



2018

ANNUAL REPORT

LAPORAN TAHUNAN

PT KIMIA FARMA DIAGNOSTIKA

Rebuild & Transformation



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



CERTIFIED LABORATORY
Quality for Healthier Life



Rebuild & Transformation

2018 is a History

2019
is
KFD's JOURNEY TO GREATER HEIGHTS



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

Rebuild & Transformation

2018 is a History

2019

is

KFD's JOURNEY TO GREATER HEIGHTS

Sebagai perusahaan yang bergerak dalam layanan laboratorium klinik di Indonesia, pada akhir tahun 2018 PT Kimia Farma Diagnostika telah mencatatkan tonggak sejarah baru dalam kurun waktu 9 (sembilan) 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 2018 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 2018 PT Kimia Farma Diagnostika has listed a new milestone in the period of 8th (ninth) 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 2018 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 (APD).

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 Strategy 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	2018	2017	DESCRIPTION
Aset Lancar	72,92	30,37	Current Assets
Aset Tidak Lancar	31,07	9,47	Non Current Asset
Jumlah Aset	104,63	39,84	Total Assets
Liabilitas Jangka Pendek	15,43	8,10	Short-term liability
Liabilitas Jangka Panjang	0,77	0,44	Long-term liability
Jumlah Liabilitas	16,21	8,54	Total liability
Jumlah Ekuitas	88,41	31,30	Total equity
Pendapatan Bersih	129,94	103,22	Net Revenue
Laba Kotor	77,85	58,36	Gross Profit
Laba Usaha	9,85	8,39	Business profit
Laba Tahun Berjalan	7,25	6,00	Profit of the current year
Laba (Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan	7,11	5,64	Comprehensive Profit (Loss) of the Current Year
EBITDA	12,92	8,26	EBITDA
Margin Laba Bruto	59,9%	56,4%	Margin of gross profit
Margin EBITDA	9,94%	8,00%	Margin of EBITDA
Margin Laba (Rugi) Bersih	5,58%	5,81%	Margin of net profit (loss)
Imbal Hasil Atas Aset	6,93%	16,26%	Return over assets

OPERATIONAL HIGHLIGHTS

IKHTISAR OPERASIONAL

STATEMENT OF INCOME	2018	2017	STATEMENT OF INCOME
Jumlah Kunjungan (Ribuan)	374,56	285,56	Number of Visit (thousand)
Pendapatan per Kunjungan (Rp)	346.920	361.466	Revenue per Visit (Rp)
Pendapatan per Pemeriksaan (Rp)	96.340,26	93.127,72	Revenue per Test (Rp)
Total Aset (Miliar)	104,63	39,84	Total Assets (Billion)
Total Pendapatan - Bersih (Miliar)	129,942	103,218	Total Revenue - Net (Billion)
EBITDA (Miliar)	12,92	8,26	EBITDA (Billion)

PENJUALAN BERSIH MENURUT WILAYAH	NET SALES ACCORDING TO REGION		
	2018	2017	
Jakarta	33.833	21.778	Jakarta
Jawa Barat	36.131	25.586	Jawa Barat
Jawa Tengah	7.227	2.957	Jawa Tengah
Jawa Timur	5.922	6.654	Jawa Timur
Daerah Timur	29.828	25.362	Daerah Timur
Sumbagsel	16.960	19.900	Sumbagsel
Sumut	41	980	Sumut
Total Pendapatan - Bersih (Miliar)	129.942	103.218	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 2018		Capital Structure of 2018	
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	12.500	100%	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 HIGHLIGHTS 2018

PERISTIWA PENTING 2018

JANUARI
JANUARY



MCU Prolanis di Polantas Cawang, Jakarta Timur

FEBRUARI
FEBRUARY



Open Booth Acara Symposium Jakarta Neurologi

MARET
MARCH



Regional Lung Forum Shangri La Hotel Surabaya

APRIL
APRIL



Seminar Kanker Serviks dalam rangka Hari Kartini di Kantor Pusat Veteran

MEI
MAY



Seminar Kanker Serviks Di Jakarta Selatan

JUNI
JUNE



Booth Kimia Farma pada Event Trade Expo Indonesia 2018

JULI
JULY



Sertifikat ISO 14001 : 2015

AGUSTUS
AUGUST



Grand Opening Cabang Baru Lab Klinik Kimia Farma di 9 kota

SEPTEMBER
SEPTEMBER



Penghargaan The 1st Champion of Indonesia Original Brand 2018 KFD & KFA

OKTOBER
OCTOBER



Standh Booth di Acara Symposium Jakarta Respiratory Clinical Update 2018

NOVEMBER
NOVEMBER



Kegiatan Next Transformation Leader Pelatihan Marketing

DESEMBER
DECEMBER



Kegiatan Open Booth di Hari Kesetiakawanan Sosial Nasional

CALENDAR PROMOTION 2018

KALENDER

PROMOSI 2018

JANUARI
JANUARY

> Promo Penawaran
Special Discount
25% bagi pelanggan
NUTRIMAX



> Promo Penawaran
Special Discount
25% bagi pelanggan
GO-JEK



> KFD berpartisipasi dg
membuka Stand di
Gathering Alumni SMP 13
Bandung



FEBRUARI
FEBRUARY

> Promo Special
Paket Pemeriksaan
Pra Nikah



> Promo Hari Kasih
Sayang & Tahun
Baru Imlek



> KFD berpartisipasi
dg membuka Stand
di Gathering Alumni
ITB



> Program Tes
Baru NutrigenMe
(Diet berdasarkan
pemeriksaan DNA)



MARET
MARET

> Program Promosi
Disn. 10% Tes HPV
DNA Genotyping



> Promo Kidneys &
Women's Health
Day



> KFD berpartisipasi
dg membuka Stand
di Fituno Run 10K



APRIL
APRIL

> Program tes Baru
EGFR Mutation Test
& Papsmear Gratis & Diskon
Special Tes HPV DNA



> Promo Hari Kartini Tes
Papsmear Gratis & Diskon
Special Tes HPV DNA



MEI
MEI

> Program Promosi
HARI ASMA
Nasional Diskon
Pemeriksaan
Spirometri

> Promo Skrining
Lupus dalam rangka
Hari Lupus Sedunia

> Promo Tes EGFR
Diskon 10% dalam
rangka Hari Tanpa
Tembakau Sedunia

> Promo Skrining
Thalasemia dalam
rangka Hari
Thalasemia Sedunia

> Promo Gol Darah
bagi Siswa/Siswi SD,
SMP, SMA dalam
rangka Hari
Pendidikan Nasional

> Promo Ramadhan
Diskon 25%

JUNI
JUNI

> Program Promo
Special Khusus Anak
dalam rangka Hari
Anak Sedunia

> Promo Cek Papsmear &
Tes HPV DNA dalam rangka
Hari Bidan Nasional

> Promo Paket Keluarga
dalam rangka Hari
Keluarga Berencana
Sedunia

> Promo Cek Kesehatan
Pasca Idul Fitri

> Promo MCU Tes Narkoba
di Sekolah-Sekolah dalam
rangka Hari Anti Narkoba
Sedunia

> Promo Paket Bundling
dengan KFA

JULI
JULY

> Program Promosi
HARI ANAK
NASIONAL



AGUSTUS
AGUSTUS

> Program Promo Special
HUT Kemerdekaan RI Diskon
Pemeriksaan Paket 30%

> Promo Special HUT KF 47,
Diskon Special Pemeriksaan
Biomolekuler

DESEMBER
DESEMBER

> Program Promo Skrining HIV
dalam rangka "Hari AIDS"
Sedunia

> Program Promo Special Akhir
Tahun Bundling Produk Kimia
Farma

SEPTEMBER
SEPTEMBER

> Program Promo Event Hari
Polwan Nasional, Diskon
Pemeriksaan Paket Khusus
Instansi POLRI

> Program Promo Pekan Peduli
Hepatitis B

> Program Promo Pelanggan Nasional
Diskon Special Pelanggan Setia KFD

> Berpartisipasi dalam kegiatan Car
Free day Sudirman, dan Kota-kota
lainnya

OKTOBER
OKTOBER

> Program Promo Hari
Osteoporosis Sedunia
'Pemeriksaan Geriatri'

> Program Promo Hari Batik
Nasional & Sedunia, Diskon
Special Pelanggan Berbaju Batik

NOVEMBER
NOVEMBER

> Program Promo HARI
KESEHATAN NASIONAL

> Program Promo Diskon Skrining
Diabetes 'Hari Kesehatan
Sedunia'

> Berpartisipasi dalam Kegiatan
IDI dalam rangka Hari Dokter
Indonesia

PENGHARGAAN & SERTIFIKASI 2018

WOW BRAND 2018 SILVER CHAMPIONS



The 1st Champion of Indonesia Local Brand 2018

BRAND FOR GOOD Club



Sertifikat ISO 9001 : 2015



Sertifikat OHSAS 18001 : 2007



Sertifikat ISO 14001 : 2005



Sertifikat KALK Kby Lama



Sertifikat KALK Lab Kf Bogor







MANAGEMENT REPORT

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 2018 berjalan dengan baik.

Komisaris telah melakukan pengawasan dan evaluasi kinerja tahun 2018, baik melalui forum rapat rutin bulanan dengan direksi ataupun saat melakukan kunjungan ke beberapa daerah .

Pada kinerja 2018 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 2018, either through monthly regular meeting forums with directors or during visits to several regions.

In the performance of 2018, 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 2018 adalah adalah sebagai berikut :

A. PENDAPATAN USAHA

Perusahaan mendapatkan total penjualan sebanyak Rp.129,942 Miliar pada tahun buku 2018, dengan tingkat pertumbuhan sebesar 25.89% dari tahun 2017, dimana pada tahun 2017 mendapatkan penjualan sebesar Rp.103,22Miliar.

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 2018 sebesar Rp 52,085 (40,08%) sementara sehingga secara prosentis dari penjualan Harga Pokok mengalami penurunan 3,38% dari beban penjualan Tahun 2017 sebesar 43,46% .

C. BEBAN USAHA

Kenaikan Beban Usaha sebesar 17,55% 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 2018 sebesar Rp.10,058 Miliar, Naik Rp.1.799 Miliar dibanding tahun 2017 dimana perusahaan mendapatkan laba bersih sebesar Rp.8,385 Miliar.

STRATEGI 2019

Untuk menghadapi tahun 2019 dimana target penjualan sebesar Rp. 250 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 2018 is as follows:

A. OPERATING REVENUES

The Company earned total sales of Rp.103.22 billion in fiscal year 2018, with a growth rate of 25.89% from 2017, which in 2017 earned sales of Rp.103,22.40Million.

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 2018 Rp 52,085 (40,08%) so that the percentage of sales price decreased 3.38% to from sales in 2017 compared to 43.46%.

C. OPERATING EXPENSES

The increase of Operating Expenses by 17.55% 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 2018 of Rp. 10,058 billion, increase Rp.1.65 billion compared to the year 2017 where the company earned profit sebesar Rp.8,385 billion.

STRATEGY 2019

To face the year 2019 where the sales target of Rp. 250 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 2018 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.

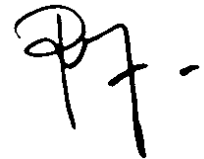
To our shareholders we express our highest appreciation for all their support. Thus our report, please report the Company's Board of Commissioners Oversight Report for the Fiscal Year 2018 is acceptable.

Jakarta, 2 April 2019

DEWAN KOMISARIS
BOARD OF COMMISSIONERS



YUDHI RANGKUTI, MBA
Komisaris Utama
President Commissioner



Ir. RETNU SUMEKAR, MS.C.
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 2018 Perusahaan mendapatkan total penjualan sebanyak Rp.129,942 Miliar pada tahun buku 2018, dengan tingkat pertumbuhan sebesar 25.89% dari tahun 2017, dimana pada tahun 2017 mendapatkan penjualan sebesar Rp.103,22Miliar.

Adapun Laba bersih Perseroan mendapatkan Laba bersih pada tahun 2018 sebesar Rp.7,11 Miliar, naik Rp.1.46 Miliar dibanding tahun 2017 dimana perusahaan mendapatkan laba bersih sebesar Rp.5,64 Miliar.

Pencapaian kinerja Perseroan tersebut di atas tidak terlepas dari seluruh dukungan *stakeholder* Perseroan yang terus memperkuat jaringan pada tahun 2018 dengan menambah jaringan layanan sehingga pada tahun ini sudah tersedia 56 cabang yang terdiri dari 2 Laboratorium Klinik Madya dan 54 Laboratorium Klinik Pratama yang tersebar di 35 kota di Indonesia.

Berdasarkan kinerja pada tahun 2018, 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 2019 Perseroan mendapatkan alokasi Capex sekitar Rp. 128,71 Miliar.

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 the company's sales performance in 2018 the Company obtained total sales of Rp.129,942 billion in fiscal year 2018, with a growth rate of 25.89% from 2017, which in 2017 received sales of Rp.103.22 billion.

The Company's net income gets net income in 2018 amounting to Rp.7.11 billion, up Rp.1.46 billion compared to 2017 where the company earned a net profit of Rp.5.64 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 2018 by adding service network so that this year there are 56 branches consisting of 2 Clinical Laboratories and 54 Primary Clinical Laboratories spread in 35 cities in Indonesia.

Based on its performance in 2018, 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 2019 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 Flagship 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, 1 April 2019
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 Flagships 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

A close-up, artistic photograph of a microscope's objective lens and eyepiece, set against a blurred background. The lighting is soft and focused on the metallic components, creating a professional and scientific atmosphere. A semi-transparent blue rectangular box is overlaid on the right side of the image, containing the text.

PROFIL PERUSAHAAN

Company Profile

BOARD OF COMMISSIONERS

DEWAN KOMISARIS



YUDHI RANGKUTI, MBA
Komisaris Utama
President Commissioner

Meraih gelar Bachelor of Science in Finance dari Oklahoma State University, lalu melanjutkan pendidikan dan meraih gelar Master of Business Administration dari New York Institute of Technology, New York, NY, USA. Memiliki pengalaman lebih dari 15 tahun bergelut dibidang industri keuangan, dengan jabatan terakhir sebagai Senior Vice President, Schroder Investment Management Indonesia sejak tahun 2015. Pada tahun 2016 diangkat menjadi Direktur Keuangan & SDM Perseroan PT. Kimia Farma Apotek. Pada tahun 2018 menjabat sebagai Komisaris Utama PT. Kimia Farma Diagnostika.

He holds a Bachelor of Science in Finance from Oklahoma State University, then continues his education and holds a Master of Business Administration degree from the New York Institute of Technology, New York, NY, USA. Having more than 15 years experience in the financial industry, with his last position as Senior Vice President, Schroder Investment Management Indonesia since 2015. In 2016 he was appointed as Director of Finance & HR of the Company PT. Kimia Farma Pharmacy. In 2018 he served as President Commissioner of PT. Kimia Farma Diagnostika.



Ir. RETNO SUMEKAR, Ms.C
Komisaris
Commissioner

Meraih gelar Master of Science (disingkat MSc) dari Universitas Indonesia, lalu mengabdikan diri untuk negara dan saat ini juga menjabat Direktur Perusahaan Pemula Berbasis Teknologi di Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi.

Berbagai pengalaman international dan regional telah diraih seperti di antaranya "Patent Culture fo Foster Research and Teknology Development" | Pakistan, 2005 dan Training Analysis National Innovation Systems (ANIS) | Jakarta, 2010, dan pada Pada tahun 2018 menjabat sebagai Komisaris Utama PT. Kimia Farma Diagnostika.

She holds a Master of Science (abbreviated MSc) from the University of Indonesia, then devoted himself to the country and is currently also the Director of a Technology-Based Beginning Company in the Ministry of Research, Technology and Higher Education.

Various international and regional experiences have been achieved such as "Patent Culture for Foster Research and Technology Development" | Pakistan, 2005 and National Innovation Systems (ANIS) Training Analysis | Jakarta, 2010, and in 2018 served as Commissioner of PT. Kimia Farma Diagnostika.



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

TINJAUAN 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.

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.

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

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

More Collaboration Know Science

Laboratorium Klinik Kimia Farma pada tahun 2018 telah mempunyai 236 Jenis Tes dan Akan menjadi 350 Tes Pada Tahun 2019.

Selain itu tahun 2019 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 2018 already has 236 Types of Tests and Will be 350 Tests By Year 2019.

Also in 2019 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.

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	12
Jawa Tengah	Jawa Tengah dan Yogyakarta	5
Jawa Timur	Jawa Timur	4
Daerah Timur	Bali, Kalimantan, Sulawesi, NTT & Maluku	14
Sumbagsel	Sumbagsel	7
Sumut	Sumut	2



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.

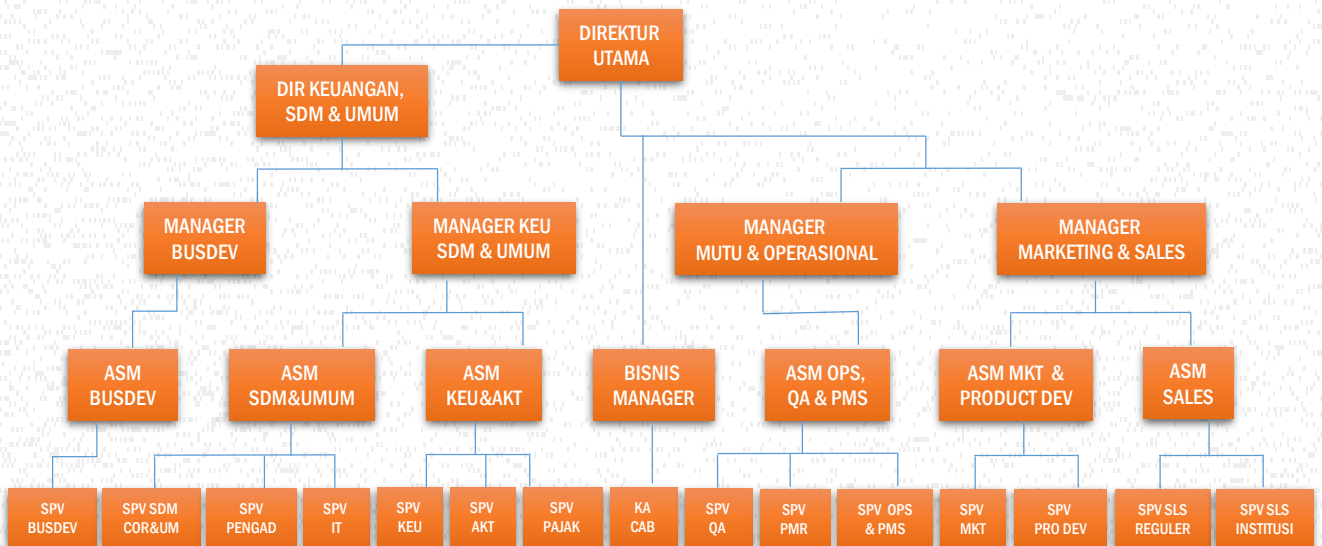
In addition to seminars from cancer specialists, participants were also entertained by dance performances from participants who are also cancer patients. This event was also a proof that cancer patients can also work.



ORGANIZATION STRUCTURE

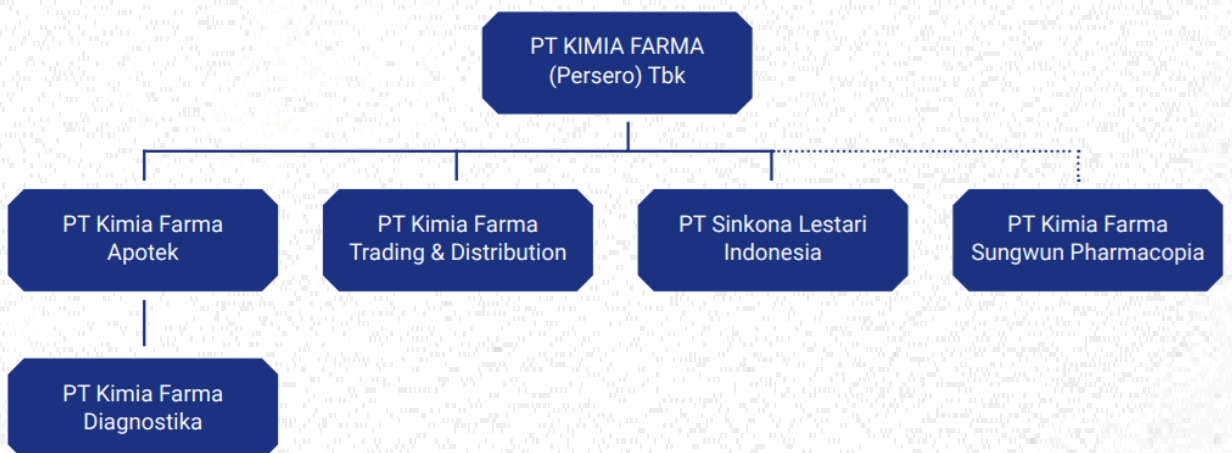
STRUKTUR ORGANISASI

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

A laboratory setting with a pipette and a multi-well plate. The background is a blurred laboratory scene with various glassware and equipment. A pipette is shown in the foreground, dispensing a red liquid into a multi-well plate. The overall color palette is dominated by light blues and greens, with a soft, out-of-focus background.

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 Kemenkes RI 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*

*Providing quality services, on time,
excellent service with competitive
prices to achieve customer
satisfaction*



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



CERTIFIED CLINICAL LABORATORY


kimia farma

Quality for Healthier Life



PERFORMANCE ANALYSIS 2018

ANALISA

KINERJA TAHUN 2018

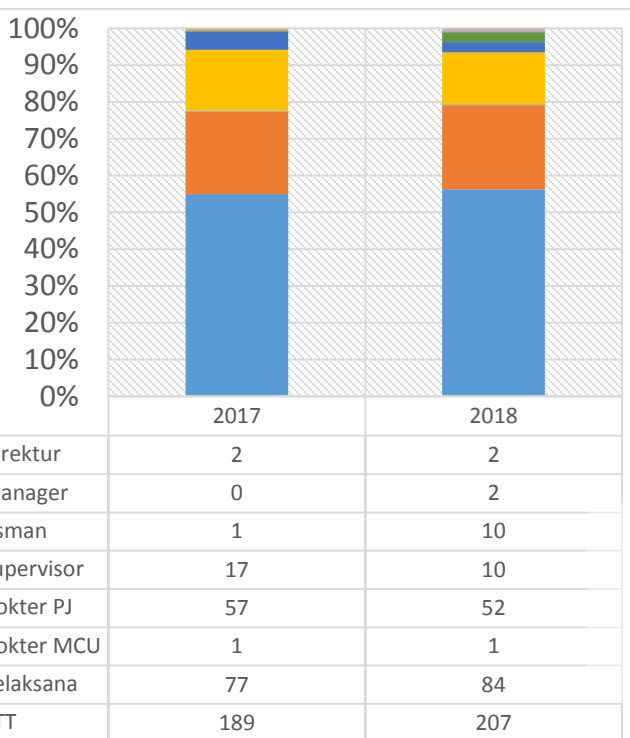
SUMBER DAYA MANUSIA (SDM)

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

Oleh karena itu, SDM ditempatkan sebagai salah satu pilar strategi pertumbuhan perusahaan sehingga perusahaan menciptakan SDM yang berkompeten, tersertifikasi dan mempunyai *Corporate Culture* yang melekat.

Sistem penilaian kinerja yang mengutamakan kontribusi langsung maupun tidak langsung terhadap penjualan dan laba, menjadi tolak ukur pelaksanaan strategi dan pencapaian target perusahaan.

Per bulan Desember 2018, perusahaan mempunyai jumlah pegawai di seluruh Indonesia sebagaimana tertera dalam tabel di bawah ini:



Seiring pengembangan Bisnis PT Kimia Farma Diagnostika, terjadi penambahan pegawai sejumlah 22 orang yang terdiri dari analis dan marketing.

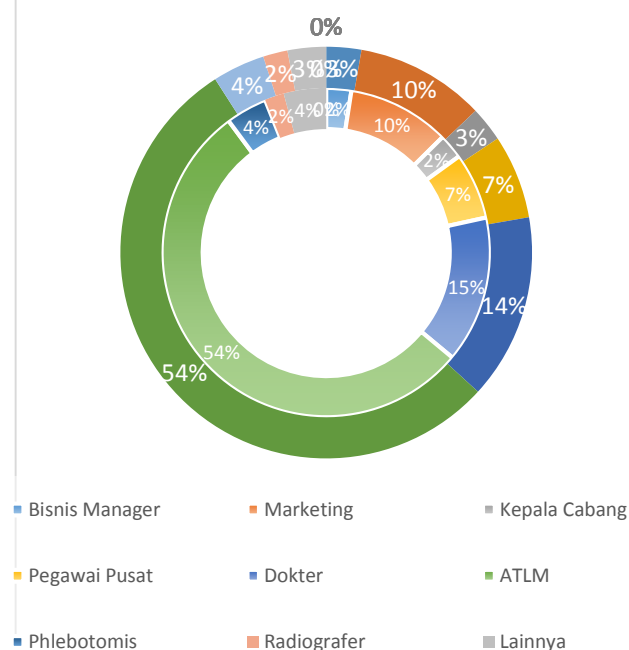
HUMAN RESOURCES

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

Therefore, HR has been placed as one of the pillars of corporate growth strategy to create human resources's competence, certified and have an inherent *Corporate Culture*.

Performance appraisal systems that prioritize direct or indirect contribution to sales and profits to be a benchmark for the company implementing the strategies and achieves the company targets.

As of December 2018, the company has a number of employees throughout Indonesia as listed in the table below:



Related to the development of PT Kimia Farma Diagnostika Business, there are additional employees of 22 people consisting of analysts.

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 memangun 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 standard mutu, sehingga menghasilkan pemeriksaan laboratorium yang terpercaya dan akurat.

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

Akresitasi, 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 Perusaah 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.129,94Miliar pada tahun buku 2018, dengan tingkat pertumbuhan sebesar 25.89% dari tahun 2017, dimana pada tahun 2017 mendapatkan penjualan sebesar Rp.103.21Miliar.

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 :

	2018		2017	
	Rp	%	Rp	%
Kimia Klinik	38.906.614.116	29,94%	30.904.903.980	29,94%
Hematologi	21.390.953.281	16,46%	16.991.593.132	16,46%
Imunoserologi	19.245.008.061	14,81%	15.286.992.706	14,81%
Urinalisasi	12.049.025.084	9,27%	9.570.968.118	9,27%
Faeces	182.775.409	0,14%	145.184.992	0,14%
Mikrobiologi	4.942.701.942	3,80%	3.926.163.517	3,80%
Lainnya	33.225.414.590	25,57%	26.392.125.630	25,57%
	129.942.492.483	100%	103.217.932.075	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.

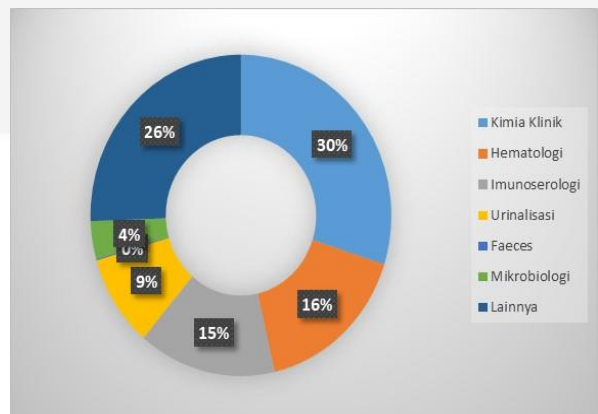
Beberapa Pelanggan terutama dari Korporasi bahkan mengundurkan diri dan menunda Pemeriksaan Kesehatan seluruh pegawainya sampai fasilitas dan layanannya benar benar lengkap sesuai yang diinginkan pelanggan.

WILAYAH	2018		2017		REGIONS
	Rp	%	Rp	%	
Jakarta	33.833.081.328	26,04%	21.777.763.648	21,10%	Jakarta
Jawa Barat	36.131.406.394	27,81%	25.585.879.379	24,79%	Jawa Barat
Jawa Tengah	7.227.120.352	5,56%	2.957.113.246	2,86%	Jawa Tengah
Jawa Timur	5.922.017.407	4,56%	6.654.249.000	6,45%	Jawa Timur
Daerah Timur	29.827.573.308	22,95%	25.362.201.994	24,57%	Daerah Timur
Sumbagsel	16.960.063.544	13,05%	19.900.460.733	19,28%	Sumbagsel
Sumut	41.230.150	0,03%	980.264.075	0,95%	Sumut
Jumlah	129.942.492.483	100%	103.217.932.075	100%	Total

SALES

The Company earned total sales of Rp.129.94 Billion in fiscal year 2018, with a growth rate of 25.89% from 2017, which in 2017 earned sales of Rp.103.21Billion.

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 2018.

Namun demikian, mengingat segmen pelanggan Korporasi yang cukup mendominasi, maka komposisi penjualan juga didominasi Penjualan Kredit yang mencapai Rp.99.74Miliar, sementara Penjualan Tunai Rp.28.13Miliar dan Kredit Afiliasi Rp.2.06Miliar.

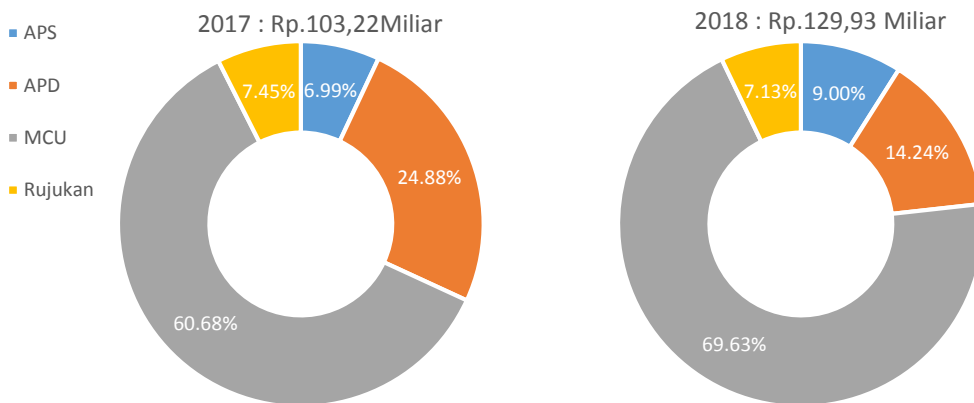
MARKET SEGMENT

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 2017.

However, given the dominant segment of corporate customers, the sales composition is also dominated by Credit Sales which reached Rp.99.74 billion, while Cash Sales Rp.28.13Miliar and Affiliate Credit Rp.2.06Miliar.

Tabel Penjualan Per Segmen Pasar
Table of Sales Per Market Segment



Upaya upaya Penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan selama tahun 2018 antara lain :

1. Meningkatkan Jumlah Test dari 125 menjadi 236
2. Menambah Jaringan Layanan dari 48 menjadi 56 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 Stndarisasi 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 2018 include:

1. Increase Number of Test from 125 to 236
2. Adding Service Network to 56 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 2018 sehingga secara prosentis dari penjualan Harga Pokok mengalami penurunan 3,38% menjadi 40,08% dari penjualan Tahun 2018 dibandingkan 43,46% dari penjualan 2017.

BEBAN USAHA

Tahun 2018 merupakan tahun penuh tantangan dimana perusahaan sendiri mengalami kenaikan Beban Usaha pada tahun 2018 sebesar Rp.18,02Miliar dibanding tahun 2017 Rp.49,97Miliar.

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 2018 sebesar Rp.7,11 Miliar, naik Rp.1.46 Miliar dibanding tahun 2017 dimana perusahaan mendapatkan laba bersih sebesar Rp.5,64 Miliar.

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 2018 so that the percentage of the sales price decreased 3.38% to 40.08% of sales in 2018 compared to 43.46% of sales in 2017.

OPERATING EXPENSES

The year 2018 is a challenging year where the company itself experienced an increase in Operating Expenses in 2018 amounting to Rp.18,02 billion compared to 2017 Rp.49, 97 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 2018 of Rp.7.11 billion, growth Rp.1.46 billion compared to the year 2017 where the company earned profit Rp.5, 64 billion.

INISIATIF STRATEGI TAHUN 2018

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

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 n Spoke Model	Market Researche, Benchmark, Pra F5, F5, Groundbreaking	100 % 5Flagship 12Hub 50Spoke
Certified	Phlebotomist, Analyse, Tax Brevet, LKPP	100% Certified By SM1 2018	Optimized Existing Outlet	Moder 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 KALQ	Prepare Infrastructure, Equipment, Human Resources, SOP, IT	Subang Ujung Berung Garut Cilegon Purwakarta by Sm I 2018	Merger & Acquisition	Aceh & Padang Lab Cito Semarang Lab Biotest Bandung	Report, Appraised and Decide by SM I 2018
National Accreditation KAN	Prepare Infrastructure, Equipment, Human Resources, SOP, IT	Subang Ujung Berung Garut Cilegon Purwakarta by Sm I 2018	Global Partnership	Communication and arrange Meeting With : NUH Singapore & Parkway Lab Singapore	Internal 300 test By SMI 2018 Global cooperation 1000 test
International Certification Iso 15189	Prepare Infrastructure, Equipment, Human Resources, SOP, IT	Makassar, Bandung, Surabaya Kebayoran, Bogor by End 2018	Portfolio Base On Market Research	Mapping per area per segment	By TW I 2018
3. Information Technology			Innovation Synergy with Holding		
Linked With User (Doctor, Patient, Corporate)	Master Migration, UAT, Pilot Project, Go Life	100% By SM1 2018	Comprehensive Solution	Market penetration for Rapid Test Product	By End of 2018
Corporate Need Support	Master Migration, UAT, Pilot Project, Go Life	100% By SM1 2018		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 2019 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 (Lab Sederhanan)
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.

STRATEGIC INISIATIF 2018

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

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 (Simple Lab)
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.128,71Miliar.

The background features a vibrant, abstract design with thick, wavy lines in shades of blue and orange. These lines are set against a dark blue background filled with numerous small, glowing bubbles in various colors, including white, yellow, and orange. The overall effect is dynamic and energetic.

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 Program 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





kimia farma
Laboratorium Klinik

Discount 30 %
Selama bulan Desember 2018
Pemeriksaan :
Anti HIV, TPHA, VDRL

Harga Khusus HIV-RNA (Viral Load)
Rp. 700 Ribu

Info dan pengisian bisa hubungi di:
T: 021-26430000 Kima Farma
www.lab.kimiafarma.com
Phone: 021-26430000 Ext.300



GROWTH STRATEGY
STRATEGI
PERTUMBUHAN

BUKUMN kima farma

Selamat Hari Raya
Idul Fitri 1439 H
mohon maaf lahir & batin

Manajemen Distribusi,
Mengantar Bantuan Dari
untuk Meraih Kesuksesan Bersama



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.

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

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.

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 2019

Perusahaan telah menetapkan inisiatif strategi untuk dilakukan pada tahun 2019 sebagai berikut :

STRATEGIC INISIATIF 2019

The Company has established a strategic initiative to be undertaken in 2019 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 FS, 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 Medan, Pontianak, Kendari, Semarang
2. Pembukaan Hub (Laboratorium Pratama) di Madiun, Magelang, Purwokerto, Bekasi, Depok, Bandung Barat, Padang, Pluit, Manado, Cirebon
3. Pembukaan 50 Spoke (Sample Collection)
4. Upgrade Fasilitas (Reformat) di Denpasar, Surabaya, Madura, Sukabumi
5. Relokasi Kupang,, Jambi
6. Akuisisi Laboratorium Swasta Minimal 5 Lab baik jaringan maupun stand alone

Investasi yang dibutuhkan pada tahun anggaran 2019 adalah sebesar Rp.72,71Miliar di luar Flagship KFD Senen, Jakarta Pusat

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 Medan, Pontianak, Kendari, Semarang
2. Opening of Hub (Pratama Laboratory) in Madiun, Magelang, Purwokerto, Bekasi, Depok, Bandung Barat, Padang, Pluit, Manado, Cirebon
3. Opening of 50 Spoke (Sample Collection)
4. Upgrade Facilities (Reformat) in Denpasar, Surabaya, Madura, Sukabumi
5. Relocation Kupang, Jambi
6. Acquisition of Private Laboratory either network or stand alone

The required investment in fiscal year 2019 is Rp.72,71Billion, without core Lab in Senen, Jakarta Pusat

20
19

KEY PERFORMANCE INDICATORS 2019

INDIKATOR KUNCI
KINERJA TAHUN 2019

INDIKATOR KUNCI KINERJA 2019

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

KEY PERFORMANCE INDICATORS 2019

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 2019
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 2018
PT KIMIA FARMA DIAGNOSTIKA

Laporan Tahunan 2018 yang telah di audit ini merupakan tanggung jawab Manajemen PT. Kimia Farma Diagnostika dan dijamin kebenarannya oleh Komisaris dan Direksi.

This 2018 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



YUDHI RANGKUTI, MBA

Komisaris Utama
President Commissioner



Ir. RETNO SUMEKAR, Ms.C.

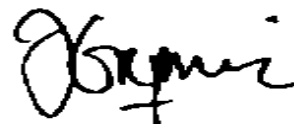
Komisaris
Commissioner

DEWAN DIREKSI
BOARD OF DIRECTORS



ADIL FADILAH BULQINI, APT. MM.

Direktur Utama
President Director



ILHAM SABARIMAN, SE.

Direktur Keuangan, SDM & Umum
Finance Director, Human Capital & General

Jaringan Laboratorium Klinik Kimia Farma



Wil. JAKARTA-BOGOR-DEPOK-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
10. Lab KF Serang - Jl. Ahmad Yani No.94 Sumur Pecung Serang, Telp. 0254-7822473 / 0254-7923123

Wil. JAWA BARAT

11. Lab KF Diponegoro - Jl. Diponegoro No. 40, Kota Bandung, Telp. 022-20542249
12. Lab KF Buah Batu - Jl. Buah Batu No.186A Bandung, Telp. 022-7322896
13. Lab KF Cihampelas - Jl. Cihampelas No.9 Bandung, Telp. 022-4266580
14. Lab KF Ujung Berung - Jl. Raya Ujung Berung No.40 Bandung, Telp. 022-7810672
15. Lab KF Dago Unpad - Jl. Ir. H. Djuanda, No. 247 Bandung, Telp. 022-20454198
16. Lab KF Cianjur - Jl. KH. Abdullah Binuh Ruko BLK Unit F, Cianjur, Telp. 0263-267594
17. Lab KF Sukabumi - Jl. Veteran II No. 2 Sukabumi, Telp. 0266-244664
18. Lab KF Garut - Jl. Kabupaten No.01 Kelurahan Paminggir, Garut, Telp. 0262-540077
19. Lab KF Tasikmalaya - Jl. Dr. Sukardjo No. 92 Tasikmalaya, Telp. 0265-313939
20. Lab KF Singaparna - Jl. Raya Timur No. 173 Cikirai Singaparna, Telp. 0265-544664
21. Lab KF Subang - Jl. Otto Iskandardinata No.199 Subang, Telp. 0260-414015
22. Lab KF Purwakarta - Jl. Veteran No. 22 Purwakarta, Telp. 0264-210861
23. Lab KF Cikarang - Jl. Kasuari Raya, Ruko Plaza Roxy, Kws. Industri Jababeka2, Cikarang, HP 0896-6289-5986
24. Lab KF Karawang - Ruko Arcadia Blok III A No 7, Perum Galuh Mas Karawang, HP 087785702180

Wil. JAWA TENGAH

25. Lab KF Jogja Adi Sucipto - Jl. Adi Sucipto No. 63A Yogyakarta, Telp. 0274-2806667
26. Lab KF Yogya Kaliurang - Jl. Kaliurang KM 6 No.48 Yogyakarta, Telp. 0274-886981
27. Lab KF Solo - Jl. Laksda Adi Sucipto No.70 Solo, Telp. 0271-727886
28. Lab KF Semarang - Jl. Dr. Sutomo No. 03 Semarang, Telp. 024-76443135
29. Lab KF Cilacap - Jl. Gatot Subroto, No. 59 Sidanegara Cilacap Tengah, Telp. 0282-5393474

Wil. JAWA TIMUR - BALI

30. Lab KF Darmo - Jl. Raya Darmo No.6 Surabaya, Telp. 031-5622730
31. Lab KF Darmawangsa - Jl. Dharmawangsa No.24, Kec Gubeng, Surabaya, Telp. 031-5043356
32. Lab KF Malang - Jl. Kawi No.22A Malang, Telp. 0341-349969
33. Lab KF Bangkalan - Jl. Joko Tole No.5 Bangkalan Madura, HP 087860103740
34. Lab KF Denpasar - Jl. Diponegoro No.125 Denpasar Bali, Telp. 0361-239523

Wil. KALIMANTAN

35. Lab KF Banjarmasin - Jl. LetJend S.Parman No.42 Banjarmasin, Telp. 0511-3363211
36. Lab KF Banjarbaru - Jl. Achmad Yani Km. 34 No. 10 Banjarmasin, Telp. 0511-6749021
37. Lab KF Pontianak - Jl. Prof.M.Yamin No.A7 Kota Baru Pontianak, Telp. 0561-6587436
38. Lab KF Balikpapan - Jl. Mayjend Sutoyo No 92 Kota Balikpapan, Telp. 0542-8500493
39. Lab KF Samarinda - Jl. KH Abul Hasan No. 53 Samarinda, Telp. 0541-200722
40. Lab KF Palangka Raya - Jl. Tjilik Riwut Km.1,5 No.25 A-B Jekan Raya, Palangka Raya, Telp. 0536-4273151

Wil. SUMATERA

41. Lab KF Batam - Jl. Imam Bonjol Kampung Utama, Batam, Telp. 0778-453602
42. Lab KF Bengkulu - Jl. S.Parman No.113 Bengkulu, Telp. 0736-347970
43. Lab KF Lubuk Linggau - Jl. Yos Sudarso No.104 Kel. Jawa Kiri 2, Telp. 0733-321002
44. Lab KF Lampung - Jl. Gajah Mada No. 76 Tjg. Karang Timur, Bandar Lampung, Telp. 0721-269901
45. Lab KF Medan - Jl. Palang Merah No.32 Medan, Telp. 061-4551679
46. Lab KF Palembang - Jl. Jend. Sudirman No. 2837 KM. 3,5 Palembang, Telp. 0711-5733516
47. Lab KF Jambi - Jl. Raden Mattaher No. 40 Kel. Orang Kayo Hitam Kec. Pasar Kota Jambi, Telp. 0741-3602258
48. Lab KF Pekanbaru - Jl. Jl. Jendral Sudirman No 724, Pekanbaru, Telp. 0761-8525511 / 0761-8525541
49. Lab KF Aceh - Jl. Tgk.Imum Lueng Bata No 47- 48 GP Blang Cut, Kota Banda Aceh, Telp. 0651-7317558

Wil. SULAWESI - NTT

50. Lab KF A. Yani Makasar - Jl. Ahmad Yani No. 17-19 Makasar, Telp. 0411-3612383
51. Lab KF Hasanudin - Jl. Sultan Hasanudin No.46 Makassar, Telp. 0411-3650151
52. Lab KF Manado Tikala - Jl. Lumimuut No. 12 Tikala Manado, Telp. 0431-855333
53. Lab KF Kupang - Jl. Dr. Moh. Hatta No. 46 Kupang, HP 081236279499 / 081239353473
54. Lab KF Ambon - Jl. Diponegoro No. 66, Ambon, Maluku, HP 085299968217
55. Lab KF Mamuju - Jl. Arteri, Kelurahan Simboro, Mamuju, Sulawesi Barat, HP 081342514512
56. Lab KF Ternate - Jl. Hasan Esa, No.151, Ternate, Telp. 085299113393

ISO 9001:2015



PT. Kimia Farma Diagnostika

Jl. Budi Utomo No. 1 Jakarta Pusat
Telp. (021) 3857245 ext. 307 Email: marketingpusat.kfd@gmail.com
atau menghubungi kantor Kimia Farma terdekat

www.labkimiafarma.co.id

