



INVESTOR EDITION 2026

CONFIDENTIAL

ZENKIDS INVESTOR BOOK

● 2026 GROWTH FUNDING PROGRAM

Private growth funding untuk memperbesar kapasitas klinik, SDM, fasilitas, dan digital backbone - tanpa pelepasan saham.

- NO EQUITY
- FIXED RETURN
- 10 SLOTS
- 5-YEAR TENOR



FUNDING SNAPSHOT

Simple fixed-return growth funding

TARGET

Rp1,0 Miliar

SLOTS

10 x Rp100 Juta

RETURN / SLOT

Rp1 Juta / bulan

TENOR

5 tahun

Investment Snapshot

Struktur pendanaan Model B: investor menempatkan modal pertumbuhan, menerima fixed return bulanan, tanpa memperoleh saham.

KEY

FUNDING TARGET

Rp1,0 M

Total modal pertumbuhan.

KEY

MINIMUM / SLOT

Rp100 jt

Maksimal 10 slot.

KEY

RETURN / SLOT

Rp1 jt

Dibayar per bulan.

KEY

SIMPLE RETURN

12% p.a.1% per bulan,
non-compounding.

Fixed-return funding mechanics

Principal per investment unit	Rp100 juta
Fixed monthly return per unit	Rp1 juta / bulan
Simple annual return per unit	Rp12 juta / 12% per tahun
Indicative tenor	60 bulan / 5 tahun
Principal repayment	Rp100 juta pada akhir tenor sesuai perjanjian
Equity / voting rights	Tidak ada / tidak memperoleh saham

COMPANY REFERENCE VALUE

Rp5,7 miliar

Nilai rujukan internal bisnis; tidak dipakai untuk menghitung return atau kepemilikan investor.

FULL ROUND PAYMENT PROFILE

Rp10 jt / bulan | Rp120 jt / tahun

Jika 10 slot penuh: fixed return 5 tahun = Rp600 juta. Principal Rp1 miliar dibayar kembali pada akhir tenor sesuai perjanjian.

● Catatan struktur: ini bukan equity round dan bukan dividen. Fixed return menjadi kewajiban kontraktual setelah perjanjian ditandatangani; kemampuan pembayaran tetap memiliki risiko kredit/cash-flow. Instrumen, pajak, jaminan (jika ada), default, early repayment, dan pengembalian principal harus ditelaah penasihat hukum/notaris.

Why ZENKIDS, Why Now?

ZENKIDS berada pada pertemuan antara kebutuhan kesehatan anak, akses daerah, recurring care, dan digitalisasi operasional.

The thesis in one sentence

ZENKIDS membangun integrated child development ecosystem yang mengubah deteksi awal menjadi assessment, program terapi, monitoring, evaluasi, dan hubungan jangka panjang dengan keluarga serta sekolah.

INVESTOR ANGLE

Bisnis tidak hanya mengandalkan kunjungan satu kali; terapi berulang, paket layanan, evaluasi, dan referral membentuk revenue flywheel yang lebih terlihat.

01

Structural need

Deteksi dini dan intervensi perkembangan bukan tren sesaat; kebutuhan muncul sepanjang siklus tumbuh kembang.

02

Local access

Keluarga daerah membutuhkan layanan berkualitas tanpa beban perjalanan ke kota besar.

03

Recurring model

Terapi dan monitoring menghasilkan repeat sessions, package renewal, dan retention.

04

System advantage

What makes ZENKIDS investable

- Existing operating clinic platform - investor masuk pada bisnis yang sudah berjalan, bukan ide konseptual.
- Integrated multidisciplinary care - medical, assessment, therapy, monitoring, family-school follow-up.
- Institutional distribution - kemitraan pendidikan dapat menjadi channel screening dan referral.
- Digital backbone - data operasional, jadwal, transaksi, monitoring, dan executive dashboard dibangun terintegrasi.
- Replication pathway - flagship Pacitan menjadi prototype sebelum ekspansi bertahap ke wilayah lain.

Built With Purpose

Klinik yang memadukan clinical excellence, akses lokal, inovasi digital, dan budaya kerja inklusif.

About ZENKIDS

Klinik Pratama ZENKIDS adalah pusat layanan kesehatan dan tumbuh kembang anak di Pacitan dengan pendekatan multidisiplin. Model layanan dirancang agar keluarga tidak perlu memecah perjalanan anak ke banyak penyedia layanan yang tidak terhubung.

Entitas: PT ZENKIDS Rumah Tumbuh Indonesia
Brand: Klinik Pratama ZENKIDS
Fokus: Child development, therapy, screening, family support
Lokasi awal: Pacitan, Jawa Timur

FOUNDER & PURPOSE

Syaiul Ma'ruf, S.Kom., M.H.

ZENKIDS dikembangkan dari pengalaman hidup pendiri tentang keterbatasan akses, inklusi, dan pentingnya kesempatan berkembang. Nilai tersebut diterjemahkan menjadi misi bisnis: membuat layanan tumbuh kembang lebih dekat, profesional, manusiawi, dan berkelanjutan.

"Dari pengalaman pribadi lahir empati. Dari empati lahir pelayanan."

Operating values



Professional

Standar kerja jelas dan terukur



Integrity

Akuntabel dan bertanggung jawab



Compassion

Empati terhadap anak dan keluarga



Innovation

Perbaikan sistem dan layanan



Collaboration

Tumbuh bersama mitra

Purpose creates brand trust. Systems create scalability.

Dampak sosial memperkuat alasan keberadaan ZENKIDS; SOP, data, SDM, dan governance memastikan dampak tersebut dapat berkembang menjadi bisnis kesehatan yang kredibel dan repeatable.

21 SDM, One Integrated Care System

Kekuatan ZENKIDS tidak hanya berada pada layanan klinis, tetapi juga pada fungsi digital, rekam medis, keuangan, dan data yang mendukung operasional terukur.



Why this matters to an investor

- 16 dari 21 SDM berada pada fungsi clinical delivery: 2 dokter dan 14 tenaga medis.
- Kemampuan digital diperkuat oleh 2 tenaga IT dan 1 Data Scientist untuk mendukung sistem serta analitik.
- Fungsi Ahli Rekam Medis dan Akuntan Keuangan memperkuat governance, dokumentasi, dan reporting.
- Komposisi ini memberi fondasi organisasi untuk pertumbuhan kapasitas tanpa hanya bergantung pada satu fungsi.

Komposisi SDM berdasarkan data manajemen ZENKIDS per September 2026; dokumen credential dan kontrak tetap menjadi bagian investor data room.

Proof of Execution

Capaian operasional dan sosial yang sudah tercatat dalam dokumen internal ZENKIDS.

KEY

INSTITUTIONAL PARTNERS

72

MoU lembaga pendidikan.

KEY

FREE SCREENING

~500 anak

Program Juli 2026.

KEY

INCLUSIVE EMPLOYMENT

2 orang

Tenaga kerja penyandang disabilitas.

Why this matters commercially

- 72 mitra pendidikan bukan hanya aktivitas CSR; jaringan ini berpotensi menjadi distribution channel untuk screening, edukasi, referral, dan program B2B/B2G.
- ~500 anak telah diskriming gratis menunjukkan kemampuan eksekusi program lapangan dan membangun awareness di lingkungan sekolah.
- Budaya kerja inklusif memperkuat positioning ZENKIDS sebagai impact-driven healthcare company, bukan sekadar penyedia terapi.

Angka di halaman ini bersumber dari dokumen internal manajemen dan perlu dilampirkan dengan bukti MoU, daftar kegiatan, dokumentasi screening, serta data SDM dalam investor data room.

Investor data-room evidence

- Daftar 72 MoU aktif + masa berlaku
- Rekap peserta screening & lokasi
- Foto/dokumentasi kegiatan dengan consent
- Referral / conversion dari channel sekolah
- Laporan dampak & follow-up

Patient Visits Show Recurring Demand

Data kunjungan aktual memperkuat thesis recurring care. Angka berikut adalah encounter/kunjungan, bukan jumlah pasien unik.

KEY

JAN-AUG VISITS

3,722

8 bulan penuh 2026.

KEY

PEAK MONTH

779

Juli 2026.

KEY

REPEAT VISITS

93.2%

Kunjungan lama / total Jan-Aug.

KEY

THERAPY MIX

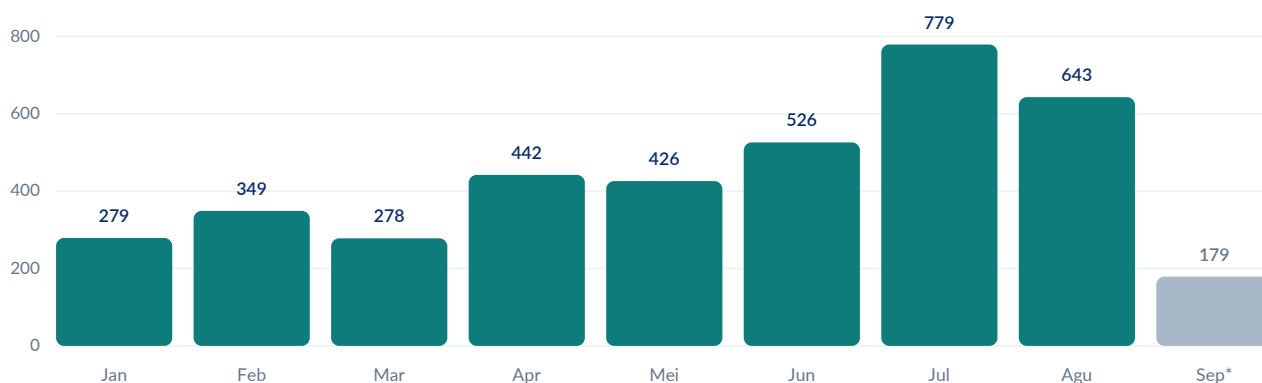
93.1%

Tindakan terapi / total Jan-Aug.

Monthly visit volume - 2026

YTD TO 7 SEP: 3,901

JAN -> AUG: +130.5%



* September MTD hanya mencakup 1-7 September 2026; tidak dibandingkan sebagai bulan penuh.

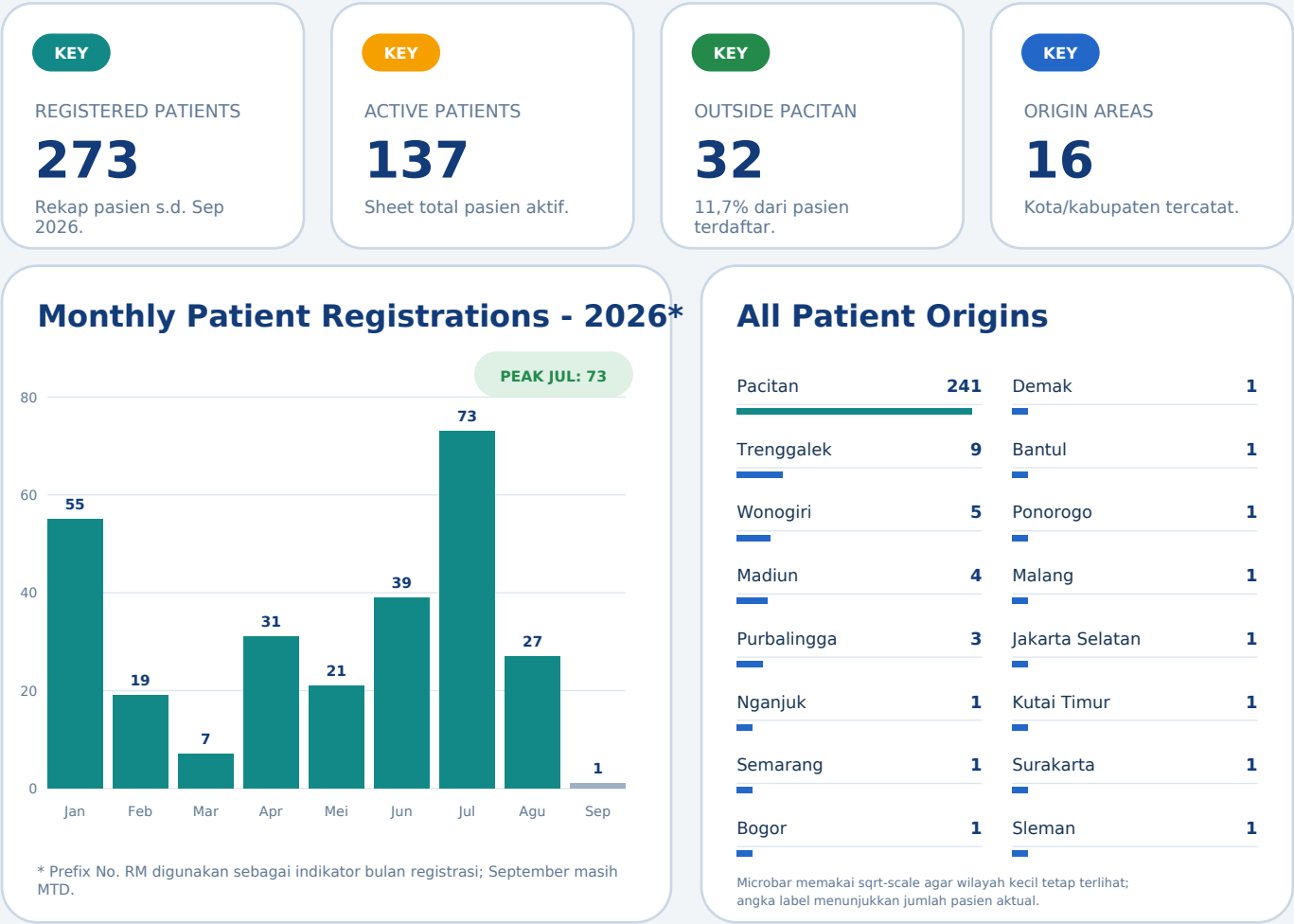
What the data says to an investor

- Demand expanded materially: volume Agustus 643 kunjungan, sekitar 2.3x Januari 279 kunjungan.
- Recurring-care signature: 3,469 dari 3,722 catatan kunjungan Jan-Aug merupakan kunjungan lama (93.2%).
- Therapy is the operating core: 3,467 dari 3,722 tindakan Jan-Aug adalah terapi (93.1%), mendukung karakter revenue berulang.
- Capacity signal: rata-rata kunjungan per hari layanan meningkat dari sekitar 12.1 pada Januari menjadi 26.8 pada Agustus.

Source & definition: Rekapitulasi Data Kunjungan Pasien Klinik ZENKIDS Jan-Sep 2026. Jan-Aug = bulan penuh; Sep MTD = 1-7 Sep. Kunjungan adalah encounter, bukan pasien unik. Sebelum due diligence final, rekonsiliasi dengan Register Portal/RME dan laporan keuangan.

Patient Origin & Geographic Reach

Rekapitulasi pasien menunjukkan basis demand ZENKIDS, momentum registrasi, dan jangkauan geografis pasien dari berbagai wilayah.



What the data says to an investor

- Pacitan tetap menjadi basis utama dengan 241 pasien terdaftar; ini menunjukkan market density lokal yang kuat.
- Sebanyak 32 pasien berasal dari luar Pacitan, termasuk Trenggalek, Wonogiri, Madiun, Purbalingga, hingga Kutai Timur.
- Jangkauan lintas daerah memperkuat indikasi referral pull dan membuka ruang ekspansi regional setelah flagship Pacitan matang.
- Juli 2026 mencatat 73 registrasi baru, menjadi puncak registrasi pada data 2026 yang tersedia.

Source: REKAPITULASI DATA PASIEN.xlsx. Kota/kabupaten distandardisasi dari kolom Alamat dan hanya nama wilayah yang ditampilkan. Nama desa/kecamatan lokal Pacitan tidak diperlakukan sebagai kota luar; alamat Tamanmartani-Kalasan dikelompokkan ke Sleman dan Banjarsari-Surakarta ke Surakarta.

The Care Gap

Masalah utama bukan hanya ketersediaan terapi, tetapi keterlambatan deteksi dan lemahnya continuity of care.

Deteksi terlambat

Intervensi baru dimulai saat kebutuhan anak sudah lebih kompleks.

ZENKIDS RESPONSE

Screening aktif di klinik, sekolah, dan komunitas.

Layanan terfragmentasi

Dokter, psikolog, dan terapis tidak selalu berada dalam satu alur.

ZENKIDS RESPONSE

Integrated multidisciplinary care dalam satu ekosistem.

Data tersebar

Riwayat assessment, sesi, progres, dan rekomendasi sulit dilihat utuh.

ZENKIDS RESPONSE

Digital record + longitudinal monitoring.

Akses daerah

Keluarga menanggung waktu dan biaya perjalanan ke kota besar.

ZENKIDS RESPONSE

Flagship local center di Pacitan.

Follow-up lemah

Temuan screening tidak otomatis menjadi intervensi terukur.

ZENKIDS RESPONSE

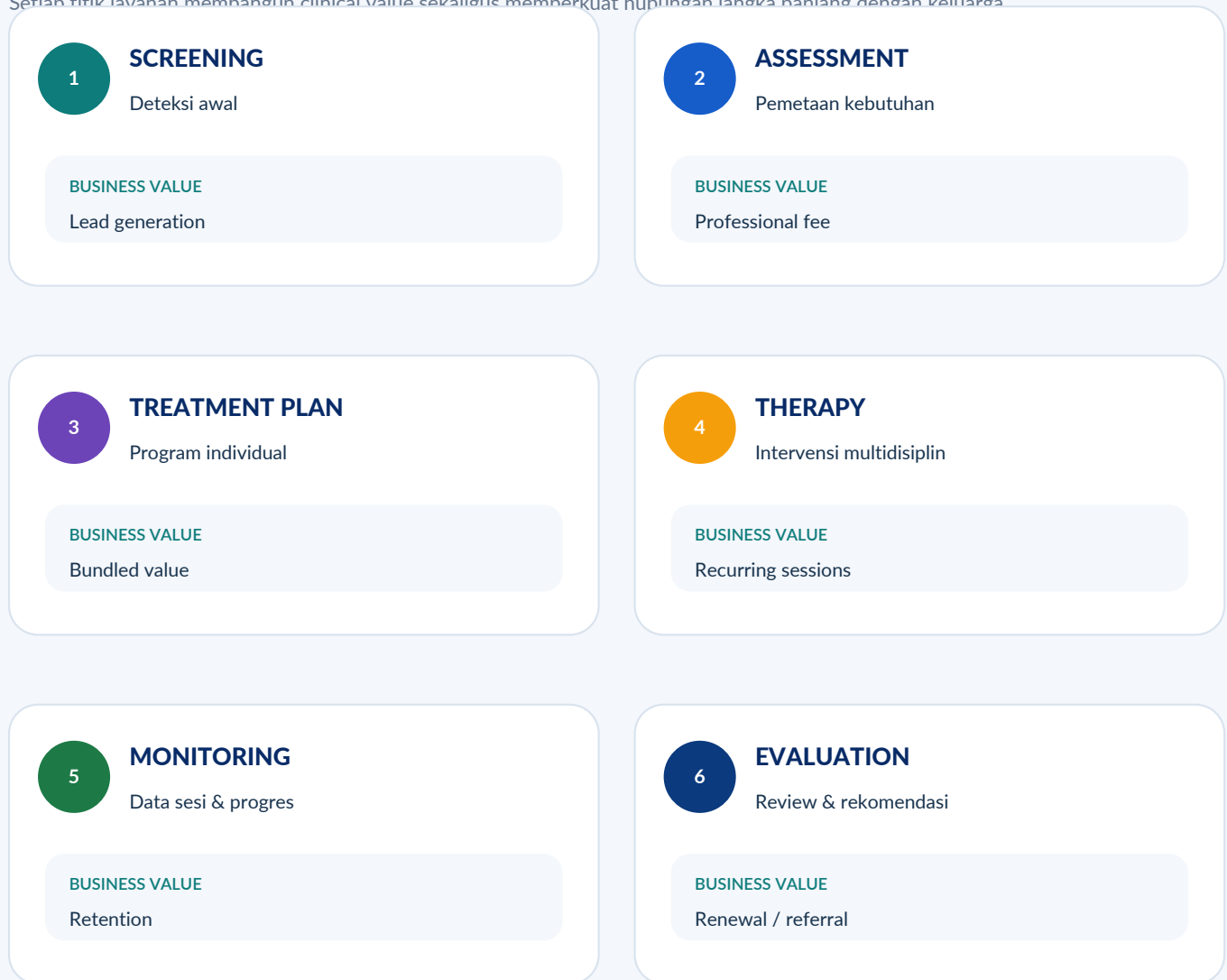
Screening - assessment - intervention - evaluation.

One child. One integrated development journey.

Clinical value: continuity of care dan measurable progress. Business value: repeat sessions, package renewal, referral, dan data-driven retention.

One Integrated Journey

Setiap titik layanan membangun clinical value sekaligus memperkuat hubungan jangka panjang dengan keluarga



The flywheel

Screening memperluas awareness -> assessment memperjelas kebutuhan -> terapi menghasilkan recurring care -> monitoring memperkuat retention -> evaluasi mendorong renewal dan referral.

Integrated Service Portfolio

Portofolio layanan dibuat agar satu keluarga dapat memperoleh alur pemeriksaan, terapi, dan pendampingan dalam satu ekosistem.

MEDICAL & ASSESSMENT

- Pemeriksaan dokter
- Konsultasi
- Assessment tumbuh kembang
- Psikologi & evaluasi
- Laboratorium sederhana

THERAPY & INTERVENTION

- Terapi Wicara
- Sensory Integration (SI)
- Applied Behavior Analysis (ABA)
- Fisioterapi
- Okupasi Terapi

FAMILY & INSTITUTION

- Home program
- Konseling
- Parenting education
- School screening
- Teacher / school support

Revenue architecture

Recurring therapy menjadi mesin utama; professional services menaikkan value per family; institutional screening memperluas funnel; monitoring dan digital services membuka peluang scalable add-on.

Clinical principle

Program terapi disusun individual berdasarkan kebutuhan anak dan dievaluasi berkala - bukan penjualan paket tanpa clinical rationale.

Multi-Stream Revenue Engine

Diversifikasi revenue mengurangi ketergantungan pada satu layanan, sementara paket terapi memperkuat visibility pendapatan.

Therapy services

Wicara, SI, ABA, fisioterapi, okupasi

Recurring / session-based

Professional services

Dokter, psikolog, assessment, evaluasi

High-value episodic

Therapy packages

Paket 8/12/16 sesi dan lanjutan

Committed / prepaid potential

Institutional screening

Sekolah, komunitas, CSR, B2G

Acquisition + B2B/B2G

Digital services

Monitoring, patient portal, analytics

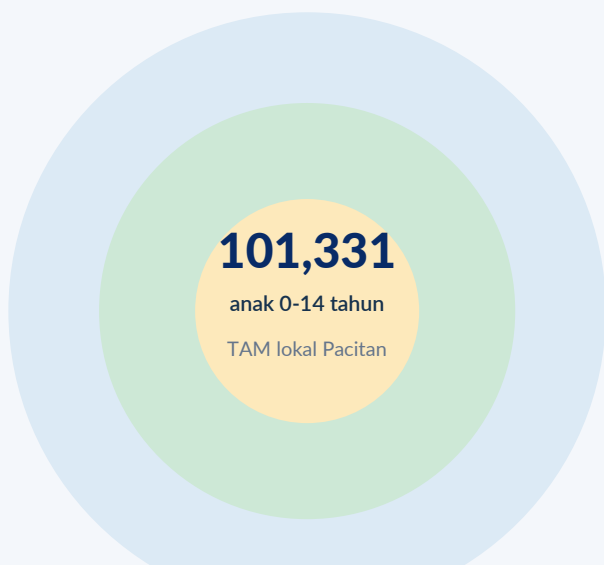
Scalable add-on

Unit economics logic

Paket terapi dapat memperbaiki cash conversion dan revenue visibility. Screening dapat menurunkan customer acquisition cost bila conversion ke assessment dan terapi diukur secara disiplin.

A Focused Local Beachhead

Pacitan menjadi market awal untuk membuktikan model sebelum ekspansi regional dan nasional.



10,000

SAM indikatif

Anak yang realistis dijangkau melalui sekolah, referral, klinik, dan komunitas.

300-500

SOM jangka menengah

Target pasien aktif / berulang berdasarkan kapasitas dan conversion, bukan prevalensi klinis.

EXPANSION TAM

~80 juta anak usia 0-17

Basis makro Indonesia yang digunakan pada proposal sebelumnya. Ekspansi nasional bukan asumsi bahwa seluruh populasi adalah pasien; angka ini hanya menunjukkan luasnya kategori child development / child health.



TAM memakai basis demografi. SAM dan SOM adalah asumsi business planning dan wajib diuji dengan data conversion, willingness-to-pay, kapasitas SDM, serta catchment area aktual.

Source reference: BPS Pacitan Dalam Angka 2025; UNICEF Annual Report 2025. Validate latest data before distribution.

Ecosystem-Led Acquisition

ZENKIDS tidak hanya mengandalkan iklan; akuisisi dibangun melalui sekolah, referral kesehatan, komunitas, dan parent advocacy.



School channel

Screening, parenting seminar, teacher training, referral pathway.



Medical referral

Dokter, bidan, puskesmas, rumah sakit, psikolog.



Content authority



Community / CSR

KEY KPI: screening -> assessment conversion | package renewal | referral rate | CAC | therapist utilization

Digital Backbone as a Strategic Asset

Teknologi internal mengurangi friksi operasional, meningkatkan visibility data, dan mendukung transparansi pembayaran serta pelaporan investor.

Register Portal

Master clinic, layanan, SDM, akses, laporan operasional.

Clinic Management System

Transaksi, tagihan, jadwal, shift, kunjungan, terapi.

BABYLON Data Center

Executive dashboard, analytics, validation, multi-unit monitoring.

ZENMO / Patient Portal

Jadwal, tagihan, pertemuan, perkembangan, komunikasi.

REST API Ecosystem

Sinkronisasi lintas aplikasi dan perangkat secara real-time.

ZENKIDS Investor Funding Portal

PRINCIPAL

Rp100 jt

MONTHLY RETURN

Rp1 jt

PAID TO DATE

Rp6 jt

REMAINING TENOR

54 mo

Monthly payment status



NEXT PAYMENT: scheduled

INVESTOR MONITORING CONCEPT

Portal dirancang untuk menampilkan principal balance, fixed-return payment history, fund allocation, KPI bisnis, dan dokumen pelaporan.

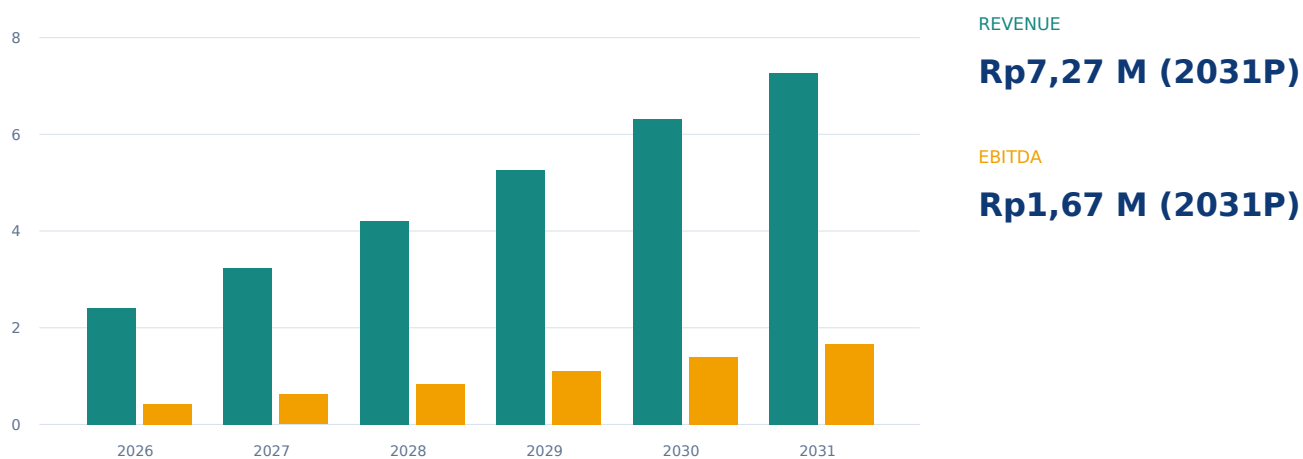
Why technology matters to funding visibility

- Operational data becomes measurable and auditable.
- Scheduling and resource utilization can be optimized.
- Monthly return payment history can be transparently tracked.
- A standardized tech stack reduces friction when opening the next unit.

Growth Scenario - Illustrative

Model operasional berikut adalah simulasi internal untuk business planning. Fixed-return funding harus diuji terhadap cash flow aktual sebelum kontrak ditandatangani.

Illustrative operating model (Rp miliar)



Model B funding-service burden

Full raise	Rp1,0 miliar
Monthly fixed return	Rp10 juta
Annual fixed return	Rp120 juta
5-year fixed return total	Rp600 juta
Principal due at maturity	Rp1,0 miliar

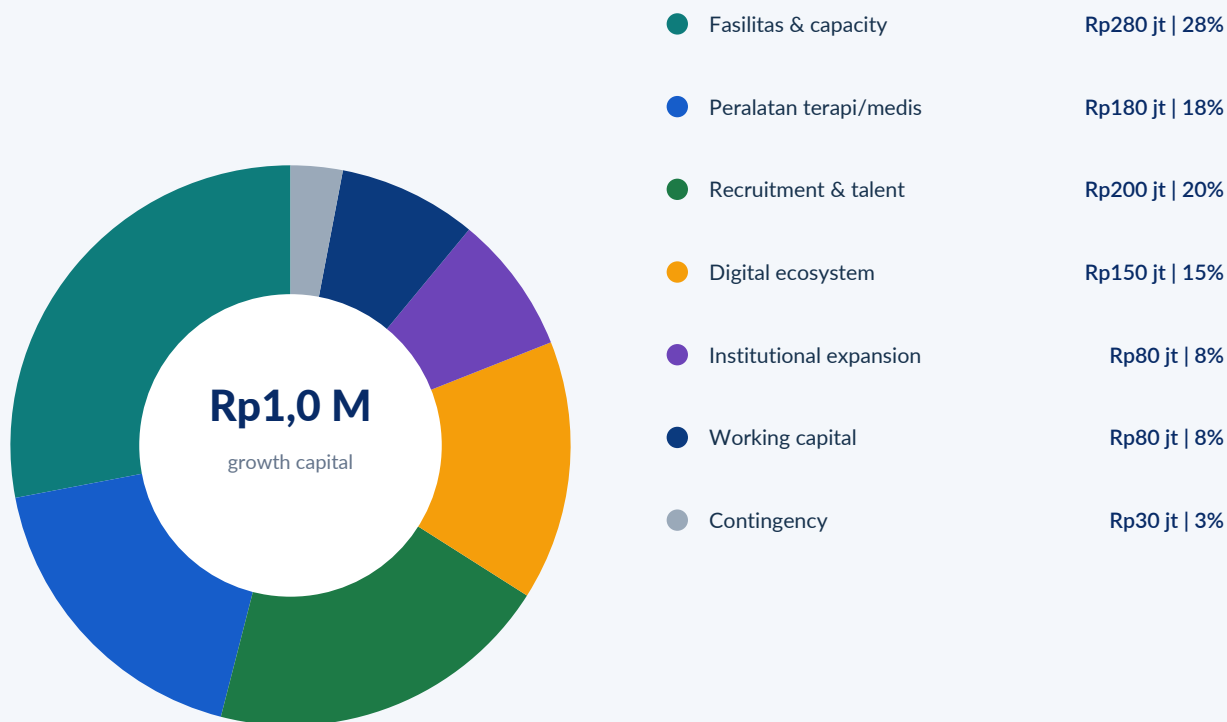
Rp120 juta per tahun adalah kewajiban return pada full subscription, belum termasuk pengembalian principal di akhir tenor. Manajemen harus membuktikan debt-service capacity dari free cash flow aktual, bukan hanya revenue atau EBITDA simulasi.

IMPORTANT FINANCIAL DISCIPLINE

Workbook valuasi saat ini masih berstatus SIMULASI. Sebelum penawaran Model B difinalkan, ganti revenue, EBITDA, cash, debt, capex, dan free cash flow dengan data aktual; siapkan reserve/repayment plan untuk principal Rp1 miliar pada maturity.

Use of Funds - Rp1,0 Miliar

Dana diarahkan untuk menaikkan kapasitas produktif, kualitas layanan, digital readiness, dan institutional reach.



CAPITAL ALLOCATION PRINCIPLE

Setiap pencairan capex dan hiring mengikuti milestone kapasitas, occupancy, kualitas layanan, dan cash-flow runway - bukan ekspansi sekaligus tanpa demand validation.

12-month execution priorities

- Tambah/optimalikan ruang dan appointment capacity.
- Recruitment batch berdasarkan bottleneck layanan.
- Selesaikan data/reporting backbone untuk investor visibility.
- Perluas institutional pipeline dan ukur conversion.

10 Slots, Fixed Return Funding

Target Rp1,0 miliar melalui maksimal 10 unit pendanaan. Setiap Rp100 juta menerima fixed return Rp1 juta per bulan dan tidak memperoleh saham.

Funding architecture



Allocation examples

Rp100 jt	Rp1 jt / bulan
Rp200 jt	Rp2 jt / bulan
Rp300 jt	Rp3 jt / bulan
Rp500 jt	Rp5 jt / bulan
Rp1,0 M	Rp10 jt / bulan

Return = 1% per bulan dari principal yang ditempatkan.

Indicative commercial terms

INSTRUMENT	Private fixed-return financing*
TENOR	60 months / 5 years
RETURN	1% / month, simple, non-compounding
PAYMENT	Monthly
PRINCIPAL	Repaid at maturity
EQUITY / VOTING	None / no ownership dilution

Full-round economics at 10/10 slots

Monthly return obligation	Rp10 juta
Annual return obligation	Rp120 juta
Fixed return over 5 years	Rp600 juta
Principal repayment at maturity	Rp1,0 miliar
Total investor cash receipts if fully paid	Rp1,6 miliar

* Bentuk hukum final dapat berupa perjanjian pembiayaan/pinjaman privat atau struktur lain yang disarankan penasihat hukum. Buku ini tidak menetapkan jaminan, agunan, perlakuan pajak, atau mekanisme default sebelum dokumen legal disepakati.

Governance for Fixed-Return Funding

Model B memerlukan disiplin pembayaran, transparansi penggunaan dana, dan mekanisme principal repayment yang jelas.

Signed Agreement

Principal, return, tenor, payment date, tax, default, early repayment.

Quarterly Reporting

Revenue, EBITDA, cash flow, patient volume, fund use, debt-service status.

Payment Controls

Payment schedule, bank account trail, return ledger, reconciliation.

Principal Repayment Plan

Reserve policy / refinancing / operating cash flow plan before maturity.

Investor economics - Model B

- No equity: investor tidak menjadi pemegang saham dan tidak memiliki voting rights.
- Fixed return: Rp1 juta per bulan untuk setiap Rp100 juta principal (1%/bulan, simple).
- Principal: dikembalikan pada akhir tenor 5 tahun sesuai perjanjian.
- Company value: nilai internal Rp5,7 miliar bersifat informasi dan tidak menentukan return Model B.
- Risk: fixed return adalah kewajiban kontraktual, tetapi tetap memiliki risiko gagal bayar/cash-flow dan bukan simpanan bank.

Terms that must be defined before signing

- Payment date & grace period
- Early repayment / prepayment
- Default & cure period
- Tax withholding
- Security / guarantee, if any
- Principal repayment source

Build the Flagship, Then Replicate

Ekspansi terbaik adalah ekspansi yang mengikuti bukti kapasitas, unit economics, dan management readiness.



Replication readiness gate

- **Occupancy** Kapasitas layanan stabil dan bottleneck terukur.
- **Unit economics** Margin dan cash conversion dapat dipertahankan.
- **Management layer** Operasional tidak bergantung penuh pada founder.
- **Clinical QA** SOP, dokumentasi, evaluasi, dan audit mutu konsisten.
- **Tech backbone** Data lintas unit dapat dipantau real-time.

Indicative geographic ambition

Company profile sebelumnya mengidentifikasi Wonogiri, Trenggalek, Ponorogo, dan Madiun sebagai arah pengembangan. Pemilihan unit berikutnya sebaiknya mengikuti data demand dan feasibility, bukan urutan yang kaku.

Risks Are Managed, Not Hidden

Kredibilitas investor meningkat ketika risiko dijelaskan bersama kontrol dan trigger mitigasinya.

Specialist talent

Kapasitas tidak tumbuh sesuai demand.

MITIGATION

Talent pipeline, retention, training, phased hiring.

Founder dependency

Keputusan terlalu tersentralisasi.

MITIGATION

SOP, KPI, delegation matrix, middle management.

Utilization

Capex/hiring tidak menghasilkan volume cukup.

MITIGATION

Occupancy gates, scheduling optimization, staged capex.

Clinical quality

Volume naik tetapi mutu menurun.

MITIGATION

Clinical pathway, documentation, periodic evaluation, audit.

Regulatory & data

Compliance, privacy, licensing risk.

MITIGATION

Legal/clinical compliance review, access controls, audit trail.

Cash flow

Ekspansi menekan working capital.

MITIGATION

Runway monitoring, prepaid packages, receivables discipline.

INVESTOR CONTROL: quarterly dashboard | budget vs actual | material capex approval | data-room updates | milestone review

Six Reasons to Invest

ZENKIDS menawarkan kombinasi impact, recurring healthcare demand, institutional distribution, dan system-driven growth.

01

Large local base

Lebih dari 100 ribu anak usia 0-14 di Pacitan sebagai local demographic base.

02

Structural demand

Deteksi dini, terapi, dan family-school follow-up memiliki kebutuhan jangka panjang.

03

Recurring revenue

Therapy sessions dan program lanjutan menciptakan repeat transaction.

04

Existing execution

72 mitra pendidikan dan ~500 anak screening menjadi early proof of field execution.

05

Digital differentiation

Data, scheduling, reporting, and investor monitoring dibangun sebagai backbone.

06

Replication upside

Flagship yang matang dapat direplikasi ke unit regional secara selektif.

Investment proposition

ZENKIDS is building a scalable, data-driven child development healthcare platform. Modal investor digunakan untuk mempercepat kapasitas, talent, digital backbone, dan institutional distribution - dengan governance dan due diligence sebagai fondasi.

From Interest to Due Diligence

Investor book membuka percakapan. Sebelum menerima dana, Model B perlu diverifikasi secara finansial dan dituangkan dalam perjanjian yang jelas.

Investor due diligence checklist

- Legal entity, NIB, clinic license, tax profile, authority to enter financing agreements.
- Monthly P&L, balance sheet, cash flow, bank reconciliation, and tax filings.
- Actual patient volume, package renewal, therapist utilization, waiting list, and capacity.
- Return service capacity: ability to pay Rp10 juta/month at full raise from operating cash flow.
- Principal repayment plan for Rp1 miliar at 60-month maturity.
- Use-of-funds budget, procurement controls, and monthly/quarterly variance reporting.
- Draft financing agreement: principal, fixed return, payment date, tenor, default, tax, early repayment.
- Security/guarantee (if any), bank account trail, investor ledger, and reporting access.
- 72 MoU evidence, screening activity, licenses, employment/professional contracts, and software/IP.

Primary source set used in this book

Internal ZENKIDS investor proposal and company profile; patient visit and patient recap spreadsheets; management documents on institutional partners and free screenings; internal valuation workbook (SIMULATION mode); BPS Pacitan Dalam Angka 2025; UNICEF Annual Report 2025; Kemenkes CKG Sekolah; SATUSEHAT Tumbuh Kembang.

ZENKIDS GROWTH FUNDING PROGRAM 2026

Target Rp1,0 Miliar | 10 slots x Rp100 juta | Rp1 juta/month per slot

Fixed return 1%/month simple | Indicative tenor 5 years | No equity / no voting rights

klinikzenkids.id | @zenkids.id | Pacitan, Jawa Timur