

SIARAN PRESS (PRESS RELEASE)
 Laporan Keuangan Tengah Tahun (LKTT) 2025 (yang Tidak Diaudit)

PT Personel Alih Daya Tbk
Catat Kinerja Positif, Pendapatan dan Laba Bersih Meningkat pada Semester-1 Tahun 2025

Jakarta, 29 Juli 2025

PT Personel Alih Daya Tbk ("PADA" atau "Perseroan") sebagai Perusahaan di bidang jasa Tenaga Alih Daya atau *outsourcing*, menyampaikan Laporan Keuangan Semester Pertama tahun 2025 (1H-2025) (yang tidak diaudit) sebagai berikut :

Ikhtisar Keuangan

<i>dalam rupiah (Rp)</i>	1H-2025	1H-2024	% Growth
Pendapatan Usaha	504,4 miliar	448,9 miliar	12,36%
Laba Kotor	18,8 miliar	17,5 miliar	7,21%
Laba Bersih	0,1 miliar	(5,8) miliar	97,69%

<i>dalam rupiah (Rp)</i>	Per 30 Juni 2025	Per 31 Desember 2024	Growth %
Total Aset	265,3 miliar	242,1 miliar	9,56%
Total Liabilitas	147,6 miliar	124,6 miliar	18,46%
Total Ekuitas	117,7 miliar	117,5 miliar	0,12%
Current Ratio	193,1%	189,8%	1,74%

Pendapatan Perseroan pada 1H-2025 sebesar Rp504,4 miliar atau meningkat 12,36% dibanding pendapatan pada 1H-2024 YoY. Peningkatan pendapatan dikarenakan adanya penambahan volume bisnis dari beberapa klien/mitra *existing* pada sektor industri *Logistics & Deliveries, Online Applications & Services, Telecommunication Service, Consumer Distributors, Auto Components, Agricultural Products, Real Estate Management & Development, Automobiles, Consumer Financing, Healthcare Providers, IT Services & Consulting, Chemicals* dan penambahan pendapatan yang berasal dari klien/mitra baru pada sektor industri *Consumer Electronics, Logistics & Deliveries dan Household Products*, yang menunjukkan adanya peningkatan permintaan terhadap layanan *outsourcing* dan memperkuat posisi Perseroan di pasar.

Laba Kotor Perseroan pada 1H-2025 tercatat sebesar Rp18,8 miliar atau tumbuh 7,21% dari tahun sebelumnya sebesar Rp17,5 miliar pada 1H-2024. Pertumbuhan ini terjadi meskipun terdapat kenaikan beban pokok pendapatan yang lebih tinggi daripada pertumbuhan pendapatan. Faktor penyebab kenaikan beban pokok antara lain meningkatnya upah minimum, biaya rekrutmen, serta biaya operasional langsung lainnya dalam penyediaan tenaga kerja. Kondisi ini mencerminkan tingkat persaingan yang masih tinggi di industri jasa *outsourcing*, yang turut menekan margin keuntungan Perseroan.

Perseroan mencatatkan Laba Bersih sebesar Rp0,1 miliar pada 1H-2025, berbalik positif dibanding rugi bersih sebesar Rp5,8 miliar pada 1H-2024, atau meningkat 97,69% YoY. Perbaikan ini mencerminkan keberhasilan dalam menaikkan pendapatan dan efisiensi dalam pengelolaan biaya operasional, termasuk beban umum dan administrasi serta beban usaha lainnya. Kontrol biaya yang ketat ini merupakan wujud dari komitmen Manajemen dalam mengoptimalkan struktur biaya dan menjaga keberlanjutan usaha.

Dari sisi posisi keuangan, Total Aset Perseroan per 30 Juni 2025 mencapai Rp265,3 miliar, meningkat 9,56% dibandingkan dengan posisi per 31 Desember 2024 sebesar Rp242,1 miliar. Total Liabilitas meningkat 18,46% menjadi Rp147,6 miliar dari sebelumnya Rp124,6 miliar, yang mencerminkan adanya penambahan kewajiban jangka pendek maupun jangka panjang untuk mendukung pertumbuhan operasional.

"Pertumbuhan pendapatan, menunjukkan kepercayaan klien/mitra untuk menggunakan layanan jasa *outsourcing* Perseroan. Namun, kami juga menyadari perlunya mengambil langkah-langkah strategis untuk

mengoptimalkan kinerja di seluruh unit bisnis guna terus memperkuat fundamental usaha dan meningkatkan profitabilitas. Optimalisasi dilakukan melalui evaluasi menyeluruh atas beban pokok pendapatan dan kontribusi masing-masing unit bisnis terhadap kinerja Perseroan, termasuk juga terus melakukan efisiensi operasional, meningkatkan produktivitas serta potensi pertumbuhan jangka panjang" ujar Direktur Utama Perseroan, Ibu Cahyanul Uswah.

Perseroan telah menetapkan beberapa strategi bisnis antara lain sebagai berikut :

- Diversifikasi Pendapatan: Mengembangkan portofolio layanan dengan menambahkan produk jasa baru yang memiliki margin lebih tinggi serta menargetkan klien dari sektor industri yang lebih stabil.
- Meningkatkan penjualan : Dengan cara memasuki segmen bisnis yang masih bisa memberikan tingkat margin yang lebih baik.
- Ekspansi Pasar: Membuka peluang kerja sama dengan mitra strategis baru di wilayah dan sektor bisnis yang belum tergarap optimal.
- Efisiensi Operasional: Melakukan evaluasi menyeluruh terhadap struktur biaya dan proses bisnis agar lebih ramping dan produktif.
- Pembenahan struktur organisasi dan Sumber Daya Manusia (SDM): Untuk memastikan alokasi tenaga kerja *outsourcing* yang lebih tepat guna guna mendukung kinerja operasional secara menyeluruh. Pelatihan SDM difokuskan pada peningkatan keterampilan teknis, pemahaman terhadap standar layanan, serta etika kerja profesional.
- Transformasi Digital: Mengimplementasikan digitalisasi proses kerja untuk menekan biaya administratif dan meningkatkan produktivitas.
- Penyesuaian Harga Jasa: Melakukan penyesuaian harga layanan terhadap klien utama untuk memastikan proporsi pendapatan yang seimbang terhadap beban langsung.
- Meningkatkan Kualitas Layanan kepada Klien: Untuk mempertahankan loyalitas dan mendorong volume kerja/penambahan pendapatan. Selain itu Perseroan berkomitmen penuh untuk selalu memenuhi ketentuan dalam Perjanjian Tingkat Layanan (*Service Level Agreement/ SLA*) yang telah disepakati dengan klien. Hal ini dilakukan demi menjaga kualitas layanan dan kepuasan klien secara berkelanjutan.

Prospek Bisnis

Perseroan melihat potensi dan peluang pasar di sektor layanan jasa *outsourcing* masih sangat terbuka lebar dan terus berkembang. Perseroan optimis terhadap prospek bisnis ke depannya, yang didorong oleh strategi adaptif yang telah disiapkan Perseroan dalam menggarap potensi pasar dimana masih banyak perusahaan-perusahaan/klien di beberapa sektor yang membutuhkan tenaga *outsourcing* yang siap pakai, berpengalaman dibidangnya dalam waktu cepat.

Perseroan siap menjadi mitra strategis bagi perusahaan-perusahaan/klien yang ingin mengoptimalkan operasional mereka. Melalui strategi layanan terintegrasi dan komitmen akan kualitas layanan, Perseroan yakin dapat meningkatkan daya saing, mencapai pertumbuhan berkelanjutan, dan memberikan nilai lebih bagi seluruh pemangku kepentingan.

Sekilas Tentang PT Personel Alih Daya Tbk

Perseroan telah berpengalaman 19 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 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 Mid-Year Financial Report Year 2025 (Unaudited)

PT Personel Alih Daya Tbk
Reports Positive Performance, Revenue and Net Profit Increase
in Semester-1 of 2025

Jakarta, July 29, 2025

PT Personel Alih Daya Tbk ("PADA" or "the Company") as a company in the outsourcing services sector, submits the Mid-Year Financial Report for the First Semester of 2025 (1H-2025) (unaudited) as follows:

Financial Highlights

<i>In rupiah (Rp)</i>	1H-2025	1H-2024	% Growth
Revenue	504.4 billion	448.9 billion	12.36 %
Gross Profit	18.8 billion	17.5 billion	7.21%
Net Profit	0.1 billion	(5.8) billion	97.69%

<i>In rupiah (Rp)</i>	Per 30 June 2025	Per 31 December 2024	Growth %
Total Assets	265.3 billion	242.1 billion	9.56 %
Total Liabilities	147.6 billion	124.6 billion	18.46 %
Total Equity	117.6 billion	117.5 billion	0.12%
Current Ratio	193.1%	189.8%	1.74%

The Company's revenue in 1H-2025 amounted to Rp504.4 billion, an increase of 12.36% compared to revenue in 1H-2024 YoY. The increase in revenue was due to additional business volume from several existing clients/partners in the Logistics & Deliveries, Online Applications & Services, Telecommunication Services, Consumer Distributors, Auto Components, Agricultural Products, Real Estate Management & Development, Automobiles, Consumer Financing, Healthcare Providers, IT Services & Consulting, Chemicals, and additional revenue from new clients/partners in the Consumer Electronics, Logistics & Deliveries, and Household Products sectors, indicating increased demand for outsourcing services and strengthening the Company's position in the market.

The Company's gross profit in 1H-2025 was recorded at Rp18.8 billion, an increase of 7.21% from the previous year's figure of Rp17.5 billion in 1H-2024. This growth occurred despite an increase in cost of revenue that was higher than revenue growth. Factors contributing to the increase in cost of revenue include rising minimum wages, recruitment costs, and other direct operational costs associated with labour provision. This situation reflects the still-high level of competition in the outsourcing services industry, which is also pressuring the Company's profit margins.

The Company recorded a net profit of Rp0.1 billion in 1H-2025, a turnaround from a net loss of Rp5.8 billion in 1H-2024, or an increase of 97.69% YoY. This improvement reflects the success in increasing revenue and efficiency in managing operating costs, including general and administrative expenses and other operating expenses. This strict cost control is a reflection of Management's commitment to optimizing cost structure and ensuring business sustainability.

From a financial position perspective, the Company's total assets as of 30 June 2025 reached Rp265.3 billion, an increase of 9.56% compared to the position as of 31 December 2024 of Rp242.1 billion. Total liabilities increased by 18.46% to Rp147.6 billion from the previous Rp124.6 billion, reflecting an increase in both short-term and long-term liabilities to support operational growth.

"Revenue growth indicates the trust of clients/partners in using the Company's outsourcing services. However, we also recognize the need to take strategic steps to optimize performance across all business units in order to continue strengthening the fundamentals of the business and improve profitability. Optimization is conducted through a comprehensive evaluation of the main revenue drivers and the contribution of each business unit to the Company's performance, including continuing to improve

operational efficiency, productivity and long-term growth potentials" said the Company's President Director, Mrs. Cahyanul Uswah.

The Company has defined several business strategies are as follows:

- Revenue Diversification: Expand the service portfolio by adding new service products that have higher margins and targeting clients from more stable industry sectors.
- Increasing sales: By entering business segments that can still provide better margin rates.
- Market Expansion: Opening cooperation opportunities with new strategic partners in regions and business sectors that have not been optimized.
- Operational Efficiency: Conducting a comprehensive evaluation of the cost structure and business processes to be more streamlined and productive.
- Revamping organizational structure and Human Resources (HR): To ensure a more appropriate allocation of outsourced labour to support overall operational performance. HR training focused on improving technical skills, understanding of service standards, and professional work ethics.
- Digital Transformation: To implement digitalization of work processes to reduce administrative costs and improve productivity.
- Service Price Adjustment: Adjusted service prices for major clients to ensure a balanced proportion of revenue to direct expenses.
- Improving Quality of Service to Clients: To maintain loyalty and drive volume of work/incremental revenue. In addition, the Company is fully committed to always fulfil the terms of the Service Level Agreement (SLA) agreed with clients. This is conducted in order to maintain service quality and client satisfaction on an ongoing basis.

Business Prospects

The Company believes that the potential and opportunities in the outsourcing services sector remain wide open and continue to grow. The Company is optimistic about its future business prospects, driven by the adaptive strategies it has prepared to tap into the market potential, where many companies/clients in various sectors still require ready-to-use, experienced outsourcing personnel in a short timeframe.

The Company is ready to become a strategic partner for companies/clients seeking to optimize their operations. Through integrated service strategies and a commitment to service quality, the Company is confident it can enhance competitiveness, achieve sustainable growth, and deliver greater value to all stakeholders.

Overview of PT Personel Alih Daya Tbk

The Company has 19 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