



Kinerja Keuangan dan Profitabilitas	2022 (Rp juta Rp million)	2021 (Rp juta Rp million)	Kenaikan (Penurunan)		Finance and Profitability Nominal Performance
			Nominal (Rp juta Rp million)	Persentase Percentage (%)	
Laba Usaha					Operating Income
Beban Pokok Pendapatan	(67.731.757)	(58.241.456)	(9.490.301)	16,29	Cost of Revenues
Beban Penjualan	(2.204.364)	(2.046.532)	(157.832)	7,71	Selling Expenses
Beban Umum dan Administrasi	(2.978.813)	(2.486.927)	(491.886)	19,78	General and Administrative Expenses
Pendapatan Lainnya – Bersih	248.005	97.079	150.926	155,47	Other Income - Net
Pendapatan Keuangan	192.774	117.650	75.124	63,85	Finance Income
Beban Keuangan	(1.626.689)	(1.733.295)	106.606	(6,15)	Finance Cost
Bagian atas Rugi Bersih Entitas Asosiasi dan Ventura Bersama	178.121	83.447	94.674	113,45	Share of Net Loss of Associates and Joint Ventures
Laba sebelum Pajak	29.520.196	12.884.417	16.635.779	129,12	Profit before Income Tax
Beban Pajak Penghasilan	(6.456.129)	(3.222.486)	(3.233.643)	100,35	Income Tax Expenses
Laba Tahun Berjalan	23.064.067	9.661.931	13.402.136	138,71	Profit for the Year
Laporan Posisi Keuangan					Statement of Financial Position
Aset Segmen	140.725.243	115.537.608	25.187.635	21,80	Segment Assets
Liabilitas Segmen	53.906.755	45.413.830	8.492.925	18,70	Segment Liabilities
Pengeluaran Modal	4.150.366	3.206.631	943.735	29,43	Capital Expenditures

Rencana Pengembangan Tahun 2023

PI Grup telah menyiapkan rencana pengembangan untuk Segmen Pupuk dan Amoniak di tahun 2023. Rencana strategis tersebut akan fokus pada kelanjutan program kerja tahun 2022 dan beberapa program baru, yaitu:

- Optimalisasi pabrik yang kurang efisien melalui digitalisasi/*revamp* dan/atau pembangunan pabrik baru serta mendorong pengurangan emisi karbon. Beberapa rencana investasi pengembangan yang dilakukan antara lain:
 - Pembangunan pabrik Pusri IIIB.
 - Pembangunan NPK Chemical PIM.
 - Pembangunan pabrik Amonia Urea di Papua Barat.
 - Revamping* pabrik Amurea Kaltim II PKT.
- Memperkuat *Circular Economy* serta mendorong pengurangan emisi karbon dengan melakukan pembangunan pabrik Soda Ash di Gresik maupun di Bontang.
- Pengembangan produk *adjacent Chemical* yang potensial dan diversifikasi produk yang dituangkan dalam rencana sebagai berikut:
 - Pembangunan pabrik NPK Nitrat di PKC.
 - Pembangunan pabrik NPK Nitrat di PKT.

Development Plan Year 2023

PI Group has prepared a development plan for the Fertilizer and Ammonia Segment in 2023. The strategic plan will focus on the continuation of the 2022 work program and several new programs, namely:

- Optimization of less efficient plants through digitalization/*revamp* and/or construction of new plants and encouraging carbon emission reduction. Some of the development investment plans include:
 - Pusri IIIB plant construction.
 - Construction of NPK Chemical PIM .
 - Construction of Ammonia Urea plant in West Papua.
 - Revamping PKT's Kaltim II Amurea plant.
- Strengthen Circular Economy and encourage carbon emission reduction by constructing Soda Ash plant in Gresik and Bontang.
- Development of potential adjacent Chemical products and product diversification as outlined in the following plan:
 - Construction of NPK Nitrate plant in PKC.
 - Construction of NPK Nitrate plant in PKT.



- Pembangunan pabrik Phonska V di PKG.
- Pembangunan pabrik Cikampek Nitrogen & Oxygen Plant.
- Pembangunan pabrik Dry Ice.

SEGMENT JASA KONSTRUKSI

Segment Jasa Konstruksi dilaksanakan oleh PT Rekayasa Industri (Rekind), entitas anak yang bergerak di bidang *Engineering, Procurement, dan Construction* (EPC). Dengan pengalaman lebih dari 38 tahun di bidang EPC, Rekind telah membangun pabrik-pabrik skala besar di Indonesia, yaitu di sektor minyak dan gas bumi (migas), kimia/petrokimia, mineral, infrastruktur dan pembangkit listrik. Secara umum, bisnis konstruksi Rekind berjangka waktu lebih dari 1 (satu) tahun (*multi years*). Dengan demikian, kontrak kerja yang diperoleh baru tercatat sebagai pendapatan pada tahun-tahun berikutnya.

Fokus dan Strategi Tahun 2022

Segment Jasa Konstruksi dilaksanakan oleh PT Rekayasa Industri (Rekind) pada tahun 2022 berfokus untuk penyelesaian kajian restrukturisasi perusahaan yang bertujuan untuk peningkatan kesehatan perusahaan dan memberikan nilai tambah maupun efisiensi bagi perusahaan. Kajian restrukturisasi melalui 3 (tiga) fase, yaitu:

- Fase *Diagnostic Analytics* - Atas keadaan saat ini meliputi *market sizing* dan kompetisi pasar EPC; *Best Practice* dan *Benchmark*; *Internal Diagnostics*.
- Fase *Business Plan* - Membuat perencanaan model bisnis EPC yang meliputi *Strategic Initiatives & Quick Wins*; *Input to Financial Projection*; *Overall Business Plan*.
- Fase *Assistance* - Mendampingi Rekind melakukan restrukturisasi kepada kreditur dan penawaran ke potensial investor.

Kinerja 2022

Kinerja segment Jasa Konstruksi tahun 2022 mengalami penurunan dibandingkan tahun 2021. Hal ini terlihat dari penurunan nilai pendapatan sebesar 49,55% sebagai dampak dari timbulnya *Liquidated Damage* (LD) akibat keterlambatan penyelesaian proyek.

Kendati demikian, nilai perolehan kontrak baru tahun 2022 mengalami kenaikan sebesar 41,69% dari perolehan kontrak baru di tahun 2021 yang utamanya merupakan perolehan kontrak baru di anak perusahaan.

- Construction of Phonska V plant at PKG.
- Construction of Cikampek Nitrogen & Oxygen Plant.
- Construction of Dry Ice plant.

CONSTRUCTION SERVICES SEGMENT

The Construction Services segment is carried out by PT Rekayasa Industri (Rekind), a subsidiary engaged in Engineering, Procurement and Construction (EPC). With more than 38 years of experience in the EPC field, Rekind has built large-scale factories in Indonesia, namely in the oil and gas, chemical/petrochemical, mineral, infrastructure and power plant sectors. In general, Rekind's construction business has a term of more than 1 (one) year (multi-year). Thus, the work contracts obtained are only recorded as revenue in the following years.

Focus and Strategy for 2022

The Construction Services segment carried out by PT Rekayasa Industri (Rekind) in 2022 focuses on completing the company's restructuring study aimed at improving the company's health and providing added value and efficiency for the company. The restructuring review went through 3 (three) phases, namely:

- Diagnostic Analytics Phase - on the current situation including market sizing and EPC market competition; Best Practice and Benchmark; Internal Diagnostics.
- Business Plan Phase - Planning the EPC business model which includes Strategic Initiatives & Quick Wins; Input to Financial Projection; Overall Business Plan.
- Phase Assistance - Assisted Rekind in restructuring to Creditors and offering to Potential Investors.

2022 Performance

The performance of the Construction Services segment in 2022 has decreased compared to 2021. This can be seen from the decrease in revenue value by 49.55% as a result of the incurrence of Liquidated Damage (LD) due to delays in project completion.

Nevertheless, the value of new contract acquisition in 2022 increased by 41.69% from the acquisition of new contracts in 2021, which was mainly the acquisition of new contracts in subsidiaries.



Perolehan Kontrak Baru	Realisasi 2022 2022 Realization (Rp juta Rp million)	Realisasi 2021 2021 Realization (Rp juta Rp million)	Target 2022 2022 Target (Rp juta Rp million)	Kenaikan (Penurunan) Increase (Decrease)	Pencapaian Target 2022 2022 Target Achievement (%)	New Contracts Obtained
	(1)	(2)	(3)	((1-2)/2)	(1/3)	
Refinery, Oil & Gas	800.177	586.059	528.750	36,54	151,33	Refinery, Oil & Gas
Power, Mineral, Fertilizer & Overseas	239.363	242.194	1.281.125	(1,17)	18,68	Power, Minerals, Fertilizer & Overseas
Entitas lain di bawah Rekind	1.400.441	893.752	45.092	56,69	3105,74	Other entities under Rekind
Jumlah Perolehan Kontrak Baru	2.439.981	1.722.005	1.854.967	41,69	131,54	Total New Contract Acquisition

Profitabilitas Segmen Jasa Konstruksi

Segmen Jasa Konstruksi pada tahun 2022 mencatatkan pencapaian pendapatan yang lebih rendah dibandingkan tahun 2021. Penurunan kinerja keuangan tersebut utamanya disebabkan karena pengadaan material proyek dan proses konstruksi yang mengalami keterlambatan sehingga menimbulkan LD atau pun denda.

Sepanjang tahun 2022, Segmen Jasa Konstruksi membukukan pendapatan Rp2,75 triliun, turun 16,94% dibandingkan tahun 2021 sebesar Rp3,33 triliun serta kerugian sebesar Rp1,45 triliun yang mengalami penurunan kerugian sebesar 61,50% dibandingkan tahun 2021 sebesar minus Rp3,72 triliun.

Laporan kinerja profitabilitas untuk segmen Jasa Konstruksi belum memperhitungkan eliminasi antar segmen. Rincian profitabilitas Segmen Jasa Konstruksi disampaikan dalam tabel di bawah ini.

Construction Services Segment Profitability

The Construction Services segment in 2022 recorded lower revenue achievement compared to 2021. The decline in financial performance was mainly due to the procurement of project materials and construction processes that experienced delays, resulting in LD or fines.

Throughout 2022, the Construction Services Segment posted revenue of Rp2.75 trillion, a decrease of 16.94% compared to 2021 of Rp3.33 trillion and a loss of Rp1.45 trillion which experienced a 61.50% decrease in losses compared to 2021 of minus Rp3.72 trillion.

The profitability performance report for the Construction Services segment does not take into account inter-segment eliminations. Details of the profitability of the Construction Services Segment are presented in the table below.

KINERJA PROFITABILITAS SEGMENT JASA KONSTRUKSI

Construction Services Segment Profitability Performance

Kinerja Keuangan dan Profitabilitas	2022 (Rp juta Rp million)	2021 (Rp juta Rp million)	Kenaikan (Penurunan) Increase (Decrease)		Finance and Profitability Nominal Performance
			Nominal (Rp juta Rp million)	Persentase Percentage (%)	
Pendapatan					Revenues
Pendapatan Eksternal	2.372.505	3.296.040	(923.535)	(28,02)	External Revenues
Pendapatan antar Segmen	377.265	14.699	362.566	2.466,60	Inter-segment Revenues
Pendapatan Bersih	2.749.770	3.310.739	(560.969)	(16,94)	Net Income
Laba/(Rugi) Usaha					Operating Profit/(Loss)
Beban Pokok Pendapatan	(3.228.441)	(6.659.990)	3.431.549	(51,52)	Cost of Revenues
Beban Penjualan	(2.206)	(3.165)	959	(30,30)	Selling Expenses
Beban Umum dan Administrasi	(380.656)	(455.803)	75.147	(16,49)	General and Administrative Expenses



Kinerja Keuangan dan Profitabilitas	2022 (Rp juta Rp million)	2021 (Rp juta Rp million)	Kenaikan (Penurunan) Increase (Decrease)		Finance and Profitability Nominal Performance
			Nominal (Rp juta Rp million)	Persentase Percentage (%)	
Pendapatan Lainnya – Bersih	225.004	54.050	170.954	316,29	Other Income – Net
Pendapatan Keuangan	7.711	3.376	4.335	128,41	Finance Income
Beban Keuangan	(515.595)	(174.040)	(498.191)	2.862,51	Finance Cost
Bagian atas (Rugi)/Laba Bersih Entitas Asosiasi dan Ventura Bersama	(230.430)	225.078	(455.508)	(202,38)	Share of Net (Loss)/Income of Associates and Joint Ventures
Rugi sebelum Pajak	(1.374.843)	(3.699.755)	2.324.912	(62,84)	Loss before Income Tax
Beban Pajak Penghasilan	(54.416)	(12.373)	(42.043)	339,80	Income Tax Expense
Rugi Tahun Berjalan	(1.429.259)	(3.712.128)	2.282.869	(61,50)	Loss for the Year
Laporan Posisi Keuangan					Statement of Financial Position
Aset Segmen	5.862.695	7.785.388	(1.922.693)	(24,70)	Segment Assets
Liabilitas Segmen	12.844.342	13.415.576	(571.234)	(4,26)	Segment Liabilities
Pengeluaran Modal	16.835	13.609	3.226	23,70	Capital Expenditures

Rencana Pengembangan Tahun 2023

Rencana pengembangan tahun 2023 akan fokus pada program restrukturisasi Rekind di antaranya stabilisasi arus keuangan dan *turn around* dan mengubah model bisnis (Jangka Panjang).

SEGMENT LAINNYA

Segmen Lainnya terdiri dari bidang perdagangan umum yang dijalankan melalui PT Pupuk Indonesia Niaga (PIN) dan PT Pupuk Indonesia Pangan (PIP); jasa pelayaran dan jasa angkutan laut oleh PT Pupuk Indonesia Logistik (PILog); serta jasa non EPC melalui ME dan jasa bidang utilitas oleh PT Pupuk Indonesia Utilitas (PIU).

Fokus dan Strategi 2022

Strategi bisnis pada tahun 2022 berfokus pada peningkatan kinerja perusahaan melalui strategi restrukturisasi perusahaan dan sinergi yang memberikan nilai tambah maupun efisiensi bagi perusahaan.

Bidang perdagangan umum yang dijalankan melalui PT Pupuk Indonesia Niaga (PIN) menjalankan strategi penguatan bisnis trading pupuk impor, terutama pupuk tunggal yang tidak diproduksi PT PI Grup dan melakukan ekspansi bisnis NPK dengan skema *low risk* dan *light asset* melalui maklon NPK dengan produsen NPK swasta. Sedangkan PT Pupuk Indonesia Pangan (PIP) menjalankan strategi ekspansi pasar ke sektor *retail*, *modern trade*, *private label* dan pasar institusi.

Development Plan 2023

The 2023 development plan will focus on Rekind's restructuring programme including financial flow stabilization and turn around and changing the business model (Long Term).

OTHER SEGMENT

The Other segment consists of general trading through PT Pupuk Indonesia Niaga (PIN) and PT Pupuk Indonesia Pangan (PIP); shipping and sea freight services by PT Pupuk Indonesia Logistik (PILog); and non-EPC services through ME and utility services by PT Pupuk Indonesia Utilitas (PIU).

Focus and Strategy for 2022

The business strategy in 2022 focuses on improving the company's performance through corporate restructuring strategies and synergies that provide added value and efficiency for the company.

The general trading sector run through PT Pupuk Indonesia Niaga (PIN) carries out a strategy of strengthening the import fertilizer trading business, especially single fertilizers not produced by PT PI Group and expanding the NPK business with a low risk and light asset scheme through NPK cloning with private NPK producers. While PT Pupuk Indonesia Pangan (PIP) carries out market expansion strategies to the retail sector, modern trade, private label and institutional markets.



Jasa pelayaran dan jasa angkutan laut oleh PT Pupuk Indonesia Logistik (PILog) berfokus pada peningkatan pelayanan *end to end logistic* melalui program *Port to Door Service* (PTDS) dan bertransformasi menjadi perusahaan *one stop logistic company* melalui skema *light asset* model.

Jasa Non EPC melalui PIN dalam proses pengembangan yang menjadikan tidak hanya melaksanakan perdagangan cat tetapi juga menyediakan layanan jasa pengecatan (aplikator).

Jasa Bidang Utilitas melalui PT Pupuk Indonesia Utilitas (PIU) pada tahun 2022 memiliki beberapa program kegiatan untuk menunjang kinerja perusahaan, diantaranya melaksanakan bisnis jasa *utility management* untuk pengelolaan utilitas di Anak Perusahaan Pupuk di PT Pupuk Indonesia (Persero) (PI), melakukan pengembangan usaha dengan membangun pabrik baru untuk mendukung diversifikasi usaha di Anak Perusahaan PI.

Kinerja 2022

Jasa pelayaran dan jasa angkutan laut dijalankan oleh PILog yang merupakan entitas anak PI Grup yang berdiri sejak tahun 2014. PILog memiliki 9 (sembilan) armada kapal laut dengan total kapasitas angkut sebanyak 79,90 ribu MT per tahun yang digunakan untuk mengangkut produk-produk utama PI Grup, seperti pupuk, amoniak dan produk lainnya seperti LPG. Selain memiliki armada sendiri, PILog menyewa kapal laut kepada pihak ketiga.

Sepanjang tahun 2022, realisasi tonase angkutan pupuk sebanyak 871,98 ribu ton, naik 18,79% dibandingkan tahun 2021 sebanyak 734,04 ribu ton. Angkutan amoniak pada tahun 2022 berhasil mencatatkan kenaikan 17,05% dibandingkan tahun 2021 yaitu dari 225,13 ribu ton menjadi 263,52 ribu ton. Namun demikian, untuk angkutan lainnya turun 68,27% dibandingkan tahun yaitu 273,67 ribu ton menjadi 86,83 ribu ton.

KINERJA TONASE ANGKUTAN LAUT

Sea Transportation Tonnage Performance

(ton)

(ton)

	2022	2021	2020	2019	2018	
Fertilizer Urea	871.982	734.046	935.538	1.003.573	813.106	Urea Fertilizer
Amoniak	263.520	225.131	117.265	94.925	391.320	Ammonia
Angkutan Lainnya ¹⁾	86.829	273.666	255.382	305.961	279.583	Other Transportation ¹⁾

¹⁾ Terdiri dari angkutan DAP/KCL, Clay serta PTDS

¹⁾ Consists of DAP/KCL, Clay and PTDS transportation

Shipping services and sea freight services by PT Pupuk Indonesia Logistik (PILog) focuses on improving end to end logistics services through the Port to Door Service (PTDS) programme and transforming into a one stop logistics company through a light asset model scheme.

Non EPC Services through PIN is in the process of development which makes it not only carry out paint trading but also provide painting services (applicator).

Utility Services through PT Pupuk Indonesia Utilitas (PIU) in 2022 has several activity programmes to support the company's performance, including implementing utility management services business for utility management in Pupuk Subsidiaries at PT Pupuk Indonesia (Persero) (PI), Conducting business development by building new plants to support business diversification in PI Subsidiaries.

2022 Performance

Shipping services and sea transportation services are carried out by PILog which is a subsidiary of PI Group which was established in 2014. PILog has 9 (nine) ships with a total transport capacity of 79.90 thousand MT per year which are used to transport PI Group's main products, such as fertilizers, ammonia and other products such as LPG. In addition to having its own fleet, PILog leases sea vessels to third parties.

Throughout 2022, the realization of fertilizer transportation tonnage was 871.98 thousand tons, up 18.79% compared to 2021 of 734.04 thousand tons. Ammonia transportation in 2022 managed to record an increase of 17.05% compared to 2021, from 225.13 thousand tons to 263.52 thousand tons. However, other transportation decreased by 68.27% compared to the year, namely 273.67 thousand tons to 86.83 thousand tons.



KINERJA VOLUME PERDAGANGAN

Trading Volume Performance

	2022	2021	2020	2019	2018	
Pupuk PSO	150.639	140.989	166.531	148.091	185.298	PSO Fertilizer
Pupuk Non PSO	317.138	219.009	120.551	77.086	120.828	Non PSO Fertilizer
Produk Lainnya ¹⁾	127.356	78.942	67.106	158.792	119.281	Other Products ²⁾

¹⁾ Terdiri dari angkutan herbisida, pewarna pupuk, semen, batu bara, dan lain-lain

²⁾ Consists of transportation of herbicides, fertilizer dyes, cement, coal, etc.

Realisasi tonase perdagangan pupuk PSO yang dilakukan oleh Perusahaan melalui PT Pupuk Indonesia Niaga (PIN) dan PT Pupuk Indonesia Pangan (PIP) pada tahun 2022 sebanyak 150,64 ribu ton, naik 6,84% dibandingkan tahun 2021 yaitu 140,99 ribu ton. Tonase perdagangan pupuk non-PSO meningkat 44,81% dari 219,01 ribu ton pada tahun 2021 menjadi 317,14 ribu ton pada tahun 2022.

The realization of PSO fertilizer trade tonnage carried out by the Company through PT Pupuk Indonesia Niaga (PIN) and PT Pupuk Indonesia Pangan (PIP) in 2022 was 150.64 thousand tons, an increase of 6.84% compared to 2021 which was 140.99 thousand tons. Non-PSO fertilizer trade tonnage increased by 44.81% from 219.01 thousand tons in 2021 to 317.14 thousand tons in 2022.

KUANTUM PENJUALAN LISTRIK

Electricity Sales Quantum

	2022	2021	2020	2019	2018	
Listrik (kWh)	230.729.407	271.275.345	274.708.509	251.606.351	233.172.825	Electricity (kWh)
Integrasi Listrik (kWh)	214.617.740	168.983.936	211.713.783	210.582.942	241.790.998	Electricity Integration (kWh)

Di bidang jasa utilitas, melalui Pupuk Indonesia Utilitas (PIU), kuantum penjualan listrik tahun 2022 mencapai 230,73 juta kWh, turun 14,95% dibandingkan tahun 2021 yang sebesar 271,28 juta kWh. Namun demikian, kuantum penjualan integrasi listrik tahun 2022 mencapai 214,62 juta kWh, naik 27,00% dibandingkan tahun 2021 sebesar 168,98 juta kWh.

In the field of utility services through Pupuk Indonesia Utilitas (PIU), the quantum of electricity sales in 2022 reached 230.73 million kWh, down 14.95% compared to 2021 which amounted to 271.28 million kWh. However, the quantum of electricity integration sales in 2022 reached 214.62 million kWh, up 27.00% compared to 2021 of 168.98 million kWh.

KUANTUM PENJUALAN NON LISTRIK

Quantum of Non Electricity Sales

	2022	2021	2020	2019	2018	
Steam (Ton)	1.298.950	1.319.018	1.304.994	1.232.175	1.113.204	Steam (Ton)
Nitrogen (Nm ₃)	6.192.111	6.380.614	6.460.846	6.151.940	4.771.400	Nitrogen (Nm ₃)
Batu Bara (Ton)	160.084	82.658	338.427	298.323	203.032	Coal (Ton)

Untuk penjualan non-listrik berupa *steam*, pada tahun 2022 mencapai 1,30 juta ton, turun 1,52% dibandingkan tahun 2021 sebesar 1,32 juta ton. Penurunan ini terutama disebabkan permintaan suplai produk dari *user* yang cenderung rendah

For non-electric sales in the form of steam, in 2022 it reached 1.30 million tons, down 1.52% compared to 2021 of 1.32 million tons. This decrease was mainly due to lower demand for product supply from users.



Sedangkan nitrogen mencapai 6,19 juta Nm₃, turun 2,95% dibandingkan tahun 2021 yang sebesar 6,38 juta Nm₃. Penurunan ini terutama disebabkan permintaan suplai produk dari user yang cenderung rendah.

Sementara penjualan batu bara mencapai 160,08 ribu ton, naik 93,67% dibandingkan tahun 2021 sebesar 82,66 ribu ton.

Profitabilitas Segmen Lainnya

Segmen Lainnya pada tahun 2022 mencatatkan pendapatan bersih sebesar Rp12,56 triliun, mengalami kenaikan 71,25% dibandingkan tahun 2021 sebesar Rp7,33 triliun.

Laporan kinerja profitabilitas untuk Segmen lainnya belum memperhitungkan eliminasi antar segmen. Rincian kinerja profitabilitas disampaikan dalam tabel di bawah ini.

Meanwhile, nitrogen reached 6.19 million Nm₃, down 2.95% compared to 2021 which amounted to 6.38 million Nm₃. This decrease was mainly due to lower demand for product supply from users.

Meanwhile, coal sales reached 160.08 thousand tons, up 93.67% compared to 82.66 thousand tons in 2021.

Profitability of Other Segments

Other Segments in 2022 recorded a net income of Rp12.56 trillion, an increase of 71.25% compared to 2021 of Rp7.33 trillion.

The profitability performance report for the Other Segments does not take into account inter-segment eliminations. Details of profitability performance are presented in the table below.

KINERJA PROFITABILITAS SEGMENT LAINNYA

Profitability Performance of Other Segments

Kinerja Keuangan dan Profitabilitas	2022 (Rp juta Rp million)	2021 (Rp juta Rp million)	Kenaikan (Penurunan) Increase (Decrease)		Financial Performance and Profitability
			Nominal (Rp juta Rp million)	Persentase Percentage (%)	
Pendapatan					Revenues
Pendapatan Eksternal	3.122.929	1.970.750	1.152.179	58,46	External Revenues
Pendapatan antar Segmen	9.436.270	5.363.168	4.073.102	75,95	Inter-segment Revenues
Pendapatan Bersih	12.559.199	7.333.918	5.225.281	71,25	Net Income
Laba/(Rugi) Usaha					Operating Profit/(Loss)
Beban Pokok Pendapatan	(4.427.686)	(2.687.499)	(1.740.187)	64,75	Cost of Revenues
Beban Penjualan	(19.311)	(10.860)	(8.451)	77,82	Selling Expenses
Beban Umum dan Administrasi	(2.270.454)	(1.155.169)	(1.115.285)	96,55	General and Administrative Expenses
Pendapatan Lainnya – Bersih	60.593	35.064	25.529	72,81	Other Income - Net
Pendapatan Keuangan	710.871	719.202	(8.331)	(1,16)	Finance Income
Beban Keuangan	(783.220)	(698.190)	(8.503)	12,18	Financial Expenses
Laba sebelum Pajak	5.829.992	3.536.466	2.293.526	64,85	Profit before Income Tax
Beban Pajak Penghasilan	(65.608)	(85.231)	19.623	(23,02)	Income Tax Expense
Laba Tahun Berjalan	5.764.384	3.451.235	2.313.149	67,02	Profit for the Year
Laporan Posisi Keuangan					Statement of Financial Position
Aset Segmen	48.420.656	45.302.140	3.118.516	6,88	Segment Assets
Liabilitas Segmen	10.708.506	11.549.016	(840.510)	(7,28)	Segment Liabilities
Pengeluaran Modal	1.089.874	327.571	762.303	232,71	Capital Expenditures



Rencana Pengembangan Tahun 2023

Segmen Perdagangan Umum melalui PIN dan PIP akan tetap fokus pada kegiatan restrukturisasi perusahaan yang telah dijalankan pada tahun 2022 dan ekspansi yang dilakukan ke luar PI Grup.

Segmen Jasa Logistik akan melakukan implementasi sistem *track & trace* dan melakukan kerja sama dengan mitra strategis untuk optimalisasi pengapalan dan peningkatan layanan pengangkutan.

Segmen Jasa Utilitas akan melakukan beberapa pengembangan, di antaranya melanjutkan program yang sudah dimulai dari tahun 2022. Pengembangan ini dilakukan bertujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan melalui sumber pendapatan baru dan diversifikasi usaha,

Seluruh segmen lain-lain pada tahun 2023 akan fokus pada pelaksanaan *streamlining* lini bisnis PI Grup yaitu penyederhanaan dalam ekosistem PI Grup dari 64 Perusahaan menjadi 31 Perusahaan. Beberapa anak perusahaan eksisting akan ditunjuk menjadi *sub holding* di antaranya PIN, PIP, PIU, sedangkan PILog akan menjadi anggota *sub holding trading & distribution*.

Development Plan for 2023

The General Trading segment through PIN and PIP will continue to focus on corporate restructuring activities that have been carried out in 2022 and expansion outside the PI Group.

The Logistics Services segment will implement a track & trace system and collaborate with strategic partners to optimize shipping and improve freight services.

The Utility Services segment will carry out several developments including continuing the programme that has started from 2022. This development aims to improve the company's performance through new revenue sources and business diversification.

All other segments in 2023 will focus on streamlining PI Group's business lines, namely simplification in the PI Group ecosystem from 64 companies to 31 companies. Several existing subsidiaries will be appointed as sub-holdings including PIN, PIP, PIU, while PILog will become a member of the trading & distribution sub-holding.