

PARAS

MAJALAH INTERNAL BTN | EDISI IV TAHUN 2024

PROPERTI

Merah Biru Prospek
Properti 2025

KEUANGAN

Trump yang Bikin
Pusing Para Bankir

PROFIL

Buah Konsistensi dan
Integritas

PASAR MODAL

Mendung itu
Masih Tebal

BTN MENJEMPUT ASTA CITA PROGRAM 3 JUTA



buka potensi terbaikmu bersama BTN Prospera

menembus keterbatasan, dukung
impian jadi kenyataan.

Relationship Manager
Terdedikasi

Buka Potensi
Pertumbuhan Bisnis

Konsultasi
Perencanaan Keuangan

Solusi Finansial
yang Terintegrasi



btn prospera

unlocking your potential

Info: bit.ly/halobtnprospera

BTN CALL

150-286

1500-286

Karena Hidup Gak Cuma Tentang Hari Ini

BTN berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan & Bank Indonesia
serta merupakan peserta penjaminan LPS

download sekarang!

balé
by btn



#AyoPunyaRumah
Dengan Bank Tabungan

@btn Bank BTN @bankbtn

Pelindung:

Direksi
PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk

Penasehat:

Kepala Divisi, Kepala Wilayah
dan Kepala Cabang
PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk

Pemimpin Redaksi:

Corporate Secretary BTN

Redaktur Pelaksana:

Dody Agoeng S

Sekretaris Redaksi:

Krisnanda Etika Putri
dan Adam Jordan

Reporter:

Baihaqi, Dian, Desty, Nanda,
Sonia dan Adam

Foto:

Corporate Communication Department

Iklan:

Marketing Communication Division

Alamat Redaksi:

Menara 2 BTN, Lantai 21
Jl. H. R. Rasuna Said No.1, RT.1/RW.6
Guntur Kota Jakarta Selatan,
DKI Jakarta 12980

Telepon:

021-29069999

Fax:

-

Website:

majalahparas.com

Email:

majalahparas@btn.co.id

Facebook:

majalahparas.btn

Twitter:

majalahparas.btn

MITRA KEUANGAN KELUARGA

BERSAMAAN dengan datangnya tahun 2025, manajemen ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada para BTNers, nasabah dan *stakeholders* dengan menyampaikan catatan ringan mengenai perubahan yang sedang dirancang. Perubahan utamanya terkait keinginan BTN untuk lebih dekat dengan para nasabah dan *stakeholders* serta tekad menjadi bank andalan dalam ekosistem perumahan di Indonesia.

Mengapa hal itu penting? Manajemen menyadari bahwa BTN adalah bank terbesar di Indonesia dalam pembiayaan perumahan. Namun perlu direnungkan, apakah kita BTNers telah melayani semua kebutuhan dari penghuni rumah tersebut? Belum lagi, apakah selama ini BTNers telah memberikan pelayanan terbaik. Pelayanan prima seringkali diucapkan, namun yang sulit adalah menjalankannya.

Saat ini BTN memiliki segmentasi bisnis dengan portofolio 80% di sektor pembiayaan rumah (KPR), dimana sekitar 60% diantaranya berupa KPR bersubsidi untuk masyarakat berpenghasilan rendah (MBR). Maka jangan heran bila setiap ingat rumah, ada jutaan orang yang ingat BTN. Bank yang 9 Februari tahun depan akan memasuki usia ke-75 tahun ini memang telah berhasil mewujudkan harapan lebih dari 5,5 juta masyarakat kelas menengah kecil, khususnya dalam pembiayaan rumah sederhana layak huni.

Maka terlintas kemudian bagaimana jika ke depan bisnis BTN tidak sebatas pembiayaan perumahan, tapi serius melayani seluruh kebutuhan para penghuninya. Bila di awal-awal kebutuhan sebuah keluarga mungkin baru pada papan (rumah), namun dengan bertambahnya usia, keperluan mereka tentu akan meningkat dan kian beragam.

Singkatnya, ke depan BTN ingin menjadi mitra utama dalam pemberdayaan finansial keluarga Indonesia. Dengan sendirinya, jasa dan produk yang ditawarkan perseroan tak sebatas pembiayaan perumahan (KPR), tapi menyediakan layanan yang diperlukan oleh keluarga. Seperti biaya pendidikan, renovasi rumah, kendaraan bermotor, asuransi hingga *personal saving* untuk hari tua hingga layanan *easy cash*.

Bagi BTN, menjadi mitra keluarga sebenarnya bukan hal baru. Dulu, mungkin belasan tahun silam, bank ini sebenarnya sudah memosisikan diri sebagai sahabat keluarga Indonesia. Hanya saja, karena berbagai keterbatasan, keinginan itu belum bisa diwujudkan sepenuhnya. Terlebih lagi, sebagai *agent of development* di bidang pembiayaan rumah, BTN sudah berkomitmen mendukung program perumahan pemerintah.

Kini, dengan dukungan SDM yang semakin profesional dan teknologi yang kian maju (khususnya digital), kita harus optimistis BTN mampu menjadi mitra utama keluarga Indonesia yang bisa diandalkan. Khususnya yang berkaitan dengan finansial. Bersamaan dengan pergantian logo BTN beberapa waktu lalu, bank ini mulai bertransformasi dengan menjadi *one stop financial solution* bagi ekosistem perumahan (*beyond mortgage*).

Untuk menjadi mitra utama keluarga, memang, mau tak mau BTN harus melakukan berbagai penyesuaian. Dalam hal teknologi (TI), misalnya, kini *e-banking* BTN sudah sejajar dengan bank-bank papan atas. Lihat saja BTN *Mobile Banking*. Dengan fitur yang semakin lengkap, nasabah bisa melakukan berbagai transaksi. Mulai dari pembayaran sampah dan keamanan, listrik, *cleaning service*, jasa interior, layanan *treasury* hingga investasi di SBN dan reksadana.

Namun persaingan di industri perbankan sudah begitu ketat, kecanggihan infrastruktur saja ternyata tidak cukup. Mengiming-iming bunga tinggi sebagai strategi menarik nasabah, juga sudah usang. Sekarang kuncinya adalah bagaimana memberikan pelayanan yang terbaik (*excellent*), dan itu hanya bisa diwujudkan bila hati kita sebagai "pelayan" terbuka lebar dan diterapkan dalam keseharian ketika berinteraksi dengan nasabah maupun *stakeholders*.

Manajemen mempunyai keyakinan, melayani dengan hati justru akan menjadikan BTN lebih baik secara berkelanjutan (*sustainable*). Oleh karena itu, manajemen ingin mengajak BTNers untuk berubah menjadi mitra terbaik. Dan ini bisa diawali dari kemauan untuk mendengar, mengerti keinginan, bahkan keluhan nasabah. Bila sebelum ini, sebagai bank pemberi KPR, mungkin nasabahlah yang datang ke BTN. Tapi, sebagai mitra keluarga Indonesia, era tersebut harus diubah.

Prospek pasar keluarga Indonesia sangat besar. Apalagi, melalui Program 3 Juta Rumah, selama lima tahun ke depan pemerintah berencana membangun 15 juta unit rumah maupun hunian vertikal. Jika saja 60% diantaranya dibiayai oleh BTN, itu peluang yang luar biasa besar. Mereka adalah keluarga Indonesia yang berpotensi menjadi mitra BTN. Oleh karena itu, ini merupakan momen yang tepat, mari maju dan berkembang para BTNers bersama mitra keluarga Indonesia.

Akhirnya, dalam kesempatan yang baik ini, sekali lagi, kami mengucapkan terima kasih kepada seluruh nasabah dan *stakeholders* atas dukungan dan kepercayaan kepada BTN. Terlebih lagi kami sangat gembira telah diberi kesempatan untuk melakukan perubahan, untuk menjadi lebih baik lagi, dan menjadi mitra utama dalam pemberdayaan finansial keluarga Indonesia.

Selamat Natal dan tahun baru 2025. ■



06

LAPORAN UTAMA
GOTONG ROYONG
SEJAHTERAKAN RAKYAT
MELALUI RUMAH



18

PASAR MODAL
MENDUNG ITU
MASIH TEBAL



22

KEUANGAN
TRUMP YANG BIKIN
PUSING PARA BANKIR

20 **PASAR MODAL**
MASIH ADA GAIN
MENANTI

30 **PROPERTI**
JURUS BTN MENJUAL
KPR NON SUBSIDI

41 **KOLOM**
3 JUTA RUMAH:
KOLABORASI VISIONER
ANTARA PERBANKAN DAN
PEMERINTAH UNTUK MASA
DEPAN PERUMAHAN
INDONESIA YANG
BERKEADILAN

26 **KEUANGAN**
PENGORBANAN SANG
AGEN PEMBANGUNAN

32 **PROFIL**
BUAH KONSISTENSI
DAN INTEGRITAS
■ Jeli Melihat Potensi
Bisnis hal. 34

28 **PROPERTI**
MERAH BIRU PROSPEK
PROPERTI 2025

34 **SEPUTAR
KORPORASI**

44 **COMMUNITY
DEVELOPMENT**

39 **KOLOM**
PROSPEK EKONOMI DAN
KEUANGAN SYARIAH
INDONESIA

46 **KOMUNITAS**
TERUS TINGKATKAN
PRESTASI UNTUK
HARUMKAN NAMA BTN

48 **SYARIAH**
MAJU TERUS
DI TENGAH
TEKANAN



Kompak Demi Rumah Rakyat

TANTANGAN besar menunggu manajemen BTN di tahun 2025. Di tahun ular kayu tersebut, bank pembiayaan perumahan ini dituntut untuk mensukseskan Program 3 Juta Rumah yang telah dicanangkan Presiden Prabowo Subianto. Bukan perkara mudah, tentu. Sebab, gejala yang terjadi di pasar uang bisa berdampak pada seretnya pendanaan bagi pembangunan 3 juta rumah per tahun.

Para pengembang pun tampaknya belum begitu yakin bakal mampu membangun 3 unit rumah dan hunian vertikal dalam satu tahun. Apalagi masih banyak rintangan yang menghambat. Persoalannya, penyediaan rumah bagi masyarakat tak bisa ditunda. Dengan jumlah penduduk sekitar 275 juta jiwa, setiap tahun di negeri ini ada 800 ribu hingga satu juta rumah tangga baru yang membutuhkan tempat tinggal. Selain itu masih ada sekitar 10 juta rumah tangga yang hingga kini belum berumah.

Program 3 Juta Rumah adalah sebuah tekad pemerintahan Prabowo untuk mewujudkan *zero backlog* (tunggakan) pada 2045 atau tepat 100 tahun Indonesia merdeka. Itu sebabnya, Menteri Perumahan dan Kawasan Permukiman (PKP) dan sejumlah kementerian terkait berupaya mensukseskan Program 3 Juta Rumah, yang 2 juta diantaranya berada di desa dan kawasan pesisir. Sebagai langkah awal, di tahun 2025 pemerintah berencana menyediakan kuota anggaran bagi 800 rumah bersubsidi atau hampir empat kali lipat dari kuota tahun 2023.

Target ambisius? Untuk mencari jawaban atas pertanyaan tersebut, Laporan Utama PARAS edisi kali ini menurunkan artikel terkait dengan Program 3 Juta Rumah. Bagian pertama membahas kesiapan para pengembang dalam menghadapi tantangan yang tidak ringan ini. Maklum, selama ini kapasitas mereka dalam menyediakan hunian hanya berkisar 300 ribu-400 ribu per tahun.

Pembahasan berlanjut ke berbagai kendala yang dihadapi oleh para pengembang untuk meningkatkan kapasitasnya. Mulai dari kesulitan mendapatkan lahan yang *feasible* untuk rumah subsidi, masalah izin lokasi dan pembangunan, masalah infrastruktur (terutama pasokan listrik), suku bunga yang masih tinggi hingga rendahnya daya beli masyarakat kelas menengah bawah.

Bagian kedua merupakan wawancara dengan Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN, yang diberi tugas menyiapkan skema pembiayaan rumah subsidi. Selama ini kapasitas pembiayaan bank pelat merah ini berkisar 250 ribu-300 ribu unit rumah per tahun. Tapi, untuk mendukung Program 3 Juta Rumah, BTN sanggup menyediakan pembiayaan hingga 600 ribu unit pada 2025.

Betul, BTN tetap membutuhkan modal tambahan untuk menjalankan tugas mulia tadi. Tapi itu bukan masalah besar. Selama ini BTN telah membuktikan bahwa ia mampu menyediakan dana yang dibutuhkan, termasuk melalui penerbitan instrumen keuangan seperti obligasi dan EBA. Masalahnya, untuk mendapatkan sumber pendanaan dari pasar tak semudah seperti beberapa tahun silam. Saat ini terlalu banyak uang yang tersedot BI, sehingga uang berputar

di masyarakat jauh berkurang.

Namun, syukur Alhamdulillah, Gubernur BI sudah menyatakan kesiapannya menampung sekuritisasi KPR (*securitization mortgagebacked*). Karenaitu, BI ikut mendorong Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk mengeluarkan kebijakan sekuritisasi KPR, termasuk regulasi sekuritisasi KPR subsidi yang diminta oleh BTN. Jika permintaan ini dikabulkan OJK, masalah pendanaan Program 3 Juta Rumah agaknya sudah bisa diatasi.

Usulan lain yang diminta BTN adalah agar penyaluran subsidi perumahan menerapkan prinsip asas keadilan. Maksudnya, masyarakat yang memiliki penghasilan lebih besar dikenai bunga KPR subsidi lebih tinggi ketimbang masyarakat berpenghasilan rendah (MBR). Tujuannya jelas, selain agar penyaluran subsidi lebih tepat sasaran, masyarakat juga dididik untuk lebih mandiri.

Yang tak kalah penting, untuk mewujudkan program rumah rakyat tadi BTN juga harus dalam keadaan sehat. Nixon mengakui, bunga bunga KPR subsidi yang dipatok *fixed* 5% dengan tenor lebih 20 tahun membuat margin yang didapat bank-bank penyalur KPR subsidi sangat kecil. Makanya, disaat biaya dana tinggi seperti sekarang, pertumbuhan laba BTN ikut terpangkas. Padahal, menurut Nixon, kemajuan BTN adalah kunci keberlanjutan (*sustainable*) dari program perumahan rakyat.

Di bagian ketiga dari Laporan Utama PARAS edisi kali ini adalah upaya BTN mengatasi minimnya pasokan rumah. Salah satunya, lewat HFC BTN, sejak 2015 BTN aktif memberikan pelatihan kepada kalangan muda yang tertarik menjadi *developer*. Sampai saat ini HFC telah mencetak 2.500 milenial yang siap terjun di bisnis properti. Adanya Program 3 Juta Rumah telah mendorong HFC mencetak lebih banyak calon *developer*.

Begitulah. Bagi manajemen dan BTNers, visi *zero backlog* 2045 dan Program 3 Juta Rumah memiliki arti sangat penting. Bukan hanya bagi keberlanjutan bisnis BTN, tapi menjadi pembuka jalan menuju terciptanya kesejahteraan dan kemakmuran rakyat. Terutama kaum MBR. ■





Program 3 Juta Rumah

GOTONG ROYONG SEJAHTERAKAN RAKYAT MELALUI RUMAH

BTN siap menjadi pilar utama pembiayaan Program 3 Juta Rumah. Inilah obat mujarab Prabowo untuk mensejahterakan rakyat secara merata.

DEALNYA, orang yang mencari nafkah di perkotaan mestinya tinggalnya di wilayah perkotaan. Tapi, berhubung harga tanah dan bangunan di perkotaan hanya terjangkau oleh kaum berdompet tebal, masyarakat kelompok menengah bawah terpaksa hidup secara komuter. Saban hari bolak balik dari pinggiran ke pusat kota. Pergi subuh, pulang malam. Coba hitung, berapa ongkos, energi serta biaya sosial yang terbangun setiap hari.

Ada memang kelas bawah yang memaksakan diri tinggal di pusat kota. Hasna, contohnya. Tapi warga Gang Buchori, Johar Baru, Jakarta Pusat, ini harus menjalani hidup amat berat. Ia terpaksa tinggal di rumah berukuran 6 m² bersama 13 anak dan cucunya. Saking banyaknya, apa boleh buat, mereka terpaksa tidur bergantian dengan posisi duduk, meringkuk dan entah gaya apa lagi.

Syukurlah, pemerintahan tidak tutup mata akan kenyataan itu. Gerakan membangun 500 ribu rumah dan 500 ribu hunian vertikal (apartemen maupun rumah

susun/rusun) di perkotaan pun dicanangkan. Tak hanya di kota-kota, pemerintah juga akan membangun dua juta unit rumah di pedesaan dan kawasan pesisir. "Tiga juta unit per tahun atau 15 juta unit selama lima tahun," kata Hashim Djojohadikusumo, Satgas Perumahan Presiden Prabowo.

Sangat ambisius? Tidak, agaknya. Sebab, sebelum mengeluarkan kebijakan, Hashim telah mengunjungi sejumlah negara untuk mencari pendanaan. Hasilnya, sejumlah investor asing dikabarkan sudah menyatakan ketertarikannya terhadap Program 3 Juta Rumah. "Cukup banyak investor luar yang ingin mendanai program ini. Ada investor Cina, Abu Dhabi, Qatar, India, Malaysia dan Singapura," kata Hashim. Sebut saja China State Construction and Engineering Corporation yang mampu membangun 880 ribu unit apartemen.

Gerak cepat juga dilakukan Maruarar Sirait, Menteri Perumahan dan Kawasan Permukiman (PKP). Sebagai langkah awal, menteri yang biasa disapa Ara ini langsung menginventarisir tanah terlantar maupun yang dikelola instansi pemerintah dan BUMN. Ini memang penting. Sebab, harga lahan kerap menjadi kendala para pengembang dalam pembangun rumah subsidi dan rusun. Saat ini harga lahan yang dianggap pengembang *feasible* untuk membangun rumah subsidi harus di bawah Rp300 ribu per m², dan itu hanya ada jauh di luar kota.

Nah, dari data Kementerian dan Tata Ruang/Badan Pertanahan Nasional (ATR/BPN), tersedia 854.662 hektar

tanah terlantar yang dapat dimanfaatkan untuk rumah rakyat. Sementara dari Kementerian BUMN disebutkan, tanah nganggur milik PT Kereta Api Indonesia (KAI) dan Perumnas yang bisa dimanfaatkan untuk Program 3 Juta Rumah mencapai total 427,6 hektar.

PEMBERIAN SUBSIDI HARUS ADIL

Dalam program terbaru ini, memang banyak gebrakan yang dilakukan pemerintah. Selain lahan, kabarnya menteri PKP akan mengusulkan supaya dibuatkan harga khusus untuk beberapa bahan bangunan (seperti semen) yang dipergunakan dalam pembangunan Program 3 Juta Rumah. "Sekarang saatnya para pengusaha ikut bergotong royong membangun rumah untuk rakyat," kata Maruarar.

Di samping itu, pemerintah juga berencana menghapus PPN 11% dan Biaya Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) 5%. Sementara BTN mengusulkan agar pemerintah juga memberikan insentif berupa subsidi untuk biaya premi asuransi dan penjaminan, terutama untuk rumah di wilayah urban (perkotaan). "Kalau ketiga biaya tadi dihilangkan, maka harga rumah diperkirakan bisa ditekan sampai 20% - 21%," kata Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN.

BTN tampaknya ingin segera mewujudkan impian jutaan masyarakat kecil untuk memiliki hunian sendiri. Itu sebabnya, tanpa harus menunggu cetak biru Program 3 Juta Rumah, bank BUMN ini telah mengusulkan 3 skema pembiayaan rumah subsidi. Pertama, untuk program pembangunan rumah di pedesaan atau Rumah Desa Sehat, BTN menawarkan layanan KPR, Bantuan Stimulan Perumahan Swadaya (BSPS), dan Kredit Bangun Rumah dengan jangka waktu (tenor) hingga 30 tahun.

Skema pembiayaan kedua adalah Rumah Sejahtera yang diperuntukan bagi masyarakat pembiayaan rendah (MBR) yang tinggal di sekitar wilayah urban seperti Bekasi dan Sidoarjo. Mengingat unit rumah subsidi yang akan dibangun cukup banyak, BTN mengusulkan agar skema pembiayaan rumah subsidi diubah dari Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan (FLPP) menjadi selisih suku bunga (SSB). "Agar anggaran subsidi rumah tidak memberatkan pemerintah," kata Nixon.

Tidak hanya itu, melalui skema SSB ini diharapkan akan lebih banyak masyarakat yang bisa menikmati fasilitas subsidi perumahan. Upaya lainnya adalah dengan memangkas tenor pemberian subsidi dari 20 tahun saat ini menjadi 10 tahun.

Sementara untuk mengurangi beban cicilan masyarakat, BTN pun mengusulkan untuk memperpanjang tenor KPR menjadi 30 tahun.

Tidak hanya itu, BTN juga mengusulkan agar pengenaan suku bunga KPR subsidi didasarkan pada besaran gaji. Masyarakat yang berpenghasilan diatas Rp6 juta per bulan, misalnya, dikenai bunga 7% per tahun. Sementara untuk gaji di bawah itu bunganya 6% per tahun. "Jadi pemerintah hanya memberikan SSB sekitar 3% - 4%. Dengan begitu, selain akan lebih banyak masyarakat yang bisa menikmati subsidi, pemerintah pun tak perlu menyediakan dana subsidi yang besar," kata Nixon (lihat laporan utama bagian II).

Dibandingkan KPR FLPP yang berbunga 5%, KPR SSB memang sedikit lebih mahal. Namun usulan Nixon ada benarnya. Sebab, bagaimanapun juga pemberian subsidi harus dilakukan secara adil. Selain itu, BTN adalah sebuah persero. Sudah milik publik, pula. Jadi jamak bila BUMN ini mendapatkan keuntungan agar layanannya ke depan bertambah baik. Keuntungan yang didapat BTN juga memberi dampak baik buat negara dan masyarakat karena akan menjamin ketersediaan pembiayaan perumahan secara berkesinambungan (*sustainable*).

Skema ketiga yang diusulkan BTN adalah pembiayaan bagi hunian di daerah urban (kota). Agar harganya terjangkau masyarakat, diusulkan pemerintah untuk memanfaatkan lahan milik BUMN dan BUMD seperti PT KAI dan PD Pasar Jaya melalui kerjasama antara pemerintah dengan badan usaha (KPBU). Usulan lainnya terkait perpanjangan batas

TUJUAN PROGRAM

Program penyediaan dan pembiayaan rumah layak huni bagi masyarakat tahun 2025 dilaksanakan untuk memberikan akses perumahan yang layak bagi masyarakat berpenghasilan rendah, agar seluruh lapisan masyarakat khususnya golongan ekonomi rendah memiliki kesempatan untuk memiliki rumah layak huni.



Mengentaskan Kemiskinan

Perbaikan kualitas hidup masyarakat dengan penyediaan rumah layak huni akan berdampak pada kemampuan masyarakat untuk meningkatkan penghasilan sehingga mampu keluar dari kemiskinan.



Meningkatkan Perekonomian

Kemampuan sektor perumahan dalam menciptakan *multiplier effect* bagi perekonomian nasional akan mendorong pertumbuhan PDB nasional, mengurangi angka pengangguran dan meningkatkan penerimaan negara.



Meningkatkan Kesejahteraan Bangsa

Dengan semakin banyaknya masyarakat yang mampu keluar dari kemiskinan dan perekonomian nasional yang terus tumbuh, maka akan meningkatkan pendapatan per kapita nasional sehingga berdampak pada peningkatan kesejahteraan bangsa.

Sumber: BTN



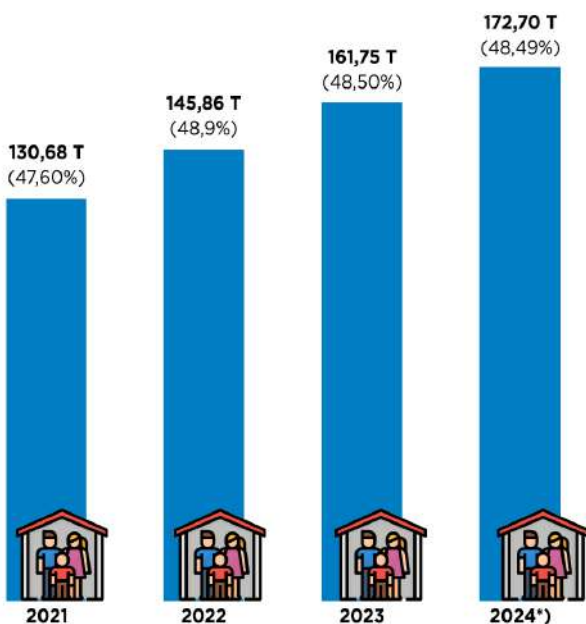
Perumahan kumuh pinggir rel di Jakarta

waktu sertifikat hak milik atas satuan rumah susun dari 30 tahun menjadi 50 tahun atau lebih.

SEKURITISASI KPR BERSUBSIDI

Lalu, berapa jumlah subsidi untuk tahun 2025? Belum ada kejelasan, memang. Namun untuk mewujudkan Program 3 Juta Rumah, Maruarar

KPR Bersubsidi BTN



Sumber: BTN
 *) Triwulan III - 2024
 Nilai (triliun rupiah) dan porsi dari total kredit(%)

berkeinginan untuk menaikkan kuota FLPP menjadi 800 ribu unit pada tahun 2025. Ini berarti sekitar empat kali lipat dari kuota tahun sebelumnya. Komposisi sumber pembiayaan pembangunan rumah subsidi pun minta diubah dari sebelumnya 75% APBN dan 25% perbankan menjadi 50% : 50%.

Jumlah yang teramat besar. Soalnya BTN, sebagai penyalur sekitar 70% KPR FLPP, hanya mengusulkan kuota tahun 2025 sebesar 400 ribu unit. Angka tersebut tak beda jauh dengan usulan para pengembang, yakni 300 ribu-400 ribu. Dalam taksiran Nixon, anggaran yang harus disediakan perbankan untuk mendukung pembiayaan 800 ribu unit KPR FLPP mencapai total Rp80 triliun.

Karena itu, meskipun BTN sebagai *agent of development* dalam pembiayaan rumah, Nixon minta agar Program 3 Juta Rumah menjadi visi bersama bangsa ini. Sebab, menyediakan hunian bagi masyarakat adalah jalan menuju terciptanya kesejahteraan dan kemakmuran rakyat seperti amanah konstitusi. Saat ini rata-rata kebutuhan rumah per tahun mencapai 800 ribu unit. Itu belum termasuk untuk 9,9 juta warga Indonesia belum memiliki rumah (*backlog perumahan*).

Sebuah pencapaian yang kurang membanggakan bagi sebuah bangsa yang hampir 80 tahun merdeka. Padahal, 20 tahun ke depan, jumlah penduduk Indonesia diperkirakan mencapai 381 juta jiwa. Artinya, rumah yang harus dibangun tentu semakin besar. Itu pula yang membuat Nixon dan seluruh jajarannya berupaya agar BTN bisa terus menjalankan fungsinya sebagai pilar utama pembiayaan rumah rakyat, termasuk Program 3 Juta Rumah.

Betul, BTN tetap membutuhkan modal tambahan untuk membiayai Program 3 Juta Rumah. "Tapi itu bukan masalah besar. Selama hitung-hitungannya masuk, kami siap menerbitkan surat utang luar negeri untuk membiayai program ini," kata Nixon. Manajemen bank yang bermarkas di kawasan Kuningan Jakarta Selatan itu memang membuktikan bahwa selama ini mampu menyediakan dana yang dibutuhkan. "Kami juga mengusulkan dibuatkan aturan yang membolehkan KPR subsidi disekuritisasi. Kalau boleh, likuiditas akan tersedia."

Jika saja Program 3 Juta Rumah berjalan mulus, maka membangun dari desa untuk pemerataan ekonomi dan pemberantasan kemiskinan yang menjadi salah satu impian Asta Cita Prabowo bisa menjadi kenyataan. Begitu pun target pertumbuhan ekonomi 8% per tahun. Maklum, Program 3 Juta Rumah ini diperkirakan mampu menyerap 19 juta tenaga kerja, pertumbuhan ekonomi naik 0,5%, angka kemiskinan bisa ditekan 8%, serta dapat menggerakkan 185 industri ikutan. Pada gilirannya, pemasukan pajak bagi negara dan pendapatan asli daerah (PAD) juga bertambah. Yang lebih penting, kesejahteraan rakyat secara merata bisa terwujud.

Jadi, mari kita doakan, semoga Program 3 Juta Rumah berjalan mulus dengan sinergi dengan berbagai pihak. ■

SOLUSI CEPAT MENYEDIAKAN HUNIAN VERTIKAL

NIAT pemerintah untuk membangun satu juta rumah dan hunian vertikal (apartemen maupun rusun) di kota-kota berpenduduk padat, tampaknya perlu terus didorong. Soalnya Badan Pusat Statistik (BPS) memperkirakan, 10 tahun ke depan jumlah penduduk Indonesia akan mencapai 305 juta jiwa, dimana 66,6% atau 203 juta diantaranya tinggal di wilayah perkotaan. Jumlahnya diperkirakan akan terus meningkat jadi 228 juta jiwa pada 2045.

Tantangan yang berat, memang. Tapi, apa boleh buat, negara bertanggung jawab menyediakan hunian bagi rakyatnya. Hal itu sesuai dengan UU Nomor 1 Tahun 2011 tentang Perumahan dan Kawasan Permukiman (PKP). Masalahnya, 10 tahun jelas bukanlah waktu yang panjang. Sedangkan untuk membangun puluhan ribu unit hunian vertikal memerlukan waktu dan biaya amat besar.

Tapi tenang. Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN, punya solusi. Ia mengusulkan kepada pemerintah menunjuk sebuah BUMN, semisal Perumnas, untuk membeli kredit pemilikan apartemen (KTA) berstatus macet di bank-bank BUMN dan BPD. Nantinya, unit apartemen macet tersebut dapat dijual kembali oleh Perumnas ke masyarakat dengan harga miring. Di BTN saja, menurut Nixon, KTA macet tersebut setara dengan 13.600 unit hunian. Jika digabung dengan KTA macet di BRI, Mandiri, BNI dan BPD-BPD tentu jumlahnya amat besar. "Solusi ini akan menguntungkan semua pihak," katanya.

Menguntungkan? Sebagai bankir, Nixon memang sudah terlatih membuat kalkulasi. Bagi bank, menurutnya, penjualan KTA macet tersebut dapat menekan *non performing loan* (NPL), meningkatkan likuiditas, permodalan dan sumber daya manusia bisa lebih fokus ke tugas non penagihan. "Ekses NPL ini tidak hanya membatasi pertumbuhan kredit, tapi juga berdampak pada profit dan modal. Jika NPL macet bisa dijual, perbankan menjadi lebih leluasa melakukan ekspansi," katanya.

Tak hanya bank, negara pun bakal diuntungkan karena mampu menyediakan hunian bagi masyarakat dalam tempo yang relatif singkat dan biaya lebih murah karena mendapatkan hunian dengan harga diskon. Masyarakat pun pasti bakal berbondong-bondong untuk memiliki hunian apartemen yang harga per unitnya di bawah pasar. "Pokoknya masyarakat tinggal bawa koper," kata Nixon.

Hunian sudah tersedia, harga tergolong murah, konsumen banyak, lalu apa lagi masalahnya? Nah, itu dia. Berbeda dengan bank-bank swasta, penyelesaian kredit macet di bank BUMN dan BPD benar-benar kompleks. Jika di bank swasta cukup diputuskan lewat persetujuan RUPS, tidak demikian halnya dengan bank pelat merah. Sesuai dengan UU No. 49 Prp/1960 tentang Penyelesaian Urusan Piutang Negara (PUPN), proses hapus tagih kredit harus dilakukan melalui Ditjen Kekayaan Negara (DJKN) Departemen Keuangan.


Ini yang tidak disukai oleh para bankir pemerintah.

Selain membutuhkan waktu panjang dan ribet, kredit macet juga sulit dijual dengan harga diskon karena akan dikaitkan dengan isu penyelamatan uang negara. Walaupun, sebenarnya, dalam UU No.1/2004 tentang Perbendaharaan Negara sudah disebutkan bahwa piutang BUMN dan BUMD bukan merupakan piutang negara. Mahkamah Agung pun sudah menerbitkan fatwa bahwa piutang BUMN dan BUMD bukan piutang negara. Dari fatwa inilah lahir PP No. 33/2006 (revisi dari PP No. 14/2005).

Masalahnya, karena UU lama belum dicabut, aparat hukum di lapangan masih tetap menggunakan UU No 49/1960 yang kedudukannya jelas lebih tinggi ketimbang PP No. 33/2006. Apa boleh buat, daripada harus berurusan dengan penegak hukum, para bankir pelat merah pun terpaksa kembali ke mekanisme lama dalam menyelesaikan kredit macet. Entah sampai kapan. Soalnya, rencana penyusunan UU Piutang Negara yang telah digulirkan sejak belasan tahun silam sampai hari ini belum juga ada wujudnya. "Padahal saya berharap ada aturan hapus tagih kredit macet," kata Nixon.

Harapan itu sebenarnya bisa jadi kenyataan bila para bankir BUMN dan BUMD membawa masalah piutang negara ini ke Mahkamah Konstitusi (MK), utamanya terkait kontradiksi antara UU No. 49/1960 dengan UU No.1/2004. Dengan bukti-bukti hukum yang dimiliki bank BUMN dan BPD, ada peluang MK bakal mengulir klausul mengenai piutang negara pada UU No. 49/1960. ■



 Gedung-gedung di Jakarta

NIXON LP NAPITUPULU, DIREKTUR UTAMA BTN SEKARANG SAATNYA BTN UNTUK UNJUK GIGI



YANG tengah dilakukan Nixon LP Napitupulu menjelang tutup tahun 2024 ini memang sebuah pekerjaan besar, menyediakan pembiayaan bagi 3 juta unit rumah nasional. Wajar saja bila hari-hari Direktur Utama BTN ini tersita untuk rapat dan rapat. Pulang larut malam, bolak balik antara Gedung Menara 2 BTN (kantor pusat BTN) dan kantor Menteri Perumahan dan Kawasan Permukiman (PKP) sudah menjadi rutinitasnya sehari-hari.

Padahal, pria kelahiran Medan 25 Juli 1969 ini telah dibantu banyak orang, termasuk oleh Tim Satgas Perumahan yang dibentuk Presiden Prabowo Subianto. "Menyediakan 3 juta rumah itu tidak mudah, apalagi dua juta diantaranya berada di pedesaan

dan kawasan pesisir. Ruwet, harus diurai satu persatu," katanya.

Kendati merasa lelah, bankir yang pernah tinggal di rumah kontrakan di daerah Kampung Melayu (Jakarta Timur) ini mengaku puas. Pasalnya, usulannya soal program perumahan rakyat diapresiasi oleh presiden. "Pak Prabowo nyalamin saya. Dia bilang, saya senang ketemu kamu. Sekarang dapat solusinya," kata sarjana ekonomi akuntansi dari Universitas Sumatera Utara (USU) ini.

Kapan Bapak bertemu Pak Prabowo?

Saya diminta datang ke Wijaya Chandra untuk menjelaskan terkait perumahan, jauh sebelum Pak Prabowo dilantik jadi presiden (20 Oktober). Pertemuan tersebut dihadiri juga oleh Satgas Perumahan. Walau

tidak detail, di situ muncul gagasan Program Tiga Juta Rumah sebagai salah satu upaya pemerintah untuk mengencot pertumbuhan ekonomi (8%) dan mengatasi kemiskinan.

Jadi program 3 juta akan direvisi?

Kami masih terus berjuang untuk mengurainya. Pengadaan 2 juta unit rumah di desa dan kawasan pesisir, contohnya. Siapa yang berhak atau tidak berhak mendapatkan subsidi? Rakyat miskin, agak miskin atau miskin ekstrim? Karena mereka tidak memiliki slip gaji, lalu siapa yang akan memverifikasi bahwa mereka layak dapat subsidi?

Tapi jika semuanya ditanggung pemerintah, pasti akan ribut karena orang ingin mendapatkan rumah gratis. Pertanyaan lainnya, dananya ada tidak? Jadi memang sangat kompleks.



Foto: Corporate Secretary BTN

Bagaimana update program 3 juta rumah saat ini?

Sekarang sedang dibahas pasal demi pasal, mana yang perlu diubah agar program ini bisa jalan. Biarlah, ini pemerintah yang *ngatur*. Bagi kami, spirit program 3 juta rumah ini baik sekali. Paling tidak, masalah *backlog* (tunggakan) perumahan sebesar hampir 10 juta kepala keluarga bisa terselesaikan. Hanya saja saya menyarankan agar disiapkan dengan baik, termasuk dari sisi *supply*.

Maksudnya?

Ini contoh lagi. Selama ini pengadaan rumah untuk Program 1 Juta dikerjakan oleh *developer*, baik berskala nasional maupun UMKM. Selama ini mereka taat aturan karena terdaftar dan teregistrasi pada sistem PUPR. Nah, di desa-desa itu kan tidak ada *developer*. Yang ada hanyalah tukang yang tidak berbadan hukum dan tidak bersertifikat. Lalu, siapa yang akan melakukan verifikasi bahwa rumah yang dibangun di desa dan kawasan pesisir telah memenuhi standar yang layak huni? Kasihan rakyat kalau rumahnya tak memenuhi standar.

Ide Pak Hashim (Ketua Satgas Perumahan) agar pembangunan rumah di daerah sekitar urban dan pedesaan di kerjakan oleh UMKM, juga baik sekali. Tapi saya mengusulkan lebih baik dikerjakan oleh koperasi atau Bumdes (Badan Usaha Milik Desa) agar bisa dipelototi dan tidak kabur. Kalau tidak, kami bisa mati. Dua juta tidak sedikit.

BTN sendiri bagaimana?

Kami pasti akan *support*. Apalagi spirit Pak Ara sangat baik. Dengan *budget* (anggaran) yang lebih kecil dari 2024, dia ingin menyelesaikan masalah *backlog* seoptimal mungkin. Salah satunya adalah dengan menurunkan *cost* pembangunan rumah. Untuk menekan biaya lahan, misalnya, dia sedang mendata lahan tidur milik negara, BUMN dan Pemda yang bisa dimanfaatkan untuk perumahan. Mungkin dikasih hak guna bangunan 50 atau 80 tahun. Nanti akan ada regulasinya.

Kedua, dari sisi material bangunan. Dia sedang mengusulkan agar beberapa komponen penting, seperti se-



men, dipatok harganya. Ini tantangan tersendiri buat industri semen dan lainnya. Ketiga, minta supaya biaya perizinan dan pajak dibebaskan untuk perumahan nasional. Jika disetujui, harga rumah bisa ditekan sampai 21% (PPN11%, Pph 2,5%, retribusi 2,5% dan BPHTB 5%).

Langkah lain yang sedang dilakukan Menteri PKP adalah pengadaan hunian di perkotaan. Dari pengalaman BTN, penyerapan KPR subsidi (FLPP) paling tinggi berada di daerah urban karena dekat dengan lokasi kerja. Seperti Cikarang, Sidoarjo dan Gresik. Sedang di perkotaan polanya dekat dengan transportasi umum.

Skema pembiayaannya seperti apa?

Untuk sementara kita dorong 3 tipe hunian, yakni hunian diperkotaan, urban dan desa. Khususnya di desa, skemanya bisa dua jenis. Pertama berupa bantuan langsung dari pemerintah, seperti bedah rumah, bikin sanitasi dan lainnya. Pilihan kedua, kalau penduduknya tidak miskin ekstrem, itu bisa dalam bentuk bantuan angsuran. Besarannya nanti pemerintah yang memutuskan.

Yang ketiga, kami mengusulkan skema FLPP tetap jalan. Hanya saja bentuknya diubah menjadi subsidi selisih bunga (SSB) supaya daya jangkauannya lebih banyak. Yang keempat, untuk rumah perkotaan, subsidi diberikan kepada hunian vertikal (rusun atau apartemen) dengan harganya berkisar Rp300 - Rp500 juta per unit. Kalau hunian itu dibangun di atas

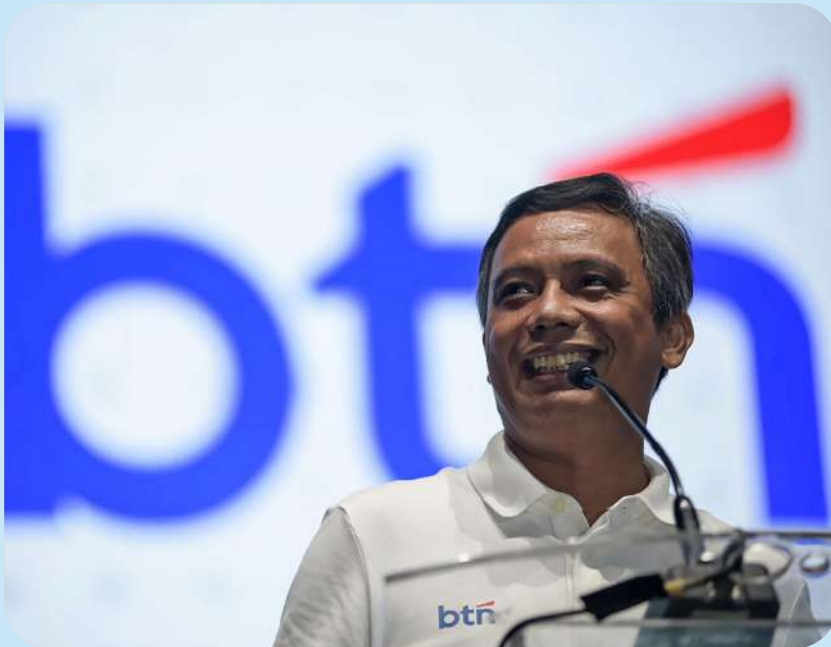
tanah negara, mungkin pajaknya bisa dikeluarkan sehingga harganya bisa ditekan hingga Rp50 juta per unit. Itu tiga usulan yang sedang kami bahas di Kementerian Keuangan.

Lalu bagaimana dengan usulan skema pembiayaan melalui dana abadi?

Tahun 2024 pemerintah menyediakan anggaran Rp24 triliun untuk mensubsidi 200 ribu unit rumah. Kalau sekarang targetnya 3 juta unit, berapa dana yang harus disediakan? Kira-kira antara Rp360 triliun - Rp400 triliun. Akan sangat memberatkan APBN. Oleh sebab itu, saya mengusulkan supaya sistemnya dibuat seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), yaitu subsidi selisih bunga.

Masyarakat juga harus dididik realistik. Kalau tenor KPR 20 tahun, ya subsidi jangan 20 tahun juga. Kan tiap tahun selalu ada kenaikan gaji. Tetapi, agar cicilan kredit tetap terjangkau masyarakat, kami usulkan tenor KPR-nya yang diperpanjang menjadi 30 tahun, sementara masa subsidi dikurangi menjadi 10 tahun saja.

Kami juga mengusulkan agar pengenaan bunga KPR disesuaikan dengan penghasilan. Jika penghasilan debitur di atas Rp6 juta per bulan, kami usulkan bunganya 7% per tahun. Sementara untuk gaji di bawah itu bunganya 6% per tahun. Jadi pemerintah hanya memberikan SSB sekitar 3% - 4%. Dengan begitu, akan lebih banyak orang yang bisa menikmati subsidi, dan pemerintah pun



tak perlu menyediakan dana besar. Mungkin sekitar Rp8 triliun atau setara dengan 800 ribu unit rumah.

Masalahnya, kecuali BTN, apakah bank-bank lain mau mendanai KPR jangka panjang yang dinilai berisiko (terjadi mismatch)?

Makanya, untuk desa, kami usul pemerintah yang angsuran. Jika tidak kuat, ya *size*-nya diturunkan. Misalnya pemerintah hanya menyediakan pembiayaan pembangunan rumah di atas lahan milik warga. Kalau tak punya tanah? Ya jangan dikasih kredit, tapi harus dibantu karena sudah ekstrem miskin. Jadi buat skema bantuannya. Tapi itu tugas pemerintah, bukan bank lagi.

Kalau usulan skema SSB diterima, apakah BTN sanggup menyediakan pembiayaannya?

Asal besaran SSB-nya oke (masuk), kami berani mengeluarkan beberapa instrumen surat utang luar negeri untuk program ini setiap tahun. Kami juga mengusulkan dibuat aturan yang membolehkan KPR subsidi disekuritisasi. Kalau boleh, pendanaan tidak ada masalah. Likuiditas akan tersedia. Tapi saat ini aturannya belum ada.

Kami juga mengusulkan agar dana perumahan yang tercecer di sejumlah lembaga atau instansi ditempatkan di BTN. Kami tidak minta gratis, tetapi tetap pakai *return* yang normal. Jadi kami

mendorong pemerintah menerbitkan aturan yang mengharuskan dana fasilitas perumahan yang tersebar disejumlah instansi disimpan di BTN.

BPJS Ketenagakerjaan, contohnya. Dana yang dikelola BPJS Ketenagakerjaan saat ini mencapai Rp800 triliun, dimana Rp500 triliun diantaranya merupakan Jaminan Hari Tua (JHT). Di UU dan PP disebutkan bahwa 30% diantaranya harus diberikan kepada peserta dalam bentuk manfaat layanan tambahan. Di pasal berikutnya, layanan tambahan itu berupa pembiayaan perumahan bagi peserta. Kalau 30% dari Rp500 triliun, itu berapa? Bukan jumlah yang kecil.

Pernah saya tanya, apakah BPJS Ketenagakerjaan sudah menjalan amanah itu? Jawabnya enggak karena sampai hari ini seluruh peserta BPJS Ketenagakerjaan telah menikmati sekitar 85% KPR BTN. Makanya saya teriak terus. Ini tidak *fair*. Dia makin gemuk tapi tidak mikirin Pasal 37. Padahal layanan pembiayaan perumahan para peserta itu kewajiban BPJS Ketenagakerjaan. Makanya saya ributkan terus karena aturannya ada di PP BPJS Ketenagakerjaan.

Untuk menyelamatkan perbankan dari krisis properti, pemerintah China membeli NPL KPR. Mungkinkah itu diterapkan di sini?

China memang jago. Saya juga

ingin mengusulkan hal seperti itu. Saat ini BTN punya 13.600 kamar dari NPL apartemen dari seluruh kota. Nah, bagaimana jika NPL ini dibeli saja oleh pemerintah (PKP) melalui Perumas, lalu dijual lagi ke masyarakat dengan harga miring. Pasti laku. Tapi itu tak bisa dilakukan karena terkendala aturan. Makanya, saya minta ada PP hapus tagih atas selisih yang tidak bisa dibayar.

Sebenarnya berapa kapasitas pembiayaan BTN? Saya sudah hitung, maksimal Rp100 triliun setahun atau sekitar 300 ribu unit rumah. Itu pun BTN harus nambah pegawai, mencari pendanaannya dan lain sebagainya.

Apa betul BTN punya visi baru. Bisa dijelaskan?

Jadi visi BTN akan berubah menjadi menjadi Mitra Utama Dalam Pemberdayaan Finansial Keluarga Indonesia. Ini sebenarnya kata-kata lama BTN: *Sahabat Keluarga Indonesia*. Jadi, dulunya sudah ada kata kata melayani kebutuhan keluarga. Maksudnya, BTN tidak cuma pembiayaan rumah (KPR) saja. Selama ini BTN identik sebagai bank KPR. Akibatnya, *lending*-nya sangat mudah tapi *funding*-nya mati.

Jadi, sekarang kami dorong untuk melayani seluruh transaksi keuangan keluarga. Fasilitas *secondary*-nya. Selama ini kami terbiasa menyediakan KPR, setelah itu nasabahnya ditinggalkan dan tidak dikelola lagi. Padahal, beberapa tahun kemudian si nasabah tadi butuh pembiayaan renovasi rumah, pendidikan, AC, furnitur, dan lainnya.

Sekarang BTN ingin melayani seluruh kebutuhan keluarga. Tidak hanya *single product* (KPR), tapi benar benar melayani kebutuhan transaksi keuangan yang dibutuhkan keluarga. Sekarang *plan*-nya mau dorong *beyond mortgages*. Nanti kami sosialisasikan ke seluruh cabang dan *developer*.

Bukan berarti kami mau meninggalkan bisnis KPR. Tidak. Hanya saja, sekarang semua turunan yang terkait dengan rumah dan keluarga akan kami garap. Makanya nanti di menu BTN Mobile ada layanan kebersihan rumah (*go clean*), sewa rumah, dan sebagainya. Kami sedang merintis ke aplikasi yang bisa melayani ke-

butuhan keluarga melalui kerjasama dengan Informa, Blibi dan lainnya.

Mengapa kinerja BTN di triwulan III turun?

Kalau penurunan pertumbuhan laba, itu lebih karena faktor naiknya biaya dana (*cost of fund*). Bayangkan, gara-gara suku bunga tinggi, sampai September kami kehilangan potensi laba sekitar Rp3 triliun. Jadi laba BTN di triwulan III mestinya Rp5 triliun, bukan Rp2 triliun.

Makanya, ke depan, kami akan lebih mendorong pendapatan bukan dari bunga. Misalnya dengan meningkatkan transaksi elektronik (*mobile banking, internet banking, EDC, ATM/Debit dan lainnya*). Tahun ini *merchant* kami tambah 70 ribu menjadi 100 ribu. Sementara duit *merchant* yang kami tampung sudah Rp2,6 triliun. Itu semua dana murah. Ke depan bisa puluhan triliun rupiah.

Kami juga mulai melepas dana-dana berbiaya mahal secara bertahap. Seperti porsi tabungan berbunga mahal mulai kami kurangi. Lalu, tahun depan kami akan membentuk divisi *payroll* (mengelola pembayaran gaji karyawan). Saat ini sudah ada 300 ribu *payroll*. Dengan ada divisi khusus *payroll*, kami targetkan angkanya naik jadi 1 juta.

Betul, saat ini rasio dana murah (*current account saving account*) kami memang trurun ke sekitar 48%. Tapi dengan berbagai upaya tadi, kami berharap tahun depan akan meningkat ke 53%-55%. Dengan meningkatnya dana murah, maka *cost of fund* bisa ditekan, dan pendapatan bersih dari bunga (NII) akan kembali meningkat.

Saat ini ada sekitar 7 juta *number account* di BTN. Sudah berapa yang menggunakan BTN Mobile secara aktif?

Saat ini sudah 2 juta lebih, dan akhir tahun ini diharapkan sudah mencapai 2,5 juta. Tahun depan kami targetkan naik menjadi 4 juta *number account*. Lalu *merchant* naik jadi 200 ribu. Tinggal layanan *cash management* yang harus cepet lagi. Nah, karena sudah menjadi bank keluarga, sekarang saatnya BTN untuk siap berperang.

“ Saat ini sudah 2 juta lebih, dan akhir tahun ini diharapkan sudah mencapai 2,5 juta. Tahun depan kami targetkan naik menjadi 4 juta *number account*. Lalu *merchant* naik jadi 200 ribu. Tinggal layanan *cash management* yang harus cepet lagi. Nah, karena sudah menjadi bank keluarga, sekarang saatnya BTN untuk siap berperang. ”

Bagaimana dengan kesiapan IT-nya?

Saat ini kami memiliki 300 tenaga IT. Mungkin tahun depan akan ditingkatkan menjadi 500 menuju 1.000 orang. Karena sekarang ini sudah kompleks banget. Itu ada promo program baru. Ke depan kami akan bangun digital center BTN di kawasan Wijaya 1 (Jaksel), bekas rumah dirut.

Bagaimana rencana bisnis BTN (RBB) di 2025?

Kami proyeksikan masih bisa *growth* 12-14 persen, lebih tinggi dari 2024. *Pertama*, kami melihat pertumbuhan ekonomi 2025 akan lebih baik karena program pemerintah lebih didorong ke bawah. *Kedua*, kami melihat suku bunga akan turun. Memang ada faktor Trump, tapi semua optimistis di tahun 2025 The Fed akan memangkas tingkat bunganya 100-150 basis poin.

Langkah The Fed tentu akan diikuti oleh BI. Dengan adanya penurunan suku bunga acuan, saya optimistis imbal hasil (*yield*) Sertifikat Rupiah BI (SRBI) pun akan turun juga. Mudah-mudahan. ■



UPAYA BTN MENGAMANKAN PASOKAN RUMAH

Dibutuhkan sekitar 2.000 developer baru untuk mengatasi masalah minimnya pasokan rumah. HFC BTN akan diperkuat dan dikembangkan untuk mendukung Program 3 Juta Rumah.

KEBUTUHAN akan perumahan dari tahun ke tahun selalu meningkat. Sayang, pasokan akan kebutuhan papan ini acap tak seimbang dengan permintaan. Saat ini kemampuan para pengembang dalam membangun rumah berkisar 300 ribu hingga 400 ribu unit per tahun. Padahal, setiap tahun, di negeri ini ada sekitar 800 ribu rumah tangga baru yang tentu juga membutuhkan tempat tinggal.

Jika ditambah dengan hampir 10 juta rumah tangga yang hingga kini belum memiliki rumah (*backlog*), tentu kebutuhan akan tempat tinggal menjadi sangat besar. Dalam perkiraan Panangian Simanungkalit, pengamat properti, setidaknya setiap tahun perlu dibangun 1,25 juta unit rumah agar target *zero backlog* pada 2045 dapat dicapai. Oleh karena itu, pemerintahan Prabowo-

Gibran akan membangun 3 juta rumah dan hunian vertikal setiap tahun.

Adanya rencana tersebut memang membuat peluang masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) untuk memiliki rumah semakin besar. Namun banyak kalangan sepertinya masih ragu masalah perumahan bisa segera teratasi. Sebab, seretnya pasokan sebenarnya lebih dilatari oleh kecilnya permintaan itu sendiri. Maklum, daya beli masyarakat Indonesia tergolong rendah. *Boro-boro* rumah, untuk membeli keperluan sehari-hari saja mereka sudah pusing. Apa boleh buat, kaum MBR terpaksa tidur berdesakan di rumah petakan yang disewa per bulan.

Lihat saja kinerja sektor perumahan di triwulan III - 2024, yang mengalami penurunan penjualan 7,14% (yoy). Penurunan tertinggi terjadi pada rumah tipe kecil dan menengah, masing-masing 10,05% dan 8,80%. Ada pun Jabodetabek (Jakarta, Bogor, Depok, Tangerang, Bekasi) tercatat sebagai wilayah yang mengalami penurunan cukup parah. Sampai September, penjualan rumah di kawasan ini hanya 7.000 unit atau 50% dari pencapaian 2023.

Martin Samuel Hutapea, Associate Director Leads



 Pembangunan perumahan

Properti, memperkirakan sampai akhir 2024 penjualan rumah di Jabodetabek hanya akan mencapai 10 ribu-11 ribu unit atau turun 25% (yoy). "Padahal pengembang sudah membuat banyak rumah, tapi sayang penyerapannya justru terkendala," katanya. Rendahnya daya serap inilah, lanjutnya, membuat para pengembang malas untuk menambah pasokan rumah di kemudian hari.

Selain harga, kondisi ekonomi makro memang sangat mempengaruhi penjualan rumah di Tanah Air. Khususnya rumah kelas menengah bawah dengan harga di bawah Rp500 juta per unit. Tapi, dengan perkiraan suku bunga bakal melandai di tahun 2025, penjualan rumah diprediksi bisa menggeliat kembali. Apalagi, untuk merealisasikan Program Pembangunan 3 Juta Rumah, pemerintah berencana menaikkan kuota rumah bersubsidi dari 200 ribu unit saat ini menjadi 800 ribu unit.

Selain itu, pemerintah disebut-sebut juga akan memperpanjang pemberian insentif pajak ditanggung pemerintah (PPN DTP). Ada juga rencana pembebasan biaya BPHTB (bea perolehan hak atas tanah dan bangunan). Malah, untuk hunian vertikal (apartemen dan rumah susun/rusun), pemerintah sudah menyediakan paket insentif. Langkah ini jelas akan mengurangi harga pokok, sehingga harga rumah dan hunian vertikal jadi lebih terjangkau.

Hari Ganie, Wakil Ketua DPP REI, mengakui pemerintah memang akan memberi berbagai kemudahan bagi masyarakat maupun pengembang. Hanya saja, menurutnya, membangun 3 juta unit hunian setiap tahun tidak mudah. "Banyak yang perlu dipersiapkan. Karena, faktanya, pengembang hanya mampu membangun 300 ribu-400 ribu per tahun. Ini bicara kapasitas yah," katanya.

Artinya, untuk mencapai target kuota FLPP 800 ribu unit sepertinya masih jauh dari jangkauan. Menurut Junaidi Abdillah, Ketua Umum DPP Asosiasi Pengembang Perumahan dan Permukiman Seluruh Indonesia (Apersi), banyak kendala yang dihadapi pengembang untuk bisa memenuhi target pemerintah tersebut. Mulai dari daya beli masyarakat, masalah harga lahan dan material, pendanaan, infrastruktur hingga kebijakan yang belum sinkron.

Terus, jika semua kendala tadi sudah bisa diatasi, bagaimana pula dengan kesiapan para pengembang? Dengar-dengar sih, untuk mengatasi angka *backlog* 10 juta unit saja dibutuhkan 2.000 pengembang baru. Jika tak ada tambahan *developer*, maka 12.000 pengembang yang terdaftar di Sistem Registrasi Pengembang (SIRENG) Kementerian Perumahan dan Kawasan Permukiman (PKP) paling banter hanya mampu memasok sekitar 600 ribu unit alias di bawah kebutuhan nasional

Rendahnya pasokan ini pula yang mendorong BTN, di 2015, membentuk Housing Finance Center (BTN HFC) sebagai pusat *learning*, *advisory* dan *research* di bidang perumahan. Salah satu kegiatan dari lembaga di bawah *Investor Relation & Research Division* (IRRD) BTN ini adalah mencetak entrepreneur muda di bidang properti untuk mendukung pasokan perumahan. "Sebagai bank fokus di pembiayaan rumah, BTN tentu berkepentingan terhadap (keberlanjutan) pasokan rumah yang dihasilkan *developer*," kata Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN.



Nixon LP Napitupulu

Dalam kegiatan mencetak developer muda ini BTN melibatkan banyak pihak. Mulai dari pelaku bisnis properti, perguruan tinggi hingga organisasi kemasyarakatan. Sejak 2022, misalnya, BTN dan REI secara rutin menggelar pelatihan developer milenial di sejumlah kota yang diikuti mahasiswa hingga pengusaha muda. Lalu dengan Sekolah Bisnis dan Manajemen ITB (SBM-ITB), contohnya, BTN HFC menggelar Mini MBA in Properti. Pelatihan serupa juga diberikan kepada mahasiswa UGM, Iluni UI, Universitas Syiah Kuala Aceh dan lainnya.

Tak sebatas perguruan tinggi dan pengusaha, kegiatan pelatihan juga dijalin bersama sejumlah organisasi kemasyarakatan seperti Perkumpulan Masyarakat Profesional Nahdliyin (Nusantara Utama Cita/NU Circle), Muhammadiyah dan beberapa pondok pesantren. "Materi pelatihan lebih banyak ke praktek (70%) ketimbang teori (30%). Ke depan, materi pelatihan akan terus kami tingkatkan, terutama terkait dengan inovasi bisnis dan digital," kata Winang Budoyo, Kepala Investor Relation & Research Division (IRRD) BTN.

Dari berbagai pelatihan wirausaha properti tersebut telah dihasilkan sekitar 2.500 developer muda. Jumlah tersebut akan terus meningkat seiring dengan semakin banyaknya kegiatan pelatihan yang akan digelar HFC BTN. Winang berkeyakinan, di masa mendatang akan banyak bermunculan wirausaha-wirausaha tangguh dan mandiri di bidang properti. "Mereka diharapkan dapat mengatasi masalah minimnya pasokan rumah," katanya. Syukurlah. Sebab, ya itu, selama lima tahun ke depan pemerintahan akan membangun 15 juta unit rumah maupun hunian vertikal.

Masalah minimnya pasokan rumah akan menjadi salah satu kendala pencapaian Program 3 Juta Rumah. Mungkinkah HFC BTN mencetak lebih banyak



📷 Direksi BTN

developer muda?

Ini memang tantangan buat HFC BTN, apalagi kami di BTN sudah berkomitmen untuk mensukseskan Program 3 Juta Rumah pemerintah. Untuk mencetak *developer-developer* muda, HFC BTN harus dikembangkan dan diperkuat. Misalnya kegiatan *learning*-nya diperbanyak, *advisory*-nya di kencengin, begitu pula risetnya.

Termasuk kegiatan pelatihannya?

Sampai saat ini kami telah menjalin kerjasama dengan banyak universitas dan organisasi kemasyarakatan dalam pelatihan *developer*. Sebut saja dengan SBM-ITB, Iluni UI, IPB, Undip, Unibraw, NU, pondok pesantren dan

banyak lagi. Kegiatan seperti ini yang akan kami perkuat. Saat ini kami sedang menjajaki kerjasama dengan perguruan tinggi di bawah Muhammadiyah. Dengan menjalin banyak kerjasama, berarti kami membuka banyak sekolah properti.

Hasil pelatihan selama ini bagaimana? Kok belum kelihatan?

Sebetulnya, kebanyakan peserta pelatihan HFC BTN adalah *developer-developer* pemula dan skala lokal. Mereka baru membangun satu *cluster* kecil, di bawah 100 unit. Tapi ada juga lulusan pelatihan yang memang akhirnya terjun di bisnis properti. Misalnya santri Tebuireng, Jombang. Para santri lulusan HFC

BTN ini sudah membentuk ASANU (Asosiasi Santri Developer NU). Mereka sudah menggarap proyek perumahan di Banjarnegara, Jawa Tengah. Kami pernah diundang peresmian *cluster* (30 unit) yang dibangun alumni HFC BTN.

Apa saja materi pelatihan yang diberikan?

Materi pelatihan dan pendidikannya mengacu pada empat pilar di bidang properti, yaitu perizinan/legalitas, pertanahan/lahan, pembiayaan/permodalan dan keahlian properti/skill. Karena itu, para pengajarnya bukan hanya dari BTN, tapi juga dari berbagai bidang yang kami anggap kompeten. Untuk materi *land and environment*, misalnya, pengajar bisa dari BPN (Badan Pertanahan Nasiona), notaris dan lainnya. Untuk pembiayaan/permodalan, pengajarnya dari BTN. Di sini, para peserta akan diajarkan membuat proposal, bagaimana mengajukan pinjaman dan lainnya.

Adakah target setiap tahun mencetak developer muda?

Tidak ada target khusus karena HFC mengikuti kegiatan bisnis BTN. Jika BTN ada kerjasama (MoU) bisnis dengan universitas, rumah sakit, pondok pesantren atau lainnya, kami coba masuk dengan menawarkan kerjasama dalam pelatihan. Bisnis BTN ini banyak, tak hanya KPR. Ada layanan



📷 Peserta pelatihan developer di Aceh

cash management, payroll, treasury, pinjaman ringan dan lainnya.

Apa lagi rencana HFC, terutama untuk mendukung Program 3 Juta Rumah?

Kami ingin lebih banyak melahirkan *developer-developer* muda untuk mengatasi masalah minimnya pasokan rumah (*supply*). Karena itu, kami terus menjalin kerjasama dengan lembaga pendidikan, organisasi kemasyarakatan hingga kalangan pengusaha. Saat ini kami sedang menjajaki kerjasama dengan Muhammadiyah. Konsepnya tentu akan berbeda dengan NU. Bila dengan NU lebih ke santrinya, Muhammadiyah lebih banyak menasar ke kalangan pelajar.

Apakah BTN juga memberikan permodalan bagi lulusan HFC?

Para lulusan HFC kan sudah punya pengetahuan tentang membuat proposal, pengajuan kredit, perpajakan dan sebagainya. Mereka bisa mengajukan pinjaman atau permodalan ke BTN. Soal permohonannya diterima atau tidak, itu tergantung dari analisa tim kredit BTN. Kami hanya mendorong saja. Ini lho lulusan mini MBA, silahkan dianalisis. Jadi tidak bilang harus diterima. Sesuai prosedur saja. Apalagi manajemen udah bilang kami harus *governance*.

Apa rencana HFC ke depan?

Ke depan, saya punya mimpi HFC menjadi sebuah *institute* yang fokus di bidang penelitian perumahan. Ingin seperti BRI dan BNI *institute*, tidak perlu seperti Bank Mandiri sudah memiliki universitas sendiri. Saya inginnya HFC berdiri sendiri (tidak di bawah IRRD). Kalau sekarang BTNers di HFC tidak fokus karena harus mengerjakan tugas IRRD yang lain. Keinginan lainnya adalah memperkuat HFC dengan merekrut tenaga ahli yang sudah punya nama besar. Kalau sudah seperti itu, semua penelitian bisa kami lakukan. Termasuk dalam mendukung bisnis BTN.

Sebagai ekonom BTN, bagaimana Anda melihat tahun 2025?

Betul, pemerintahan Prabowo telah memasang target pertumbuhan ekonomi 8%. Tapi kan tidak disebut-

kan tahun berapa target itu bakal tercapai. Menurut saya, kalau kita tetap mengandalkan konsumsi rumah tangga pendorong ekonomi, saya kira pertumbuhannya hanya sekitar 5% seperti sekarang. Tapi kalau ingin lebih dari itu, ekspornya harus digenjut. Caranya, benahi infrastrukturnya. Bukan hanya jalan atau pelabuhan saja, tapi juga peraturan dan kebijakannya sehingga sektor manufaktur bisa kembali berkembang dan kompetitif di pasar ekspor. Kenapa Sritex bermasalah? Karena sekarang ini *trading* (dagang) dianggap lebih menguntungkan ketimbang memproduksi barang sendiri.

Kalau dilihat dari sektor usaha, saat ini ada tiga sektor yang cukup besar peranannya terhadap produk domestik bruto (PDB). Yakni manufaktur, pertanian dan perkebunan. Kalau ingin PDB tinggi, ya tiga sektor ini yang harus dibenahi dan digenjut. Lalu, bagaimana dengan sektor *real estate* dan konstruksi? Meski telah diberi banyak stimulus (fiskal maupun moneter), pengaruhnya terhadap PDB tetap saja kecil.

Jadi Program 3 Juta Rumah belum bisa jadi lokomotif perekonomian kita?

Secara langsung belum. Tapi secara tidak langsung, dampak Program 3 Juta Rumah akan sangat besar terhadap perekonomian. Sebab, 185 sektor ikutan yang terkait dengan *real estate* dan konstruksi. Mulai dari semen, besi baja, hingga perkakas rumah tangga dan kendaraan bermotor. Belum dari penyerapan tenaga kerja. Jika satu rumah dikerjakan oleh 5 tukang, berapa banyak tukang yang terserap oleh proyek pembangunan 3 juta rumah dan hunian vertikal ini.

Bisnis perbankan 2025?

Kalau ekonomi tumbuh sekitar 5%, saya perkirakan kredit perbankan masih bisa tumbuh dua digit. Kalau di tahun 2024 pertumbuhannya sekitar 11%, mungkin tahun ini berkisar 11% - 13%. Yang masih akan menjadi kendala bagi sektor ini adalah masalah pendanaan (*funding*). Mari kita lihat, bagaimana tingkat suku bunga The Fed

dan BI di 2025.

Bagaimana dengan prospek saham BBTN?

Sekitar 80% bisnis BTN adalah KPR, dimana 60% diantaranya adalah KPR subsidi jangka panjang dengan suku bunga *fixed* (5%). Sehingga, secara umum ada persepsi kinerja keuangan BTN bakal tertekan bila suku bunga naik. Begitu pun sebaliknya. Jadi saham BBTN akan sangat tergantung pergerakan tingkat suku bunga di 2025. Sejumlah analis memperkirakan, 12 bulan ke depan BBTN akan naik ke level Rp.1.700-an per saham. Kalau saat ini harganya berada di kisaran Rp1.340 per saham, berarti ada potensi gain sebesar 26,8%. Masih lebih tinggi dari *yield* surat utang negara (SBN) maupun Sertifikat Rupiah BI (SRBI). ■



PASAR MODAL DAN PASAR UANG 2025

MENDUNG ITU MASIH TEBAL

Gejolak di pasar modal dan pasar uang diperkirakan masih akan berlangsung hingga akhir semester I - 2025. Karena itu, lebih aman investor main jangka panjang.

BURSA Efek Indonesia (BEI) baru saja tekor triliunan rupiah. Dana milik investor asing, yang beberapa bulan sebelumnya masih membanjiri Indonesia, kini telah pergi tanpa basa-basi. Akibatnya, seperti kita saksikan bersama, nilai tukar rupiah langsung babak belur. Setelah sempat menguat di kisaran Rp15.000 per dolar, pada penutupan pasar 18 Desember lalu mata uang hijau itu diperdagangkan pada level Rp16.400-an.

Begitupun hiruk pikuk yang terjadi di pasar modal, sungguh menyedihkan. Jika biasanya selalu ada *net buy*, di hari-hari sepanjang September-Desember kemarin yang terjadi justru lebih banyak *net sell*. Alhasil, indeks harga saham gabungan (IHSG) yang sempat melesat ke level 7.900,

pada 18 Desember sudah anjlok ke posisi 7.107. Beberapa saham yang sebelumnya tampil perkasa, pun akhirnya kembali terkulai.

Indikasi adanya pelarian modal asing, sebenarnya, sudah terlihat sejak bulan September ketika bank sentral China (PBoC) merilis paket stimulus moneter sebesar 800 miliar yuan. Dana tersebut bisa dimanfaatkan oleh perusahaan asuransi, perbankan dan pialang untuk pembelian saham. PBoC juga memotong rasio persyaratan pencadangan sebesar 50 basis poin (bps) serta memangkas suku bunga fasilitas pinjaman jangka menengah sebesar 30 bps jadi 2%.

Tidak sampai di situ, bank sentral China juga berencana meluncurkan pinjaman perumahan hingga 5,3 triliun yuan serta melonggarkan aturan pembelian rumah dan pemotongan

pajak. "Langkah-langkah stimulus yang agresif dari BPOC bertujuan untuk memulihkan kepercayaan pasar dan menopang perekonomian yang sedang sakit. Ini upaya China untuk mencapai target pertumbuhan ekonomi 5% tahun ini," tulis Pilarmas Investindo Sekuritas dalam risetnya.

Sejak itu, pelan tapi pasti, investor asing mulai meninggalkan bursa Indonesia, dan membuat IHSG terus mengalami pelemahan. Puncaknya terjadi di awal November, ketika Donald Trump kembali terpilih sebagai presiden Amerika. Selama perdagangan 4-18 November, indeks turun sekitar 4,6% hingga sempat menyelinap ke bawah level 7.134. Sementara itu modal asing yang keluar dari lantai bursa selama dua perdagangan mencapai Rp7,4 triliun.

Betul, pelantikan presiden AS baru akan digelar Januari 2025. Tetapi pelaku pasar kadung yakin, perekonomian Amerika bakal menggeliat di bawah kepemimpinan Trump yang terkenal dengan slogan *America First*. Sebab, selain akan menerapkan kebijakan anggaran yang ekspansif, Trump juga berjanji menurunkan pajak korporasi serta tidak akan menjalankan UU Penurunan Inflasi biki- nan Presiden Joe Biden.

Tetapi yang bikin cemas, kebijakan *America First* (nasionalisme, unilateralisme, proteksionisme dan isolasio-



Foto: erbhayu, riset

nisme) yang diusung Trump dinilai akan mendorong inflasi ke atas serta sehingga memaksa The Fed lebih berhati-hati dalam memangkas tingkat suku bunga. Ekonomi China dan sejumlah negara di Asia diperkirakan paling terpuak oleh kebijakan Trump ini.

Alhasil, kalau sudah menyangkut faktor eksternal, maka tak ada obat yang bisa menyembuhkan kelesuan di pasar efek. Investor, menurut Maximilianus Nico Demus, Associate of Research and Investment Pilar Investindo Sekuritas, akan tetap menunggu apa yang terjadi setelah Trump dilantik menjadi presiden Amerika ke-47. "Ke depan, kinerja IHSG masih akan menghadapi sejumlah tantangan," katanya.

Selain faktor Trump, ada beberapa sentimen yang membuat bursa tidak meriah. Salah satunya adalah turunnya pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) menjadi 4,95% di triwulan III. Ini berarti di bawah APBN 2024 yang mematok angka 5,2%. Yang tak kalah pentingnya, dalam menghadapi libur panjang Natal dan tahun baru, para investor memang merasa lebih nyaman memegang uang *cash* ketimbang saham.

Harus diakui, menjelang tutup 2024 ini nyaris tak ada sentimen yang bisa menguatkan bursa. Itu sebabnya, sejumlah analis hanya bisa menyarankan sebaiknya pemodal memakai strategi jangka panjang. Soalnya, tekanan terhadap bursa diperkirakan baru akan berkurang di akhir semester I - 2025. "Pasar sudah tahu sentimen yang akan terjadi hingga semester I 2025. Mereka sudah mempunyai perkiraan tentang inflasi dan suku bunga yang akan terbentuk," kata seorang analis.

BEI MASIH MENAWAN?

Keterpurukan itu, mudah-mudahan, akan mulai membaik di semester II - 2025. Di kala itu, menurut perkiraan sejumlah analis, suku bunga perbankan akan mulai menurun. Begitu pun nilai tukar rupiah, diperkirakan akan lebih stabil. Soalnya, potensi The Fed untuk menurunkan suku bunga masih tetap terbuka. Sementara itu di dalam negeri diperkirakan tidak ada gejolak yang berarti pada perekonomian kita.



 Gedung Bursa Efek Indonesia

Suara yang lebih optimistis dikumandangkan tim riset dari Ciptadana Sekuritas. Berdasarkan valuasi dan pertumbuhan laba perusahaan 8,8%, mereka memprediksi IHSG akan mencapai level 8.400 di akhir 2025. Pasar modal Indonesia juga dinilai Ciptadana tergolong menawan. Dengan valuasi *price earning ratio* (PER) 12,5 kali, IHSG masih lebih rendah dibandingkan dengan rata-rata MSCI Asia ex-Japan yang berada 13,6 kali. "Indonesia dinilai menjadi destinasi yang menarik bagi investor yang mencari saham *undervalued* di Asia," tulis tim riset Ciptadana.

Ini agaknya bukanlah optimisme yang dibuat-buat. Sebab, seperti disampaikan para pengelola BEI, tahun 2025 bursa bakal semakin bergairah dengan adanya 407 pencatatan efek baru di bursa. Mulai dari saham, obligasi, dana investasi *real estate* (DIRE), dana investasi infrastruktur (DINFRA), efek beragun aset (EBA), emisi waran hingga *exchange traded fund* (ETF).

Tidak sampai di situ, bursa juga akan disemarakkan oleh 2 juta investor baru. Dengan hadirnya emiten dan investor baru, para pengelola BEI memperkirakan rata-rata nilai transaksi harian (RNTH) di tahun 2025 akan mencapai Rp13,5 triliun (selama 242 hari). Lebih tinggi dibandingkan RNTH pada 15 November 2024 yang mencapai Rp12,063 triliun.

Dengan perkiraan seperti itu, lalu saham apa saja yang layak dipertim-

bankan untuk dibeli di tahun 2025? Cukup banyak pilihan, memang. Tetapi jika Anda termasuk investor jangka panjang, sebaiknya taruh sebagian dana di saham perbankan. Saham BTN (BBTN), contohnya. Saham bank pembiayaan perumahan ini dipercaya bakal menguat dengan adanya Program Pembangunan 3 Juta Rumah.

Lalu, bagaimana dengan nasib rupiah di tahun Ular Kayu? Seperti halnya dengan IHSG, mata uang kesayangan rakyat Indonesia itu diperkirakan masih akan tertekan sampai akhir semester I-2025. "Di triwulan I dan II rupiah akan bergerak di kisaran Rp16.025 per dolar," kata Radhika Rao, Ekonom Senior DBS. Setelah itu, di triwulan III dan IV rupiah akan bergerak di kisaran Rp15.795 dan Rp15.450 per dolar.

Dengan kata lain, enam bulan ke depan kurs rupiah belum 100% aman. Menurut Alwi Assegaf, Research & Development Trijaya Pratama Future, selama data inflasi ekonomi Amerika tetap tinggi dan angka pengangguran berkurang, maka The Fed akan semakin berhati-hati dalam memangkas suku bunganya. "Inilah yang mendorong *yield* obligasi AS naik," katanya.

Faktor ini, menurut Alwi, membuat BI akan lambat dalam menurunkan suku bunga. Tujuannya untuk menahan *capital outflow*. Nah, karena ada kemungkinan itu, rupiah diperkirakan masih akan melemah. ■



Rumah di BSD

Masih Ada Gain Menanti

Sejumlah saham di sektor properti masih berpeluang untuk menguat di tahun 2025. Agar gain yang diraih bisa optimal, sebaiknya investor mengoleksinya untuk jangka panjang.

SAHAM-SAHAM properti diproyeksikan punya masa depan yang cerah. Hal ini dipicu oleh banyaknya sentimen positif yang bakal menggelayuti bisnis ini sepanjang 2025. Seperti tren penurunan suku bunga, terkendalinya angka inflasi, program pembangunan 3 juta rumah, serta rencana penghapusan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) 11% dan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan (BPHTB) 5% dari harga jual rumah.

Dengan berbagai faktor pendukung tadi, Tim Analisis Bareksa Sekuritas memperkirakan kontribusi sektor properti terhadap terhadap perekonomian nasional atau produk domestik bruto (PDB) bakal meningkat pesat dari sekitar 3% saat ini menjadi 25% di masa mendatang. "Artinya, prospek saham properti juga masih cukup besar," tulisnya. Makanya, wajar bila Tim Analisis Bareksa merekomendasikan beli untuk efek dari sektor ini.

Lantas saham mana saja yang pa-

ling layak untuk investasi pada 2025? Ada beberapa. Pilihan Tim Analisis Bareksa jatuh pada saham PT Alam Sutra Realty (ASRI), PT Bumi Serpong Damai (BSDE), PT Ciputra Development (CTRA) dan PT Summarecon Agung (SMRA). Menurutnya, dilihat dari rasio harga saham terhadap nilai buku (*price to book value* atau PBV), keempat saham tersebut memiliki valuasi cukup murah (*lihat tabel*) sehingga peluang untuk menguat masih sangat besar.

Berikut cuplikan pendapat para analis ihwal prospek emiten properti di 2025.

PT CIPUTRA DEVELOPMENT TBK (CTRA)

Gara-gara ada keterlambatan searah terima rumah kepada konsumen, sampai triwulan III-2024 CTRA hanya mampu membukukan pendapatan Rp7,11 triliun dan laba bersih Rp1,27 triliun. Meski masing-masing tumbuh sekitar 8% (yoy), toh kinerja tersebut dinilai masih jauh di bawah ekspektasi pasar. Makanya, BRI Danareksa Sekuritas merevisi target

pendapatan CTRA dari Rp11,5 triliun menjadi Rp11 triliun. Ada pun laba bersihnya dipangkas dari Rp2,29 triliun jadi Rp1,96 triliun.

Kendati demikian, dengan banyaknya sentimen positif di sektor properti, kinerja CTRA diprediksi sejumlah analis bakal semakin membaik. "Pasar properti akan stabil dalam 2-3 tahun ke depan," kata Ismail Fakhri Suweleh, analis BRI Danareksa Sekuritas. Itu sebabnya, ia merekomendasikan beli saham ini dengan target harga Rp1.700. Artinya, ada potensi gain sebesar 226,9% dibandingkan harga penutupan pertengahan Desember lalu (13/12).

Pendapat yang sama dikemukakan tim riset CGSI Sekuritas. Menurutnya, CTRA memiliki fundamental cukup bagus dan masa depan cerah. Emiten ini menjadi menarik lantaran adanya potensi keuntungan dari rencana peluncuran proyek baru di sejumlah kota besar seperti Medan, Surabaya dan Makassar. "Kami proyeksikan pertumbuhan laba per saham (EPS) CTRA sebesar 17% pada 2025," tulis tim analisis CGSI Sekuritas.

PT BUMI SERPONG DAMAI TBK (BSDE)

Meski kondisi likuiditas sedang ketat, manajemen dan pemegang

saham BSDE tak mengerem langkahnya untuk ekspansi. Lihat saja, Oktober lalu perusahaan milik Grup Sinarmas ini membeli 91,99% saham PT Suryamas Dutamakmur Tbk (SMDM). Untuk transaksi tersebut, BSDE harus merogoh kocek sekitar Rp2,33 triliun. Aksi korporasi tersebut, menurut Hermawan Wijaya, Direktur BSDE, merupakan upaya menambah cadangan lahan untuk pengembangan proyek jangka panjang.

BSDE tampaknya termasuk emiten yang tidak terlalu dipusingkan oleh tingginya suku bunga dan turunnya daya beli masyarakat. Lihat saja, sampai triwulan III-2024, BSDE berhasil membukukan pendapatan usaha Rp10,06 triliun atau tumbuh 37,75% (yoy). Sementara itu laba bersihnya naik 52,73% (yoy) menjadi Rp2,7 triliun. "Kinerja BSDE di sembilan bulan pertama tahun ini sudah melampaui kinerja setahun penuh 2023," kata Hermawan.

Ke depan, menurut Aqil Triyadi, Analis Panin Sekuritas, pengembangan BSD City tahap II dan III akan menjadi mesin uang BSDE. Peluncuran proyek di Balikpapan, Kalimantan Timur, juga akan menjadi kontributor peningkatan kinerja emiten ini. Dalam perhitungan Aqil, marketing sales akan tumbuh sekitar 3% di tahun 2025. Makanya, ia merekomendasikan beli saham BSDE dengan target harga Rp1.430 per saham. "Ini revisi dari target harga sebelumnya di Rp1.330," kata Aqil.

Kiswoyo Adi Joe, Head of Investment Reswara Gian Investa, juga mempunyai pandangan serupa. Kata dia, pembelian SMDM membuat BSDE dapat berekspansi ke luar wilayah Serpong. "Ini akan berdampak positif pada kinerja BSDE ke depan," katanya. Atas dasar itulah Kiswoyo menargetkan harga BSDE, yang di pertengahan Desember (13/12) berada di level Rp980, berpotensi menguat ke kisaran Rp1.400-Rp1.500 di tahun 2025.

PT SUMMARECON AGUNG TBK (SMRA)

Emiten yang satu ini termasuk yang paling banyak menikmati insentif PPN DTP. Itu sebabnya, rencana pemerintah memperpanjang



insentif PPN DTP hingga 2025 menjadi kabar baik bagi manajemen SMRA. Menurut Lydia Tjio, Direktur Summarecon Agung, perpanjangan pemberian insentif tersebut berpotensi mendorong penjualan SMRA hingga Rp1 triliun pada 2025.

Di triwulan II berhasil mencatatkan pendapatan Rp5,67 triliun atau tumbuh 89,56% (yoy). Sementara laba bersihnya naik 70,50% menjadi Rp753,68 miliar. Dalam perkiraan William Jefferson, Analis Maybank Sekuritas Indonesia, di akhir tahun ini SMRA bakal mengantongi pendapatan sebesar Rp7,6 triliun atau tumbuh 14% (yoy). Sementara itu laba bersihnya diperkirakan akan mencapai Rp917 miliar atau tumbuh 20%.

Untuk tahun 2025 dan 2026, William memperkirakan laba SMRA masih akan tumbuh 2% dan 6%. "Kota Mandiri Bandung, Bekasi dan Crown Gading akan menjadi generator pra-penjualan SMRA di tahun-tahun mendatang," katanya. Atas dasar itulah, William menilai saham SMRA masih punya daya tarik. Namun, jika ingin mendapatkan hasil maksimal, "Sebaiknya investor mengoleksinya untuk jangka panjang," tuturnya.

Pendapat yang sama dikatakan Wahyu Tri Laksono. Kata pengamat pasar modal ini, SMRA yang kini berada di level Rp220 per saham (13/12), berpeluang menguat ke level Rp740 - Rp800. "Banyak faktor (sentimen) yang mendukung kenaikan emiten SMRA," katanya. Salah satunya adalah penjualan Summarecon Mal Kelapa Gading kepada PT Summarecon Investment Property (SMIP) dengan nilai sekitar Rp8 triliun.

PT ALAM SUTERA REALTY TBK (ASRI)

Ada dua aksi korporasi yang dilakukan ASRI di triwulan IV 2024 ini.

Yang pertama, peluncuran proyek baru Alam Sutera 2. Dan yang satu lagi adalah pinjaman dari BCA senilai Rp3,9 triliun dengan bunga 8% per tahun. Dana segedo gajah bunting akan dipakai untuk refinancing obligasi dolar senilai US\$251 juta (dengan kupon 12% per tahun) yang akan jatuh tempo 2025.

Dalam hitungan Ciptadana Sekuritas, langkah tersebut membuat ASRI dapat menghemat beban bunga hingga Rp155 miliar per tahun. Penghematan ini diperkirakan bakal mendorong pendapatan perseroan ke depan. "Setelah refinancing itu, ASRI dapat menurunkan rasio *gearing* (utang terhadap ekuitas) menjadi 0,5 kali," tulis analis Ciptadana dalam risetnya. Makanya, Ciptadana merekomendasikan *buy* untuk saham ASRI dengan target harga Rp36 atau naik 139% dibandingkan target lama.

Namun William Hartanto, Founder WH - Project, punya pendapat lain. Menurutnya, saham ASRI saat ini berada dalam jalur menurun dengan level *support* Rp206 dan *resistance* Rp250 per saham. Makanya, ia hanya berani merekomendasikan *wait and see* atau beli di area *support* dengan target harga Rp270-Rp280 per saham pada akhir 2024.

Meski sahamnya diprediksi bakal menukik, Tony Rudiyanto, Sekretaris Perusahaan Asri, tetap optimistis ASRI dapat mencatatkan pertumbuhan yang signifikan di 2024. Soalnya, sampai triwulan III, perseroan berhasil membukukan marketing sales Rp2,3 triliun atau 82% dari target. Sementara untuk tahun depan, selain dari penjualan kawasan baru di Alam Sutera 2, pendapatan ASRI diharapkan bakal datang dari dua *township existing* (Alam Sutera dan Suvana Sutera Township). ■

Trump yang Bikin Pusing Para Bankir

Suku bunga tinggi dan *capital flight* tetap menjadi ancaman serius di 2025. Bank yang berada di papan tengah - bawah mulai megap-megap. BI harus segera melonggarkan likuiditas.

ANGIN yang berhem-bus di awal 2025, kelihatannya, tidak membawa kabar baik bagi perekonomian Indonesia. Para pejabat otoritas moneter dan fiskal pun kini tak bisa lagi menyembunyikan kecemasannya pada khalayak. Perry Warjiyo, Gubernur BI, misalnya, tanpa tedeng aling-aling mengatakan bahwa ke depan merupakan masa yang sulit karena ada sejumlah tekanan yang bisa mengancam stabilitas ekonomi makro.

Menurut Perry, dampak dari terpilihnya Donald Trump sebagai presiden Amerika ke-47 akan menjadi salah satu faktor penghambat perputaran roda perekonomian dunia. *America First* (nasionalisme,

unilateralisme, proteksionisme dan isolasionisme) yang menjadi kebijakan ekonomi dan politik Trump akan membuat tekanan inflasi tetap tinggi dan dunia usaha berjalan tertatih-tatih.

Pengenaan tarif bea masuk tinggi, misalnya, akan menyebabkan perlambatan ekonomi di sejumlah negara. Terutama di negara-negara mitra dagang Amerika yang mencatatkan surplus seperti China, Uni Eropa dan Vietnam. "Semula BI memperkirakan ekonomi global di 2025 akan tumbuh 3,2%. Namun, karena ada efek Trump, ekonomi dunia diperkirakan hanya mampu tumbuh 3,1% di tahun depan," kata Perry, beberapa waktu lalu.


Aspek lain yang juga memiliki pengaruh cukup besar adalah ke-

bijakan fiskal Trump yang ekspansif, yaitu dengan memperlebar defisit anggaran hingga 7,7% dari PDB serta pemotongan pajak individu (mencapai 3%) dan korporasi (12%). Kebijakan tersebut, selain akan mendorong pertumbuhan ekonomi Amerika, juga berpotensi memicu kenaikan harga-harga (inflasi). Termasuk mendorong permintaan dan harga minyak dunia.

Inilah, menurut Perry, yang membuat tekanan inflasi di akan tetap tinggi dan ruang bagi The Fed untuk memangkas suku bunga semakin sempit. Itu pula yang membuat pelaku di industri keuangan bersikap pesimistis. Jika semula mereka begitu yakin The Fed akan memangkas suku bunganya sebanyak empat kali (sekitar 100 basis poin/bps) selama tahun 2025, sekarang diproyeksikan hanya akan memotong dua kali (50 bps).

Hal lain yang patut diwaspadai adalah meningkatnya penerbitan surat utang (*US Treasury/UST*) sebagai akibat dari kebijakan fiskal Trump yang agresif. Untuk menarik investor, tak ada pilihan lain, UST harus memberikan imbal hasil tinggi. Perry memperkirakan, jika sebelumnya *yield* UST tenor 2 tahun berada



 Kemenangan Donald Trump

di kisaran 3,7% - 3,8%, di 2025 akan meningkat menjadi 4,5%. Kenaikan yield UST inilah yang bakal menjadi pemicu pelarian dana dari negara-negara *emerging market* seperti Indonesia.

Kemungkinan akan munculnya tekanan-tekanan seperti itu sebenarnya sudah terasa. Buktinya, kini para investor mulai meminta yield tinggi atas surat-surat berharga terbitan Indonesia. Itu terlihat dari penerbitan SRBI tenor satu tahun yang mengalami kenaikan *yield* dari sebelumnya 6,8% menjadi 7%. Adapun imbal hasil obligasi negara (SBN) sudah naik dari 6,1% ke 6,3%. Begitupun *yield* obligasi korporasi rating AAA, naik 20 bps jadi 6,7%.

Sektor usaha yang paling terpukul oleh keadaan ini adalah perbankan yang terpaksa mengerek suku bunga deposito hingga di kisaran 4,73%. Sialnya, selain sudah lebih rendah dari *yield* surat utang, juga masih harus dipotong pajak 15%. Makanya, wajar bila pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK) di perbankan belakang ini agak seret. Padahal, bagi bank, DPK tak ubahnya bensin pada kendaraan. Tanpa pasokan yang cukup, niscaya sulit buat bank untuk menjalankan roda bisnisnya.

Yang lebih memusingkan para bankir, di saat masalah likuiditas belum teratasi, kini muncul persoalan lain. Gara-gara mengerek suku bunganya, beban yang ditanggung perbankan jadi membengkak. Bahkan, di beberapa bank, beban bunganya naiknya gila-gilaan. Itu, paling tidak, tergambar pada kinerja bank yang telah menerbitkan laporan keuangan pada triwulan III - 2024.

Misalnya saja seperti yang dialami oleh Bank Danamon. Kendati pada triwulan III - 2024 pendapatan bunganya mengalami kenaikan 18,48% (yoy), namun tetap saja bank swasta ini harus mengalami penurunan laba bersih 8,9% (yoy). Hal itu dikarenakan *cost of fund* Danamon meningkat 51,11% (yoy). Penurunan laba juga dialami oleh Maybank Indonesia dan Bank Mega. Kedua bank ini mencatat penurunan laba bersih 55,2% dan 28,52%.

Tingginya beban bunga tak hanya menghampiri bank-bank



swasta, bank pemerintah juga mengalami hal yang sama. Per September kemarin beban bunga BRI naik 40,2%, sedangkan Mandiri dan BNI masing-masing melonjak 37,8% dan 29,6%. Peningkatan beban bunga juga melanda BTN. Bank perumahan ini mengalami kenaikan beban bunga 26%. Kenaikan beban bunga terendah hanya dialami oleh BCA, hanya 3,71%.

LIKUIDITAS SEBENARNYA MASIH MELIMPAH

Tapi bukan hanya sektor perbankan yang kena imbas negatif, perusahaan seperti *multifinance*, properti dan otomotif pun *sami mawon*. Soalnya, jika imbal hasil SRBI terus dikerek naik, ujung-ujungnya suku bunga kredit akan naik. Tidak hanya itu, kredit baru pun sulit mengucur karena tak semua debitur mampu menanggung bunga tinggi. Pihak bank juga bersikap sama, semakin hati-hati dalam mengucurkan kreditnya untuk mengurangi risiko dari tekanan kredit bermasalah (NPL).

Nah, agar industri perbankan dan dunia usaha bisa bertahan, kalangan bankir meminta BI melonggarkan likuiditas. Bukan hanya dengan menurunkan suku bunga acuan, tapi juga memangkas imbal hasil SRBI. "Walaupun saat ini suku bunga acuan BI sedang dalam tren menurun, tetapi kondisi likuiditas perbankan justru semakin ketat. Ini karena SRBI terus menawarkan *yield* yang lebih tinggi," kata Darmawan Junaidi, Direktur Utama Bank Mandiri.

Permintaan yang cukup masuk akal, memang. Soalnya, *yield* SRBI yang tinggi terbukti tidak mampu menahan uang yang keluar. Sepanjang bulan Oktober saja dana asing

yang keluar dari pasar modal RI mencapai Rp11 triliun. Inilah yang membuat nilai tukar terus melemah. Pada perdagangan 22 November lalu nilai tukar rupiah di pasar spot sudah melemah ke level Rp15.927 per dolar.

Sebetulnya, kata sebuah sumber, BI bisa saja tidak melelang SRBI. Tapi, jika itu dilakukan, dikhawatirkan akan terjadi pembelian dolar besar-besaran. Soalnya, di bulan September ada eksekus likuiditas bank 4% di atas angka normal (19%-20%). Jadi, meskipun likuiditas antar bank dinilai ketat, namun likuiditas secara keseluruhan masih cukup baik. Hal ini terlihat dari banyaknya dana bank yang diparkir di SRBI maupun SBN.

Dengan likuiditas yang masih melimpah, makanya BI begitu yakin kucuran kredit akan tetap tumbuh di 2025. Destry Damayanti, Deputy Gubernur Senior BI, memperkirakan pencairan pinjaman tahun depan bisa tumbuh 11%-13%. Sementara itu nilai tukar rupiah, yang di 2024 diperkirakan berada di kisaran Rp15.700-Rp16.100, tahun depan akan menguat ke level Rp15.300-Rp15.700 per dolar. Artinya, ada kemungkinan BI tidak lagi memasang *yield* SRBI di awang-awang.

Menyangkut beberapa sektor usaha yang kemungkinan akan terimbas kenaikan tarif bea masuk Amerika, BI juga tetap optimistis tidak akan berdampak buruk terhadap kucuran pinjaman. Masih banyak sektor usaha yang masih layak mendapatkan kredit. Contohnya sektor properti. Sektor ini justru disebut-sebut akan mengalami *booming* dengan adanya Program 3 juta Rumah. ■



 Bale by BTN

Pengorbanan Sang Agen Pembangunan

BTN tetap memegang komitmennya sebagai penyalur KPR subsidi meskipun dibebani biaya dana mahal. Konsekuensinya, bank BUMN kehilangan potensi keuntungan Rp3 triliun.

BIAYA dana boleh tambah mahal. Tapi, itu tak berarti program pemberian kredit pembiayaan rumah (KPR) subsidi yang ditangani BTN mesti direm. Apalagi sampai saat ini masih sekitar 10 juta rumah tangga yang belum memiliki rumah. Tuntutan ini pula agaknya yang menjadi bahan pertimbangan manajemen BTN untuk terus mengururkan pinjaman.

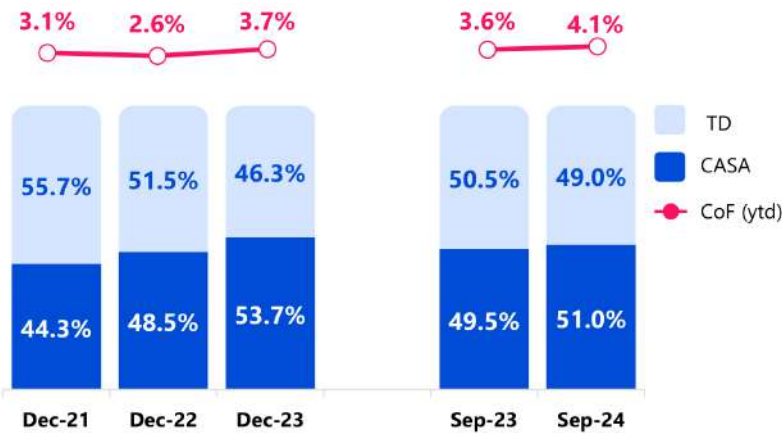
Sepanjang sembilan pertama tahun ini BTN telah menyalurkan KPR sebesar Rp356,1 triliun atau meningkat 11,9% secara tahunan (yoy). Dari jumlah tersebut, 48,5% atau Rp172,8 triliun diantaranya merupakan KPR bersubsidi (FLPP). Tentu tingginya kucuran KPR ini bukan lantaran BTN sedang kelebihan likuiditas, melainkan karena pertimbangan lain.

Keberadaan BTN dalam pembiayaan rumah subsidi masih dibutuhkan kendati, untung yang dipetik dari

sini sangat kecil. Lagi pula perusahaan pengembang, baik yang tergabung dalam REI, APERSI, maupun Perumnas, maunya menjalin kemitraan dengan BTN. Keinginan untuk bermitra dengan BTN Jadi, memang cukup sulit bagi untuk mengelak dari kenyataan itu.

Keinginan masyarakat atau pun pengembang untuk tetap menjalin kemitraan dengan BTN bukan tanpa alasan. Soalnya, saat kondisi keuangan pemerintah seret pun, BTN tetap melakoni fungsinya sebagai *agent of development* di bidang pembiayaan perumahan. Bahkan, di saat suku bunga tinggi seperti sekarang, bank pelat merah ini tetap aktif menyalurkan

CASA and Cost of Fund (%)



Sumber: BTN

KPR bersubsidi.

Betul, tak mudah mengemban tugas mulia itu. Bukan saja diperlukan pengorbanan dan kerja keras, tapi juga kehilangan peluang untuk meraih keuntungan yang tinggi. "Gara-gara suku bunga tinggi, kami kehilangan potensi keuntungan Rp3 triliun. Laba BTN di triwulan III mestinya Rp5 triliun, bukan Rp2 triliun," kata Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN.

Konsekuensi seperti itu, apa boleh buat, memang terpaksa dipukul BTN. Maklum, KPR bersubsidi merupakan kredit jangka panjang (lebih dari 20 tahun) yang suku bunganya sudah dipatok pemerintah sebesar 5% (*fixed rate*) per tahun. Dengan bunga sekecil itu, jelas sulit bagi BTN untuk bisa menikmati margin (NIM) tinggi. Sementara bank-bank saat ini mematok suku bunga KPR antara 7,5%-11,5%.

Akibatnya, seperti disebutkan

Nixon tadi, pada triwulan III-2024 BTN hanya berhasil membukukan laba bersih Rp2,08 triliun atau turun 10% (yoy). Padahal, di periode tersebut, pendapatan dari bunga mengalami kenaikan 7,4% (yoy) jadi Rp22,4 triliun. Hanya saja, gara-gara suku bunga tinggi, biaya bunga yang ditanggung melesat hingga 26% jadi Rp13,5 triliun. Ini yang membuat pendapatan bunga bersih (NII) bank perumahan ini turun 12,3% menjadi Rp8,9 triliun.

RASIO KEUANGAN SEMAKIN BAIK

Yang patut disyukuri, berbagai upaya manajemen untuk menekan biaya dana mulai membuah hasil. Hal itu bisa dilihat dari laporan kinerja BTN triwulan III. Di situ bisa nampak, kepercayaan masyarakat terhadap BTN sebenarnya semakin meningkat. Terbukti, walaupun hanya mendapatkan bunga rendah, animo masyarakat untuk dananya tetap tinggi.

Dana yang berhasil dihimpun perseroan, sampai September 2024, tumbuh 14,5% (yoy) menjadi Rp370,8 triliun (*outstanding*). Dari jumlah tersebut, 51% diantaranya berupa dana murah (*current account saving account/CASA*). Padahal di September 2023 porsi dana murah masih 49,5% (*lihat infografis CASA and cost of fund*). Meskipun begitu, biaya dana atau *cost of fund* justru mengalami kenaikan dari 3,6% di triwulan III 2023 menjadi 4,1%.

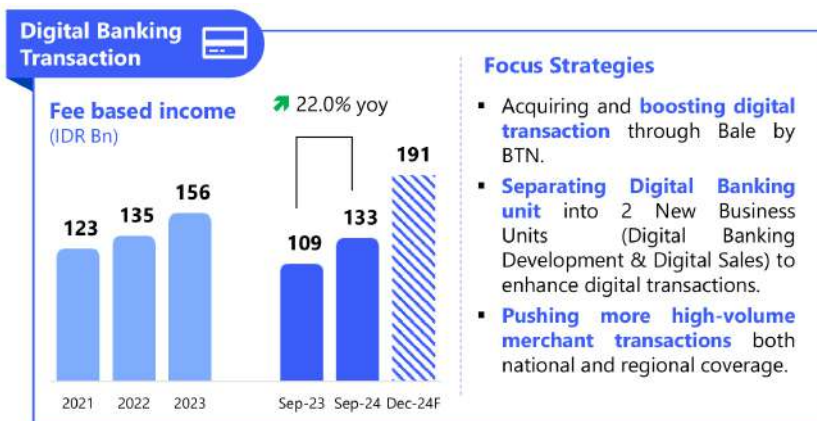
Peningkatan dana murah ini, agaknya, tak lepas dari keberhasilan manajemen dalam menggenjot transaksi e-banking (*mobile banking, internet banking, ATM/DB, EDC, QRIS dan lainnya*). Itu bisa dilihat dari pos *current account* yang mengalami kenaikan 25,9% menjadi Rp148,6 triliun. Menurut Nixon, saat ini orientasi nasabah ketika menyimpan dananya bukan lagi pada bunga. "Tapi layanan dan fasilitas," katanya.

Layanan dan fasilitas BTN saat ini memang sudah sejajar dengan bank bank papan atas lainnya. Tidak hanya fitur-fitur BTN *Mobile Banking* yang semakin lengkap, akses jaringannya pun makin luas. Pengguna BTN *Mobile Banking*, contohnya. Hingga September kemarin, tak kurang dari 1,9 juta nasabah (*number account*) yang telah memanfaatkan fasilitas ini. Ditargetkan hingga akhir 2024 naik menjadi 2,5 juta pengguna.

Pengguna QRIS dan EDC (*electronic data capture*) juga mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Pengguna EDC (tempat kartu debit) per September kemarin tercatat sebesar 4,2 juta nomor rekening dengan nilai transaksi Rp802 triliun atau tumbuh 31,5%. Sementara QRIS sudah dimanfaatkan di hampir 84 ribu *merchant* dengan jumlah pengguna 8,9 juta nasabah.

Selain semakin banyak dana murah yang *ngendon*, *fee based income* dari transaksi juga ikut meningkat, dari sebelumnya Rp510 miliar menjadi Rp676 miliar di triwulan III. Di akhir tahun 2024 Nixon berharap bisa naik menjadi Rp850 miliar. Itu pula yang mendorong manajemen semakin ekspansif dalam mendorong transaksi *e-banking*. Salah satunya lewat program *bale by* BTN.

Jika melihat laporan keuangan BTN pada triwulan III, bank beraset



Sumber: BTN

Financial Snapshots

Financial Highlight	2021	2022	2023	9M23	9M24	yoy Growth (%)
Asset/ Liabilities						
Total Assets (IDR Bn)	371,868	402,148	438,750	409,675	455,107	11.1% yoy
Total Loan & Financing (IDR Bn)	274,835	298,282	333,698	318,300	356,064	11.9% yoy
Total Deposits (IDR Bn)	295,976	321,937	349,933	323,908	370,751	14.5% yoy
Profitability						
Net Profit (IDR Bn)	2,376	3,045	3,501	2,313	2,082	-10.0% yoy
N I M	4.0%	4.4%	3.8%	3.8%	2.9%	(84) bps
C I R	48.2%	46.7%	45.3%	46.6%	60.2%	1,354 bps
ROE (Tier-1)	13.6%	16.4%	13.9%	12.4%	10.1%	(231) bps
ROA	0.8%	1.0%	1.1%	1.0%	0.8%	(19) bps
Asset Quality						
NPL (Gross)	3.7%	3.4%	3.0%	3.5%	3.2%	(30) bps
Loan at Risk (LAR)	24.2%	23.2%	21.1%	22.7%	20.8%	(181) bps
NPL Coverage	141.8%	155.7%	155.2%	142.1%	126.5%	(1,561) bps
Cost of Credit (CoC)	1.4%	1.4%	1.2%	1.3%	0.5%	(76) bps
Liquidity						
LDR	92.9%	92.7%	95.4%	98.3%	96.0%	(223) bps
CASA	44.3%	48.5%	53.7%	49.5%	51.0%	150 bps
Capital						
Equity (IDR Bn)	21,407	25,909	30,479	29,054	32,008	10.2% yoy
CAR (Tier 1)	13.8%	16.1%	17.5%	16.7%	17.0%	39 bps
Total CAR	19.1%	20.2%	20.1%	19.6%	18.7%	(89) bps

Sumber: BTN

Rp455,1 triliun ini memang berkinerja baik. Ukurannya tidak harus dari laba atau setoran dividen kepada pemerintah. Tapi juga harus dilihat rasio keuangan dan seberapa besar membawa manfaat bagi masyarakat. Rasio *loan to deposit* sebesar 96% menunjukkan bahwa BTN telah berhasil menjalankan fungsi intermediasi, khususnya dalam menyalurkan KPR bersubsidi bagi masyarakat kecil.

Hebatnya lagi, kendati kredit yang disalurkan sampai triwulan III mengalami kenaikan 11,9%, rasio kredit bermasalah (NPL) justru menunjukkan tren menurun. Jika pada September 2023 BTN memiliki NPL gross 3,5%, maka di triwulan III kemarin turun 30 basis poin (bps) menjadi 3,2%.

BTN juga berhasil menjaga rasio kecukupan modalnya (*capital adequacy ratio*/CAR) di level 18,6%.

Betul, dibandingkan tahun sebelumnya ada penurunan sebesar 95 bps. Tapi yang menarik, CAR modal inti (tier 1) justru meningkat 38 bps jadi 17%. Adapun CAR modal pelengkap (tier 2) yang bersumber dari utang (seperti obligasi subordinasi) mengalami penurunan 133 bps jadi 1,6%. Dengan kata lain, kualitas permodalan BTN saat ini sudah lebih baik.

Lantas, bagaimana BTN di 2025? Banyak ekonomi bilang, situasi yang akan terjadi tahun ini masih seputar bagaimana mengatasi ketatnya likuiditas. Namun kondisi yang mengkhawatirkan itu tidak membuat Nixon kehilangan optimistis. Ia memperkirakan, pertumbuhan kredit BTN akan berada di kisaran 11%-13%. Salah satu yang bakal menopang pertumbuhan kredit ini adalah Program 3 Juta Rumah.

Selain itu, dengan visi barunya, BTN juga akan menggarap segmen keluarga Indonesia dengan lebih serius. Persaingan di segmen ini memang sudah sangat ketat, namun bank perumahan ini tidak mau ketinggalan langkah. "Kini saatnya BTN berperang," katanya. ■



Merah Biru Prospek Properti 2025

Tren perbaikan ekonomi dan program 3 juta rumah membuat industri properti akan bergairah kembali. Tapi sayang, ada empat subsektor yang belum pulih pada 2025.

BAGI kebanyakan orang, awal tahun adalah saat yang tepat untuk menggantungkan harapan. Tapi tidak untuk para pengembang. Soalnya, terus terang saja, dunia properti masih dibayangi ancaman mencemaskan. Lihat saja hasil Survei Harga Properti Residensial (SHPR) Bank Indonesia (BI) triwulan III-2024. Dibandingkan dengan tahun lalu, penjualan properti residensial di pasar primer mengalami penurunan sebesar 7,14% (yoy).

Hasil survei ini benar-benar di luar perkiraan. Soalnya, sepanjang triwulan III tingkat suku bunga KPR boleh dibilang cukup stabil, malah cenderung menurun. Jika di bulan Juni rata-rata 7,29%, September lalu sudah melandai ke level 7,28%. Be-

gitupun dengan harga rumah. Data BI memperlihatkan, pertumbuhan indeks harga properti residensial (IHPR) sepanjang triwulan III mengalami penurunan dari 1,76% di bulan Juni menjadi 1,4%. Tingkat inflasi pun tergolong rendah, hanya 1,84%.

Beberapa kebijakan untuk mendorong sektor perumahan juga belum dicabut. Sebagai contoh, kebijakan pajak penjualan ditanggung pemerintah (PPN DTP 100%) untuk rumah di bawah harga Rp2,5 miliar baru akan berakhir tahun 2024. Bahkan ada kabar insentif tersebut akan diperpanjang hingga pertengahan tahun depan. Sementara itu kebijakan uang muka (DP) 0% sudah diperpanjang Bank Indonesia sampai akhir tahun 2025.

Jika begitu, lantas apa yang membuat penjualan rumah menukik?

Penyebabnya, apalagi kalau bukan daya beli masyarakat yang semakin melemah. Itu terlihat dari hasil SHPR BI, dimana penjualan rumah tipe kecil dan menengah mengalami kontraksi (penurunan) 10,05% (yoy) dan 8,8%. Tapi tidak demikian halnya dengan rumah tipe besar. Walaupun lajunya mulai melambat, penjualan rumah untuk pangsa pasar atas ini masih tumbuh 6,38%.

Harus diakui, krisis ekonomi global dan maraknya pemutusan hubungan kerja (PHK) telah membuat daya beli masyarakat tertekan. Indikasinya, selama lima bulan berturut-turut (Mei-September) perekonomian mengalami deflasi atau penurunan harga barang-barang dan jasa. Angka *purchasing managers index* (PMI) manufaktur, yang selama empat bulan berturut-turut berada di bawah 50, semakin mempertegas bahwa saat ini banyak barang menumpuk di gudang-gudang alias tidak laku.

Bukti lain, penjualan eceran di bulan September mengalami kontraksi 2,5% dibanding bulan sebelumnya (mom). Penurunan ini didorong kelompok makanan, minuman, sandang dan tembakau. Artinya, kondisi masyarakat saat ini betul-betul sedang terpuruk. Jadi,



Perumahan sederhana



Hotel di Bali

jangankan memikirkan beli rumah, untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari saja susah. Makanya, untuk 2024 ini para pengembang tidak membuat target muluk-muluk.

Sungguh pun demikian, Panangian Simanungkalit begitu yakin di tahun 2025 sektor properti, khususnya residential, akan kembali bangkit. "Program tiga juta rumah bakal menggairahkan industri properti secara umum," kata pengamat properti ini. Bahkan ia optimistis, sektor perumahan akan menjadi motor penggerak pertumbuhan properti di era pemerintahan Prabowo.

Selain Program Makan Bergizi Gratis yang akan diluncurkan di 932 lokasi juga dipercayai dapat menghela perekonomian rakyat. Makanya, untuk dua tahun ke depan (2025 - 2026) diperkirakan perekonomian akan tumbuh di rentang 4,8% - 5,7%. Sementara kurs rupiah terjaga pada kisaran Rp16.000 per dolar, laju inflasi terkendali di angka 2,5%+/-1% dan suku bunga acuan BI secara bertahap akan turun ke level 5,75%.

DAYA BELI BAKAL PULIH

Sementara di sisi lain, daya beli masyarakat juga akan terangkat setelah pemerintah menetapkan kenaikan UMR 6,5% serta kenaikan gaji dan tunjangan guru (PNS, PPPK dan honorer) pada 2025. Dengan indikator ekonomi yang cerah itulah, Alvin Andronicus, Chief Marketing Officer Elevee Condominium, menengarai tidak akan ada gangguan berarti yang sanggup meng-

hambat bisnis properti. "Kami juga tidak terlalu khawatir dengan penguatan kurs dolar karena material yang dipergunakan hampir 100% konten lokal," katanya.

Selain rumah tapak, pergudangan (industri) dan hotel bintang 4 dan 5 juga dinilai memiliki prospek cerah di tahun 2025. Sementara untuk sub sektor ritel (perbelanjaan), perkantoran, apartemen dan hotel bintang 3 ke bawah diperkirakan masih akan tertekan. Perkantoran di Jakarta, contohnya. Menurut Ferry Salanto, Head of Research Colliers Indonesia, saat ini jumlah pasokan ruang kantor saat ini sudah terlanjur banyak.

Di triwulan III, pasokan kumulatif di Jakarta mencapai 11 juta m², dimana 70% diantaranya berada di kawasan SCBD. Hingga akhir tahun, jumlah pasokan ruang kantor bertambah 2% dibanding tahun lalu. Tingginya pasokan ini telah mendorong pemilik gedung memberikan paket sewa yang menarik. Saat ini rata-rata tarif sewa perkantoran di Jakarta sudah turun menjadi Rp200 ribu per m². "Ini kesempatan bagi penyewa untuk pindah ke gedung yang lebih berkualitas," kata Ferry.

Sama seperti perkantoran, jumlah pasokan yang tersedia juga dialami sub sektor ritel. Di triwulan III - 2024, total pasokan di Jakarta dan Bode-tabek mencapai 8,07 juta m². Lalu di triwulan IV ada tambahan pasokan dari Anora Lifestyle Center dan Puri Indah Park di Jakarta serta Pakuwon Mall Bekasi. Karena itu, diperkirakan

sub sektor ritel masih akan tertekan di 2025. Namun begitu, Perry melihat *retailer* mancanegara masih menilai Indonesia sebagai pasar ritel potensial. Beberapa *retailer* dunia yang akan membuka tokonya di Indonesia adalah PopMart, NITORI, Boulder Planet dan Aland.

Ishak Chandra, CEO Trinita Land, sependapat bahwa subsektor ritel masih akan berjalan di tempat. Betul, ia mengakui tingkat kunjungan ke pusat perbelanjaan amat ramai. Jadi, kesannya, permintaan akan ruang pusat perbelanjaan masih besar. Namun Ishak mengingatkan, keramaian itu hanya terjadi *food court* saja. Padahal ujung tombak sektor ritel adalah *specialty shop* seperti produk *fashion*. "Mereka datang ke *anchor tenant* hanya untuk melihat-lihat, tapi belinya di *online*," kata Ishak.

Kelebihan pasokan juga terjadi di sub sektor apartemen. Selama triwulan IV saja ada tambahan 4.756 unit, sehingga di akhir tahun totalnya diperkirakan mencapai 231.571 unit atau naik 2,5% dibanding tahun lalu. Kebijakan insentif PPN DTP 100% mestinya jadi katalis positif bagi subsektor apartemen. "Namun sampai triwulan III kemarin kebijakan tersebut belum memberi dampak berarti pada sektor apartemen," kata Ferry.

Bagaimana dengan sub sektor perhotelan? Karena tak ada pasokan baru, tingkat hunian hotel mengalami kenaikan sampai triwulan III. Kenaikan tertinggi dialami hotel-hotel di Jakarta dan Bali. Hanya saja Ishak mengingatkan, bisnis perhotelan bintang 3 bisa tertekan akibat adanya penawaran hunian seperti BNB atau penginapan yang bisa ditempati banyak orang. "Hotel juga harus hati-hati karena bisa tergantikan oleh *share room*," katanya.

Demikianlah gambaran sektor properti di tahun 2025. Namun yang menarik, belakangan ini permintaan produk properti ramah emisi (lingkungan) sedang ngetren di Tanah Air. Tak hanya mensyaratkan adanya tanaman dan ruang terbuka, tapi juga penggunaan material ramah emisi. Pemakaian energi juga mulai diperhitungkan, seperti halnya pengolahan limbah dan lainnya. ■

Jurus BTN Menjual KPR Non Subsidi

Untuk menggenjot penjualan KPR non subsidi, BTN mulai serius menggarap pasar *emerging affluent* melalui Sales Center KPR. Suku bunga bukan faktor penentu.

KEPUTUSAN BTN untuk menggarap KPR segmen *emerging affluent* dengan *ticket size* di atas Rp1 miliar, terbukti tepat. Ketika daya beli masyarakat turun dan suku bunga naik, penjualan rumah kecil dan menengah di triwulan III-2024 langsung melemah. Tak demikian halnya dengan pasar rumah tipe besar, penjualannya tetap tumbuh meskipun tidak lagi secepat triwulan sebelumnya.

Setidaknya, itu bisa dilihat di Sales Center KPR BTN. Kendati ekonomi agak tertekan dan suku bunga cenderung mahal, permintaan terhadap KPR kelas atas tidak mengalami penurunan. Sebagai contoh. Sampai triwulan II-2024, lebih dari 20% KPR non subsidi berasal dari 6 sales center seperti Sales Center Kelapa Gading, Serpong dan Surabaya (lihat tabel). Hal itu pula yang membuat KPR non subsidi BTN mengalami kenaikan cukup signifikan.

Kebijakan BTN untuk lebih agresif menggarap pasar *emerging affluent* bukannya tanpa pertimbangan. Selain pasarnya relatif stabil, tingkat kredit macetnya juga tergolong rendah. Terbukti, sejak pertama kali diluncurkan, Juni 2023, *non performing loan* (NPL) di Sales Center KPR BTN nyaris 0%. Tak hanya itu saja, BTN juga berpeluang meraup dana murah. Soalnya, nasabah *emerging affluent* rata-rata memiliki saldo tabungan tiga kali lipat di atas nasabah KPR komersil umumnya.

Untuk mendorong pertumbuhan KPR dengan *size* di atas Rp1 miliar, selain menjalin kerjasama dengan 27 pengembang ternama, BTN juga semakin agresif menggarap pasar kelas atas dengan membuka banyak sales center. Hingga Oktober, bank

pelat merah ini telah mengoperasikan sekitar sembilan sales center, dimana tiga diantaranya terletak di kawasan *emerging affluent*, yaitu Indah Kapuk, Pondok Indah serta Cibubur.

Tidak hanya sampai di situ, BTN juga mulai menggarap pasar KPR kelas atas di luar Pulau Jawa dengan membuka *sales center* di kota Medan dan Ujung Pandang. Menurut Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN, saat ini kehadiran sales center telah memberikan kontribusi lebih dari 20% penyaluran KPR komersil. "Melihat prospeknya yang positif, kami berencana untuk menambah sales center sampai 15 kantor di 2025," katanya.

Meski mulai agresif menasar orang-orang berduit, tak lantas BTN melupakan konsumen berkantong pas-pasan atau masyarakat berpenghasilan rendah (MBR). "Kami

tetap melayani kelas bawah karena ini penugasan dari negara," kata Nixon. Sampai triwulan III, dari total kredit dan pinjaman Rp356,1 triliun (*outstanding*) yang telah digelontorkan, sekitar 48,49% atau Rp172,7 triliun diantaranya merupakan KPR subsidi bagi masyarakat bawah.

Untuk KPR subsidi, BTN memang belum tertandingi dengan pangsa pasar sekitar 80%. Betul, kini banyak bank mulai agresif menasar segmen kelas bawah. Namun, dengan pengalaman lebih dari 47 tahun dalam penyaluran KPR, termasuk KPR subsidi, posisi BTN sebagai bank penyalur pembiayaan perumahan sulit tergoyahkan. Saat ini BTN telah merumahkan 5,6 juta masyarakat Indonesia dengan total nilai kredit Rp470 triliun.

SUKU BUNGA BUKAN PENENTU

Namun untuk pasar KPR non subsidi, agaknya BTN harus bekerja lebih keras. Maklum, persaingan di segmen ini cukup ketat dan para pemainnya pun tergolong kakap-kakap. Di antara bank yang sukses melambungkan bisnis KPR-nya, BCA rasanya pantas disebut. Seperti para kompetitornya, bank swasta ini memang terus melakukan inovasi produk. Dengan dukungan dana murah yang melimpah, BCA mampu memberikan pinjaman de-



Peresmian Sales Center BTN di 3 kota

ngan bunga yang sangat kompetitif.

Sampai triwulan III, tercatat BCA telah menyalurkan KPR sebesar Rp130,45 triliun (*outstanding*) atau tumbuh 10,7%. Raihan tersebut sebenarnya masih di bawah target di awal tahun. Itu sebabnya, kendati daya beli masyarakat menengah bawah sedang tertekan, kini bank swasta ini mulai gencar menggarap segmen KPR dengan size Rp500 juta-Rp600 juta. "Kami optimistis, hingga akhir 2024 bisnis KPR bisa tumbuh 12%," kata Handy Weriko, Senior Vice President Consumer Loan BCA.

Tak mau kalah dari para pesaingnya, BRI juga menggelar berbagai program promosi untuk menarik minat masyarakat atas. Antara lain dengan menggelar KPR BRI Property Expo 2024 yang berlangsung di PIK 2 dari November hingga akhir tahun. Bank fokus di pembiayaan UMKM ini mengiming-imingi bunga *fixed* 2,29% untuk KPR dengan tenor 5 tahun. Nasabah juga bisa memilih varian lain, yaitu KPR Fixed Berjenjang dengan bunga mulai dari 3,70% untuk tenor hingga 20 tahun.

Munculnya beragam inovasi produk dan perbaikan layanan, mau tak mau, membuat semua bank harus berpikir keras untuk menjual dagangannya. Ada yang sukses menjangkau nasabah dalam waktu singkat, tapi tak sedikit pula yang kurang beruntung. BTN, mela-

Sales Center Performance Since Inception		
Sales Center	Total Disb.	Avg. Ticket Size
Kelapa Gading (Jakarta Area)	830 (IDR Bn)	1.2 (IDR Bn)
BSD (Serpong)	830 (IDR Bn)	1.0 (IDR Bn)
Surabaya (East Java)	739 (IDR Bn)	1.0 (IDR Bn)
Medan (North Sumatra)	26 (IDR Bn)	1.3 (IDR Bn)
Bandung (West Java)	45 (IDR Bn)	0.8 (IDR Bn)
Makassar (South Sulawesi)	39 (IDR Bn)	1.7 (IDR Bn)

Sumber: BTN

lui *sales center*-nya, termasuk yang sukses melambungkan KPR komersil. Hingga triwulan III, KPR non subsidi yang dikucurkan bank ini mencapai Rp103,8 triliun atau naik 11,7% (yoy).

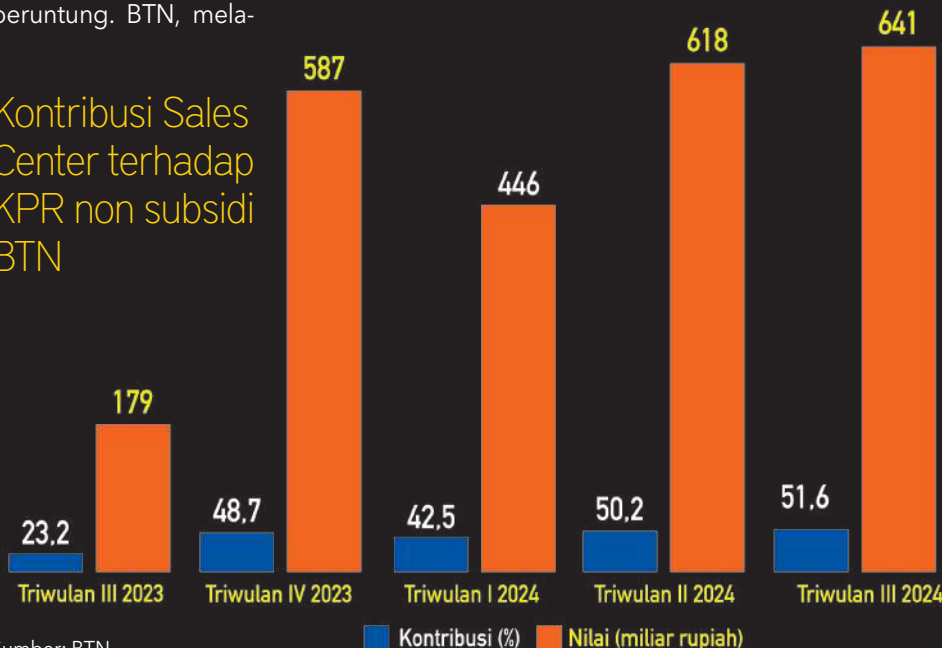
Nixon optimistis, kendati suku bunga masih relatif tinggi, kontribusi Sales Center KPR BTN terhadap KPR non subsidi akan terus meningkat. "Pasar *emerging affluent* ini sangat besar," katanya. Agar pertumbuhan KPR kelas atas bisa melaju lebih cepat, ya itu tadi, Sales Center KPR BTN menjalin kerjasama dengan sejumlah pengembang top. Sebut saja Grup Ciputra, Sinar Mas Land, Agung Sedayu, Agung Podo-

moro dan Adhi Karya.

Manajemen BTN pun sadar bahwa larisnya penjualan KPR tak hanya ditentukan oleh tinggi - rendah tingkat bunga. Apalagi, kini bunga yang dipatok oleh satu bank dengan lainnya tidak jauh berbeda. Karena itu, di Sales Center KPR BTN, para nasabah akan mendapatkan banyak kemudahan. Seperti pemberian *priority lane* dan *dedicated processing*. Melalui layanan ini berkas developer diprioritaskan untuk diproses terlebih dahulu dengan *service level agreement* (SLA) yang lebih cepat.

Meskipun orang berduit relatif lebih tahan terhadap gejolak keuangan, Nixon mengaku bank yang dipimpinya akan tetap mengedepankan kehati-hatian. Apalagi, sejak Donald Trump terpilih sebagai presiden Amerika ke-47, pelarian modal asing dari Tanah Air belum juga reda dan nilai tukar rupiah juga masih tertekan. ■

Kontribusi Sales Center terhadap KPR non subsidi BTN



Sumber: BTN



YUYUN RAHAYU, KEPALA KC BTN BANDUNG TIMUR

Buah Konsistensi dan Integritas

Yuyun dikenal sebagai sosok wanita pekerja keras, konsisten dan memiliki integritas tinggi. Ia juga menempatkan dirinya sebagai “ibu” dari insan BTN KC Bandung Timur.

BETUL kata orang, saat meniti karir dari bawah merupakan masa-masa untuk menyerap ilmu dan menimba pengalaman. Pada tahap ini yang diperlukan adalah sikap mau belajar, konsisten dan memiliki integritas. Falsafah hidup ini dipegang teguh Yuyun Rahayu. Berkat sikap tersebut, wanita kelahiran Bandung 55 tahun silam ini berhasil menggapai kesuksesan. Sejak tahun 2020 ia dipercaya memegang posisi *Branch Manager* BTN Kantor Cabang Bandung Timur.

Posisi yang dipegang Yuyun saat ini tidak tiba-tiba muncul begitu saja. Butuh waktu 23 tahun untuk mempersiapkan diri untuk mencapai posisi *top management*. Jauh sebelum itu, 1997, Yuyun hanyalah pegawai pelaksana di BTN KC Tasikmalaya, Jawa Barat. Setelah empat tahun malang melintang di kota *Kelom Geulis*, ia dimutasi ke KC BTN di Bandung. Karirnya

mulai terbuka saat dipromosikan ke KC BTN Jakarta Kuningan. “Selama empat tahun berkarir di Jakarta, saya mendapat banyak ilmu dan pengalaman,” katanya.

Perjuangannya di ibu kota memang tidak sia-sia. Sebab, setelah itu karir Yuyun terus menanjak. Posisi manajerial diraihinya di 2011, saat dipercaya memegang jabatan *Deputy Branch Manager* BTN KC Cimahi. Meski begitu, masih dibutuhkan kerja keras selama 9 tahun lagi sebelum wanita kelahiran Maret 1969 ini dipercaya memegang posisi Kepala KC Bandung Timur.

Di bawah kepemimpinannya, performa BTN KC Bandung Timur boleh dibilang cukup membanggakan. Setidaknya, target kucuran kredit konsumen (termasuk KPR subsidi) dan kredit komersial (termasuk KUR dan SME) di RKAP (Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan) sudah dicapai di Oktober lalu. Sementara asetnya tercatat sebesar Rp5,7 triliun atau 101% dari RKAP.

Kendati begitu, bukan berarti tidak ada tantangan yang dihadapi BTN KC Bandung Timur. Kendala terberat di masa kepemimpinannya, antara lain, meningkatnya kolektibilitas 2 (kredit dalam perhatian khusus) akibat wabah virus Covid-19 yang melanda dunia selama hampir tiga tahun. Karena itu, Yuyun sampai saat ini terus berjuang menekan kredit kolektibilitas 2. Hanya saja, dengan pendekatan bisnis rasanya tidaklah cukup. “Perlu adanya percepatan *recovery* pasca Covid-19,” katanya.

IBU BAGI INSAN BTN

Tidak hanya itu. Seretnya aliran likuiditas dan melambatnya perputaran roda perekonomian, membuat persaingan antar bank dalam memperebutkan dana (DPK) semakin ketat. Situasi bertambah sulit lantaran banyak bank digital yang bermunculan. Namun hal itu tak membuat Yuyun berkecil hati. Menghadapi situasi ini, ia pun segera melakukan sejumlah langkah. Antara lain menggenjot DPK yang bersumber dari transaksi. “Kami berhasil mengakuisisi *merchant* dan agen untuk mendapatkan dana murah dan *sustain* (berkelanjutan),” katanya.

Seiring dengan itu, Yuyun pun mulai bersikap realistis. Tumpukan uang yang dianggap tidak menguntungkan lagi bagi BTN, sedikit demi sedikit mulai disingkirkan. Sementara dalam pemberian



“ Kami berhasil mengakuisisi merchant dan agen untuk mendapatkan dana murah dan sustain (berkelanjutan). ”

kredit, ia tetap mengedepankan kehati-hatian. Apalagi di saat seperti sekarang, risiko bisnis mulai meningkat akibat gejala yang terjadi di pasar keuangan. “Meskipun terus ekspansi, namun kualitas kredit tetap kami jaga,” katanya.

Meski kinerja BTN KC Bandung Timur masih *on the track*, sebenarnya Yuyun tengah mengemban misi lain yang tak kalah penting. “Saya menargetkan, ke depan BTN KC Bandung Timur harus mendapatkan kategori sangat produktif,” kata lulusan FE Universitas Sangga Buana ini. Bila target itu tercapai, niscaya KC ini bakal naik kelas. Asal tahu, untuk Kanwil Jawa Barat, saat ini BTN KC Bandung Timur masih mendiang predikat menuju produktif.

Dengan bijak Yuyun mengakui, semua pencapaian itu diraihinya berkat tim yang solid di BTN KC Bandung Timur. “Bila kita bisa mengatasi masalah internal, tantangan eksternal dapat dihadapi dengan lebih mudah,” katanya. Di sisi lain, untuk menciptakan kebersamaan, ia menempatkan diri sebagai “ibu” bagi seluruh insan BTN KC Bandung Timur. “Untuk mempererat dan memperkuat keakraban, kami kerap mengadakan kegiatan informal seperti *family gathering* dan lainnya,” kata wanita penghobi olahraga ini. Saat ini BTN KC Bandung Timur menjadi gantungan hidup 79 karyawan, dimana sekitar 64% diantaranya adalah kaum hawa.

Ya, Yuyun menjadikan BTN KC Bandung Timur sebuah keluarga besar, yang didalamnya memiliki semangat saling membantu. Mungkin, hanya perempuan eksekutif yang dapat memadukan ketegasan dan keberanian dengan kelembutan dan empati. Dan yang paling mendasar semua itu, menurut Yuyun, keluarga memegang peranan sangat penting. Sebagai penghargaan buat mereka, ia selalu menyempatkan diri bersama keluarga. “Saya sebenarnya melakukan segala sesuatu yang orang normal lakukan,” kata anak seorang bankir ini. ■

DI TUBUH YANG SEHAT ADA WANITA KUAT

SUNGGUH beruntung para wanita yang meniti karir di BTN. Sebab, bank ini sangat serius dalam membangun lingkungan kerja yang dinamis, ramah, produktif untuk semua karyawan tanpa memandang perbedaan gender. Lihat saja, dari 13.000 karyawan BTN, sekitar 48% diantaranya adalah wanita. Tak sampai di situ, manajemen juga punya mimpi dimana lima tahun ke depan 30% posisi *top management* dipegang kaum hawa.

Bicara soal kepemimpinan, Indonesia belum bisa dibilang negeri yang ramah bagi kaum perempuan. Di negeri yang mayoritas penduduknya memeluk agama Islam dan memegang teguh adat Timur, perempuan tetap dipandang sebelah mata. Karena kodratnya itu, terkadang mereka kerap dianggap tak pantas untuk memimpin. Padahal, sejumlah penelitian menyatakan bahwa kiprah wanita di dunia usaha tak kalah tangguh ketimbang pria.

Paling tidak, hal itu tergambar dari penelitian Nick Wilson, Leeds University Business School, dimana perempuan yang berkesempatan duduk di *top management* bisa menekan angka kebangkrutan hingga 20%. Layaknya temuan Wilson, Yuyun Rahayu mungkin bisa dijadikan contoh. Sejak tahun 2020, sosok wanita ini berhasil menduduki posisi *Branch Manager* Kantor Cabang BTN Bandung Timur, Jawa Barat.

Bila ditelisik lebih jauh, sebenarnya Yuyun adalah seorang wanita yang ketetulan diberi amanah untuk memegang banyak peran: seorang ibu, istri dan profesional. Meski memiliki seabreg peran, Yuyun mengaku bisa menjalaninya dengan suka cita. “Karena saya mengemban banyak peran tersebut dengan hati ikhlas, amanah, konsisten serta memiliki integritas,” katanya.

Memang tidak mudah menjadi Yuyun Rahayu, apalagi ia juga harus memimpin 76 karyawan yang bernaung di Kantor Cabang (KC) BTN Bandung Timur. Dengan rendah hati Yuyun mengakui, BTN telah menerapkan prinsip kesetaraan gender dengan sangat baik karena karyawan pria dan wanita memiliki kesempatan yang sama dalam meniti karir melalui sistem penilaian yang objektif dan adil. “Pesan saya kepada kaum wanita yang sedang meniti karir, BTN adalah tempat terbaik,” katanya.

Walau menjadi wanita super sibuk, toh Yuyun masih jua sempat menekuni hobi olahraga seperti *jogging*, *hiking*, dan *running*. Ia begitu yakin, olahraga rutin dapat meningkatkan daya tahan tubuh dan tak mudah terkena penyakit. “Kepada seluruh BTNers, yuk kita olahraga karena dalam tubuh yang sehat terdapat jiwa yang kuat,” kata wanita yang selalu ingin berbagi kesuksesan dengan kaumnya.

Tak salah jika beliau pantas dipandang sebagai Srikandi BTN, generasi penerus Kartini. ■



DARMAWAN TAJUDDIN, BRANCH MANAGER BTN JAYAPURA

Jeli Melihat Potensi Bisnis

la berhasil menjaga prestasi BTN KC Jayapura di kala ekonomi tengah dilanda kelesuan. Sesungguhnya Darmawan seorang bankir yang pandai melihat potensi bisnis.

JANGAN sekali-kali memandang BTN Kantor Cabang (KC) Jayapura dengan mata memicing. Sebab, hanya dengan dukungan enam kantor cabang pembantu (KCP), pelayanan BTN sudah dinikmati oleh masyarakat di enam provinsi yang ada di pulau paling Timur Indonesia ini. Termasuk di dua provinsi yang belum ada jaringan BTN, yaitu Provinsi Papua Pegunungan (Wamena) dan Papua Selatan (Merauke). Hebat bukan?

Ya. Semua itu bisa dilakukan berkat sinergi antara BTN dengan PT Pos Indonesia yang sudah berlangsung cukup lama. Lewat kerjasama ini BTN bisa menambah *channel* distribusi serta layanannya ke daerah yang memang belum ada jaringannya. Apalagi, dengan dukungan teknologi yang semakin berkembang, kini kantor pos sudah bisa memenuhi semua transaksi keuangan.

Sebagai contoh, ketika di tahun 2024 lalu dipercaya pengelola dana KPU Provinsi Papua dan Provinsi Papua Tengah untuk Sarmi dan Keerom, BTN

memanfaatkan jaringan PT Pos Indonesia di dua wilayah tersebut. "Meskipun di wilayah tersebut belum ada jaringan, prinsipnya kami siap selama ada potensi," kata Darmawan Tajuddin, Branch Manager BTN Jayapura.

Begitu pula dalam penyaluran KPR bersubsidi. Meskipun jaringan BTN di Pulau Papua terbatas, bukan berarti penyaluran program rumah subsidi (FLPP) harus berhenti. Tidak. Apalagi sampai saat ini masih banyak masyarakat di Pulau Papua yang belum memiliki rumah. Tuntutan itu pula yang menjadi pertimbangan BTN KC Jayapura untuk tetap mengucurkan KPR subsidi di provinsi yang belum ada jaringannya, seperti Merauke.

Sebagai agent of development di bidang pembiayaan rumah, memang, tak mudah untuk mengemban tugas mulia itu. Diperlukan pengorbanan dan kerja keras. Tapi itu tak membuat gentar 12 pegawai organik dan 50 tenaga asli daerah (TAD) yang berada dibawah naungan BTN KC Jayapura. Apalagi keinginan masyarakat atau *developer* untuk menjalin kemitraan dengan BTN pun bukan tanpa alasan.

Maklum, kendati banyak bank lain yang juga menyelenggarakan KPR, toh tak semua kelas masyarakat yang bisa memanfaatkannya. Tidak seperti bank-bank lain, yang lebih mengutamakan nasabah yang datang dari kalangan menengah atas, BTN sudah terbiasa melayani nasabah dari kelas "sendal jepit" sekalipun. "Di BTN KCP Timika ada nasabah lepas alas kaki sebelum masuk kantor atau ATM," kenang Darmawan.

Untuk ukuran KC, KC Jayapura memang tidak tergolong besar. Nasabahnya deposannya tercatat sekitar 15 ribu serta 13 ribu nasabah debitur. Untuk melayani nasabahnya, BTN KC Jayapura didukung 6 KCP yang beroperasi di empat provinsi. Hingga triwulan III, berhasil membukukan laba bersih Rp65,5 miliar atau tumbuh 8,75% (yoy). Menariknya, kredit yang dikucurkan hanya tumbuh 0,1% menjadi Rp1,7 triliun.

Kebijakan untuk tidak menggenjot pemberian kreditnya, mungkin, karena loan to deposit (LDR) BTN KC Jayapura memang sudah tergolong tinggi: 219,61%. Meski kredit yang telah diku-





“Walau pun kami masih kekurangan SDM, tambahan kuota (KPR FLPP) yang diberikan membuat kami semakin tertantang dan bersemangat.”

curkan cukup besar, manajemen berhasil menjaga kualitas kreditnya dengan cukup baik. Ini bisa dilihat dari rasio kredit bermasalahnya (*non performing loan*) yang berada di level 1,82%.

Yang tak kalah menggembirakan, kepercayaan masyarakat Papua terhadap BTN semakin meningkat. Indikasinya, dana pihak ketiga (DPK) yang berhasil dihimpun mengalami kenaikan 89,7% (*yoy*) menjadi Rp809,7 miliar. Dari jumlah simpanan nasabah sebesar itu, dana berbiaya murah (*current account saving account* atau *CASA*) masih dominan dengan rasio 73,94%.

Bukan hanya itu, BTN KC Jayapura juga tampak sangat efisien sekali dalam melakukan kegiatan operasionalnya. Lihat saja rasio belanja operasional terhadap pendapatan operasional (BOPO) yang per September kemarin hanya sebesar 42,90%. Artinya, biaya bunga yang diberikan BTN KC Jayapura kepada nasabahnya sangat kecil ketimbang bunga yang didapat dari nasabah.

PELUANG BISNIS ADA DI TIMIKA

Jika melihat situasi likuiditas yang begitu ketat sekarang, apa yang dicapai BTN KCP Jayapura memang luar biasa. Boleh jadi, Darmawan tergolong

leader tergolong yang jeli mencari sumber-sumber pendanaan murah. Termasuk dana murah yang bersumber dari transaksi. Semua itu, katanya, tak lepas dari hasil kerja pendahulunya. “Terimakasih kepada Pak Noval Hansen (*Branch Manager* sebelumnya) karena telah merintis semua ini. Kami hanya melanjutkan,” katanya.

Darmawan mungkin tergolong eksekutif yang suka merendah. Padahal, ketika dipercaya menjabat *Branch Manager* BTN KC Jayapura, April 2024, ia bisa langsung melihat celah bisnis perbankan justru ada di kawasan kota Timika, Provinsi Papua Tengah. Wilayah operasi PT Freeport Indonesia ini memang telah menjelma menjadi pusat industri pertambangan dan jasa. Apalagi di sana ada Kuala Kencana, kota modern di tengah hutan yang dibangun Freeport Indonesia pada tahun 1995.

Nah, untuk menangkap peluang itu, Darmawan pun menempatkan KCP Timika sebagai KCP prioritas di bawah BTN KC Jayapura. “Walau pun jumlahnya terbatas, kami penuhi kebutuhan SDM KCP Timika sehingga rekan-rekan di sana sekarang lebih militan dalam menggarap potensi pasar,” ujar Darmawan. Hasilnya tidak mengecewakan.

KCP Timika tercatat sebagai menyalur KPR non-subsidi BTN terbesar untuk Pulau Papua.

Tak sampai di sana. Gebrakan lainnya, BTN KCP Jayapura mulai gencar mengakuisisi sejumlah *merchant* demi mendongkrak pendapatan bukan bunga (*fee based*) serta dana murah lewat transaksi *e-banking* (*mobile banking, internet banking, QRIS, EDC, ATM/Debit, dan lainnya*). Beberapa *merchant* yang telah menjalin kerjasama dengan BTN adalah SAGA Group Jayapura, Diana Group Timika, serta HolaMart Group Jayapura.

Sebenarnya masih ada tugas berat yang menanti Darmawan dan timnya di BTN KC Jayapura, yakni menyalurkan KPR subsidi di Papua. Seperti diketahui, untuk tahun ini pemerintah berencana menaikkan kuota KPR FLPP menjadi 800 ribu unit atau hampir empat kali lipat dari 2023. Dari jumlah tersebut, sekitar 600 ribu atau 75% diantaranya akan disalurkan melalui jaringan BTN.

Seakan ingin menepis keraguan, Darmawan mengaku siap menerima penugasan melalui kerjasama yang telah terjalin baik dengan PT Pos Indonesia dan BRI. Ia juga akan melibatkan Badan Musyawarah Perbankan Daerah (BMPD) Papua. “Walau pun kami masih kekurangan SDM, tambahan kuota (KPR FLPP) yang diberikan membuat kami semakin tertantang dan bersemangat,” katanya.

Janganlah menyebut Darmawan sebagai bankir andal bila mudah menyerah karena minimnya jaringan dan SDM. Lahir di Parepare, Sulawesi Selatan, tahun 1988. Ia bergabung dengan BTN setelah meniali pendidikan ODP angkatan 31 dengan OJT di KC Tangerang. Di awal karirnya, lulusan sarjana Teknik Industri Universitas Hasanyddin ini ditempatkan di BTN KC Malang sebagai Commercial Loan Analyst. Setelah itu karirnya, secara bertahap, terus meningkat hingga menempati posisi DBM Business BTN KC Karawaci, Tangerang.

Melihat semangatnya yang pantang menyerah dan jeli melihat potensi bisnis, wajar jika rekan sejawatnya sudah memprediksi, cepat atau lambat, ayah dari dua anak ini bakal menduduki posisi top management BTN. Dan perkiraan itu ternyata tidak meleset. Di usianya yang ke-36, penghobi olah raga golf ini dipercaya oleh manajemen untuk menduduki pos Kepala BTN KC Jayapura. ■

Boyong ARA 2023, Peringkat BTN Naik

PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK (BTN) kembali berhasil meraih penghargaan dalam ajang bergengsi *Annual Report Award (ARA) 2023* yang diselenggarakan di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada Senin malam (7/10/2024). Dalam ajang tersebut, BTN berhasil penghargaan pada kategori Perusahaan Go Publik Keuangan.

"Penghargaan ini membuktikan BTN sebagai perusahaan terbuka selalu memenuhi kaidah transparansi, governance dan memperhatikan kepentingan investor pasar modal. Kami sangat bangga bisa mendapatkan penghargaan ARA 2023, dimana pada ARA 2022 BTN juga mendapatkan penghargaan pada kategori BUMN Keuangan," ujar Direktur Utama BTN Nixon LP Napitupulu dalam keterangan tertulisnya, Rabu (9/10).

Nixon mengatakan, prestasi tahun ini meningkat dibandingkan ARA 2022, dimana tahun ini BTN masuk dalam Perusahaan *Go Publik* yang penyajian laporan keuangannya menjadi salah satu yang terbaik dari seluruh emiten yang *listing* di Bursa Efek Indonesia. Penghargaan ini akan membuat BTN semakin kuat dalam menerapkan prinsip *good corporate governance (GCG)*.

"Kami sangat berterima kepada Komite Nasional Kebijakan Governansi (KNKG) dan juga dewan juri ARA 2023 yang kembali memutuskan BTN mendapatkan penghargaan dalam ajang yang cukup bergengsi ini. Penghargaan ini akan membuat BTN menjadi lebih baik lagi dalam pelaksanaan GCG baik dalam sisi bisnis maupun operasional," tegas Nixon.

Sementara itu, Ketua Umum Komite Nasional Kebijakan Governansi (KNKG) yang juga Ketua Panitia Pengarah ARA

2023 Prof Mardiasmo dalam rilisnya mengatakan, Kegiatan ARA 2023 merupakan penyelenggaraan kegiatan ARA yang ke-19 sejak pertama kali diselenggarakan pada tahun 2002.

"Kegiatan ARA bertujuan untuk mendorong penerapan prinsip-prinsip governansi korporat perusahaan-perusahaan di Indonesia melalui keterbukaan informasi dan praktik governansi, termasuk keberlanjutan, yang dilakukan melalui penilaian terhadap laporan tahunan dan keberlanjutan perusahaan serta pemberian rekomendasi perbaikan terhadap seluruh peserta ARA," katanya.

Dalam ARA 2023, penilaian dilakukan terhadap keterbukaan informasi laporan tahunan dan laporan keberlanjutan yang sesuai dengan ketentuan dan pedoman yang berlaku dan disajikan secara relevan dan wajar. Kriteria ARA disusun dengan mengakomodir ketentuan atau standar terkait pengungkapan informasi dalam Laporan Tahunan dan Laporan Keberlanjutan dan best practices di bidang *corporate governance* serta selalu di-update untuk menyelaraskan dengan perkembangan yang ada.

ARA 2023 menggunakan kriteria yang telah selaras dengan SE OJK 16/2021 tentang Bentuk dan Isi Laporan Tahunan, termasuk lampiran SE OJK 16/2021 tentang Pedoman Teknis Penyusunan Laporan Berkelanjutan, yang mengacu pada POJK 51/2017 tentang Penerapan Keuangan Berkelanjutan, dan mengakomodir Pedoman Umum Governansi Korporat Indonesia (PUGKI) 2021, serta ASEAN CG Scorecard. "Panitia mengucapkan terima kasih dan memberikan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada seluruh pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah mendukung suksesnya penyelenggaraan ARA 2023 ini," pungkas Mardiasmo. ■



Usung Konsep Ramah Lingkungan, BTN Lakukan *Groundbreaking* Ecopark Gandul



SEBAGAI langkah untuk meningkatkan pelayanan secara berkelanjutan, PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk (BTN) resmi melakukan *groundbreaking* untuk proyek BTN Ecopark Gandul yang berlokasi di Gandul, Cinere, Depok, pada Jumat, 18 Oktober 2024. Fasilitas tersebut merupakan upaya BTN untuk meningkatkan pengembangan sumber daya manusia (SDM) dan pengamanan data perseroan. Melalui fasilitas ini, BTN menerapkan prinsip keberlanjutan dan menjalankan misi perseroan untuk menjadi *One of Home of Indonesia's Best Talent*.

"BTN merasa bangga dapat membangun BTN Ecopark Gandul sebagai upaya meningkatkan kualitas proses bisnis dan pengembangan SDM, karena SDM merupakan bagian dari investasi masa depan. Jadi, ini benar-benar merupakan investasi secara fisik," ujar Nixon dalam seremoni *groundbreaking* proyek BTN Ecopark Gandul.

"Berdasarkan perhitungan kami, cukup banyak biaya yang bisa dihemat jika kita memiliki gedung sendiri ketimbang menyewa. Jadi kami memutuskan untuk membangun Ecopark Gandul dan fasilitas serupa di Bandung karena *cost* dan *benefit*-nya lebih bagus," tutur Nixon.

Berlokasi di sebidang lahan seluas 4,9 hektar di area Gandul, Cinere, Depok, BTN Ecopark Gandul menyediakan sarana pendidikan dan pelatihan yang komprehensif bagi para pegawai BTN. Fasilitas ini diharapkan mawadahi segala kebutuhan pegawai dalam satu kawasan terpadu dengan konsep *Green Building* dan *Green Neighborhood*.

Proses pembangunan BTN Ecopark Gandul dibagi menjadi tiga tahap dan diharapkan rampung seluruhnya pada 2027. Pada tahap pertama yang berjalan hingga 2025, BTN akan fokus membangun infrastruktur dasar, *Learning Center* dan *Dormitory*, *Record Center*, serta Sarana Olahraga dan Lapangan Sepakbola. Kemudian pada 2025 hingga 2026, pembangunan infrastruktur tetap berjalan dengan tambahan *Learning Center* serta Gedung Arsip. Sedangkan pada tahap ketiga atau terakhir, BTN menargetkan pembangunan KCP, Kantor Operasional dan Auditorium, Masjid dan *Foodcourt*, *Recovery Center*, serta BTN Club.

BTN juga memulai proyek pembangunan *Learning Center* dan *Dormitory* Eksekutif seluas 3,1 hektar di kawasan strategis Dago, Bandung, Jawa Barat. Serupa dengan tujuan BTN Ecopark Gandul, proyek di Dago merupakan upaya perseroan untuk meningkatkan kualitas SDM di lingkungan BTN. Kedua proyek merupakan inisiatif strategis BTN yang bertujuan untuk memanfaatkan lahan perseroan agar menjadi aset yang produktif.

"Nixon berharap BTN Ecopark Gandul dapat mendukung tujuan perseroan untuk membangun operasional bisnis yang berdampak positif bagi kesejahteraan sosial, lingkungan hidup, dan keberlanjutan perusahaan di masa depan. Kami meyakini, upaya strategis ini akan mampu mengarahkan BTN mengatasi berbagai tantangan yang akan muncul seiring dengan semakin besarnya perseroan sebagai sebuah organisasi yang menjalankan fungsi intermediasi bagi perekonomian," pungkasnya. ■

Inovatif di Bidang ESG, BTN Raih Penghargaan Global Retail Banking Innovation Awards 2024

PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK (BTN) berhasil meraih dua penghargaan dalam perhelatan *Global Retail Banking Innovation Awards 2024* yang diadakan oleh *The Digital Banker*, sebuah lembaga media dan riset untuk industri keuangan global yang berbasis di Singapura. Penghargaan tersebut merupakan pengakuan internasional terhadap inovasi yang dilakukan BTN dalam mengimplementasikan prinsip-prinsip keberlanjutan dalam produk dan operasional bisnisnya.

Dalam ajang tersebut, BTN menerima penghargaan sebagai pemenang *Mortgage Product of the Year-ESG* dan bank yang sangat diakui atas inisiatif ESG-nya (*Highly Acclaimed for Best ESG Initiative*). BTN meraih kedua penghargaan tersebut karena dianggap memenuhi seluruh kriteria yang dinilai secara ketat oleh Dewan Juri.

Direktur Utama BTN Nixon LP Napitupulu mengatakan, kedua penghargaan tersebut merupakan pengakuan atas seluruh upaya BTN sebagai bank yang konsisten menerapkan prinsip-prinsip berbasis Lingkungan Hidup (*Environment*), Sosial (*Social*), dan Tata Kelola yang Baik (*Governance*) atau ESG dalam seluruh aktivitas bisnisnya.

"Penghargaan ini menjadi motivasi yang kuat bagi kami untuk terus mencetak *milestone* dalam bidang *sustainability* dan *governance* terutama dari sektor pembiayaan perumahan," tutur Nixon di Jakarta, Selasa (12/11).

Berdasarkan penilaian *The Digital Banker*, BTN meraih penghargaan *Mortgage Product of the Year-ESG* karena telah menjadi pionir dalam program Rumah Rendah Emisi yang ditargetkan mencapai 150.000 unit pada 2029. Dalam prosesnya, BTN mendukung aktivitas ekonomi sirkular (*circular economy*) yang melibatkan para produsen material bahan bangunan yang ramah lingkungan, para pengembang perumahan, dan konsumen.



Secara khusus, BTN mengintegrasikan aspek-aspek keberagaman (*diversity*), kesetaraan (*equity*), dan inklusivitas (*inclusivity*) ke dalam kebijakan internalnya. Sebagai bukti konkret dalam ketiga aspek tersebut, BTN menargetkan untuk dapat meningkatkan proporsi perempuan di tingkat manajemen senior menjadi 20% pada 2024, serta proporsi karyawan dengan disabilitas menjadi 0,5% pada tahun yang sama.

Nixon juga menambahkan, prinsip-prinsip ESG tertanam dalam strategi jangka panjang BTN. Di antaranya, tertuang dalam ESG Roadmap 2023-2028 yang telah dirancang BTN dalam rangka menjadi ESG Champion di industri perbankan Indonesia. ■

Nixon juga menambahkan, prinsip-prinsip ESG tertanam dalam strategi jangka panjang BTN. Di antaranya, tertuang dalam ESG Roadmap 2023-2028 yang telah dirancang BTN dalam rangka menjadi ESG Champion di industri perbankan Indonesia. ■

Kembangkan Kualitas SDM, BTN Raih Penghargaan LinkedIn

PRESTASI kembali diukir oleh BTN yang meraih penghargaan bergengsi di bidang pengembangan sumber daya manusia, LinkedIn Talent Awards untuk kategori *Learning Champion* baru-baru ini. Penghargaan tersebut merupakan pengakuan atas komitmen dan pencapaian perseroan dalam mengembangkan kapabilitas pegawai (BTNers) serta menciptakan budaya pembelajaran yang konsisten.

LinkedIn Talent Awards merupakan penghargaan berbasis data yang diberikan oleh jaringan *platform* profesional dan situs pencari kerja LinkedIn kepada perusahaan berdasarkan pemanfaatan LinkedIn Talent Solutions dan interaksi perusahaan dengan talent di *platform* LinkedIn. Selain itu, belum lama ini BTN juga meraih peringkat ke-3 dalam LinkedIn Top Companies 2024 sebagai tempat terbaik untuk pengembangan karier bagi talenta di Indonesia versi LinkedIn.

Direktur *Human Capital, Compliance & Legal* BTN Eko Waluyo mengatakan bahwa berbagai pencapaian tersebut membuktikan bahwa transformasi *human capital* yang telah dilakukan BTN selama beberapa tahun terakhir telah

sesuai dengan peta jalan untuk mencapai misi perseroan "*Become Home to Indonesia's Top Talents*", serta menjadi talent magnet bagi para pencari kerja. ■



festival 48 tahun kpr btn

ragam keseruan,
tuk kamu

awal bulan
mulai
3,48%
keatas

special performance

btn



Prospek Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia



SUTAN EMIR HIDAYAT

MENURUT laporan dari the State of the Global Islamic Economy 2023/2024, *consumer spending* masyarakat muslim global telah meningkat dari US\$ 1,62 triliun pada tahun 2012 menjadi US\$ 2,29 triliun pada tahun 2022 dan diproyeksikan akan mencapai US\$ 3,10 triliun pada tahun 2027. *Consumer spending* masyarakat muslim

global tersebut tersebar pada 6 sektor halal meliputi *Halal Food, Modest Fashion, Media & Recreation, Muslim Friendly Travel, Halal Cosmetics,* dan *Halal Pharma*. Perkembangan ke-6 sektor rill tersebut didukung oleh sektor keuangan syariah sebagai *enabler* yang pada 2021/2022 asetnya mencapai US\$3,9 triliun, diproyeksikan meningkat hingga US\$5,9 triliun pada 2025/2026. Berdasarkan *Global Islamic Economy Indicator (GIEI) 2023/2024*, secara umum Malaysia masih berada pada peringkat pertama yang mempertahankan posisi teratas selama 10 tahun berturut-turut. Kemudian, Arab Saudi berada di peringkat kedua, sedangkan Indonesia naik ke peringkat ketiga dari posisi sebelumnya (peringkat ke-empat), yang disusul UEA pada peringkat ke-empat. Sementara itu, Bahrain kembali masuk 5 besar untuk pertama kalinya sejak 2019/2020.

Pada tahun 2025, dengan potensi

nilai belanja umat Islam di dunia yang begitu besar, negara-negara di dunia diprediksi akan bersaing secara kompetitif dalam memperebutkan pasar industri halal dunia. Pergerakan negara-negara mayoritas non-Muslim seperti Brazil, India, dan Australia dalam industri halal tentunya perlu diapresiasi sebagai cerminan bahwa ekonomi syariah bersifat inklusif dan universal.

Namun, hal ini tentu menjadi peringatan bagi negara-negara dengan penduduk mayoritas muslim, khususnya yang tergabung dalam Organisasi Kerja Sama Islam (OKI). Salah satunya Indonesia dengan penduduk beragama Islam tercatat sebanyak 245.973.915 juta jiwa per Semester 1 tahun 2024 (berdasarkan data Kementerian Dalam Negeri), atau setara dengan 87,08% dari jumlah penduduk negara tersebut yang berjumlah 282.477.584 jiwa. Dengan potensi yang begitu besar, sudah selayaknya Indonesia menjadi salah satu negara yang mampu bersaing secara kompetitif untuk menjadi pusat industri halal dunia.

Dalam hal ini, Ekonomi syariah di Indonesia menunjukkan tren pertumbuhan yang menjanjikan, seiring dengan potensi pasar yang besar. Dengan semakin meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan sehari-hari, prospek ekonomi syariah di tahun 2025 semakin cerah. Hal ini tidak terlepas dari sinergi dan kolaborasi Kementerian/Lembaga yang diorkestrasi melalui Komite Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah (KNEKS), Lembaga non struktural yang dibentuk berdasarkan Peraturan Presiden Nomor 28 Tahun 2020 yang mempunyai tugas mempercepat, memperluas, dan memajukan pengembangan ekonomi dan keuangan syariah dalam rangka memperkuat ketahanan ekonomi nasional.

Sinergi dan kolaborasi ini ditunjukkan dengan telah terbitnya Un-





dang-Undang nomor 59 Tahun 2024 tentang Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional (RPJPN) 2025-2045. Dalam hal ini, Arah kebijakan jangka panjang ekonomi dan keuangan syariah yang termuat dalam RPJPN 2025-2045 telah mengakomodasi keseluruhan aspek ekosistem ekonomi dan keuangan syariah. Penguatan ekonomi dan keuangan syariah dalam mendukung pembangunan ekonomi nasional dilakukan melalui antara lain peningkatan posisi keuangan syariah Indonesia di tingkat global; peningkatan peran keuangan sosial syariah dalam rangka pengentasan kemiskinan dan pengurangan ketimpangan sosial ekonomi; penguatan ekosistem industri halal utamanya makanan minuman, fesyen muslim, industri kosmetik dan obat-obatan, pariwisata dan ekonomi kreatif, yang mencakup bahan baku halal, penguatan rantai nilai industri, kewirausahaan dan UMKM industri halal; dan penguatan regulasi, kelembagaan ekonomi dan keuangan syariah, serta infrastruktur ekonomi dan keuangan syariah.

Kemudian, muatan ekonomi syariah juga telah dimuat di dalam Teknokratik Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2025-2029 yang muatannya telah disesuaikan dengan Asta Cita Presiden dan Wakil Presiden 2025-2029 yang menekankan Ekonomi Syariah untuk mendorong kemandirian bangsa. Pada dokumen

tersebut, penguatan ekonomi dan keuangan syariah dilakukan melalui penguatan industri halal, meliputi makanan minuman, fesyen muslim, industri kosmetik dan obat-obatan, pariwisata dan ekonomi kreatif, yang mencakup penguatan bahan baku halal dan rantai nilai industri halal; penguatan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) halal; penguatan ekspor halal dan kerjasama ekonomi syariah internasional; penguatan keuangan syariah, meliputi perbankan syariah, industri keuangan non bank syariah dan pasar modal syariah; dan penguatan dana sosial syariah (zakat, infaq, sedekah dan wakaf). Keseluruhan upaya tersebut didukung oleh penguatan regulasi dan kelembagaan ekonomi dan keuangan syariah baik di tingkat pusat maupun daerah.

Selain itu, terkait pengembangan ekonomi dan keuangan syariah di daerah, telah terbentuk Komite Daerah Ekonomi dan Keuangan Syariah (KDEKS) pada 31 (tiga puluh satu) provinsi sebagai katalisator percepatan ekonomi dan keuangan syariah di daerah. Infrastruktur kelembagaan ini memainkan peran penting dalam mengorkestrasi sinergi dan kolaborasi pemangku kepentingan di daerah dalam pengembangan ekonomi dan keuangan syariah. Pada level provinsi, Sebagian besar Rencana Pembangunan Jangka Panjang Daerah (RPJPD) 2025-2045 telah memuat arah kebijakan ekonomi syariah. Dalam hal ini, KDEKS memiliki peran

penting untuk mengawal termuatnya arah kebijakan ekonomi syariah dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) 2025-2029 pada setiap provinsi dan memastikan implementasinya dalam jangka menengah.

Salah satu tantangan yang masih perlu dihadapi pada tahun 2025 nanti adalah peningkatan literasi masyarakat mengenai ekonomi dan keuangan syariah untuk mendukung Indonesia sebagai pusat halal global. Survei yang dilakukan oleh Bank Indonesia pada tahun 2023 menunjukkan bahwa indeks literasi ekonomi syariah berada pada angka 28,01 %. Sementara itu, berdasarkan Survei Nasional Literasi dan Inklusi Keuangan (SNLIK) 2024 yang dikeluarkan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK), indeks literasi dan inklusi keuangan syariah saat ini sebesar 39,11% dan 12,88%. Berdasarkan data tersebut, dibutuhkan penguatan literasi dan inklusi ekonomi syariah yang lebih signifikan. Peningkatan literasi masyarakat mengenai ekonomi dan keuangan syariah sangat penting, karena literasi yang tinggi akan berimplikasi pada bertambahnya partisipasi penggunaan produk dan jasa ekonomi yang dalam hal ini, diantaranya adalah keuangan syariah dan industri halal. Dalam hal ini, KNEKS bersama dengan pemangku kepentingan terkait telah meluncurkan Buku Strategi Nasional Literasi dan Inklusi Ekonomi dan Keuangan Syariah Indonesia (SNLIEKSI). Diharapkan dokumen tersebut dapat menjadi pedoman komprehensif untuk peningkatan target indeks literasi ekonomi syariah sebesar 50% pada akhir 2025 sebagaimana amanat Wakil Presiden selaku Ketua Harian KNEKS.

Dengan potensi yang besar dan berbagai perencanaan strategis yang telah dilakukan, Indonesia berada pada jalur yang tepat untuk menjadi pusat industri halal global. Namun, upaya ini memerlukan sinergi yang lebih erat antara pemerintah, pelaku usaha, dan masyarakat. Dengan sinergitas yang kuat, Indonesia berpotensi untuk menjadi pemimpin dalam ekonomi dan keuangan syariah global. ■

PROGRAM 3 JUTA RUMAH

GOTONG ROYONG MEMBANGUN RUMAH UNTUK RAKYAT

"MEMBANGUN RUMAH BERKUALITAS, SEHAT, DAN TERJANGKAU"

JAKARTA - 8 NOVEMBER 2024



3 Juta Rumah: Kolaborasi Visioner Antara Perbankan dan Pemerintah untuk Masa Depan Perumahan Indonesia yang Berkeadilan



FRANKY ARIYADI
Policy, Procedure Division (PPD)

SALAH satu kalimat terkenal Presiden John F. Kennedy yang sering dikutip adalah dari pidato pelantikannya pada 20 Januari 1961:

"Ask not what your country can do for you - ask what you can do for your country."

Terjemahan:

"Jangan tanyakan apa yang negara dapat lakukan untukmu - tanyakan apa yang dapat kamu lakukan untuk negara."

Kalimat ini mencerminkan semangat patriotisme, pengabdian, dan tanggung jawab warga negara untuk berkontribusi pada kemajuan bangsa.

Program **3 juta rumah** yang diinisiasi oleh pemerintah merupakan langkah monumental untuk me-

nyediakan hunian yang layak bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR). Selain sebagai bagian dari upaya mewujudkan keadilan sosial, program ini juga menawarkan peluang besar bagi sektor perbankan, khususnya Bank BTN, untuk meningkatkan kinerja dana dan kredit secara signifikan.

Bank BTN sebagai Bank Pemberi KPR, khususnya untuk MBR dituntut untuk mendukung penuh program **3 juta rumah** pemerintah sebagai bentuk pengabdian kepada bangsa. Oleh karena itu, dibutuhkan strategi untuk memberikan dampak besar tidak hanya bagi keberhasilan program pemerintah, tetapi juga bagi keberlanjutan bank dan ekosistem perumahan nasional.

Berikut adalah strategi yang dapat diterapkan:

1. Program "Rumah Patriotisme:

Hunian Layak untuk Masa Depan Bangsa"

Konsep:

Mengintegrasikan program KPR bersubsidi dalam sebuah gerakan nasional yang tidak hanya menyediakan rumah, tetapi juga membangun komunitas yang berdaya, berkelanjutan, dan mendukung nilai-nilai kebangsaan.

Langkah Implementasi:

1. Skema Kemitraan Strategis dengan Pemerintah, Pengembang, dan Komunitas:

- Bank bekerja sama dengan pemerintah untuk memastikan subsidi bunga dan uang muka yang tepat sasaran.
- Menggandeng pengembang properti untuk membangun rumah yang tidak hanya murah, tetapi juga berstandar kualitas tinggi, mendukung lingkungan hidup, dan memiliki fasilitas komunitas seperti taman, area pendidikan, dan ruang publik.

2. Penghargaan untuk "Patriot Properti":

- Memberikan KPR prioritas bagi mereka yang berkontribusi langsung pada pembangunan bangsa, seperti guru, tenaga kesehatan, dan aparat keamanan.

- Meningkatkan rasa kepemilikan atas kontribusi mereka terhadap program ini.

3. "Patriot Bond": Penerbitan Obligasi untuk Mendukung Dana KPR

- Bank menerbitkan obligasi sosial yang dirancang khusus untuk mendukung pembiayaan KPR. Obligasi ini dapat menarik investor nasional dan internasional yang ingin berkontribusi pada tujuan sosial.

2. Digitalisasi Pemberian KPR melalui "Platform Rumah Kita"

Konsep:

Membangun platform digital yang menyederhanakan pengajuan, pemrosesan, dan pelacakan KPR, serta menghubungkan nasabah dengan ekosistem perumahan.

Langkah Implementasi:

1. Proses Cepat dan Mudah:

- Nasabah dapat mengajukan KPR secara online dengan proses yang transparan dan efisien.
- Data calon penerima subsidi diverifikasi menggunakan sistem terpadu, yang terhubung dengan lembaga pemerintah, se-

perti BPJS Ketenagakerjaan dan Dukcapil.

2. Marketplace Perumahan:

- Platform ini juga menjadi pusat informasi yang menghubungkan calon pembeli dengan pengembang properti yang berpartisipasi dalam program 3 juta rumah.

3. Edukasi dan Literasi Keuangan:

- Melalui platform ini, nasabah dapat mempelajari cara mengelola keuangan untuk memiliki rumah, termasuk simulasi cicilan dan panduan membeli rumah pertama.

3. "Rumah Gotong Royong": Skema Kolektif KPR untuk Komunitas

Konsep:

Memanfaatkan pendekatan berbasis komunitas untuk mempermudah akses KPR bagi masyarakat yang sulit mendapatkan kredit secara individu.

Langkah Implementasi:

1. Kredit Berbasis Komunitas:

- Bank memberikan KPR kepada kelompok masyarakat yang beranggotakan minimal 10-15 orang. Komunitas ini bertindak sebagai penjamin bersama, mengurangi risiko kredit macet.

2. Kolaborasi dengan Lembaga Sosial dan Agama:

- Menggandeng lembaga sosial dan agama untuk menjadi mitra dalam membangun kepercayaan komunitas terhadap program ini.

3. Insentif untuk Gotong Royong:

- Komunitas yang aktif melunasi kredit tepat waktu mendapat insentif berupa subsidi tambahan untuk fasilitas lingkungan seperti taman atau ruang pertemuan.



4. Program CSR: "100 Ribu Rumah untuk Patriot Bangsa"

Konsep:

Memanfaatkan dana tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) bank untuk mendukung pembiayaan pembangunan 100 ribu rumah pertama dalam program 3 juta rumah.

Langkah Implementasi:

1. Dana CSR untuk Subsidi Awal:

- Bank menggunakan dana CSR untuk membantu nasabah membayar uang muka rumah, mengurangi beban awal pembiayaan.

2. Membangun Fasilitas Publik:

- CSR juga digunakan untuk membangun fasilitas publik seperti sekolah, puskesmas, dan taman di lingkungan rumah bersubsidi.

3. Kampanye Patriotisme:

- Menggunakan program ini sebagai kampanye nasional untuk memupuk semangat kebangsaan melalui hunian layak.

5. Kemitraan dengan Perbankan Lain melalui "Aliansi Patriot Perumahan"

Konsep:

Membangun aliansi strategis antara bank-bank nasional un-

tuk bersama-sama mendukung pembiayaan program 3 juta rumah.

Langkah Implementasi:

1. Pembagian Wilayah dan Portofolio:

- Setiap bank mengambil peran di wilayah tertentu, mempercepat realisasi pembangunan rumah di seluruh Indonesia.

2. Dana Bersama:

- Membentuk "Housing Fund" yang dikelola bersama untuk mendukung pembiayaan rumah rakyat.

3. Standar Prosedur Bersama:

- Mengadopsi sistem dan standar prosedur yang seragam untuk mempercepat proses KPR di seluruh bank yang berpartisipasi.

Hasil Akhir yang Positif dan Baik bagi Bank BTN dan Perbankan

1. Peningkatan Portofolio Kredit:

- Dengan KPR sebagai produk inti, bank tidak hanya memenuhi target sosial, tetapi juga meningkatkan pangsa pasar kredit dengan nasabah baru.

2. Reputasi Bank sebagai Penggerak Bangsa:

- Bank dipandang sebagai pilar pembangunan nasional, menarik minat investor dan nasabah lainnya untuk bertransaksi.

3. Keseimbangan Keuangan Jangka Panjang:

- Program ini memberikan kestabilan dalam pendapatan bunga karena sifat jangka panjang KPR.

4. Peningkatan Loyalitas Pegawai:

- Melalui partisipasi aktif dalam program nasional ini, pegawai merasa terlibat dalam misi besar yang berdampak langsung pada masyarakat.

5. Kolaborasi yang Kuat dengan Pemerintah:

- Hubungan bank dengan pemerintah semakin erat, membuka peluang baru untuk program-program strategis lainnya.

Kesimpulan

1. Strategi ini tidak hanya mendukung **3 juta rumah** sebagai program sosial, tetapi juga menciptakan dampak ekonomi yang berkelanjutan bagi perbankan.
2. Dengan memadukan **digitalisasi, pendekatan komunitas, dan inovasi pembiayaan**, strategi ini memastikan bank menjadi penggerak utama dalam pembangunan nasional.
3. Ini adalah wujud nyata sebagaimana diungkapkan oleh Presiden Kennedy di atas. ■



Mengolah Limbah Plastik Jadi Material nan Ramah

Siapa bilang limbah plastik tidak bisa dijinakkan. Oleh BTN dan PlusTtik, sampah plastik diolah dan didaur ulang menjadi *eco friendly materials*.



LIMBAH plastik, boleh dibilang, tergolong sampah yang paling bandel. Pasalnya, jenis limbah ini nyaris tak bisa menyatu dengan alam. Memusnahkannya dengan cara dibakar pun ternyata masih berbahaya bagi lingkungan karena cenderung menimbulkan gas beracun seperti *chlorinated dibenzo-p-dioxin* (CDD), *chlorinated dibenzo furan* (CDF) dan *polychlorinated biphenyl* (PCB). Walaupun bisa larut secara alami di dalam tanah, tapi prosesnya membutuhkan waktu paling sedikit 240 tahun.

Kendati upaya untuk mendaur ulang semakin gencar dilakukan, langkah ini pun tak jua mampu menekan populasi jenis sampah plastik. Dari waktu ke waktu, tumpukan sampah di muka bumi terus membukit. Tak terkecuali di negeri tercinta ini. Di kota Jakarta, contohnya.

Dari total produksi sampah sebesar 8.607 ton per hari, sekitar 23%-nya merupakan sampah plastik. Dari jumlah tersebut, hanya 3% sampah yang didaur ulang, sementara sisanya menumpuk di TPST Bantar Gebang.

Melihat kenyataan tersebut, sejumlah kalangan tak kapok mencari solusi. Salah satunya seperti yang dilakukan BTN. Sejak beberapa waktu lalu, bank perumahan ini menggandeng PlusTtik dalam

kegiatan mengolah dan mendaur ulang sampah plastik menjadi produk bernilai tambah macam *paving block*, *floor decking* dan lainnya. Dalam kerjasama



ini, PlusTtik akan menjadi pemasok *eco friendly materials* yang dibutuhkan *developer* yang menjalin kerjasama dengan BTN.

Seperti diketahui, dalam upaya penerapan prinsip-prinsip lingkungan, sosial dan tata kelola perusahaan atau *environment, social dan governance* (ESG), sejak Agustus 2024 BTN menjadi pioner dalam pembiayaan perumahan yang menggunakan 10% bahan bangunan daur ulang (*recycle*). Tak hanya itu, BTN juga menerapkan beberapa standar rumah ramah emisi yang dibiayainya. Mulai dari efisiensi dalam pemakaian energi, air, pengelolaan sampah hingga pengurangan polusi.

Pada tahun 2029, diharapkan rumah ramah emisi yang dibiayai BTN sudah mencapai 150.000 unit rumah, dan pemakaian *eco friendly materials* naik menjadi 30%. Dengan banyak rumah ramah emisi yang dibangun, otomatis kebutuhan akan material ramah lingkungan pun kian besar. Sebagai contoh, pembangunan 150.000 rumah ramah emisi diperkirakan memerlukan 500.000 m² *paving block* dan *floor decking* dari bahan daur ulang. "Karena itu, PlusTtik dan *startup eco housing* lainnya menjadi mitra strategis dalam pencapaian target BTN terkait rumah ramah lingkungan," kata Wilson Arafat, Enterprise & ESG Risk Management Division Head BTN.

Jika target pembangunan rumah ramah lingkungan tadi terwujud, menurut Wilson, maka limbah plastik d a p a t



ditekan hingga 2,2 juta ton (setara dengan 1,34 miliar bungkus mie instan) dan emisi karbon berkurang sebanyak 2.425 ton CO² (sama dengan menanam 110 ribu pohon). Yang tak kalah pentingnya, pembangunan rumah rendah emisi juga bisa mendatangkan benefit bagi banyak pihak, mulai dari pemulung hingga startup *eco housing*.

Ikhtiar untuk mengolah limbah plastik menjadi produk yang lebih menguntungkan, sebenarnya telah dirintis banyak kalangan sejak belasan tahun silam. Namun, umumnya, pengolahan limbah hanya terhenti pada pembuatan cacahan plastik untuk digunakan sebagai bahan utama atau campuran untuk diproses ulang menjadi sejumlah produk plastik. Negara yang paling banyak mengimpor bijih plastik daur ulang dari Indonesia adalah Taiwan, India, Vietnam, Pakistan dan Cina.

Dengan adanya permintaan *friendly eco materials* dari para *developer*, maka kegiatan daur ulang limbah plastik dipastikan bakal meningkat karena adanya benefit atau keuntungan lebih besar yang dihasilkan. "Nantinya akan terbentuk *circular economy* (kegiatan produksi yang bertujuan meminimalkan limbah) dari kegiatan pembangunan 150.000 rumah ramah emisi," kata Wilson.

LANGKAH BTN DILANDASI PRINSIP ESG

Saat ini sudah berdiri belasan *startup* yang bergerak dalam pengolahan limbah plastik hingga limbah elektronik. Sebut saja Rebricks. Perusahaan yang memiliki *drop point* di Pondok Pinang dan Karet Kuningan ini fokus pada produksi batako atau *paving block* ramah lingkungan dari bahan plastik multilayer atau *sachet*. Batako hasil daur ulang nantinya bisa dimanfaatkan sebagai material lahan parkir, trotoar dan taman.

Ada pun PlusTik, *startup* ini bergerak dalam kegiatan pengolahan dan daur ulang limbah plastik yang ada di TPA Galuga Bogor. Dari limbah plastik ini dihasilkan berbagai produk yang mempunyai nilai tambah, mulai dari bingkai kacamata hingga material *eco-housing* seperti *floor decking*. Selain dengan BTN, PlusTik juga bekerjasama dengan Telkomsel untuk mendaur ulang limbah cangkang kartu SIM menjadi *paving block* dan *phone holder*.

Kegiatan mendaur ulang sampah



plastik sebenarnya sudah lama dilakukan perusahaan-perusahaan besar di mancanegara. Perusahaan teknologi Hewlett - Packard (HP), sejak 2007, sudah mengolah plastik bekas kontainer atau katrid tinta printer inkjet jadi kontainer tinta yang baru melalui sistem *Close Loop*. Sedang IMB, sejak 2006, telah menggunakan plastik daur ulang pada produknya.

Masalahnya, mengolah sampah plastik dalam jumlah besar membutuhkan tenaga serta biaya dalam jumlah yang besar pula. Oleh karena itu, negara-negara besar seperti Amerika, Inggris dan Jerman lebih senang "membuang" sampah plastiknya ke negara-negara miskin seperti Vietnam, Pakistan dan Mexico yang regulasi mengenai kerusakan lingkungannya masih longgar.

Berbeda dengan negara maju, perusahaan-perusahaan di Tanah Air justru semakin peduli terhadap masalah limbah plastik. Karena itu, peran perusahaan seperti BTN perlu mendapat dukungan dari berbagai pemangku kepentingan. Meskipun mustahil mengembalikan 23 juta hektar hutan alam yang hilang sejak Indonesia merdeka, pembangunan 150.000 rumah ramah emisi BTN setidaknya dapat menggantikan 323 hektar hutan yang rusak dan mampu menekan CO² sebanyak 2,42 ton.

Langkah BTN dalam menjaga kelestarian alam tak hanya sebatas pada pembiayaan rumah hijau. Saat ini bank pelat merah ini mulai memfokuskan pembiayaannya pada sektor usaha (ada sekitar 12 sektor) yang dinilai mendukung prinsip-prinsip ESG. BTN juga siap menjadi pelopor pendanaan hijau, seperti penerbitan *green sustainable bonds* dan produk simpanan hijau.

Prinsip *clean banking operation* juga sudah diterapkan BTN melalui kegiatan seperti 100% *paperless* dan 30% *less electric* konsumsi energi. Kegiatan ini diharapkan dapat menekan gas emisi (di BTN) hingga 30%. Tak sampai di situ, BTN juga aktif menggerakkan kesadaran kepada 7 juta nasabahnya melalui berbagai kegiatan, seperti memanfaatkan *platform* digital untuk mengedukasi dan menginspirasi dalam menjalankan gaya hidup ramah lingkungan. Termasuk pengurangan sampah plastik.

Singkat kata, menurut Wilson, prinsip-prinsip keberlanjutan (ESG) ada dalam setiap kegiatan bisnis BTN dengan fokus pada *financed emission* dan *clean banking operations*. "BTN berkomitmen mendukung tujuan berkelanjutan nasional maupun global serta menciptakan nilai jangka panjang bagi *stakeholder*, memastikan tercapainya keseimbangan bisnis dan tanggung jawab lingkungan," kata Wilson kepada PARAS. ■



BTN Volley Club

TERUS Tingkatkan Prestasi untuk Harumkan Nama BTN

Pada 2022, BTN pusat memutuskan untuk mendirikan komunitas voli di tingkat pusat. Para pendiri memutuskan BTN Volley Club atau BVC menjadi nama komunitas. Nama itu digunakan supaya lebih mudah diingat oleh BTNers.

KRISNANDA Etika Putri masih mengingat awal mula berdirinya BTN Volley Club. Dua tahun lalu, diadakan pertandingan voli pada BTN Mini Olympic dalam rangka merayakan HUT BTN yang ke 73. Pertandingan itu diikuti oleh direksi dan kepala divisi. Mereka sangat antusias mengikuti pertandingan itu. "Dari situ, mereka meminta BTN memiliki komunitas voli di BTN untuk menjaring lebih banyak lagi pemain pemain voli di BTN," kata perempuan yang disapa Nanda ini

beberapa waktu lalu.

Namun, Nanda mengatakan, BTN sebetulnya sudah memiliki bibit-bibit atlet voli di sejumlah cabang BTN. Bahkan, sejumlah cabang merekrut pegawai atlet voli. Mereka kemudian diikuti lomba mandiri dengan membawa nama BTN di daerah masing-masing.

Baru pada 2022, BTN pusat memutuskan untuk mendirikan komunitas Voli di tingkat pusat. Para pendiri memutuskan





BTN Volley Club atau BVC menjadi nama komunitas. Nama itu digunakan supaya lebih mudah diingat oleh BTNers.

Mulanya, ada sebanyak 50 orang bergabung dalam BVC di Jabodetabek. Seiring berjalannya waktu, anggota BVC semakin banyak. Apalagi ketika ada kegiatan BTNers Club buka booth pada Oktober 2023. Pada kegiatan itu, BVC berkesempatan merekrut teman-teman BTNers yang mempunyai hobi bola voli.

"Dalam kegiatan itu kita mengadakan lomba voli dalam rangka HUT BTN untuk pertama kali di tahun 2023," kata Nanda.

Kini ada sekitar 88 orang terdata sebagai anggota BVC.

BVC pusat diketuai oleh Krisnanda Etika Putri. Setiap cabang juga memiliki klub voli.

Mereka bahkan juga kerap mengikuti turnamen membawa nama B T N .

"Contoh BTN Kediri sering ikut turnamen voli di daerah sana



atau ada juga yang secara mandiri ikut turnamen di luar BTN," kata Nanda.

BVC mengatakan latihan dua kali tiap Minggu yaitu pada Senin pukul 19.00 sampai 21.00 WIB di Lapangan Pusdiklat BTN dan Kamis pukul 16.30-18.00 WIB di lapangan voli Menara BTN Harmoni. Setiap latihan, BVC dibantu oleh pelatih dari eksternal. Latihan tidak monoton saja, tetapi ada juga sesi drill.

"Untuk biaya yang dikeluarkan rutin tiap minggu adalah biaya pelatih. Untuk lainnya lebih ke perawat lapangan, beli bola dan kebutuhan latihan lainnya," kata Nanda.

Nanda mengatakan, banyak manfaat yang didapatkan dari mengikuti kegiatan voli ini. Manfaat itu yakni *Worklife Balance*, kesehatan fisik, *stress relief*, bahkan peningkatan

teamwork.

Untuk prestasi, BVC pernah mendapatkan juara 1 untuk kategori lomba voli putra dan putri dalam ajang BUMN Fest pada 2023. Nanda berharap, BVC bisa meningkatkan Prestasi di Ajang Kompetisi. "Klub voli BTN diharapkan dapat berprestasi dalam berbagai kompetisi, baik internal antar divisi/Kanwil/Cabang maupun eksternal antar perusahaan," kata Nanda.

Dalam waktu dekat, BVC akan mengadakan pertandingan tahunan di BTN Mini Olympic dalam rangka HUT BTN ke 75. Lomba ini akan diikuti oleh seluruh BTNers se Indonesia dengan mewakili kanwil masing-masing. Tahun 2023 lalu, yang menjadi Juara 1 adalah Kantor Wilayah 5, Juara 2 Kantor Wilayah 4 dan untuk Juara 3 adalah kantor wilayah 3. ■





📷 BTN Syariah Gelar Akad Massal KPR Tapera Syariah di Jember

Maju Terus di Tengah Tekanan

Gejolak yang terjadi di pasar keuangan tak membuat performance BTN Syariah meredup. Justru sebaliknya, BTN Syariah semakin bersinar.

A **ALHAMDULILLAH.** Pengelola BTN Syariah memang patut bersyukur. Sebab, di saat bank-bank konvensional kehilangan banyak duit akibat ditarik para pemiliknya, unit usaha syariah (UUS) BTN ini justru kebanjiran dana segar. Lihat, sampai triwulan III lalu dana pihak ketiga (DPK) yang berhasil dihimpun BTN Syariah mengalami kenaikan 31,5%

(yoy) menjadi Rp47,6 triliun.

Peningkatan DPK sebesar itu jelas menarik untuk dicermati. Soalnya, di saat terjadi gejolak di pasar keuangan seperti sekarang, biasanya masyarakat lebih memilih menaruh dananya di bank-bank besar yang risikonya dinilai lebih rendah ketimbang bank kecil. Atau menginvestasikannya di surat berharga negara (SBN) yang, selain be-

risiko rendah, juga memberi imbal hasil (*yield*) lebih menarik ketimbang suku bunga deposito.

Lantas apa yang membuat laju DPK BTN Syariah begitu pesat? Selain pemahaman terhadap industri syariah sudah meningkat, agaknya faktor ketertarikan masyarakat pada bank ini adalah kinerjanya yang luar biasa. Asal tahu saja, prinsip pengelolaan dana di bank syariah tidak didasarkan pada bunga, tapi bagi hasil. Dengan pola ini, berapapun hasil investasi yang diperoleh, itulah yang dibagi antara pihak bank dengan pemilik dana.

Saat ini, menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), umumnya nasabah akan mendapatkan bagian di atas 50% dari *return* investasi yang dihasilkan bank syariah. Artinya, jika *return* investasi yang diraih cukup tinggi, terbuka peluang bagi si pemilik dana untuk mendapat hasil yang besar. Sebaliknya, jika laba bank kecil, hasil yang dibagi antara pemilik dana dengan bank juga kecil.

BTN bisa disebut sebagai salah satu bank yang sukses mengem-

bangkan unit syariahnya. Maklum, tak semua BUS dan UUS memiliki kemampuan mencetak laba tinggi secara konsisten seperti UUS BTN (lihat infografis). Di triwulan III kemarin, contohnya, BTN Syariah berhasil meraih laba Rp535 miliar. Ini berarti naik 33,6% ketimbang periode yang sama tahun lalu. "Kami bangga bahwa BTN Syariah mampu menunjukkan performanya yang gemilang secara konsisten," kata Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN.

Dari prestasi meraih untung besar itulah, bisa jadi, masyarakat akhirnya semakin tertarik menyimpan dananya di BTN Syariah. Nah, dengan pertumbuhan DPK lebih dari 30% tadi, otomatis kemampuan dalam menyalurkan pembiayaan pun meningkat. Dengan dukungan permodalan yang cukup kuat, pada triwulan III kemarin bank ini telah menyalurkan pembiayaan hingga Rp42,7 triliun (*outstanding*) atau tumbuh 19,3% (yoy).

CABE RAWIT YANG TAHAN BANTING

Tingginya penyaluran pinjaman tersebut membuat rasio pinjaman terhadap dana (*financing to deposit ratio/FDR*) mencapai 88,8%. Meski demikian, manajemen BTN Syariah cukup mumpuni dalam mengelola risiko pinjaman. Paling tidak, sampai triwulan II rasio *non performing financing* (NPF) bank ini berada di level 2,8% (*gross*) atau telah berkurang 28 basis poin dibandingkan periode yang sama 2023.

Dengan *performance* yang mengkilap itulah para pengelola BTN Syariah bisa menatap tahun 2025 dengan kepala tegak. Nixon menambahkan, setelah *spin off* (disapah) menjadi bank umum syariah (BUS), BTN Syariah akan semakin agresif dalam memberikan pembiayaan rumah (KPR) melalui akad *istishna* (jual beli). Apalagi, tahun depan Program 3 Juta Rumah sudah bergulir.

Sebenarnya tidak hanya BTN Syariah, kinerja perbankan syariah (BUS, UUS dan BPRS) selama sembilan bulan pertama tahun ini memang cukup mengagumkan. Bahkan lebih baik dibandingkan dengan kinerja bank konvensional. Dalam hal pengumpulan dana,

CASA BTN Syariah



Sumber: BTN

*)Triwulan III - 2024

misalnya, perbankan syariah berhasil membukukan kenaikan DPK 12,03% (yoy) menjadi Rp637,63 triliun. Di saat yang sama, perbankan konvensional hanya mencatatkan pertumbuhan DPK 7,04% (yoy).

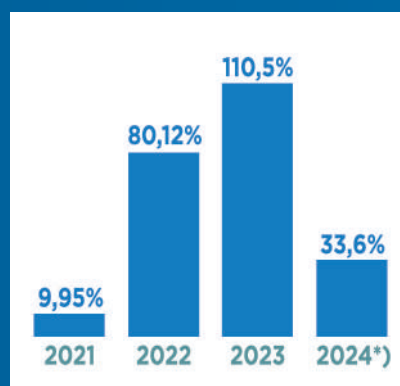
Bukan hanya DPK, total pinjaman yang disalurkan perbankan syariah hingga akhir September 2024 mengalami kenaikan 11,40% menjadi Rp628,46 triliun. Lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan kredit perbankan konvensional, sebesar 10,85%. Dengan penyaluran pinjaman sebesar itu, bank syariah mampu menjaga kualitas pembiayaannya dengan rasio NPF sebesar 2,15%. Ada pun NPL di bank konvensional tercatat 2,21%.

Betul, dengan total aset Rp919,83 triliun, *market share* perbankan syariah di industri keuangan hanya sebesar 7,44%. Tapi, kecilnya aset

tersebut bukanlah ukuran sukses tidaknya lembaga keuangan. Ibarat cabe, perbankan syariah mirip cabe rawit. Kecil tapi pedasnya minta ampun. Terbukti, sampai triwulan III kemarin bank dan unit usaha yang menerapkan syariat Islam ini mampu menghadapi gejolak di pasar keuangan dengan tenang.

Harus diakui, ketahanan lembaga keuangan syariah terhadap gejolak ekonomi memang sudah teruji. Krisis keuangan 1998, yang membuat hampir sebagian besar perbankan konvensional berdarah-darah, ternyata tidak berpengaruh banyak terhadap lembaga keuangan syariah. Soalnya, ya itu tadi, karena prinsip bisnisnya didasarkan pada bagi hasil. Itu sebabnya, bank maupun unit syariah lebih mampu beradaptasi dengan kondisi ekonomi seperti sekarang. ■

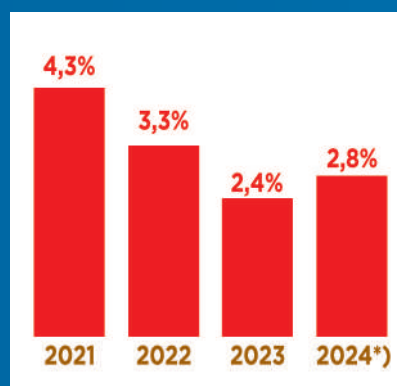
Pertumbuhan Laba Bersih BTN Syariah



Sumber: BTN

*)Triwulan III - 2024

Pinjaman Bermasalah (NPF) BTN Syariah



Sumber: BTN

*)Triwulan III - 2024

Komitmen BTN Syariah

Ada kabar baik buat masyarakat yang sampai saat ini masih mengantri untuk memiliki rumah. Kabar itu datang dari BTN Syariah, yang di tahun 2025 menargetkan pembiayaan rumah sebanyak 61.791 unit atau naik sekitar 48% dari tahun sebelumnya. Ini berarti tahun depan masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) maupun peserta Tabungan Perumahan Rakyat (Tapera) memiliki kesempatan lebih besar untuk memiliki rumah sendiri.

Kesempatan itu semakin terbuka lebar lantaran di tahun tersebut unit usaha syariah (UUS) BTN ini diperkirakan sudah naik kelas menjadi bank umum syariah (BUS). Artinya, dengan status barunya sebagai BUS maka kemampuan BTN Syariah dalam memberikan pembiayaan diharapkan bakal lebih meningkat. Asyiknya, di saat yang sama, Program Tiga Juta Rumah pemerintahan Prabowo-Gibran juga akan dimulai.

Hirwandi Gafar mengungkapkan, untuk mewujudkan target di 2025 BTN Syariah akan mengoptimalkan seluruh potensi kuota FLPP dan KPR Tapera Syariah lewat kerjasama dengan stakeholder perumahan, baik Kementerian Perumahan dan Kawasan Permukiman (PKP), BP Tapera serta organisasi kemasyarakatan seperti NU dan Muhammadiyah. "Kami juga terus mengembangkan sinergi dan kolaborasi dengan asosiasi dan pengembang KPR subsidi serta melakukan perbaikan proses KPR subsidi lewat sistem *Host-to-Host* dengan sistem BP Tapera," ujar Direktur Consumer BTN ini.

Kenaikan target hampir 50% itu memang tergolong tinggi sekali. Namun, kalau melihat setiap tahun ada 700 ribu-800 ribu rumah tangga baru yang membutuhkan tempat tinggal, target sebesar itu jauh dari cukup. Apalagi masih ada tunggakan rumah (*backlog*) sekitar 10 juta rumah tangga. "Karena itu, BTN Syariah sangat *concern* terhadap pemenuhan rumah rakyat, tidak terkecuali bagi PNS," kata

Hirwandi saat menggelar kegiatan akad massal KPR Tapera Syariah dan penandatanganan nota kesepahaman (MOU) antara BTN dengan Universitas Jember, Oktober silam.

Selama sembilan bulan tahun ini, BTN Syariah telah menyalurkan pembiayaan rumah subsidi sebanyak 29.618 unit dengan nilai Rp4,76 triliun dan 11.103 unit rumah non subsidi senilai Rp 2,83 triliun. Adapun KPR Tapera Syariah jumlahnya mencapai 527 unit. Sejak diluncurkan tiga tahun silam, BTN Syariah tercatat telah menyalurkan pembiayaan KPR Tapera Syariah sebanyak 2.629 unit atau sekitar 88% dari *outstanding* KPR Tapera Syariah BP Tapera yang mencapai 2.975 unit.

Masih terhitung kecil, terlebih jika dilihat dari latar belakang peserta Tapera yang sebagian besar beragama Islam. Padahal, menurut Hirwandi, potensi pasar KPR Tapera Syariah cukup potensial. Untuk Jawa Timur saja ada 35.914 PNS yang belum memiliki rumah. *Nah*, salah satu faktor yang membuat perkembangan KPR Tapera Syariah begitu lambat adalah minimnya pemahaman peserta Tapera terhadap sistem perbankan syariah. "Oleh sebab itu, BTN Syariah bersama BP Tapera akan terus melakukan sosialisasi KPR Tapera Syariah di seluruh Badan Kepegawaian Daerah (BKD), dimana saat ini sudah berlangsung di 15 provinsi," kata Hirwandi.

Ada pun MOU antara BTN Syariah dengan Universitas Jember, itu terkait dengan jasa layanan perbankan syariah seperti giro, pembukaan tabungan, pembiayaan *consumer* dan komersial serta penggunaan *e-channel*. "Kami berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik bagi segenap civitas akademika Universitas Jember, dengan beragam produk dan jasa perbankan yang akan memudahkan manajemen kampus, karyawan dan mahasiswa dalam melakukan transaksi perbankan," kata Hirwandi. ■



BTN Syariah Gelar Akad Massal KPR Tapera Syariah di Jember

KREDIT TOPENGAN KUR



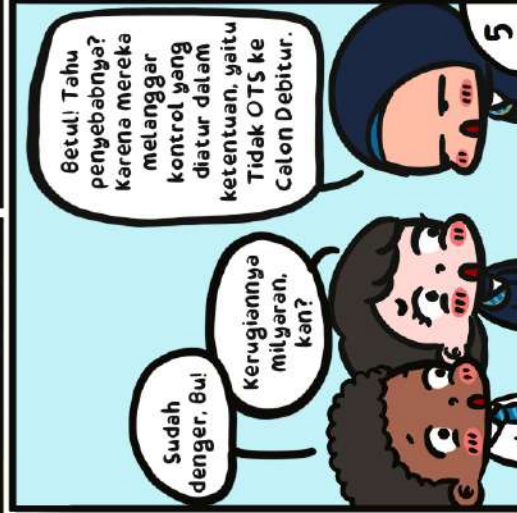
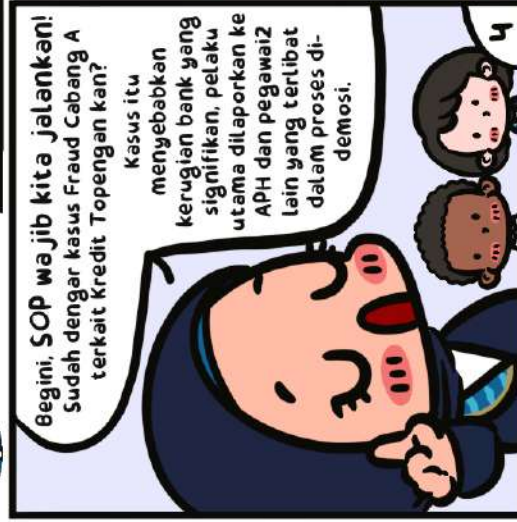
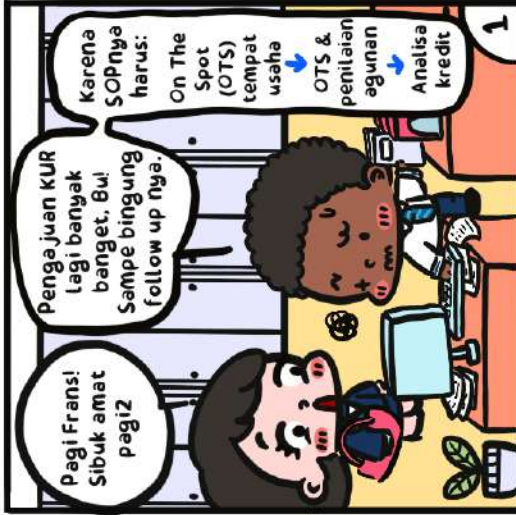
FIONA
BCRH
BRANCH CREDIT
RISK HEAD



FRANS
CPS
CREDIT
PROGRAM SALES



RITA
BM
BRANCH
MANAGER



Penasaran dengan cerita selanjutnya? Stay tuned terus, ya!

balé
by btn

investasi jadi lebih mudah dalam satu gengggaman



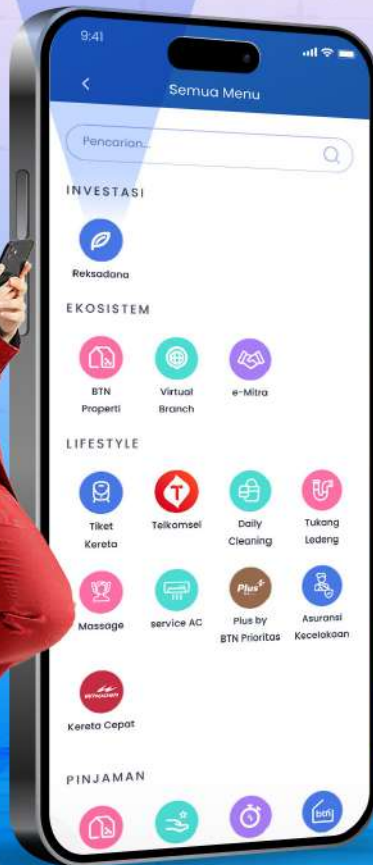
Reksa Dana

reksa dana
pasar uang

reksa dana
pendapatan tetap

reksa dana
campuran

reksa dana **saham**



download sekarang!

balé
by btn



Info: bit.ly/balebybtn

BTN CALL

150-286
1500-286

Karena Hidup Gak Cuma Tentang Hari Ini

BTN berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan & Bank Indonesia serta merupakan peserta penjaminan LPS

#AyoPunyaRumah
DenganBankTabungan

@btn Bank BTN @bankbtn