pinjaman).

Direktur Utama Perseroan, Suwignyo mengatakan “Perseroan telah menempuh sejumlah langkah strategis untuk meningkatkan kinerja usaha. Industri jasa *outsourcing* menghadapi tekanan berat sepanjang tahun lalu dan kondisi ini masih belum banyak berubah hingga saat ini. Strategi dan upaya telah dilakukan Perseroan dengan melakukan penguatan bisnis pada klien/mitra eksisting dan penambahan pendapatan dari klien/mitra baru, yang memberikan hasil peningkatan pendapatan pada 9M-2024 dari lini bisnis *Personnel Support & Office Services* dan jasa *Call Center* serta Wilayah/Regional”.

Selanjutnya Suwignyo menjelaskan “Peningkatan pendapatan Perseroan belum dapat menutupi peningkatan beban pokok pendapatan, peningkatan biaya beban usaha lainnya yang berdampak pada penurunan laba kotor dan laba bersih sehingga Perseroan masih mengalami kerugian pada 9M-2024. Perseroan terus melakukan penguatan fundamental bisnis dengan tetap mempertahankan fokus pada strategi utama Perseroan, melakukan perluasan pasar dan peluang bisnis lainnya, pengembangan kerja sama kemitraan/partnership, upaya peningkatan kepuasan klien/mitra, memperbanyak layanan yang berbasis *manage services* yang memiliki *margin* atau *management fee* yang lebih baik, melakukan evaluasi stuktur biaya (*cost structure*) dengan memahami komponen biaya dalam operasional bisnis, merancang strategi struktur biaya yang tepat, mengelola pengeluaran dengan efisien. Selain itu

memperkuat tata kelola *risk management* dengan mengidentifikasi risiko dan memitigasi seluruh risiko untuk meminimalisir risiko bisnis yang terjadi. Keseluruhan strategi dan inisiatif tersebut diharapkan dapat mampu menopang dan mencapai pertumbuhan pendapatan berkelanjutan serta laba bersih Perseroan yang lebih baik pada periode mendatang”.

Prospek Bisnis

“Potensi dan peluang pasar dari layanan jasa *outsourcing* ke depannya masih sangat terbuka lebar, mengingat semakin banyak perusahaan-perusahaan/klien yang membutuhkan tenaga *outsourcing* yang berpengalaman dibidangnya dengan cepat atau siap pakai sehingga membantu klien/mitra dalam menghemat biaya operasional mereka sehingga mereka bisa lebih fokus pada bisnis utamanya. Perseroan tetap optimistik dengan prospek bisnis ke depannya, kendati masih akan terus menghadapi kondisi tantangan persaingan bisnis yang sangat ketat. Untuk memenuhi kebutuhan pasar yang dinamis tersebut, Perseroan akan selalu berupaya berinovasi dengan memanfaatkan keunggulan layanan yang dimiliki berupa solusi layanan terintegrasi atau *integrated services (one stop services)*, menerapkan strategi-strategi yang tepat dan efektif untuk meningkatkan kinerja usaha seperti melakukan evaluasi struktur biaya/*cost structure* yang lebih baik lagi sehingga dapat mencapai margin keuntungan bisnis yang lebih baik dan meningkat, mengontrol pengeluaran dan meningkatkan daya saing di pasar” ujar Suwignyo.

Sekilas Tentang PT Personel Alih Daya Tbk

Perseroan telah berpengalaman 18 tahun dalam penyediaan jasa *outsourcing* dengan keunggulan memiliki solusi layanan bisnis terintegrasi (*one stop services*) yang beragam yang meliputi lini bisnis *Technical Services* (penyedia jasa teknikal dan pemeliharaan peralatan telekomunikasi), jasa call center (*Customer Care Center*), jasa keamanan (*Security Services*), jasa layanan perkantoran (*Office Services*) serta *Training dan Executive Search (Headhunter)*. Saat ini Perseroan memiliki 1 kantor Pusat di Jakarta dan 24 kantor perwakilan yang tersebar diseluruh wilayah Indonesia. Pada 8 Desember 2022, Perseroan telah melantai di Bursa Efek Indonesia (dengan kode saham PADA).

Untuk Informasi lebih lanjut dapat menghubungi :

Yanti Ermayanti

Corporate Secretary

Telp : (021) 29321777, (021) 78846142

Email : corporate.secretary@persada.id

Website: www.persada.id

PRESS RELEASE

The Interim Financial Report for the 9 (Nine) Months of Year 2024 (Unaudited)

PT Personel Alih Daya Tbk

Revenue Rp678.7 Billion in 9M-2024

Jakarta, October 30, 2024

PT Personel Alih Daya Tbk ("PADA" or "the Company") as a company in the outsourcing services sector, submits the Interim Financial Report for the 9-month period of 2024 (9M-2024), unaudited as follows,

In 9M-2024, the Company booked revenue of Rp678.7 billion or an increase of 13.1% compared to revenue in 9M-2023. The increase in revenue was mainly contributed by Personnel Support & Office Services, Call Centre (Customer Care Centre) and Region business segments. Most of the revenue increase was contributed by additional business volume from existing clients/partners in the Logistics & Deliveries, IT Services & Consulting, Agricultural Products, Computer Hardware, Bank, Specialty, Networking Equipment, Professional Services and Auto Components sectors. Meanwhile, the remaining was contributed by revenue from new clients/partners in the Machinery and Tobacco sectors.

The Company's Gross Profit in 9M-2024 was recorded at Rp25.3 billion or 22.3% lower compared to the same period last year, this was due to an increase in cost of revenue which increased as a result of intense business competition that continues to occur and resulted in erosion of margins or a decrease in management fees.

The Company's Net Profit in 9M-2024 decreased by 1328.8% compared to 9M-2023 or a loss of Rp7.9 billion. Although general & administrative expenses decreased by 3.8%, there was an increase in depreciation expenses and others operating expenses (tax expense and provision of trade receivables) and finance costs (loan interest).

President Director of the Company, Suwignyo said "The Company has taken a number of strategic steps to improve business performance. The outsourcing services industry faced severe pressure throughout last year and this condition has not changed much until now. Strategies and efforts have been made by the Company by strengthening business with existing clients/partners and increasing revenue from new clients/partners, which resulted in an increase in revenue in 9M-2024 from the Personnel Support & Office Services, Call Centre Services and Regional".

Suwignyo further explained "The increase in the Company's revenue has not been able to cover the increase in costs of revenues, the increase in other operating expenses which has an impact on the decrease in gross profit and net profit so that the Company is still experiencing losses in 9M-2024. The Company continues to strengthen business fundamentals by maintaining focus on the Company's main strategy, expanding markets and other business opportunities, developing partnerships, increasing client/partner satisfaction, increasing managed services that have better margins or *management fees*, evaluating in *cost structure* by understanding cost components in business operations, designing appropriate cost structure strategies, managing expenses efficiently. In addition, strengthening *risk management* governance by identifying risks and mitigating all risks to minimize business risks that occurred. All of these strategies and initiatives are expected to be able to sustain and achieve sustainable revenue growth and better net profit in the coming period".

Business Prospects

“The potential and market opportunities of outsourcing services in the future are still very wide open, considering that there are increasingly more companies/clients who need outsourcing personnel who are experienced in their fields quickly or ready to use so as to help clients/partners in saving their operational costs so that they can focus more on their main business. The Company remains optimistic about its future business prospects, although it will continue to face challenging conditions of intense business competition. To meet the dynamic market needs, the Company will always strive to innovate by utilizing its service advantages in providing integrated services solutions (*one stop services*), implementing appropriate and effective strategies to improve business performance such as evaluating a better cost structure to achieve better and increased business profit margins, controlling expenses and increasing competitiveness in the market” Suwignyo said.

Overview of PT Personel Alih Daya Tbk

The Company has 18 years of experience in providing outsourcing services with the advantage of having a variety of integrated business service solutions (*one stop services*) covering business lines Technical Services (technical services and maintenance of telecommunications equipment), Call Centre services, Security services, Office Services and Training and Executive Search (Headhunter). Currently, the Company has 1 head office in Jakarta and 24 representative offices spread throughout Indonesia. On 8 December 2022, the Company was listed on the Indonesian Stock Exchange (with stock code PADA).

For further information, please contact:

Yanti Ermayanti
Corporate Secretary
Telp : (021) 29321777, (021) 78846142
Email : corporate.secretary@persada.id
Website: www.persada.id