

ISO 9001:2015



PT. Kimia Farma Diagnostika

Jl. Budi Utomo No. 1 Jakarta Pusat
Telp. (021) 3997345 ext. 337 Email: marketingpusef.kfd@gmail.com
atau menghubungi kantor Kimia Farma terdekat

www.labkimiafarma.co.id



Expanding Service Channel
Developing Integrated Service
Deliver Quality Assurance

LAPORAN TAHUNAN 2017
ANNUAL REPORT 2017

TABLE OF CONTENTS

DAFTAR ISI

	HALAMAN PAGES
PENJELASAN TEMA <i>Theme Description</i>	1
IKHTISAR KEUANGAN <i>Financial Highlights</i>	2
IKHTISAR OPERASIONAL <i>Operational Highlights</i>	3
KEPEMILIKAN & KOMPOSISI SAHAM <i>Share Ownership & Composition</i>	4
PERISTIWA PENTING <i>Event Highlights</i>	5
KALENDER PROMOSI <i>Promotions Calendar</i>	6
PENGHARGAAN & SERTIFIKASI <i>Awards & Certifications</i>	7
LAPORAN MANAJEMEN <i>Management Report</i>	8
PROFIL PERUSAHAAN <i>Company Profile</i>	14
ANALISA KINERJA <i>Performance Analysis</i>	24
STRATEGI PERTUMBUHAN <i>Growth Strategy</i>	30
INDIKATOR KINERJA <i>Key Performance Indicators</i>	32
PERNYATAAN MANAJEMEN <i>Management Statement</i>	33
LAPORAN AUDIT OLEH AKUNTAN PUBLIK <i>Audited Financial Reports</i>	34

Expanding Service Channel, Developing Integrated Services, Deliver Quality Assurance to Customer

Memperluas Jejaring Layanan, Mengembangkan Layanan Terpadu,
Memberikan jaminan kualitas kepada pelanggan

Sebagai perusahaan yang bergerak dalam layanan laboratorium klinik di Indonesia, pada akhir tahun 2017 PT Kimia Farma Diagnostika telah mencatatkan tonggak sejarah baru dalam kurun waktu 8 (delapan) Tahun, telah menjadi perusahaan dengan jaringan layanan terbesar kedua di Indonesia. Langkah ini sejalan dengan upaya Perusahaan untuk melakukan ekspansi sebagai strategi pertumbuhan.

Selain memperluas layanannya, selama tahun 2017 PT Kimia Farma Diagnostika juga memperbaiki kemampuan dan kualitas layanannya melalui pengadaan peralatan dan kerja sama operasional untuk pemeriksaan laboratorium klinik maupun non-laboratorium. Untuk mendukung pengembangan layanan terpadu maka bekerja sama dengan induk perusahaan mengembangkan Digitalisasi System Informasi Teknologi, Layanan Homecare dan Layanan Smartphone berbasis android.

PT Kimia Farma Diagnostika juga memperkuat fundamental dan kinerja Perusahaan sehingga mampu memberikan pertumbuhan bisnis berkelanjutan di sektor bisnis layanan medical check up bagi segmen perusahaan atau instansi dan pemeriksaan laboratorium klinik rujukan, dokter (APD) dan pasien mandiri (APS).

PT Kimia Farma Diagnostika telah memantapkan langkah Akselerasi dan pengembangan Bisnis dengan 5 Pilar Strategi Pertumbuhan yang berlandaskan pada Organizations & Human Resources Excellence, Digital Excellence, Operations Excellence dan Commercial (Product and Services) Excellence.

5 Pilar Strategi Pertumbuhan PT Kimia Farma Diagnostika adalah sebagai berikut :

1. Human Resources,
2. Quality System,
3. Information Technology,
4. Services Channel dan
5. Product Services.

As a company engaged in clinical laboratory services in Indonesia, by the end of 2017 PT Kimia Farma Diagnostika has listed a new milestone in the period of 8th (eight) years, has become the company with the second largest service network in Indonesia. This step is in line with the Company's efforts to expand as a growth strategy.

In addition to expanding its services, during 2017 PT Kimia Farma Diagnostika also improves the capability and quality of its services through equipment procurement and operational cooperation for clinical and non-laboratory test. To support the development of integrated services then with the parent company develop the Digitalization of Information Technology System, Homecare Service and Smartphone Service based on android.

PT Kimia Farma Diagnostika also strengthens the fundamentals and performance of the Company to provide sustainable business growth in the medical check-up business for corporation or government, also for doctors (APD) and individual (APS).

PT Kimia Farma Diagnostika has established Acceleration and Business Development with 5 Pillars of Growth Strategy based on Organizations & Human Resources Excellence, Excellence, Excellence, Excellence and Excellence (Product and Service) Excellence.

The 5 Pillars Growth Strategi of PT Kimia Farma Diagnostika as follows:

1. Human Resources,
2. Quality System,
3. Information Technology,
4. Services Channel and
5. Product Services.

FINANCIAL HIGHLIGHTS

IKHTISAR KEUANGAN

Dalam miliar Rp			In billion Rp
URAIAN	2017	2016	DESCRIPTION
Aset Lancar	30,37	27,24	Current Assets
Aset Tidak Lancar	9,47	6,74	Non Current Asset
Jumlah Aset	39,84	33,98	Total Assets
Liabilitas Jangka Pendek	8,10	8,08	Short-term liability
Liabilitas Jangka Panjang	0,44	0,24	Long-term liability
Jumlah Liabilitas	8,54	8,32	Total liability
Jumlah Ekuitas	31,30	25,66	Total equity
Pendapatan Bersih	103,22	87,40	Net Revenue
Laba Kotor	58,36	49,27	Gross Profit
Laba Usaha	8,39	9,27	Business profit
Laba Tahun Berjalan	6,00	6,90	Profit of the current year
Laba (Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan	5,64	7,30	Comprehensive Profit (Loss) of the Current Year
EBITDA	8,26	9,27	EBITDA
Margin Laba Bruto	56,4%	56,36%	Margin of gross profit
Margin EBITDA	8,00%	10,59%	Margin of EBITDA
Margin Laba (Rugi) Bersih	5,81%	7,91%	Margin of net profit (loss)
Imbal Hasil Atas Aset	16,26%	21,43%	Return over assets

OPERATIONAL HIGHLIGHTS

IKHTISAR OPERASIONAL

STATEMENTS OF INCOME	2017	2016	STATEMENTS OF INCOME
Jumlah Kunjungan (ribu)	285,56	280,16	Number of Visits (thousand)
Pendapatan per Kunjungan (Rp)	361.465	311.960	Revenue per Visit (Rp)
Pendapatan per Pemeriksaan (Rp)	93.127,72	85.717,90	Revenue per Test (Rp)
Total Aset (Miliar)	39,84	33,98	Total Assets (Billion)
Total Pendapatan - Bersih (Miliar)	103,218	87,397	Total revenue – Net (Billion)
EBITDA (Miliar)	8,26	9,27	EBITDA (Billion)

PENJUALAN BERSIH MENURUT WILAYAH	2017	2016	NET SALES TO REGION
Jakarta	21.778	13.835	Jakarta
Jawa Barat	25.586	31.368	Jawa Barat
Jawa Tengah	2.957	2.566	Jawa Tengah
Jawa Timur	6.654	6.933	Jawa Timur
Daerah Timur	25.362	17.137	Daerah Timur
Sumbagsel	19.900	14.759	Sumbagsel
Sumut	980	798	Sumut
Total Pendapatan - Bersih (Miliar)	103,218	87,397	Total revenue – Net (Billion)

SHARE OWNERSHIP AND COMPOSITION

KEPEMILIKAN & KOMPOSISI SAHAM

Berdasarkan Akta No.3 tanggal 11 Maret 2015 dari Amsal Sulaeman., S.H., ditetapkan bahwa modal saham Entitas adalah sebesar Rp 500.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah) yang terbagi atas 50.000 (lima puluh ribu) lembar saham, masing-masing saham bernilai nominal Rp 1.000.000,- (satu juta rupiah).

Based on the Deed of # 3 dated March 11, 2015 from Amsal Sulaiman., SH, it was determined that the share capital of the Entity was Rp 500,000,000,000,- (fifty billion rupiah), divided into 50,000 (fifty thousand) shares, respectively each share having a nominal value of Rp 1.000.000,- (one million rupiah).

Struktur Permodalan Tahun 2017		Capital Structure of 2017	
Pemegang Saham Share-holders	Jumlah Saham Amount of Shares	Persentase Percentage	Jumlah Total
PT Kimia Farma Apotek	12.495	99.96%	12.495.000.000
Yayasan Kesejahteraan Keluarga Kimia Farma	5	0.04%	5.000.000
Jumlah/Total		100,00	12.500.000.000

Dari modal saham tersebut telah ditempatkan dan disetor sebesar 25% (dua puluh lima persen) atau sejumlah 25.000 (dua puluh lima ribu) saham dengan nilai nominal seluruhnya sejumlah Rp 12.500.000.000,- (dua belas milyar lima ratus juta rupiah).

Of the share capital had been subscribed and paid up by 25% (twenty five percent) or the amount of 25,000 (twenty five thousand) shares with a total nominal value of Rp 12,500,000,000,- (twelve billion five hundred million rupiah).

EVENT HIGHLITS 2017

PERISTIWA PENTING 2017

JANUARI
JANUARY



SERTIFIKAT ISO
9001 : 2015

APRIL
APRIL



CISC 14th Anniversary & (th Annual
Cancer Survivor gathering

JULI
JULY



Medical Check Up Pegawai dan Calon Pegawai PT.
BENTOEL DISTRIBUSI UTAMA 2017

OKTOBER
OCTOBER



Jakarta Diabetes Meeting 2017

FEBRUARI
FEBRUARY



Partisipasi KFD dalam World Cancer
Day (CISC)

MEI
MAY



SERTIFIKAT
KALK KBY
LAMA

AGUSTUS
AUGUST



Liver Update ke-10, 16-18 Agustus
2017

NOVEMBER
NOVEMBER



Free Lab test BUMN Expo 2017

MARET
MARCH

SERTIFIKAT KALK LAB KF
BOGOR



WOW BRAND 2017
GOLD CHAMPIONS



JUNI
JUNE



Essential Practical Molecular
Diagnostic Seminar

SEPTEMBER
SEPTEMBER



Corporate Social
Responsibility (1-30 sep
2018)

DESEMBER
DECEMBER



Rakernas PT. Kimia Farma
Diagnostika

CALENDAR PROMOTION 2017

KALENDER PROMOSI

JANUARI
JANUARY

Promo pelayanan pemeriksaan
Laboratorium bagi pelanggan
Nutrimax

FEBRUARI
FEBRUARY

Promo pemeriksaan Urine
Lengkap bagi pelanggan Batugin

MARET
MARCH

Promo Diskon 50% Tes hs-CRP

APRIL
APRIL

Promo Hari Tuberkulosis Sedunia
Diskon 15% Pemeriksaan Rontgen

Promo Diskon 25% Pemeriksaan
Kolesterol Lengkap+Fungsi Ginjal

MEI
MAY

Promo Ramadhan Diskon 25%
selama Bulan Ramadhan

JUNI
JUNE

Promo Deteksi Dini Kesehatan
Pasca Idul Fitri

JULI
JULY

Promo Spesial Diskon 15% Semua
Pemeriksaan Lab

AGUSTUS
AUGUST

CSR Deteksi Hepatitis B &
Hepatitis C dalam Hari Hepatitis
Sedunia

SEPTEMBER
SEPTEMBER

Program Vaksin Kanker Serviks
Servariks dan Gardasil

OKTOBER
OCTOBER

Program Promo Free Blood
Glucose test kerjasama dengan
GO-POINTS

NOVEMBER
NOVEMBER

Promo Spesial Hari Kesehatan
Nasional untuk Paket
Pemeriksaan Skrining dan Deteksi
Dini

DESEMBER
DECEMBER

Program Promo Gratis Hand
Body Marck's Venus dengan
Periksa Paket Laboratorium

Diskon 50% bagi pelanggan
Honda VIP Card

Promo Pemberian gimmick
spesial kepada Pelanggan yang
melakukan Transaksi dalam
jumlah tertentu

PENGHARGAAN & SERTIFIKASI 2017

**WOW BRAND 2017
GOLD CHAMPIONS**



**Most Reputable Brand
Based On Health Care Survey in
Bandung**



Sertifikat ISO 9001 : 2015



Sertifikat OHSAS 18001 : 2007



Sertifikat ISO 14001 : 2004



Sertifikat KALK Kby Lama



Sertifikat KALK Lab Kf Bogor



LAPORAN MANAJEMEN



“Budaya mutu sudah mulai terbentuk, Sertifikasi Internasional dan domestik yang sudah kita raih antara lain ISO 9001:2015, Akreditasi Lab Kesehatan dari Kemkes RI, ISO 14001 dan ISO 18001 dan saat ini sedang dilakukan persiapan Sertifikasi Berstandar Internasional yakni ISO 15189”

“Akselerasi Pengembangan Bisnis telah kita gulirkan dengan target pada Tahun 2022 telah beroperasi sejumlah 35 Flagship (Laboratorium Utama dan Madya), 100 Hub (Laboratorium Pratama) dan 200 Spoke (Sample Collection)”

"The quality culture has already begun to take shape, the international and domestic certifications we have achieved are ISO 9001: 2015, Accreditation of Health Lab from the Ministry of Health RI, ISO 14001 and ISO 18001 and currently being prepared International Standard Certification of ISO 15189 "

"Acceleration Business Development we have rolled with the target in Year 2022 has operated a number of 35 Flagship The Business Development Acceleration we have rolled out with the target in Year 2022 has operated a number of 35 Flagship (Middle & Major Clinical Laboratory), 100 Hub (Primary Clinical Laboratory) and 200 Spoke (Sample Collection) "

BOARD OF COMMISSIONERS REPORT

LAPORAN DEWAN KOMISARIS

Pemegang saham yang terhormat,

Kami mengucapkan syukur kehadiran Allah SWT., atas limpahan Rahmat dan Karunia-Nya sehingga kegiatan usaha PT. Kimia Farma Diagnostika selama tahun 2017 berjalan dengan baik.

Komisaris telah melakukan pengawasan dan evaluasi kinerja tahun 2017, baik melalui forum rapat rutin bulanan dengan direksi ataupun saat melakukan kunjungan ke beberapa daerah .

Pada kinerja 2017 ini komisaris menilai ada beberapa hal yang mempengaruhi pencapaian kinerja perseroan, diantaranya adalah beberapa program yang sudah direncanakan oleh jajaran manajemen mengalami penundaan seperti pembangunan beberapa tempat cabang KFD.

Selain itu ada beberapa faktor eksternal yg berpengaruh antara lain :

1. Pesaing makin agresif khususnya pricing dalam medical check up
2. Kegiatan marketing pesaing yang makin bervariasi
3. Belum terintegrasi nya dengan JKN rutin.

Sementara, dari sisi internal perusahaan terdapat beberapa hal penting yang perlu dibenahi, antara lain :

1. Kegiatan perseroan dalam marketing dan branding masih lemah
2. Jumlah peralatan Diagnostik yang terbatas
3. Kualitas kepala cabang yang masih memerlukan peningkatan kompetensi bidang sales dan marketing
4. Jumlah Test yang dimiliki masih belum selengkap pesaing teratas
5. Pemanfaatan jejaring klinik dan Kimia Farma Apotek belum dikembangkan secara maksimal.

Meskipun terdapat kelemahan internal tersebut Komisaris berpendapat upaya manajemen menyiasati dengan program dan kerja keras patut diapresiasi juga terlebih tetap diraihnya Gold Champion WOW Brand dari MarksPlus untuk Kategori Laboratorium Klinik.

Dear Shareholder,

We give thanks to the presence of Allah SWT, for the abundance of His Grace and Grace so that the business activities of PT. Kimia Farma Diagnostika during the year 2017 went well.

The Board of Commissioners has supervised and evaluated the performance of 2017, either through monthly regular meeting forums with directors or during visits to several regions.

In the performance of 2017, the commissioner believes that there are several things that affect the achievement of the company's performance, among others are several programs that have been planned by the management ranks experienced delays such as the construction of several branch offices of KFD.

In addition there are several influential external factors, among others:

- 1. Competitors increasingly aggressive especially pricing in medical check up*
- 2. Competitor's marketing activities are increasingly varied*
- 3. Not yet integrated with JKN routine.*

Meanwhile, from the internal side of the company there are some important things that need to be addressed, among others:

- 1. The company's activity in marketing and branding is still weak*
- 2. Limited number of Diagnostic tools*
- 3. The quality of branch heads that still require increased competence in sales and marketing*
- 4. The number of tests owned is still not as complete as the top competitor*
- 5. Utilization of clinical network and Kimia Farma Apotek has not been developed maximally.*

Despite the internal weakness, the Commissioner believes that management efforts to get around with programs and hard work should be appreciated as well as winning Gold Champion WOW Brand from MarksPlus for Clinical Laboratory Category.

Secara umum kinerja keuangan Tahun 2017 adalah adalah sebagai berikut :

A. PENDAPATAN USAHA

Perusahaan mendapatkan total penjualan sebanyak Rp.103,22Miliar pada tahun buku 2017, dengan tingkat pertumbuhan sebesar 18.10% dari tahun 2016, dimana pada tahun 2016 mendapatkan penjualan sebesar Rp.87.40Miliar.

Berdasarkan data kategori penjualan, Kategori Kimia Klinik merupakan kategori utama di mana mempunyai porsi 29.94% dari seluruh kategori.

B. BEBAN POKOK

Efisiensi Beban Pokok berhasil dilakukan perusahaan pada tahun 2017 sehingga secara prosentis dari penjualan Harga Pokok mengalami penurunan 0,22% menjadi 43,46% dari penjualan Tahun 2017 dibandingkan 43,64% dari penjualan 2016.

C. BEBAN USAHA

Kenaikan Beban Usaha sebesar 24,96% disebabkan antara lain oleh beberapa hal berikut :

1. Kenaikan jumlah SDM, Upah Minimal Propinsi dan insentif penjualan
2. Kenaikan komponen biaya tak langsung diantaranya perpanjangan perijinan, beban tarif dasar listrik dan alat serta persediaan penunjang Laboratorium
3. Pemeliharaan gedung termasuk pemenuhan standar ISO, KALK dan KAN.
4. Biaya Amortisasi
5. Biaya penjualan dan Pembayaran Kerjasama

D. LABA BERSIH

Perusahaan mendapatkan Laba bersih pada tahun 2017 sebesar Rp.6,00Miliar, turun Rp.0.91Miliar dibanding tahun 2016 dimana perusahaan mendapatkan laba bersih sebesar Rp.6,91Miliar. Kenaikan Beban Usaha merupakan faktor kunci terkait penurunan laba bersih tahun 2017.

STRATEGI 2018

Untuk menghadapi tahun 2018 dimana target penjualan sebesar Rp. 150 Milyar, Komisaris menyarankan agar Direksi Perseroan segera melakukan upaya-upaya strategis meliputi berbagai perspektif bisnis sebagai berikut :

1. Perspektif Keuangan
2. Perspektif Pelanggan
3. Perspektif Proses Bisnis Internal
4. Perspektif Tumbuh & Belajar

In general, the financial performance of 2017 is as follows:

A. OPERATING REVENUES

The Company earned total sales of Rp.103.22 billion in fiscal year 2017, with a growth rate of 18.10% from 2016, which in 2016 earned sales of Rp.87.40Million.

Based on sales category data, Clinical Chemistry Category is the main category which has 29.94% of all categories.

B. COST OF GOOD SOLD

The Cost Efficiency was successfully executed by the company in 2017 so that the percentage of sales price decreased 0.22% to 43.46% from sales in 2017 compared to 43.64% of sales in 2016.

C. OPERATING EXPENSES

The increase of Operating Expenses by 24.96% is due, among others, to the following:

1. Increase in the number of human resources, Minimum Provincial Wages and sales incentives
2. Increase in indirect cost components include the extension of licensing, the burden of basic electricity tariffs and tools and supplies supporting the Laboratory
3. Building maintenance includes compliance with ISO, KALK and KAN standards.
4. Amortization Fee
5. Cost of Sales and Payment of Cooperation

D. NET INCOME

The Company earned net profit in 2017 of Rp.6,00 billion, down Rp.1.65 billion compared to the year 2016 where the company earned profit sebesar Rp.6,91 billion.

The increase in Operating Expenses is a key factor related to the decline in net income in 2017.

STRATEGY 2018

To face the year 2018 where the sales target of Rp. 150 Billion, the Commissioner recommends that the Board of Directors of the Company immediately undertake strategic efforts covering various business perspectives as follows:

1. Financial Perspective
2. Customer Perspective
3. Internal Business Process Perspective
4. Growing & Learning Perspective

Tahun 2018 diharapkan manajemen menyusun Target KPI pada setiap perspektif sehingga mudah dalam perencanaan dan evaluasi oleh Tim Kantor Pusat maupun cabang KFD.

Untuk personal yang memiliki kompetensi sesuai ekspektasi layak mendapat promosi demikian pula sebaliknya. Dan bagi cabang yang melebihi kinerja layak untuk diberikan reward baik kenaikan pangkat maupun reward posisi jabatan yang lebih menantang

Dewan Komisaris mengucapkan terima kasih kepada Direksi dan seluruh karyawan PT. Kimia Farma Diagnostika atas dedikasinya kepada perseroan.

Kepada pemegang saham kami menyampaikan apresiasi yang setinggi-tingginya atas segala dukungannya. Demikian laporan kami, mohon kiranya Laporan Tugas Pengawasan Dewan Komisaris Perseroan untuk Tahun Buku 2017 dapat diterima.

In 2018, KFD management is expected to develop KPI targets in every perspective so that it is easy to plan and evaluate by Head Office Team and KFD branch.

For personal who have the competence according to expectations deserves promotion and vice versa. And for branches that exceed the performance worth to be rewarded both promotion and reward positions positions more challenging.

Board of Commissioners would like to thank the Board of Directors and all employees of PT. Kimia Farma Diagnostika for its dedication to the company.

To our shareholders we express our highest appreciation for all their support. Thus our report, please report the Company's Board of Commissioners Oversight Report for the Fiscal Year 2017 is acceptable.

Jakarta, 5 Maret 2018

DEWAN KOMISARIS
BOARD OF COMMISSIONERS



DRS. MUNTAHA, APT., MM.
Komisaris Utama
President Commissioner



DR. NI NYOMAN SAWITRI, MBA.
Komisaris
Commissioner

BOARD OF DIRECTORS REPORT

LAPORAN DEWAN DIREKSI

Pemegang saham kami hormati,

PT. Kimia Farma Diagnostika (PT. KFD) resmi menjadi entitas mandiri mulai 1 Januari 2010 sebagai anak perusahaan dari PT. Kimia Farma Apotek dengan kepemilikan saham 99,96%.

Direksi mengucapkan syukur kepada Allah SWT, atas limpahan rahmat dan karuniaNya karena pada tahun 2017 perseroan telah memasuki tahun ke-8 operasional dan terus menunjukkan kinerja keuangan yang cukup bagus khususnya dalam pertumbuhan penjualan.

Dapat kami laporkan bahwa dari sisi kinerja penjualan perseroan pada tahun 2017 dapat mencapai sebesar Rp. 103,217 Milyar lebih tinggi dari pencapaian tahun 2016 sebesar Rp. 87,397 Milyar. Adapun Laba bersih Perseroan tahun 2017 adalah sebesar Rp. 6,000 Milyar atau menurun 13% dibanding laba bersih Perseroan tahun 2016 sebesar Rp 6,909 Milyar.

Pencapaian kinerja Perseroan tersebut di atas tidak terlepas dari seluruh dukungan *stakeholder* Perseroan yang terus memperkuat jaringan pada tahun 2017 dengan menambah jaringan layanan sehingga pada tahun ini sudah tersedia 47 cabang yang terdiri dari 2 Laboratorium Klinik Madya dan 45 Laboratorium Klinik Pratama yang tersebar di 35 kota di Indonesia.

Berdasarkan kinerja pada tahun 2017, Direksi perseroan beserta jajarannya akan terus berupaya dengan keras untuk mewujudkan visi Perseroan menjadi "Perusahaan Jaringan Pelayanan Laboratorium Klinik terbaik di Indonesia untuk Hidup Lebih Sehat", dengan tingkat profitabilitas yang sesuai dengan anggaran perseroan.

Atas dukungan pemegang saham dan PT. Kimia Farma (Persero) Tbk, untuk tahun 2018 Perseroan mendapatkan alokasi Capex sekitar Rp. 128,71 Milyar.

Our shareholders respect,

PT. Kimia Farma Diagnostika (PT KFD) officially became an independent entity from January 1, 2010 as a subsidiary of PT. Kimia Farma Apotek with 99.96% ownership.

The Board of Directors expressed gratitude to Allah SWT, for his abundant mercy and grace because in 2017 the company has entered its 8th year of operation and continues to show good financial performance especially in sales growth.

We can report that in terms of sales performance of the company in 2017 can reach Rp. 103.217 billion higher than the achievement in 2016 of Rp. 87,397 Billion. The Company's net profit for 2017 is Rp. 6,000 Billion or a decrease of 13% compared to the Company's net profit in 2016 amounting to Rp 6.909 Billion.

The achievement of the Company's performance above can not be separated from all the support of the Company's stakeholders who continue to strengthen the network in 2017 by adding service network so that this year there are 47 branches consisting of 2 Clinical Laboratories and 45 Primary Clinical Laboratories spread in 35 cities in Indonesia.

Based on its performance in 2017, the Company's Board of Directors and staff will continue to work hard to realize the Company's vision of becoming the "Best Clinical Laboratory Service Company in Indonesia for a Healthier Life", with a level of profitability in line with the company's budget.

Supported by shareholders and PT. Kimia Farma (Persero) Tbk, for the year 2018 the Company get a Capex allocation of about Rp. 128,71 Billion.

Direksi perseroan telah menetapkan beberapa sasaran dan program strategis diantaranya adalah :

1. Melakukan redesign jaringan laboratorium klinik dengan konsep Hub & Spoke Models untuk mencapai efektivitas pengelolaan, pengembangan jaringan secara masif yang didukung oleh digitalisasi yang terintegrasi dengan Apotek dan Klinik KFA.
2. Pembukaan 5 Hub Utama dan 12 Hub Pratama serta 50 spoke di area potensial baik pada lokasi KFA atau sewa.
3. Penguatan layanan dengan reformat cabang lama baik berupa relokasi maupun hanya renovasi meliputi papan nama, ruang tunggu dan toilet pasien.
4. Penambahan kapasitas pemeriksaan sesuai kebutuhan pasar di setiap cabang KFD.
5. Akreditasi KALK untuk 5 cabang dan sertifikasi ISO 15189 Untuk Cabang Diponegoro Bandung dan Kebayoran Lama.
6. Peningkatan kualitas hasil pemeriksaan laboratorium dan pemenuhan waktu janji hasil melalui penyediaan sarana interfacing antara Sistem Informasi Manajemen berbasis Web dengan instrumen laboratorium dan non lab untuk membentuk sebuah Laboratory Information System yang terintegrasi.
7. Melaksanakan program CRM (Customer Relationship Management) untuk retensi dan peningkatan kepuasan pelanggan antara lain melalui Temu Pelanggan Individu, Gathering Pelanggan Korporat dan optimalisasi sarana Digital Marketing (update website dan sosial media KFD)
8. Meningkatkan sinergi dengan induk perusahaan dan unit kerja lainnya untuk meningkatkan penjualan dari berbagai segmen pasar.

Direksi perseroan mengucapkan terima kasih yang sebesar besarnya atas dukungan penuh dari pemegang saham dan semoga Allah SWT terus memberikan ridho dan limpahan rahmat dan karunia-Nya dimasa yang akan datang agar kinerja Perseroan yang kita cintai ini dapat terus tumbuh berkelanjutan.

Jakarta, 5 Maret 2018
DEWAN DIREKSI
BOARD OF DIRECTORS

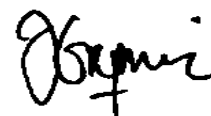


ADIL FADILAH BULQINI, APT. MM.
Direktur Utama
President Director

The Company's Board of Directors has established several strategic targets and programs including:

1. *Redesigning the clinical laboratory network with Hub & Spoke Models concept to achieve management effectiveness, massive network development supported by integrated digitalization with Apotek and KFA Clinic.*
2. *Opening of 5 Main Hubs and 12 Primary Hubs as well as 50 spokes in potential areas either at KFA or rental locations.*
3. *Strengthening services with old branch reformat either in the form of relocation or just renovation include nameplate, patient waiting room and toilet.*
4. *The addition of inspection capacity as per market requirement in every branch of KFD.*
5. *KALK Accreditation for 5 branches and ISO 15189 certification For Diponegoro Bandung Branch and Kebayoran Lama.*
6. *Improved quality of laboratory examination results and fulfillment of appointment results through the provision of interfacing facilities between Web-based Management Information System with laboratory and non-lab instruments to establish an integrated Laboratory Information System.*
7. *Implement CRM (Customer Relationship Management) program for retention and customer satisfaction improvement through Individual Customer Gathering, Corporate Customer Gathering and optimization of Digital Marketing facility (website update and social media KFD)*
8. *Increase synergies with parent companies and other work units to increase sales from various market segments.*

The Board of Directors of the company would like to extend their gratitude for the full support of the shareholders and may Allah SWT continue to give blessings and blessings of His grace and grace in the future so that our beloved Company's performance can continue to grow sustainably.



ILHAM SABARIMAN, SE.
Direktur Keuangan, SDM & Umum
Finance Director, Human Capital & General



PROFIL PERUSAHAAN

Company Profile

BOARD OF COMMISSIONERS

DEWAN KOMISARIS



DRS. MUNTAHA, APT., MM.
Komisaris Utama
President Commissioner

Lahir di Surabaya, 28 Juni 1960 (56 Tahun) Lulusan akultas Farmasi Universitas Airlangga , Surabaya Tahun 1987.

Lulusan Magister Manajemen Universitas Hasanudin, Makasar Tahun 2004 mengawali karir sebagai Apoteker Pendamping di Apotek Kimia Farma 45 Surabaya Tahun 1991, dengan jabatan terakhir sebagai Direktur Operasional di PT Kimia Farma Trading & Distribusi sampai dengan April Tahun 2016.

Ditetapkan sebagai Komisaris Utama PT Kimia Farma Diagnostika sesuai RUPS Perusahaan sebagaimana akte pernyataan keputusan RUPS No. 14, Tanggal 30 September 2016 oleh Notaris Amsal Sulaeman, SH. Di Jakarta.

Born in Surabaya, June 28, 1960 (56 Years) Graduated from the Faculty of Pharmacy Airlangga University, Surabaya Year 1987.

Graduated from University of Hasanudin University, Makassar in 2004 started his career as a Pharmacist at Chemical Pharmacy Pharmacy 45 Surabaya Surabaya in 1991, with the last position as Director of Operations at PT Kimia Farma Trading & Distribution until April of 2016.

Stipulated as President Commissioner of PT Kimia Farma Diagnostika pursuant to the Shareholders' General Meeting as stated in Decision of AGM. 14, dated 30 September 2016 by Notary Amsal Sulaeman, SH. In Jakarta



DR. NI NYOMAN SAWITRI, MBA.
Komisaris
Commissioner

Gelar Doktor Bisnis Administrasi (DBA) diselesaikan dengan predikat Cum-Laude di Universitas Padjadjaran Bandung, sedangkan gelar Master Business Administration(MBA) diselesaikan di Western Sydney University Australia. Jabatan yang dipangkunya saat ini sebagai Direktur Kerjasama dan Kehumasan School of Business and Management STEKPI, Direktur Utama PT. Total Strategic Solution (TRS) dan melalui Keputusan Pemegang Saham pada Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan PT. Kimia Farma Diagnostika ditetapkan sebagai Komisaris Susunan pengurus Entitas pada tanggal 31 Desember 2017 dan 2016 berdasarkan Akta Risalah Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan PT Kimia Farma Diagnostika No. 03 tanggal 04 April 2017 oleh notaris Amsal Sulaeman, SH.

The Doctorate of Business Administration (DBA) is completed with the Cum-Laude predicate at Padjadjaran University Bandung, while the Master of Business Administration (MBA) degree is completed at Western Sydney University Australia. His current position as Director of Cooperation and Public Relations School of Business and Management STEKPI, President Director of PT. Total Strategic Solution (TRS) and through Shareholder Resolution at the Annual General Meeting of Shareholders of PT. Kimia Farma Diagnostika is designated as Commissioner of Entity Management as of December 31, 2017 and 2016 based on Deed of Minutes of Annual General Meeting of Shareholders of PT Kimia Farma Diagnostika No. 03 dated April 4, 2017 by notary Amsal Sulaeman, SH.



BOARD OF DIRECTORS

DEWAN DIREKSI

BOARD OF DIRECTORS

DEWAN DIREKSI



ADIL FADILAH BULQINI, APT. MM.
Direktur Utama
President Director

Meraih gelar Magister Manajemen pada tahun 2012. Sedangkan Pendidikan Profesi Apoteker diselesaikannya pada tahun 1996 di Universitas Padjadjaran Bandung dan melalui RUPS PT. Kimia Farma Diagnostika ditetapkan sebagai Direktur Utama, sebagaimana dinyatakan dalam Akta No. 04 tanggal 12 Maret 2015 yang dibuat dihadapan Amsal Sulaeman, SH., Notaris di Jakarta

He holds a Master of Management degree in 2012. While Pharmacist Profession Education was completed in 1996 at Padjadjaran University of Bandung and through AGMS of PT. Kimia Farma Diagnostika is designated as President Director, as stated in Deed No. 04 dated March 12, 2015 made before Amsal Sulaeman, SH., Notary in Jakarta



ILHAM SABARIMAN, SE.
Direktur Keuangan, SDM & Umum
Finance Director, Human Capital & General

Meraih gelar Sarjana Ekonomi dan Manajemen pada tahun 1989.

Melalui RUPS PT. Kimia Farma Diagnostika ditetapkan sebagai Direktur Keuangan, SDM & Umum, sebagaimana dinyatakan dalam Akta No. 04 tanggal 12 Maret 2015 yang dibuat dihadapan Amsal Sulaeman, SH., Notaris di Jakarta

He holds a Bachelor of Economics and Management in 1989.

Through RUPS PT. Kimia Farma Diagnostika is designated as Finance Director, Human Capital & General, as stated in Deed No. 04 dated March 12, 2015 made before Amsal Sulaeman, SH., Notary in Jakarta

TINJAUN SINGKAT PERUSAHAAN

PT Kimia Farma Diagnostika adalah Anak Perusahaan PT Kimia Farma Apotek dan sebagai bagian tidak terpisahkan dari PT Kimia Farma (Persero) Tbk yang merupakan Badan Usaha Milik Negara.

Unit usaha Entitas PT Kimia Farma Diagnostika saat ini mempunyai Laboratorium Klinik sebanyak 48 Laboratorium Klinik yang tersebar di seluruh Indonesia.

PT Kimia Farma Diagnostika is a Subsidiary of PT Kimia Farma Apotek and as an integral part of PT Kimia Farma (Persero) Tbk which is a State Owned Enterprise.

The business unit of PT Kimia Farma Diagnostika entity currently has Clinical Laboratory of 48 Clinical Laboratories spread all over Indonesia.

Nama Perusahaan Name of the Company	:	PT Kimia Farma Diagnostika
Tanggal Pendirian Date of Establishment	:	02 Desember 2008
Alamat Kantor Pusat Address of Head Office	:	Jalan Budi Utomo No.1 Jakarta Pusat 10710
Sosial Media Social Media	:	Website : https://labkimiafarma.co.id Instagram : Lab Klinik Kimia Farma (@labkimiafarma) Facebook : https://www.facebook.com/kimiafarmalab Twitter : @labkimiafarma
Modal Dasar Authorized Capital	:	Rp. 50.000.000.000,- (Lima puluh miliar rupiah)
Modal Ditempatkan Dan Disetor Issued and Fully Paid Capital	:	Rp. 12.500.000.000,- (Dua belas miliar lima ratus juta rupiah)
Kepemilikan Ownership	:	1. PT. Kimia Farma Apotek selaku Pemegang Saham Mayoritas 2. Yayasan Kesejahteraan Keluarga Kimia Farma
Kegiatan Usaha Type of Business Activities	:	Pelayanan dan Penyelenggaraan Kesehatan Service and Health Administrators
Kegiatan Usaha Utama Main Business Activities	:	Laboratorium Klinik Clinical Laboratory
Kegiatan Usaha Penunjang Supporting Business Activities	:	Pengelolaan Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Laboratorium Mikrobiologi Klinik dan Industri Rumah Sakit Spesialis dan Poliklinik Spesialis Management Hospital, Clinic, Polyclinics and Health Center Clinical Microbiology Laboratory and Industry Specialist Hospital and Specialist Polyclinic.

Quality for Healthier Life

“Menjadi perusahaan jaringan pelayanan Laboratorium Klinik terbaik di Indonesia untuk hidup lebih sehat”

VISI

Menjadi perusahaan jaringan pelayanan Laboratorium Klinik terbaik di Indonesia untuk hidup lebih sehat.

MISI

Menghasilkan pertumbuhan nilai perusahaan yang berkelanjutan melalui :

1. Penyediaan layanan dan pengelolaan jaringan laboratorium klinik yang berkualitas dan terintegrasi secara nasional
2. Pengembangan bisnis melalui penambahan jaringan layanan dan penambahan portofolio produk dengan didukung oleh teknologi dan SDM yang berkualitas
3. Sinergi dengan Kimia Farma Group dan BUMN dalam penyediaan layanan kesehatan yang lengkap dan terintegrasi (One Stop Healthcare Solution)

VALUE PROPOSITION

Laboratorium Klinik Terbaik dengan Jaminan Ketepatan dan Kecepatan Hasil Pemeriksaan serta Komitmen Membantu Pelanggan Untuk Hidup Lebih Sehat melalui Wellnes Programs, Diet & Exercise Advice Health Education dan Health Risk Assesment

VISION

Being the best service company of Clinical Laboratory in Indonesia to live healthier life.

MISSION

Generate sustainable enterprise value growth through:

1. *Provision of service and management of a nationally qualified and integrated clinical laboratory network*
2. *Business development through the addition of service network and the addition of product portfolio supported by technology and quality human resources*
3. *Synergy with Kimia Farma Group and BUMN in providing comprehensive and integrated health services (One Stop Healthcare Solution)*

VALUE PROPOSITION

Best Clinical Laboratory with Guarantee of Accuracy and Speed of Inspection Result and Commitment Helping Customers To Live More Healthy through Wellnes Programs, Diet & Exercise Advice Health Education and Health Risk Assessment

Products & Services

PRODUK & LAYANAN

Laboratorium Klinik Kimia Farma pada tahun 2017 telah mempunyai 155 Jenis Tes dan Akan menjadi 300 Tes Pada Tahun 2018.

Selain itu tahun 2018 akan menambah layanan Baru yang terintegrasi mulai dari sebelum dan sesudah pemeriksaan, meliputi layanan :

- Long Life and Prosperity for HIV
- Happy Live With Cancer
- Healthy Life Liver
- Heart Attack Free
- Obesity
- Sweety Life For Diabetes

Layanan Tersebut mempunyai keunggulan dalam hal monitoring per pasien dengan target memperbaiki kualitas hidup pasien.

PT Kimia Farma Diagnostika in 2017 already has 155 Types of Tests and Will be 300 Tests By Year 2018.

*Also in 2018 It will add new integrated services, starting before diagnostic test and after, such services include:
 Long Life and Prosperity for HIV
 Happy Live With Cancer
 Healthy Life Liver
 Heart Attack Free
 Obesity
 Sweety Life For Diabetes*

The Service has the advantage in terms of monitoring per patient with the target of improving the quality of life of the patient.

CERTIFIED LABORATORY

PROFESSIONAL, CONFIDENTIAL & TRUST

With

Modern and Automatization Equipment

1. TES HEMATOLOGI LENGKAP
2. TES FUNGSI HATI
3. TES FUNGSI GINJAL & ASAM URAT
4. TES FUNGSI JANTUNG & CHOLESTEROL
5. TES UNTUK DIABETES
6. TES HORMON FERTILITAS DAN TIROID
7. TES KESEHATAN JANIN (TORCH)
8. BIOMOLEKULER INFEKSI & ONKOLOGI
9. TES PETANDA KANKER/TUMOR
10. DIGITAL RONTGEN
11. DIGITAL PANORAMIK (FOTO GIGI LENGKAP)
12. TES FUNGSI PARU & PENDENGARAN
13. TREADMILL TES & REKAM JANTUNG
14. PAKET TES PRA NIKAH
15. PAKET TES IBU HAMIL (PRENATAL)



Clinic Laboratory Service Network

JARINGAN LAYANAN LABORATORIUM KLINIK



Wilayah/Region	Uraian/Description	Jumlah Laboratorium Klinik / The number of a clinic laboratory
DKI Jakarta	Jabodetabek dan Sukabumi	12
Jawa Barat	Jawa Barat	10
Jawa Tengah	Jawa Tengah dan Yogyakarta	3
Jawa Timur	Jawa Timur	4
Daerah Timur	Bali, Kalimantan, Sulawesi, NTT & Maluku	12
Sumbagsel	Sumbagsel	6
Sumut	Sumut	1



CORPORATE CULTURE

BUDAYA PERUSAHAAN



Untuk mewujudkan visi dan misi PT. Kimia Farma Diagnostika sebagai perusahaan jasa diperlukan budaya kerja yang mengacu pada tata nilai dengan motto **I CARE** yang bermakna "Saya Peduli" yaitu:

Innovative

Memiliki budaya berpikir kreatif dan innovative agar mampu mencari solusi untuk mencapai nilai tambah bagi perusahaan dalam upaya membangun layanan laboratorium klinik yang terbaik yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.

Customer First

Mengutamakan pelanggan sebagai rekan kerja/mitra dengan selalu memberikan layanan yang ramah, informatif, cepat dan akurat untuk kepuasan pelanggan.

Accountability

Bertanggung jawab atas amanah yang dipercayakan oleh perusahaan yang berarti agar dalam melakukan setiap kegiatan berorientasi pada mutu layanan dan kepuasan pelanggan.

Responsibility

Memiliki tanggung jawab pribadi untuk bekerja tepat waktu, tepat sasaran dan sadar akan biaya dan dapat diandalkan dengan selalu berupaya untuk memenuhi target /sasaran yang ditetapkan perusahaan.

Eco – friendly

Selalu peduli pada lingkungan khususnya memperhatikan pengelolaan lingkungan kerja, kesehatan kerja dan melakukan pengelolaan limbah sesuai peraturan.

*To realize the vision and mission of PT. Kimia Farma Diagnostika as a service company required a work culture that refers to the values with the motto **I CARE** meaning "I Care" that is:*

Innovative

Have a creative and innovative thinking culture to be able to find solutions to achieve added value for the company in an effort to build the best clinical laboratory services that can meet the needs and desires of customers.

Customer First

Prioritize customers as partners / partners by always providing friendly, informative, fast and accurate service for customer satisfaction.

Accountability

Responsible for trust entrusted by the company which means that in doing every activity oriented on service quality and customer satisfaction.

Responsibility

Have personal responsibility to work on time, on target and be cost conscious and reliable by always striving to meet the targets set by the company.

Eco - friendly

Always care about the environment especially paying attention to work environment management, occupational health and waste management according to regulations.



CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY PROGRAMS

Lab Kimia Farma Berikan Pemeriksaan Gratis Dalam Rangka HUT CISC

Kimia Farma Diagnostika – Cancer Information & Support Center baru saja merayakan hari jadinya yang ke 14. Bertempat di Rumah Sakit Pusat Angkatan Darat, CISC mengadakan serangkaian acara bagi para survivor (orang yang berjuang menghadapi penyakit kanker).

Acara yang berlangsung meriah tersebut, juga dihadiri oleh artis yang juga seorang survivor, Aldy Taher. Aldy pun memberikan sedikit kisah tentang dirinya, dan kanker yang dialaminya. Diikuti oleh lebih dari 500 peserta, acara berlangsung meriah dan sangat terlihat rasa kekeluargaan diantara para peserta.

Selain seminar dari dokter spesialis kanker, peserta juga dihibur oleh pentas tari dari para peserta yang juga penderita kanker. Acara ini pun sekaligus menjadi pembuktian kalau penderita kanker juga bisa berkarya.

Lab Kimia Farma Provide Free Inspection for CISC Anniversary

Kimia Farma Diagnostika - Cancer Information & Support Center recently celebrated its 14th anniversary. Located at the Army Central Hospital, CISC held a series of events for survivors (people who are fighting cancer).

The festive event, also attended by the artist who is also a survivor, Aldy Taher. Aldy also gave a little story about himself, and the cancer he experienced. Attended by more than 500 participants, the event took place lively and very visible sense of kinship among the participants.

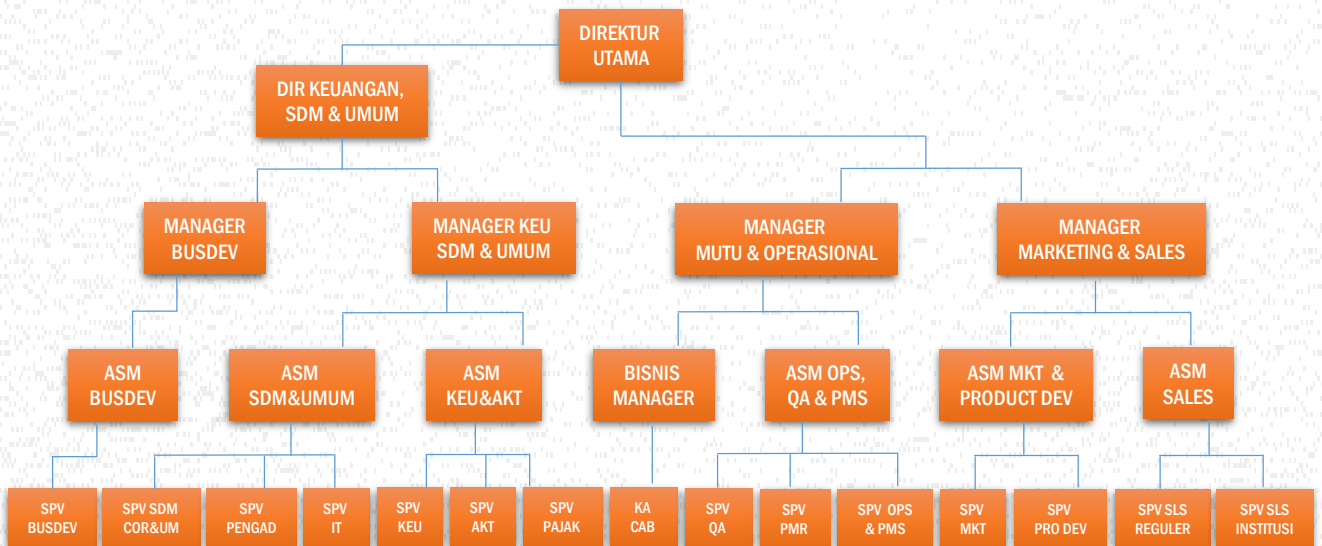
In addition to seminars from cancer specialists, participants were also entertained by dance performances from participants who are also cancer patients. This event was also a proof that cancer patients can also work.



ORGANIZATION STRUCTURE

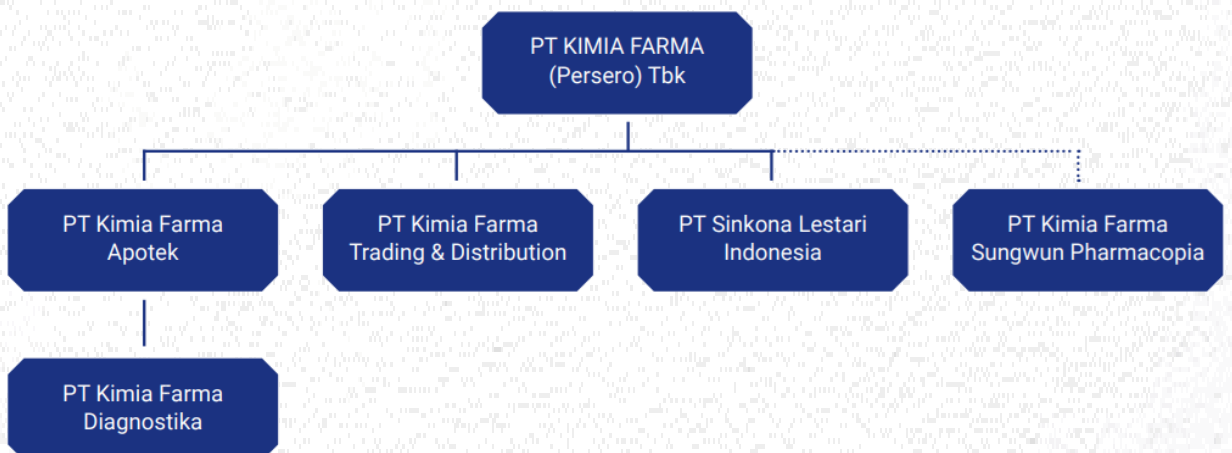
STRUKTUR ORGANISASI

STRUKTUR KANTOR PUSAT & CABANG



STRUKTUR GRUP GROUP STRUCTURE

BUMN
Hadir untuk negeri



Kebijakan Mutu adalah kebijakan resmi dan tertulis dari pimpinan puncak perusahaan tentang komitmen perusahaan dalam memperhatikan dan mempertimbangkan aspek-aspek **mutu** dalam aktifitas keseharian perusahaan

Quality Policy is the official and written policy of the top management of the company about the company's commitment to consider and consider the quality aspects of the daily activities of the company



**KEBIJAKAN
MUTU**
QUALITY POLICY

Kebijakan Mutu

Dalam rangka mewujudkan visi dan misi, PT. Kimia Farma Diagnostika berkomitmen untuk :

1. Mengembangkan sistem manajemen mutu ISO 9001:2015, ISO 15189 dan Akreditasi KALK Kemenkes RI secara berkelanjutan guna memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh pelanggan dan peraturan perundangan yang berlaku.
2. Melakukan perbaikan secara berkelanjutan guna meningkatkan keefektifan Sistem Manajemen Mutu dan daya saing perusahaan
3. Memberikan pelayanan yang berkualitas, tepat waktu, pelayanan yang prima dengan harga yang kompetitif untuk mencapai kepuasan pelanggan
4. Menyediakan pelatihan yang dibutuhkan untuk meningkatkan kompetensi sumber daya manusia

Quality Policy

In order to realize the vision and mission, PT. Kimia Farma Diagnostika is committed to:

1. *Developing an ISO 9001: 2015, ISO 15189 quality management system and KALK RI KemenK Accreditation on an ongoing basis to comply with applicable customer and regulatory requirements.*
2. *Continuous improvement to improve the effectiveness of the Quality Management System and the competitiveness of the company*
3. *Providing quality services, on time, excellent service with competitive prices to achieve customer satisfaction*
4. *Provide the training needed to improve the competence of human resources*



Management System
ISO 9001:2008
www.tuv.com
ID 9105071823



CERTIFIED CLINICAL LABORATORY

**kimia farma**
Quality for Healthier Life





PERFORMANCE ANALYSIS 2017

ANALISA

KINERJA TAHUN 2017

SUMBER DAYA MANUSIA (SDM)

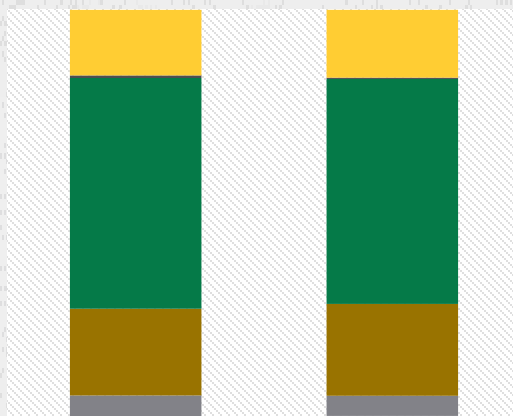
Sebagai salah satu aset penting PT Kimia Farma Diagnostika dalam memenangkan kompetisi bisnis adalah SDM yang dimiliki perusahaan.

Untuk itu, SDM telah ditempatkan sebagai salah satu pilar strategi pertumbuhan perusahaan sehingga perusahaan untuk menciptakan SDM yang kompeten, tersertifikasi dan mempunyai Corporate Culture yang melekat.

Mendorong dan menciptakan Sumber Daya Manusia yang Produktif dan sesuai dengan value proposition perusahaan merupakan program kerja utama bagi perusahaan.

Sistem penilaian kinerja yang mengutamakan kontribusi terhadap penjualan dan laba menjadi tantangan sendiri bagi perusahaan agar dapat di terima oleh semua level SDM.

Per Desember 2017, perusahaan mempunyai jumlah pegawai di seluruh Indonesia sebagaimana tertera dalam tabel di bawah ini:



	2016	2017
■ Dokter PJ	52	57
■ Dokter MCU	2	1
■ PTT	183	189
■ Pelaksana	69	77
■ Supervisor	17	17
■ Asman	0	1
■ Direktur	2	2

Seiring pengembangan Bisnis PT Kimia Farma Diagnostika, terjadi penambahan pegawai sejumlah 20 orang yang terdiri dari analis, marketing dan dokter.

HUMAN RESOURCES

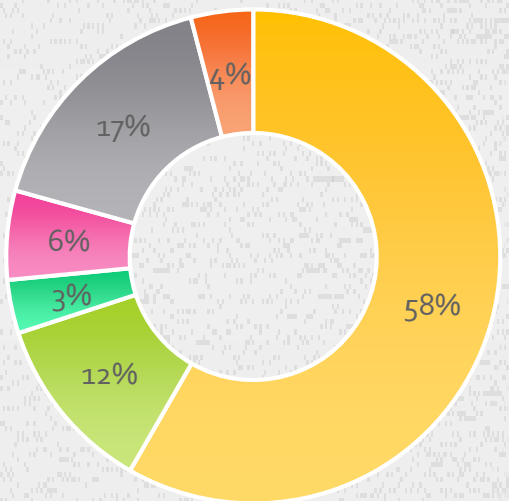
As one of the important assets of PT Kimia Farma Diagnostika in winning business competition is the company's human resources.

To that end, HR has been placed as one of the pillars of corporate growth strategy so that the company to create competent human resources, certified and have an inherent Corporate Culture.

Encourage and create productive Human Resources and in accordance with the company's value proposition is the main work program for the company.

Performance appraisal systems that prioritize contribution to sales and profits become a challenge for the company itself to be accepted by all levels of HR.

As of December 2017, the company has a number of employees throughout Indonesia as listed in the table below:



■ Analis	■ Marketing
■ Kepala Cabang	■ Pegawai Pusat
■ Dokter	■ Lainnya

Related to the development of PT Kimia Farma Diagnostika Business, there are additional employees of 20 people consisting of analysts, marketing and doctors.

SYSTEM INFORMASI

Information Technology (IT) mempunyai peran vital bagi perusahaan untuk mendukung Kualitas Layanan dan kegiatan operasional bisnis pendukung yang berbasis pada Pelanggan.

Selain System Informasi yang saat ini tengah dikembangkan adalah digitalisasi mengingat saat ini penggunaan smartphone telah mencapai 65 Juta orang dan terus berkembang cukup signifikan.

Perubahan dan pergeseran gaya hidup ke arah digital telah begitu cepat sehingga dibutuhkan perencanaan dan pengembangan System yang baik.

Perusahaan telah memiliki blueprint system IT dengan dukungan dari perusahaan induk yang secara bertahap baik infrastrukturnya, SDMnya maupun hardware dan software.

System IT dan Digitalisasi yang saat ini dikembangkan antara lain :

- System bisa diakses oleh dokter untuk monitoring Patient Medical Record dan sekaligus dokter melakukan pemesanan atau merujuk pasien secara online
- Mendukung Pelanggan Instansi atau korporasi Perseroan dalam rangka melakukan monitoring kesehatan pegawainya
- Terintegrasi dengan Induk Perusahaan Kimia Farma Apotek, Klinik dan data BPJS
- Mendukung perseroan untuk mendapatkan Big Data sehingga program Customer Relationship Management berjalan sempurna.
- System Informasi Sumber Daya Manusia juga tengah dikembangkan agar terintegrasi dengan Induk Perusahaan melalui program SAP.
- Layanan homecare dan pemesanan melalui aplikasi smartphone

INFORMATION SYSTEM

Information Technology (IT) has a vital role for the company to support Quality of Service and supporting business activities based on Customer.

In addition to the Information System currently being developed is the digitalization considering the current smartphone user has reached 65 million people and continues to grow significantly.

Changes and shifts in lifestyle in the digital direction has been so fast that it takes the planning and development of a good System.

The company already has a blueprint IT system with support from the parent company gradually improving its infrastructure, human resources and hardware and software.

The current IT and Digitalization System includes:

- System can be accessed by doctors for monitoring Patient Medical Record and at the same time doctors make reservations or refer patients online
- Supporting Customers Institutions or Corporations of the Company in order to monitor the health of its employees
- Integrated with Parent Kimia Farma Apotek Company, Clinic and BPJS data
- Support the company to get Big Data so that the Customer Relationship Management program runs perfectly.
- Human Resource Information System is also being developed to integrate with the Parent Company through the SAP program.
- Homecare and booking service via smartphone app



FASILITAS & PERALATAN LABORATORIUM

Perusahaan saat ini telah membangun Fasilitas dan Peralatan Laboratorium yang lengkap, modern dan terstandar baik dari sisi Mutu Hasil maupun Skala dan Kecepatan Proses.

Untuk menjaga mutu, perusahaan menerapkan kalibrasi secara rutin sebagai **quality assurance** yang bertujuan untuk menjamin keakuratan pengukuran serta memastikan peralatan ukur bekerja sesuai dengan standar mutu, sehingga menghasilkan pemeriksaan laboratorium yang terpercaya dan akurat.

Selain itu seluruh bisnis proses di Perusahaan juga dilakukan Akreditasi, sehingga ada jaminan kualitas layanan dan hasil bias tercapai.

Akreditasi, sertifikasi dan standarisasi layanan, bisnis proses dan peralatan tidak hanya berpengaruh bagi Perusahaan, tetapi juga bagi pelanggan yang melakukan pemeriksaan.

LABORATORY FACILITIES AND EQUIPMENTS

The Company currently has built a complete, modern and standardized Facilities and Equipment Laboratory in terms of both Quality of Results and Scale and Process Speed.

To maintain the quality, the company regularly calibrates as a quality assurance aimed at ensuring the accuracy of measurement and ensuring the measuring equipment works in accordance with the quality standard, resulting in a reliable and accurate laboratory examination.

In addition, the entire business process in Perusahaan is also done Accreditation, so there is a guarantee of service quality and bias results are achieved.

Accreditation, certification and standardization of services, business processes and equipment not only affect the Company, but also for customers who perform the examination.



TINJAUAN KEUANGAN

PENJUALAN

Perusahaan mendapatkan total penjualan sebanyak Rp.103,22Miliar pada tahun buku 2017, dengan tingkat pertumbuhan sebesar 18.10% dari tahun 2016, dimana pada tahun 2016 mendapatkan penjualan sebesar Rp.87.40Miliar.

Berdasarkan data kategori penjualan, Kategori Kimia Klinik merupakan kategori utama di mana mempunyai porsi 29.94% dari seluruh kategori, sebagaimana tergambar dalam table di bawah ini :

	2017		2016	
	Rp	%	Rp	%
Kimia Klinik	30,904,903,980	29.94%	25,733,016,254	29.44%
Hematologi	16,991,593,132	16.46%	12,693,288,190	14.52%
Imunoserologi	15,286,992,706	14.81%	11,312,865,822	12.94%
Urinalisasi	9,570,968,118	9.27%	2,985,588,568	3.42%
Faeces	145,184,992	0.14%	604,538,650	0.69%
Mikrobiologi	3,926,163,517	3.80%	120,396,400	0.14%
Lainnya	26,392,125,630	25.57%	33,947,657,182	38.84%
	103,217,932,075	100%	87,397,351,066	100%

PT Kimia Farma Diagnostika saat ini sedang melakukan pembenahan untuk mengatasi ketimpangan penjualan yang tidak merata di seluruh wilayah,, terutama dari sisi fasilitas dan layanan.

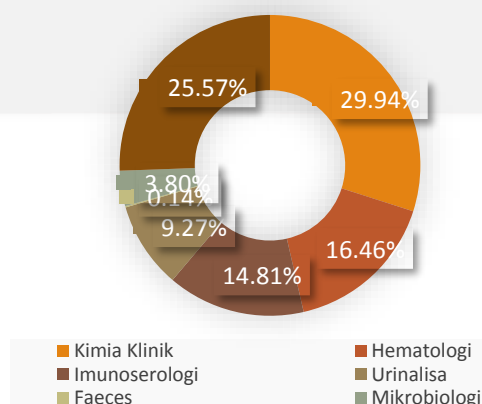
Beberapa Pelanggan terutama dari Korporasi bahkan mengundurkan diri dan menunda Pemeriksaan Kesehatan seluruh pegawainya sampai fasilitas dan layanannya benar benar lengkap sesuai yang diinginkan pelanggan.

WILAYAH	2017		2016		REGIONS
	Rp	%	Rp	%	
Jakarta	21,777,763,648	21.10%	13,835,121,738	15.83%	Jakarta
Jawa Barat	25,585,879,379	24.79%	31,367,773,811	35.89%	Jawa Barat
Jawa Tengah	2,957,113,246	2.86%	2,566,073,681	2.94%	Jawa Tengah
Jawa Timur	6,654,249,000	6.45%	6,932,697,380	7.93%	Jawa Timur
Daerah Timur	25,362,201,994	24.57%	17,137,218,885	19.61%	Daerah Timur
Sumbagsel	19,900,460,733	19.28%	14,759,859,546	16.89%	Sumbagsel
Sumut	980,264,075	0.95%	798,606,025	0.91%	Sumut
Jumlah	103,217,932,075	100%	87,397,351,066	100%	Total

SALES

The Company earned total sales of Rp.103.22 Billion in fiscal year 2017, with a growth rate of 18.10% from 2016, which in 2016 earned sales of Rp.87.40Billion.

Based on sales category data, Clinical Chemistry Category is the main category which has 29.94% of all categories, as illustrated in the table below:



PT Kimia Farma Diagnostika is currently undertaking a revamping to address unequal sales imbalances across the region, especially in terms of facilities and services.

Some Customers, especially from the Corporation, even resigned and delayed the Health Check of all employees until the facilities and services are completely complete as desired by the customer.

SEGMENT PASAR

Segmen pasar Medical Check Up dari pelanggan Korporasi masih mendominasi total pendapatan perusahaan, dibandingkan segmen Pasar Dokter dan Pasien Mandiri.

Secara keseluruhan seluruh segmen membaik dibandingkan Tahun 2016.

Namun demikian, mengingat segmen pelanggan Korporasi yang cukup mendominasi, maka komposisi penjualan juga didominasi Penjualan Kredit yang mencapai Rp.78.78Miliar, sementara Penjualan Tunai Rp.22.31Miliar dan Kredit Afiliasi Rp.2.12Miliar.

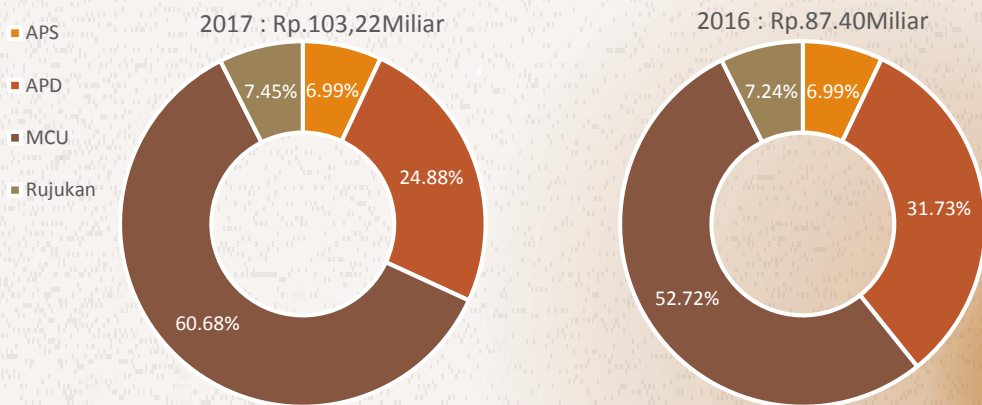
MARKET SEGMENT

Medical Check Up market segment of Corporate subscribers still dominates the company's total revenue, compared to the Market segment of Doctor and Patient Mandiri.

Overall all segments improved compared to 2016.

However, given the dominant segment of corporate customers, the sales composition is also dominated by Credit Sales which reached Rp.78.78 billion, while Cash Sales Rp.22.31Miliar and Affiliate Credit Rp.2.12Miliar.

Grafik Penjualan Per Segmen Pasar
Graphic of Sales Per Market Segment



Upaya upaya Penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan selama tahun 2017 antara lain :

1. Meningkatkan Jumlah Test dari 125 menjadi 155
2. Menambah Jaringan Layanan menjadi 48 Cabang
3. Bekerjasama dengan Gojek melalui GO Point
4. Sinergi dengan Holding untuk pemasaran produk Biomolekuler
5. Sinergi BUMN untuk layanan Medical Check Up
6. Aktivitas Marketing melalui Media Sosial
7. Aktivitas Below The Line melalui komunitas
8. Peningkatan Brand Awareness melalui SMS Broadcast
9. Perbaikan Tampilan dan Stnadarisasi Layanan
10. Seminar dan Edukasi Kesehatan untuk Korporasi dan Masyarakat Sekitar
11. Seminar Ilmiah dan FGD untuk dokter bersama marketing Holding
12. Program Bundling dan Diskon untuk pembelian jumlah tertentu bekerjasama dengan Kimia Farma Apotek
13. Monitoring LPSE dan Mengikuti Tender Pengadaan Medical Check UP

Business efforts Sales that have been done by the company during the year 2017 include:

1. *Increase Number of Test from 125 to 155*
2. *Adding Service Network to 48 Branches*
3. *Work with Gojek via GO Point*
4. *Synergies with Holding for marketing of Biomolecular products*
5. *Synergy of SOEs for Medical Check Up service*
6. *Marketing Activities through Social Media*
7. *Below The Line activity through community*
8. *Improved Brand Awareness via SMS Broadcast*
9. *Improved Display and Stylized Services*
10. *Seminar and Health Education for Corporations and the Community*
11. *Scientific Seminar and FGD for doctor along with marketing Holding*
12. *Bundling Programs and Discounts for purchases of certain amounts in cooperation with Kimia Farma Apotek*
13. *Monitoring LPSE and Following the Tender of Procurement Medical Check UP*

HARGA POKOK PENJUALAN

Perusahaan terus menerus memperbaiki portofolio bisnisnya dengan mengontrol secara ketat pembelian reagensia agar terhindar dari persediaan yang tidak laku, kadaluarsa dan expired.

Negosiasi supplier reagensia juga dilakukan secara berkala dengan mengundang para supplier.

Efisiensi berhasil dilakukan perusahaan pada tahun 2017 sehingga secara prosentis dari penjualan Harga Pokok mengalami penurunan 0,22% menjadi 43,46% dari penjualan Tahun 2017 dibandingkan 43,64% dari penjualan 2016.

BEBAN USAHA

Tahun 2017 merupakan tahun penuh tantangan dimana perusahaan sendiri mengalami kenaikan Beban Usaha pada tahun 2017 sebesar Rp.9,98Miliar dibanding tahun 2016 Rp.39,99Miliar.

Kenaikan Beban Usaha sebesar 24,96% disebabkan antara lain oleh beberapa hal berikut :

1. Kenaikan jumlah SDM, Upah Minimal Propinsi dan insentif penjualan
2. Kenaikan komponen biaya tak langsung diantaranya perpanjangan perijinan, beban tarif dasar listrik dan alat serta persediaan penunjang Laboratorium
3. Pemeliharaan gedung termasuk pemenuhan standar ISO, KALK dan KAN.
4. Biaya Amortisasi
5. Biaya penjualan dan Pembayaran Kerjasama

LABA BERSIH

Perusahaan mendapatkan Laba bersih pada tahun 2017 sebesar Rp.6,00Miliar, turun Rp.0,91Miliar dibanding tahun 2016 dimana perusahaan mendapatkan laba bersih sebesar Rp.6,91Miliar.

Kenaikan Beban Usaha merupakan faktor kunci terkait penurunan laba bersih tahun 2017.

COST OF GOOD SOLD

The Company continuously improves its business portfolio by tightly controlling the purchase of reagents to avoid unsold, expired and expired inventories.

Negotiations of reagent suppliers are also conducted on a regular basis by inviting suppliers.

Efficiency is successfully done by the company in 2017 so that the percentage of the sales price decreased 0.22% to 43.46% of sales in 2017 compared to 43.64% of sales in 2016.

OPERATING EXPENSES

The year 2017 is a challenging year where the company itself experienced an increase in Operating Expenses in 2017 amounting to Rp.9, 98 billion compared to 2016 Rp.39, 99 billion.

The increase of Operating Expenses by 24.96% is due, among others, to the following:

1. *Increase in the number of human resources, Minimum Provincial Wages and sales incentives.*
2. *Increase in indirect cost components include the extension of licensing, the burden of basic electricity tariffs and tools and supplies supporting the Laboratory*
3. *Building maintenance includes compliance with ISO, KALK and KAN standards.*
4. *Amortization*
5. *Fee Cost of Sales and Payment of Cooperation*

NET PROFIT

The Company earned net profit in 2017 of Rp.6,00Billion, decreased Rp.1.65 billion compared to the year 2016 where the company earned profit sebesar Rp.6,91Billion.

The increase in Operating Expenses is a key factor related to the decline in net income in 2017.



GROWTH STRATEGY

STRATEGI PERTUMBUHAN

STRATEGI PERTUMBUHAN

Dari hasil Internal Assessment dan Gap Analysis maka perlu ada akselerasi dan pengembangan Bisnis dengan 5 Pilar Growth Strategic yang berlandaskan pada Organizations & Human Resources Excellence, Digital Excellence, Operations Excellence dan Commercial (Product and Services) Excellence.

5 Pilar Strategi Pertumbuhan PT Kimia Farma Diagnostika adalah sebagai berikut :

1. Human Resources,
2. Quality System,
3. Information Technology,
4. Services Channel dan
5. Product Services.

5 PILAR PENDUKUNG STRATEGI



PT Kimia Farma (Persero) Tbk sebagai Holding Company mempunyai Goal Setting pada tahun 2019 menjadi 3 Besar Perusahaan Farmasi dan pada tahun 2022 menjadi perusahaan World Class, sehingga PT Kimia Farma Diagnostika sebagai bagian tidak terpisahkan Kimia Farma Group juga melakukan akselerasi pengembangan Bisnis.

GROWTH STRATEGY

From the results of Internal Assessment and Gap Analysis then there should be acceleration and business development with 5 Pillar Growth Strategic based on Organizations & Human Resources Excellence, Digital Excellence, Operations Excellence and Commercial (Product and Services) Excellence.

The 5 Pillars of Growth Strategy of PT Kimia Farma Diagnostika are as follows:

*Human Resources,
Quality System,
Information Technology,
Services Channel and
Product Services.*

PT Kimia Farma (Persero) Tbk as Holding Company has Goal Setting in 2019 to 3 major Pharmaceutical Companies and in year 2022 become World Class company, so PT Kimia Farma Diagnostika as integral part Kimia Farma Group also have to accelerate Business development.

Adapun untuk Existing Outlet maka yang perlu dilakukan adalah Optimalisasi dengan jalan melengkapi sarana, standarisasi tampilan, kajian pasar dan relokasi untuk outlet yang rugi serta perbaikan physical evidence

As for the Existing Outlet then that needs to be done is Optimalization by way of equipping the means, standardization of display, market study and relocation for outlet loss and improvement of physical evidence



INISIATIF STRATEGI TAHUN 2018

Perusahaan telah menetapkan inisiatif strategi untuk dilakukan pada tahun 2018 sebagai berikut :

STRATEGIC INISIATIF 2018

The Company has established a strategic initiative to be undertaken in 2018 as follows:

GROWTH STRATEGIC	TASK	MEASURE	GROWTH STRATEGIC	TASK	MEASURE
1. Human Resources			4. Service Channel		
Competency	Leadership, Operational, Marketing, Product Knowledge Training	100% Trained by SM1 2018	Develop New Branches with Hub and Spoke Model	Market Research, Benchmark, Pra F5, FS, Groundbreaking	100 % 5Flagship 12Hub 50Spoke
Certified	Phlebotomist, Medical Technologist, Tax Brevet, LKPP	100% Certified by SM1 2018	Optimized Existing Outlet	Modern Equipment Relocation	100% By end 2018
Corporate Culture	Inspection	100% Accept by end 2018	Corporate Partnership	Sucofindo	
2. Quality System			5. Product Services		
Kemkes Accreditation KALK	Prepare Infrastructure, Equipment, Human Resources, SOP, IT	Duren Sawit, Pamulang, Dharmawangsa, Palembang, Lubuklinggau	Merger & Acquisition	Aceh & Padang Lab Cito Semarang Lab Biotest Bandung	Report, Appraised and Decide by SM I 2018
International Certification ISO 15189	Prepare Infrastructure, Equipment, Human Resources, SOP, IT	Bandung Diponegoro & Jakarta Kebayoran Lama, by End 2018	Global Partnership	Communication and arrange Meeting With : NUH Singapore & Parkway Lab Singapore	Internal 300 test By SM I 2018 Global cooperation 1000 test
3. Information Technology			Portfolio Base On Market Research	Mapping per area per segment	By TW I 2018
Linked With User (Doctor, Patient, Corporate)	Master Migration, UAT, Pilot Project, Go Life	100% By SM1 2018	Innovation Synergy with Holding	Market penetration for Rapid Test Product	By End of 2018
Corporate Need Support	Master Migration, UAT, Pilot Project, Go Life	100% By SM1 2018	Comprehensive Solution	Create a consulting and exercise Unit Business	By TW I 2018
Big Data for CRM	Master Migration, UAT, Pilot Project, Go Life	100% By end 2018		Before and after test services	By TW I 2018
Integrated PMR with KFA, Clinic	Master Migration, UAT, Pilot Project, Go Life	100% By SM1 2018			

Dari sisi penambahan Jaringan Layanan dan peningkatan kelas cabang (reformat) Target pada Tahun 2018 adalah sebagai berikut :

1. Pembukaan Flagship (Laboratorium Utama dan Madya) di Bandung, Yogyakarta, Medan, Surabaya, Makasar dan Jakarta
2. Pembukaan Hub (Laboratorium Pratama) di Serang, Cilacap, Pekanbaru, Palangkaraya, Padang, Cirebon, Ternate, Sentani, Aceh, Soreang Bandung, Cibitung, Kendari, Gorontalo, Cibinong, Mamuju.
3. Pembukaan 50 Spoke (Sample Collection)
4. Upgrade Fasilitas (Reformat) di Denpasar
5. Relokasi Lubuk Linggau, Singaparna, Jambi
6. Akuisisi Laboratorium Swasta Minimal 5 Lab baik jaringan maupun stand alone

Investasi yang dibutuhkan pada tahun anggaran 2018 adalah sebesar Rp.128,71Miliar.

In addition to the addition of the Service Network and the improvement of the Target class (reformat) in 2018 are as follows:

1. Flagship Opening (Main and Primary Laboratories) in Bandung, Yogyakarta, Medan, Surabaya, Makasar and Jakarta
2. Opening of Hub (Pratama Laboratory) in Serang, Cilacap, Pekanbaru, Palangkaraya, Padang, Cirebon, Ternate, Sentani, Aceh, Soreang Bandung, Cibitung, Kendari, Gorontalo, Cibinong, Mamuju.
3. Opening of 50 Spoke (Sample Collection)
4. Upgrade Facilities (Reformat) in Denpasar
5. Relocation Lubuk Linggau, Singaparna, Jambi
6. Acquisition of Private Laboratory either network or stand alone

The required investment in fiscal year 2018 is Rp.128,71Billion.



KEY PERFORMANCE INDICATORS 2018

INDIKATOR KUNCI

KINERJA TAHUN 2018

INDIKATOR KUNCI KINERJA 2018

Melalui Inisiatif Strategi yang akan dilakukan perusahaan untuk Tahun 2018, Target *Key Performance Indicators* yang telah disepakati adalah sebagai berikut :

KEY PERFORMANCE INDICATORS 2018

From the results of Internal Assessment and Gap Analysis then there should be acceleration and business development with 5 Pillar Growth Strategic based on Organizations :

NO	KPI	BOBOT%	SATUAN	AP 2018
I	KEUANGAN	25		
1.1	Tercapainya Target Penjualan	10	Rp. M	150
1.2	Terkendalinya Harga Pokok	5	%	46.5
1.3	Tercapainya Target Laba Usaha	5	Rp. M	15.83
1.4	Tercapainya Target Laba Bersih	5	Rp. M	11.66
II	PELANGGAN	25		
2.1	Penambahan Jaringan Layanan	5	Jumlah	23
2.2	Kecepatan Layanan & Hasil	5	Hari	1
2.3	Indeks Keluhan Pelanggan	5	Skala 5	4
2.4	Tumbuhnya Frekuensi Kunjungan Pelanggan	5	Kali (x)/Thn/ Pelanggan	2.5
2.5	Jumlah Pelanggan	5	Jumlah	200,000
III	PROSES BISNIS INTERNAL	25		
3.1	Digitalisasi KFD	10	%	100
3.2	Akreditasi KALK	5	Jumlah/ Tahun	5
3.3	Serifikasi ISO 15189	5	Jumlah/ Tahun	2
3.4	Penerapan Progran kerja berbasis 4DX	5	%	100
IV	PERTUMBUHAN PEMBELAJARAN	25		
4.1	Produktivitas Pegawai (Pendapatan/Pegawai/Tahun)	10	Rp. Juta	500
4.2	Kepuasan Pegawai	5	Skala 5	4
4.3	Sertifikasi seluruh pegawai Core	5	%	100
4.4	Biaya Pegawai Yang Efektif	5	%	24.56



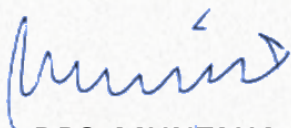
STATEMENT OF THE BOARD OF DIRECTORS AND THE BOARD OF COMMISSIONERS
REGARDING RESPONSIBILITY FOR THE 2017 ANNUAL REPORT OF
PT KIMIA FARMA DIAGNOSTIKA

SURAT PERNYATAAN
ANGGOTA DIREKSI DAN ANGGOTA DEWAN KOMISARIS
TENTANG TANGGUNG JAWAB ATAS LAPORAN TAHUNAN 2017
PT KIMIA FARMA DIAGNOSTIKA

Laporan Tahunan 2017 yang telah di audit ini merupakan tanggung jawab Manajemen PT. Kimia Farma Diagnostika dan dijamin kebenarannya oleh Komisaris dan Direksi.

This 2017 Audited Annual Report is the responsibility of PT. Kimia Farma Diagnostika and guaranteed the truth by the Commissioner and the Board of Directors.

DEWAN KOMISARIS
BOARD OF COMMISSIONER

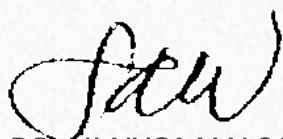


DRS. MUNTAHA, APT., MM.
Komisaris Utama
President Commissioner

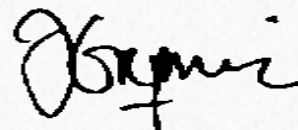
DEWAN DIREKSI
BOARD OF DIRECTORS



ADIL FADILAH BULQINI, APT. MM.
Direktur Utama
President Director



DR. NI NYOMAN SAWITRI, MBA.
Komisaris
Commissioner



ILHAM SABARIMAN, SE.
Direktur Keuangan, SDM & Umum
Finance Director, Human Capital & General

Daftar Cabang Laboratorium Klinik Kimia Farma



Wil. JAKARTA-DEPOK-BOGOR-BANTEN

1. Lab KF Garuda -Jl. Garuda No. 47 - Kemayoran, Telp. 021-4261914
2. Lab KF Cikini -Jl. Cikini Raya No.2 - 4, Jakarta Pusat, Telp. 021-29922887
3. Lab KF Kebayoran Lama -Jl. Kebayoran Lama No. 50, Telp. 021-72801766
4. Lab KF Duren Sawit -Jl. Raya Duren Sawit No. 29 Jakarta Timur, Telp. 021-86607695
5. Lab KF Bogor -Jl. Ir. H Juanda No. 30 Bogor, Telp. 0251-8319030
6. Lab KF Depok -Jl. Sentosa Raya No. 11, Depok, Telp. 021-7704092
7. Lab KF Cibubur -Ruko City Walk III, Blok CW 1-2, Citra Gran Cibubur, Telp. 021-21384813
8. Lab KF Pamulang -Jl. Pamulang Permai Raya No. D2/1A Tangerang, Telp. 021-7413543
9. Lab KF Cilegon -Jl. Sultan Ageng Tirtayasa No.12C Cilegon, Telp. 0254-399174

Wil. JAWA BARAT

10. Lab KF Buah Batu -Jl. Buah Batu No.186A Bandung, Telp. 022-7322896
11. Lab KF Cihampelas -Jl. Cihampelas No.9 Bandung, Telp. 022-4266580
12. Lab KF Ujung Berung -Jl. Raya Ujung Berung No.40 Bandung, Telp. 022-7810672
13. Lab KF Dago Unpad -Jl. Ir. H. Djuanda, No. 247 Bandung, Telp. 022-20454198
14. Lab KF Cianjur -Jl. KH. Abdullah Binuh Ruko BLK Unit F, Cianjur, Telp. 0263-267594
15. Lab KF Sukabumi -Jl. Veteran II No. 2 Sukabumi, Telp. 0266-244664
16. Lab KF Garut -Jl. Kabupaten No.01 Kelurahan Paminggir, Garut, Telp. 0262-540077
17. Lab KF Tasikmalaya -Jl. Sutisna Senjaya No.26 Tasikmalaya, Telp. 0265-313939
18. Lab KF Singaparna -Jl. Raya Cikirai No.1285 Cikirai Singaparna, Telp. 0265-544664
19. Lab KF Subang -Jl. Otto Iskandardinata No.199 Subang, Telp. 0260-414015
20. Lab KF Purwakarta -Jl. Veteran No. 22 Purwakarta, Telp. 0264-210861
21. Lab KF Cikarang -Jl. Kasuari Raya, Ruko Plaza Roxy, Kws. Industri Jababeka2, Cikarang, HP 082219426992
22. Lab KF Karawang -Ruko Arcadia Blok III A No 7, Perum Galuh Mas Karawang, HP 085777980636

Wil. JAWA TENGAH

23. Lab KF Yogyakarta -Jl. Kaliurang KM 6 No.48 Yogyakarta, Telp. 0274-886981
24. Lab KF Solo -Jl. Laksda Adi Sucipto No.70 Solo, Telp. 0271-727886
25. Lab KF Semarang -Jl. Pemuda No.135 Semarang, Telp. 024-3521909

Wil. JAWA TIMUR - BALI

26. Lab KF Darmo -Jl. Raya Darmo No.6 Surabaya, Telp. 031-5622730
27. Lab KF Darmawangsa -Jl. Dharmawangsa No.24, Kec Gubeng, Surabaya, Telp. 031-5043356
28. Lab KF Malang -Jl. Kawi No.22A Malang, Telp. 0341-349969
29. Lab KF Bangkalan -Jl. Joko Tole No.5 Bangkalan Madura, Telp. 031-3061773
30. Lab KF Denpasar -Jl. Diponegoro No.125 Denpasar Bali, Telp. 0361-239523

Wil. KALIMANTAN

31. Lab KF Banjarmasin -Jl. LetJend S.Parman No.42 Banjarmasin, Telp. 0511-3363211
32. Lab KF Banjarbaru -Jl. Achmad Yani Km. 34 No. 10 Banjarmasin, Telp. 0511-6749021
33. Lab KF Pontianak -Jl. Prof.M.Yamin No.A7 Kota Baru Pontianak, Telp. 0561-6587436
34. Lab KF Balikpapan -Jl.Mayjend Sutoyo No 92 Kota Balikpapan, Telp. 0542-8500493
35. Lab KF Samarinda -Jl. KH Abul Hasan No. 53 Samarinda, Telp. 0541-200722

Wil. SUMATERA

36. Lab KF Batam -Jl. Imam Bonjol Kampung Utama, Batam, Telp. 0778-453602
37. Lab KF Bengkulu -Jl. S.Parman No.113 Bengkulu, Telp. 0736-347970
38. Lab KF Lubuk Linggau -Jl. Yos Sudarso No.104 Kel. Jawa Kiri 2, Telp. 0733-321002
39. Lab KF Lampung -Jl. Gajah Mada No. 76 Tjg. Karang Timur, Bandar Lampung, Telp. 0721-269901
40. Lab KF Medan -Jl. Palang Merah No.32 Medan, Telp. 061-4551679
41. Lab KF Palembang -Jl. Jend. Sudirman No. 2837 KM. 3,5 Palembang, Telp. 0711-5733516
42. Lab KF Jambi -Jl. Gatot Subroto No.44, Pasar Jambi, Telp. 0741-24159

Wil. SULAWESI - NTT

43. Lab KF A. Yani Makasar -Jl. Ahmad Yani No. 17-19 Makasar, Telp. 0411-3612383
44. Lab KF Hasanudin -Jl. Sultan Hasanudin No.46 Makassar, Telp. 0411-3650151
45. Lab KF Manado Tikala -Jl. Lumimuut No. 12 Tikala Manado, Telp. 0431-855333
46. Lab KF Kupang -Jl. Dr. Moh. Hatta No. 46 Kupang, HP 081236279499 / 081239353473
47. Lab KF Ambon -Jl. Diponegoro No. 66, Ambon, Maluku, HP 085299968217

ISO 9001:2015



PT. Kimia Farma Diagnostika

Jl. Budi Utomo No. 1 Jakarta Pusat

Telp. (021) 3967345 ext. 327 Email: marketing@kfkd@gmail.com

atau menghubungi kantor Kimia Farma terdekat

www.labkimiafarma.co.id



Management System
ISO 9001:2015

www.tqm.com
ID 110000265

Expanding Service Channel
Developing Integrated Service
Deliver Quality Assurance

LAPORAN TAHUNAN 2017
ANNUAL REPORT 2017