

# PARAS

MAJALAH INTERNAL BTN | EDISI II TAHUN 2025

WAWANCARA

Bank yang Memiliki  
Pondasi Likuiditas Kuat  
akan Selamat

PASAR MODAL

Saatnya Menikmati  
Gain Super Guruh

KEUANGAN

Menilik Rapor  
Bank Perumahan

PROPERTI

BTN Sambut Masuknya  
Investor Mancanegara

**PECAHKAN REKOR!**

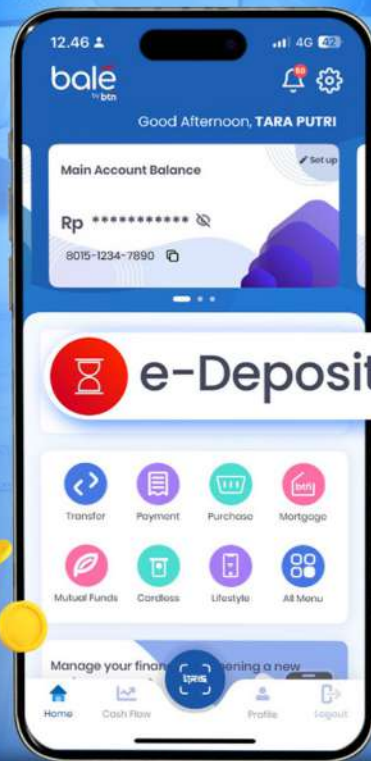
**BTN JAKARTA  
INTERNATIONAL  
MARATHON 2025**

**SUKSES  
BESAR**



**bale**  
by **btn**

# buka e-Deposito cepat & mudah di bale by BTN



download sekarang!



Info: [btn.id/deposito](https://btn.id/deposito)

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

**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:**

PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk  
Jl Gajah Mada No.1 Jakarta Pusat 10130

**Telepon:**

021-6336789, 6332666  
Ext. 2005, 2009, 2011, 2013

**Fax:**

021-6336719

**Website:**

majalahparas.com

**Email:**

majalahparas@btn.co.id

**Facebook:**

majalahparas.btn

**Twitter:**

majalahparas.btn

# HATI-HATI BIAR SELAMAT

**P**EPATAH mengatakan, “sedia payung sebelum hujan”. Itulah inti dari yang ingin kami sampaikan pada kesempatan ini. Soalnya, situasi yang sedang kita hadapi sekarang benar-benar sulit diprediksi dan mulai mengkhawatirkan. Meski kegiatan ekonomi tahun ini berpeluang tumbuh dan stabilitas moneter tetap terjaga dengan baik, namun dibalik itu masih terdapat beberapa faktor risiko eksternal dan internal yang apabila tidak dikelola dengan baik dapat mempengaruhi kinerja perseroan.

Dari sisi eksternal, terdapat beberapa risiko yang dapat menimbulkan dampak negatif terhadap perekonomian dan industri perbankan. Meningkatnya proteksionisme, seperti kebijakan tarif resiprokal Presiden Donald Trump, dapat mempengaruhi kinerja ekspor non migas dan nilai tukar rupiah. Meningkatnya konflik di sejumlah wilayah menyebabkan kegiatan perekonomian semakin tertekan akibat terganggunya rantai pasokan barang-barang.

Dari internal, ancaman yang paling menakutkan adalah kembali tersedotnya likuiditas dari dalam negeri oleh para investor asing. Padahal, dalam dua bulan terakhir modal portofolio yang masuk ke Indonesia lumayan deras. Yang dikhawatirkan oleh perbankan dan pelaku usaha, penyedotan likuiditas ini akan kembali dihambat BI dengan menaikkan suku bunga acuan maupun instrumen lainnya seperti Sertifikat Rupiah BI (SRBI) dan Valas (SVBI).

Ancaman lainnya adalah melambatnya pertumbuhan ekonomi, meningkatnya jumlah tuna karya akibat PHK hingga melemahnya daya beli. Artinya, saat ini risiko atau beban yang dihadapi perbankan semakin berat. Faktor-faktor tersebut tentu akan berdampak berupa perlambatan pertumbuhan kredit, peningkatan angka *non performing loan* (NPL), *interest margin* serta *fee based income* (pendapatan bukan bunga) yang mengecil.

Salah satu dampak nyata dari ancaman tadi sudah terlihat dari meningkatnya NPL kredit konsumsi, termasuk kredit perumahan (KPR) yang menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK) angkanya sudah mencapai 3%. Jika tidak segera ditangani, laba bank bakal tergerus karena harus menyediakan biaya cadangan kerugian penurunan nilai aset (CKPN) yang lebih besar.

Dari uraian tersebut *management* ingin menggambarkan betapa tingginya risiko bisnis yang tengah dihadapi oleh industri perbankan, termasuk juga BTN. Karena itu, yang paling penting sekarang ini adalah menjaga ketahanan ekonomi kita sendiri. Dalam beberapa aspek, akhirnya kita terpaksa harus *selfish*; menjaga, melindungi dan memprioritaskan kepentingan diri sendiri.

Jadi, apabila kita menaikkan standar *credit scoring*, jangan diartikan bahwa BTN sudah tidak peduli lagi dengan nasib masyarakat berpenghasilan rendah (MBR). Jika faktor risiko kemungkinan gagal bayar (*probability default*) masuk dalam penilaian kelayakan kredit, bukan berarti kami menganaktirikan segmen-segmen tertentu. Tidak. Itu semua merupakan sikap kehati-hatian, langkah serta strategi BTN dalam mitigasi risiko.

Yang patut disyukuri, dalam situasi seperti sekarang kita harus memiliki tim yang solid. *Management* juga telah menerapkan teknologi AI (kecerdasan buatan) yang sangat membantu dalam pengambilan keputusan yang tepat, dan secara efektif mampu mengimplementasikan langkah-langkah mitigasi risiko. Kita berharap bahwa krisis, dalam bentuk apapun, mudah-mudahan tidak terjadi.

Kita bersyukur, dalam menghadapi situasi berat ini pemerintah dan BI tidak tinggal diam. Dengan adanya stimulus fiskal, seperti subsidi gaji, diharapkan bisa mendongkrak daya beli masyarakat. Pemangkasan suku bunga serta pelonggaran likuiditas juga memberi ruang gerak bagi sektor perbankan dalam menjalankan fungsi intermediasi.

Oleh sebab itu, meskipun aktivitas ekonomi diprediksi akan melambat, kita tidak sampai kehilangan optimistis. Diperkirakan kucuran kredit masih bisa tumbuh 7%-9% pada tahun ini. Ada beberapa yang akan menopang pertumbuhan tersebut. Salah satunya adalah Program 3 Juta Rumah. Mau tak mau, peran dana murah dalam dana pihak ketiga (DPK) juga harus terus diperbesar.

Sebagai catatan terakhir, krisis biasanya datang tiba-tiba tanpa pemberitahuan lebih dahulu. Itu sebabnya, seperti pepatah tadi, BTN harus menyediakan payung sebelum hujan. Jangan sampai terkaget-kaget hanya karena terlambat dan salah dalam mengantisipasi keadaan sehingga langkah mitigasi risiko yang ditempuh sudah terlambat.

Begitulah, dalam situasi penuh ketidakpastian ini kita harus mencari cara sendiri untuk bisa bertahan. Amankan aset BTN dari dampak pemburukan ekonomi, lalu upayakan untuk mempertahankan pertumbuhan (*sustainable growth*). ■



06

LAPORAN UTAMA  
BTN SIAP MENGHADAPI  
ROLLER COASTER EKONOMI



16

PASAR MODAL  
SAATNYA MENIKMATI  
GAIN SUPER GURIH



22

KEUANGAN  
MENILIK RAPOR  
BANK PERUMAHAN

18 PASAR MODAL  
EFEKNYA MURAH  
DAN MENJANJIKAN

26 PROPERTI  
AWAN KELABU BISNIS  
PERHOTELAN

38 SEPUTAR  
KORPORASI

22 KEUANGAN  
MENGINTIP OBLIGASI  
HIJAU BTN

28 KOLOM  
BELAJAR KEIKHLASAN  
DARI MBAH SALMAN

40 EVENT  
BTN JAKARTA  
INTERNATIONAL  
MARATHON 2025

24 PROPERTI  
BTN SAMBUT  
MASUKNYA INVESTOR  
MANCANEGERA

■ Menghadapi Badai  
Tarif Trump: Strategi  
Bertahan hal. 30

44 KOMUNITAS  
BTN PHOTOGRAPHY  
CLUB: MENJAGA MEMORI,  
MENJAGA SEMANGAT

34 PROFIL  
INI DIA KABINET BARU  
BTN BERBASIS KINERJA

46 COMMUNITY  
DEVELOPMENT

36 TEKNOLOGI  
TELAH TIBA, ERA AI  
DI BTN

48 SYARIAH  
TRANSFORMASI BTN  
SYARIAH: DIGITAL BANK IB



FOTO :  
ISTIMEWA



# Menyongsong Anak Pertama BTN

**D**i tengah kesibukan penyelenggaraan btn Jakarta International Marathon 2025, sebenarnya ada kegiatan lain yang juga mengurus tenaga dan pikiran, yaitu mempersiapkan kelahiran “anak pertama” BTN. Ya, setelah 20 tahun di dalam kandungan, tak lama lagi BTN Syariah akan lahir sebagai sebuah perseroan yang berdiri sendiri. Bukan lagi sebagai unit usaha syariah BTN.

Berbagai persiapan pun tengah dilakukan, termasuk menyiapkan sebuah nama baru bagi BTN Syariah. Tak hanya sampai di situ, BTN pun telah menyediakan rumah bagi sang anak. Di awal Juni lalu perseroan telah mengakuisisi 100% saham Bank Victoria Syariah dari Bank Victoria International Tbk. Bank umum syariah (BUS) inilah yang nantinya bakal menjadi rumah bagi BTN Syariah.

Seperti DNA sang ibu, BTN Syariah pun akan fokus di sektor pembiayaan rumah dan ikutannya. Namun agar lebih berkembang, BTN berencana menyuntik modal tambahan agar BTN Syariah bisa masuk dalam KBMI II yang memiliki modal inti minimal Rp4 triliun. Dengan berstatus sebagai KBMI II, bisnis yang bisa digarap BTN Syariah tentu akan lebih luas. Makanya, tiga tahun ke depan, aset anak BTN ini diperkirakan bisa tebus Rp100 triliun.

Itulah sebagian dari rencana BTN Syariah setelah lepas dari BTN. Mudah-mudahan bank ini bukan anak yang semata wayang. Soalnya, dalam road map BTN 2025 - 2029, bank pemerintah ini juga sudah punya rencana untuk memiliki anak usaha yang bergerak di bisnis asuransi dan pembiayaan konsumen (multifinance). Kehadiran anak-anak perusahaan ini tak lepas dari komitmen BTN untuk menjadi one stop solution bagi nasabahnya.

Oh, ya. Untuk tema sentral PARAS edisi kali ini adalah tentang ketidakpastian global serta kebijakan atau strategi BTN dalam mitigasi risiko yang timbul. Mengapa ini penting untuk diulas? Betul, di permukaan, gambaran perbankan Indonesia memang terlihat baik-baik saja. Tapi kalau dicermati lebih dalam, sebenarnya kinerja perbankan kita sudah menunjukkan tanda-tanda penurunan. Pertumbuhan laba dan kredit mulai melambat, sedangkan kredit bermasalah mulai merayap naik.

Jadi, jangan percaya bila ada yang mencoba menyederhanakan dampak ketidakpastian ekonomi terhadap industri perbankan. Sebab, kalau gegabah, dampaknya bisa fatal. Betul, saat ini korbannya baru sekitar 25-an BPR gulung tikar. Tapi, jika tidak hati-hati, bukan tak mungkin hal itu juga terjadi pada bank-bank umum. Oleh sebab itu, antisipasi dampak dari ketidakpastian terhadap industri perbankan menjadi sangat penting.

Di BTN sendiri, antisipasi itu sudah dilakukan sejak

jauh-jauh hari. Antara lain, misalnya, memperketat standar persyaratan kredit dengan memasukan faktor *probability default*. Selain itu, dengan memanfaatkan teknologi kecerdasan buatan (AI), mitigasi risiko dilakukan melalui monitoring kualitas kredit debitur dengan lebih cepat. Sehingga, dengan penanganan yang tepat dan cepat, kualitas kredit dapat dijaga dengan baik.

Berbagai strategi mitigasi risiko tadi bisa disimak di bagian pertama Laporan Utama. Ada pun di bagian dua PARAS menyoroti stimulus moneter BI, khususnya terkait dengan kebijakan pelonggaran likuiditas. Stimulus yang diberikan otoritas moneter ini tak ubahnya segelas air di padang tandus. Sebab, bukan hanya memberi ruang lebih luas bagi perbankan untuk mengucurkan kredit, tapi juga mengurangi tekanan risiko likuiditas.

Sebagai pelengkap dari Laporan Utama, PARAS menampilkan hasil wawancara dengan Setiyo Wibowo, Direktur Risk Management BTN. Dari wawancara ini terungkap betapa pentingnya bank untuk menjaga kondisi likuiditasnya. Sebab, berbagai krisis yang pernah terjadi membuktikan bahwa bank yang memiliki likuiditas kuat dan sehat bisa bertahan dari terjangan badai krisis.

Salah satu upaya BTN dalam menekan risiko likuiditas adalah dengan memperbesar DPK ritel berbasis transaksi. Meskipun lebih ribet, namun di saat ekonomi penuh ketidakpastian seperti sekarang nasabah ritel dinilai memiliki risiko lebih rendah ketimbang nasabah kakap. ■

“ Di BTN sendiri, antisipasi itu sudah dilakukan sejak jauh-jauh hari. Antara lain, misalnya, memperketat standar persyaratan kredit dengan memasukan faktor *probability default*. Selain itu, dengan memanfaatkan teknologi kecerdasan buatan (AI), mitigasi risiko dilakukan melalui monitoring kualitas kredit debitur dengan lebih cepat. Sehingga, dengan penanganan yang tepat dan cepat, kualitas kredit dapat dijaga dengan baik. ”



PHK buruh di Sritex

# BTN SIAP MENGHADAPI ROLLER COASTER EKONOMI

**Baru saja menghela nafas, dunia usaha kembali merasa was-was dengan masa depan perekonomian. Sejumlah antisipasi telah disiapkan BTN untuk menghadapi ketidakpastian.**

**NI** memang masa prihatin bagi pekerja. Kebijakan *reciprocal tariffs* (timbal balik) yang diterapkan Presiden Amerika kepada para mitra dagangnya telah memaksa perusahaan di seluruh dunia memangkas karyawannya gara-gara penurunan aktivitas ekonomi. Itu pula yang dialami oleh para pekerja di Cina. Sampai kini, 80 juta tenaga kerja di negeri Panda itu dikabarkan menjadi pengangguran akibat terkena pemutusan hubungan kerja (PHK).

Sementara di Indonesia, menurut catatan Asosiasi Pengusaha Indonesia (Apindo), jumlah orang yang menjadi tuna karya sejak Januari hingga April kemarin sudah mencapai lebih dari 70.000. Namun angka PHK tersebut agaknya belum menjadi dasar jurang terdalam dari kelesuan ekonomi. Dewan Pengawas

BPJS Ketenagakerjaan memperkirakan, tahun ini jumlah pekerja yang terkena PHK bisa mencapai 240.000 orang.

Gawat, sungguh. Meskipun dampaknya diperkirakan tak separah ketika virus Covid-19 mewabah di tahun 2019, namun tingginya angka PHK telah membuat daya beli masyarakat semakin tertekan. Makanya, perbankan sudah pasang kuda-kuda untuk mengantisipasi meningkatnya risiko bisnis yang berpotensi mendorong kredit bermasalah atau *non performing loan* (NPL) ke atas.

BTN, contohnya. Bank dengan aset Rp 468,53 triliun ini kini semakin selektif dalam mengucurkan kreditnya dengan memfokuskan pada segmen berisiko rendah dan moderat. Makanya, jangan heran bila di triwulan I-2025 beberapa segmen mengalami penurunan. Kredit konstruksi, misalnya, mengalami penurunan 14,4% (yoy) menjadi Rp16,23 triliun (*outstanding*). Ada pun kredit komersial turun 14,1% menjadi Rp12,62 triliun. Sementara kredit konsumen non perumahan telah berkurang 5% selama tiga bulan pertama tahun ini (qoq).

Antisipasi terhadap memburuknya kualitas aset juga dilakukan pada segmen kredit pemilikan rumah (KPR) yang menjadi bisnis utama BTN. Seperti

dikatakan Setiyo Wibowo, Direktur Risk Management, saat ini cucuran KPR lebih diprioritaskan bagi pemilik rumah pertama (*first home buyer*) dan pegawai tetap alias bukan untuk ajang spekulasi. "Pemilik rumah pertama biasanya lebih patuh dalam memenuhi kewajibannya," katanya.

Sikap ekstra hati-hati BTN dalam mengucurkan kredit juga bisa dilihat dari *loan deposit ratio* (LDR) yang cenderung menurun. Jika di Maret 2024 rasionya masih berada di level 96,2%, sekarang sudah 94,4% atau berkurang 143 basis poin (bps). Penurunan LDR bukan hanya demi menjaga likuiditas, tetapi juga untuk mengurangi risiko dari tekanan NPL. Maklum, selama triwulan I NPL BTN mengalami kenaikan 29 bps jadi 3,29% (gross).

Setiyo mengatakan, kenaikan NPL tersebut sebagian berasal dari debitur peserta program restrukturisasi kredit terdampak pandemi Covid-19. Rupanya, ketika program ini berakhir 31 Maret 2024, masih ada debitur yang tidak mampu memanfaatkan keringanan yang diberikan perseroan. Sampai Maret 2024, peserta program restrukturisasi pandemi Covid-19 yang belum terselesaikan mencapai Rp14,53 triliun atau 4% dari kredit BTN.

Salah satu penyebab rendahnya restrukturisasi kredit dari masa Covid-19 adalah kondisi ekonomi yang kembali tertekan. "Kondisi ekonomi makro, seperti tren suku bunga tinggi dan PHK yang meningkat, juga turut memperburuk rasio NPL," kata Setiyo. Yang menjadi masalah, jika tidak dikelola dengan baik, bukan mustahil kredit-kredit tersebut berubah menjadi macet dan pada akhirnya memaksa perseroan untuk membuat pencadangan kerugian penurunan nilai (CKPN) yang tinggi.

**MENDORONG DPK BERBASIS TRANSAKSIONAL**

Meski NPL selama triwulan I - 2025 cenderung meningkat, namun sikap hati-hati yang dilakukan manajemen terbukti berhasil menekan risiko kredit yang disalurkan atau *loan at risk* (LaR) sebesar 127 bps menjadi 20,3%. Dengan membaiknya LaR, manajemen berhasil menekan rasio pencadangan kredit bermasalah (NPL coverage) sebesar 4.821 bps menjadi 104,6%. Penurunan biaya pencadangan ini berdampak positif terhadap perolehan laba BTN, yang pada triwulan I mengalami kenaikan sebesar 5,1%

### Penerapan Aplikasi untuk Mendukung Kecukupan Sistem Informasi Manajemen Risiko Kredit

- Aplikasi *loan origination system* (LOS).** Untuk proses kredit konsumen (iLoan) serta untuk kredit komersial (iLoan)
- Aplikasi *decision engine*.** Untuk melakukan digitalisasi proses analisis dan putusan kredit konsumen
- Aplikasi *internal credit rating* (ICR).** Perangkat pendukung proses pemberian kredit komersial yang digunakan unit kerja/divisi terkait
- Aplikasi restrukturisasi konsumen berbasis web (aplikasi iLoan).** Untuk mempermudah dalam proses restrukturisasi dan dapat diambil informasi/data untuk pelaporan risiko kredit.

Sumber: Laporan Publikasi Eksposur Risiko dan Permodalan BTN

(yoy) menjadi Rp904 miliar.

Kendati terlihat hati-hati dalam mengucurkan kreditnya, bukan berarti BTN tidak peduli dengan nasib masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) yang belum memiliki rumah sendiri. Buktinya, sampai triwulan I, KPR subsidi yang dikucurkan perseroan tumbuh 7,6% (yoy) menjadi Rp179,70 triliun. Sementara KPR non subsidi naik 8,1% (yoy) jadi Rp106,96 triliun. Kepedulian terhadap dunia usaha pun tak pernah surut. Ini bisa dilihat dari *corporate loan* yang naik 7% (yoy) jadi Rp31,62 triliun.

Selain semakin hati-hati dalam mengucurkan kredit dan pembiayaan, ada sejumlah langkah lain yang dilakukan manajemen dalam menjaga kualitas aset. Antara lain menambah jumlah tenaga kerja di unit kerja penagihan (*collection & recovery*) dan memanfaatkan teknologi dalam strategi penagihan. Langkah lainnya adalah penggunaan teknologi dalam manajemen risiko (*lihat tabel*). Sebut saja *decision engine* untuk analisis kredit, *updating credit scoring* secara otomatis dan otomasi verifikasi data nasabah guna mempercepat proses kredit.

## Kualitas Aset BTN

INDIKATOR	2022	2023	2024	1Q2025
NPL (Gross)	3,4%	3,0%	3,2%	3,3%
Loan at Risk (LAR)	23,2%	21,1%	19,7%	20,3%
NPL Coverage	155,7%	155,2%	115,4%	104,6%
Cost of Credit (CoC)	1,4%	1,2%	0,6%	1,1%

Sumber: Laporan keuangan BTN triwulan I-2025

Sementara untuk meminimalisir risiko suku bunga, langkah yang ditempuh adalah menggenjot dana pihak ketiga (DPK) berbasis transaksional. Diantaranya mendorong nasabah untuk bertransaksi lewat *mobile banking*. Langkah ini boleh dibilang cukup berhasil. Sampai Maret kemarin, nasabah yang melakukan transaksi lewat *mobile banking* bernama Bale by BTN tercatat 2,4 juta *number account* atau meningkat 76% (yoy). Sementara saldo yang mengendap mencapai Rp20,3 triliun atau naik 34% (yoy). Tahun ini perseroan menargetkan saldo DPK transaksional bisa tembus Rp30 triliun.

Meningkatnya saldo pengguna Bale by BTN telah membuat komposisi dana murah (*current account saving account/CASA*) perseroan dari Maret 2024 - Maret 2025 meningkat 120 bps menjadi 51,1%. Jelas, keberhasilan manajemen dalam mendongkrak CASA berdampak positif pada penurunan biaya dana (*cost of fund/CoF*), dari 4,2% menjadi 4,0%. Meski penurunannya relatif kecil, tapi prestasi itu diraih pada saat persaingan memperebutkan dana masyarakat begitu ketat.

Selain terus mendorong sumber pendanaan berbasis transaksional, strategi lain yang ditempuh manajemen dalam meminimalisir risiko yang muncul dari gejolak suku bunga adalah penghimpunan dana *wholesale* melalui penerbitan obligasi subordinasi (*subdebt*) atau obligasi senior maupun penerbitan *negotiable certificate of deposit* (NCD). Berbeda dengan obligasi subordinasi, NCD merupakan surat utang jangka pendek (kurang dari setahun) yang dapat ditransaksikan di pasar sekunder.

Tidak hanya dalam menjaga risiko suku bunga, BTN juga cukup serius mengelola risiko nilai tukar (kurs). Itu terlihat dari posisi devisa neto (PDN) yang terus dijaga di level terkontrol. Jika pada Maret 2024 PDN

bank perumahan ini masih 4,67%, maka di triwulan I kemarin angkanya sudah turun menjadi 3,02%. Jauh di bawah batas maksimal yang diizinkan otoritas moneter, yakni sebesar 35%. Itu sebabnya, ketika di triwulan I kurs rupiah mengalami pelemahan 2,77%, pondasi BTN tetap kokoh.

Risiko gejolak suku bunga semakin berkurang setelah di bulan Mei kemarin BI kembali memangkas suku bunga acuan sebesar 25 bps menjadi 5,5% (lihat Laporan Utama Bagian II). Dengan semakin stabilnya kurs rupiah dan tingkat inflasi yang relatif rendah, sejumlah analis memperkirakan BI masih akan memangkas suku bunganya beberapa kali lagi. Banjul Bhandari dari HSBC Holdings Plc memperkirakan, hingga triwulan I-2026 suku bunga acuan BI masih akan turun 100 bps menjadi 4,5%.

### HENTAKANNYA LEBIH KERAS DARI COVID-19

Terlepas dari perkiraan nan optimistis tadi, dalam situasi penuh ketidakpastian seperti sekarang pelaku industri keuangan seperti BTN memang harus ekstra waspada. Soalnya, beberapa kalangan berpendapat bahwa daya kejut krisis kali ini lebih berat ketimbang saat pandemi Covid-19. Ibarat permainan *roller coaster*, kabar baik dan buruk perekonomian dunia bisa berubah begitu cepat. Baru beberapa pekan berita tentang kesepakatan Amerika dan China untuk menunda perang dagang selama 90 hari, tak lama kemudian sudah muncul buruk dari Bank Dunia yang membuat pelaku usaha makin was-was.

Dalam laporannya Bank Dunia menyebutkan bahwa produk domestik bruto (PDB) dunia tahun ini bakal turun dari 3,1% di tahun 2024 menjadi 2,3%. Perkiraan yang dirilis badan tersebut jauh lebih buruk dari yang disampaikan di awal tahun. Ketika itu Bank Dunia masih *pede* perekonomian global bisa tumbuh

## Paket Stimulus Jilid II

No	Jenis bantuan	Besaran	Periode	Sasaran	Anggaran
1	Diskon transportasi	Diskon tiket kereta 30% Diskon pesawat kelas ekonomi (PPN DTP 6%) Diskon transportasi laut	Juni - Juli	2,8 juta penumpang	Rp0,30 triliun
				6 juta penumpang	Rp0,43 triliun
				0,5 juta penumpang	Rp0,21 triliun
2	Diskon tarif tol	20%	Juni - Juli	110 juta pengendara	Rp0,65 triliun
3	Bantuan subsidi upah (BSU)	Rp300.000	Juni - Juli	17 juta pekerja/buruh dengan gaji di bawah Rp3,5 juta dan 3,4 juta guru honorer selama 2 bulan	Rp10,72 triliun
4	Perpanjangan diskon iuran Jaminan Kecelakaan Kerja (JKK)	Diskon 50% iuran JKK	Agustus 2025 - Januari 2026	-	-

Sumber: CNBC

## OBATNYA: LIBURAN DAN BELANJA

JIKA ekonomi lesu seperti sekarang, apa yang mesti diperbuat? Presiden Prabowo Subianto punya obatnya: berisi kesempatan rakyat untuk berlibur dan lebih konsumtif. Itu sebabnya, dalam menyambut libur anak-anak sekolah tahun ini pemerintah memberi bantuan berupa potongan harga tiket kereta, pesawat, transportasi laut hingga tarif tol. Sementara untuk menambah daya beli masyarakat, pemerintah memberi bantuan subsidi upah sebesar Rp150 ribu kepada sekitar 17 buruh/pekerja yang penghasilannya di bawah Rp3,5 juta per bulan dan 3,4 juta guru honorer selama dua bulan.

Prabowo pun paham, tingkat konsumsi masyarakat bisa dipacu lebih kencang bila tingkat suku bunga rendah. Sederhananya, dengan suku bunga yang kontet, masyarakat akan lebih suka belanja ketimbang menabung. Itu sebabnya, untuk kedua kalinya, Mei lalu, BI kembali memangkas suku bunga acuan sebesar 25 bps menjadi 5,5%. “Kami juga akan mendorong perbankan untuk menyalurkan kredit lebih tinggi agar ekonomi ke depan tetap tumbuh,” ujar Perry Warjiyo, Gubernur BI.

Tekanan ekonomi saat ini memang berat. Gara-gara perang dagang, aktivitas ekspor dan impor menurun tajam. Akibatnya, kinerja sektor riil terus memburuk. Sudah

barang tentu rakyat yang paling merasakan dampaknya. Pengangguran bertambah, jutaan rumah tangga harus menurunkan konsumsinya. Otomatis, warga miskin pun bertambah. Inilah gambaran betapa kuatnya tekanan perang dagang yang sedang dihadapi Indonesia.

Pemerintah berharap, lewat pemberian stimulus fiskal dan moneter pertumbuhan ekonomi dapat dijaga di kisaran 5%. ■



2,7%. Bank Dunia juga telah mengoreksi perkiraan pertumbuhan ekonomi Indonesia dari 5,1% menjadi 4,7%. Sementara prediksi dari JP Morgan lebih rendah lagi, hanya sekitar 4,6%.

Nah, sejauh mana dampak pelemahan ekonomi tersebut terhadap bisnis perbankan seperti BTN, memang sulit diperkirakan. Namun demikian, menurut Setiyo, antisipasi terhadap kemungkinan memburuknya kondisi perekonomian sebenarnya sudah dilakukan sejak jauh-jauh hari. Dalam pengendalian risiko kredit, umpamanya, perseroan telah menerapkan *four eyes principle* dengan memisahkan fungsi risiko kredit dan unit bisnis.

Seperti disinggung di atas, BTN juga telah mengembangkan *business process improvement* (BPI) dengan menerapkan tiga pilar dalam proses pemberian kredit, yaitu bisnis, risiko dan operasional kredit yang dikelola oleh unit kerja independen. Dan masih banyak kebijakan yang dilakukan perseroan untuk mengelola dan mengendalikan risiko kredit. Termasuk pengawasan aktif oleh Direksi, Dewan Komisaris dan Dewan Pengawas Syariah. Selain itu, manajemen juga melakukan *stress test* secara berkala untuk mengetahui daya tahan BTN dalam menghadapi setiap gejolak yang terjadi di pasar.

Tidak hanya itu saja. Seperti pernah dimuat majalah PARAS edisi Maret lalu, BTN pun cukup serius dalam mengelola risiko kepatuhan. Dalam hal ini, perseroan telah memiliki *Compliance and Governance Division* (Unit Kerja Kepatuhan) serta menerapkan

*compliance regulatory & monitoring system* (CRMS) untuk memudahkan BTNers mengakses ketentuan-ketentuan eksternal dan sekaligus sebagai sarana bagi satuan tugas untuk menyampaikan kewajiban pelaporan kepada regulator.

Jika melihat persiapan yang sedemikian rupa, mestinya BTN mampu mengantisipasi risiko yang berpotensi muncul akibat pelemahan ekonomi. Apalagi performa BTN pun kini sudah semakin solid. Indikasinya, di saat sulit seperti sekarang, berbagai indikator seperti aset, DPK, dan kredit terus mengalami pertumbuhan. Dari sisi keuntungan, hasil yang diraih bank pemerintah ini juga tidak mengecewakan (Lihat rubrik keuangan). Bank ini juga kian efisien. Paling tidak, hal ini bisa dilihat dari penurunan *cost to income ratio* (CIR) dari 54,56% jadi 53,62%.

Satu hal lain yang patut disyukuri, dalam menghadapi pelemahan ekonomi ini pemerintah maupun otoritas moneter tidak tinggal diam. BI, contohnya. Selain kembali memangkas suku bunga acuannya, otoritas moneter mencoba mengatasi kelesuan ekonomi ini dengan memasok lebih banyak likuiditas ke pasar lewat Kebijakan Likuiditas Makroprudensial. Sementara itu pemerintah mengatasinya dengan meluncurkan stimulus ekonomi, antara lain, melalui pemberian subsidi upah (lihat boks).

Mudah-mudahan langkah pemerintah dan BI bisa memberi dampak terhadap perekonomian nasional, termasuk mengembalikan kepercayaan masyarakat dan investor. ■

# OBAT PENANGKAL KRISIS EKONOMI



**Untuk menjaga ketahanan ekonomi nasional dari pengaruh krisis global, BI meluncurkan stimulus moneter. Namun efektivitasnya baru bisa dirasakan setelah satu tahun.**

**K**EPUTUSAN yang ditunggu-tunggu oleh segenap pelaku dunia usaha akhir datang juga. Mei lalu, BI memangkas tingkat suku bunga acuan dari 5,75% menjadi 5,5%. Ini merupakan pemangkasan kedua yang dilakukan bank sentral selama semester I - 2025. Dengan rendahnya tingkat suku bunga, otoritas pimpinan Perry Warjiyo itu berharap tingkat konsumsi masyarakat dan investasi yang hancur diterjang perang dagang bisa kembali pulih.

Penurunan suku bunga acuan itu tentu akan memberikan dampak signifikan bagi perekonomian. Jadi, pantas bila pelaku dunia usaha menyambut kebijakan BI dengan suka cita. Sebab, penurunan suku bunga diyakini dapat mengatasi persoalan di sektor perdagangan ritel, perumahan, pasar keuangan, dan tingkat lapangan kerja yang menurun sejak dua tahun terakhir. "Keputusan itu sungguh tepat untuk menuju (target) pertumbuhan ekonomi 8% per tahun. Sektor perumahan merupakan salah satu kunci dari pertumbuhan tersebut," kata James Riady, CEO Lippo Group.

Tak hanya sektor properti, tren penurunan suku bunga juga membawa berkah buat perbankan. "Bagi industri perbankan, ini tentu good news," kata Setiyo Wibowo, Direktur Risk Management BTN. Menurutnya,

selain berpotensi mendongkrak margin bank, penurunan suku bunga juga membuat risiko usaha bakal menurun. Itu sebabnya, di semester II Setiyo optimistis kredit yang dikucurkan banknya akan meningkat.

Optimisme seperti itu memang bisa dipahami. Apalagi, selain memangkas suku bunga acuan, BI juga melonggarkan sejumlah regulasinya. Salah satunya adalah menaikkan Rasio Pendanaan Luar Negeri (RPLN) dari maksimum 30% menjadi 35%. Pelonggaran ini ditujukan untuk meningkatkan sumber pendanaan bank dari luar negeri. Sementara itu Rasio Penyangga Likuiditas Makroprudensial (RPLM) dipangkas 100 bps. Melalui kebijakan ini, kini RPLM bank umum konvensional dan bank umum syariah turun menjadi 4% dan 2,5%.

## BARU TERASA SETELAH 1 TAHUN

Persoalannya, masalahnya yang dihadapi para bankir saat ini tidak hanya terkait dengan mahalnya biaya dana. Tekanan ekonomi yang semakin berat juga ikut mengganggu aliran kredit. Mulai dari terganggunya rantai pasokan akibat peperangan, penurunan aktivitas ekspor & impor, PHK, penurunan daya beli, sampai potensi terjadinya lonjakan kredit bermasalah atau *non performing loan* (NPL). Artinya, sekalipun masalah biaya dana bisa diatasi, bank akan tetap hati-hati dalam mengucurkan kredit.

Memang, bank-bank mulai mengerem kucuran kreditnya. Meskipun sampai April lalu kredit yang dikucurkan bank tumbuh 8,88%, namun kenaikan tersebut lebih rendah dibandingkan periode yang sama 2024. Salah satu penyebabnya, ya itu tadi, meningkatnya risiko bisnis yang bisa mendongkrak NPL. Tentu ini akan memberatkan bank karena mereka harus menyediakan cadangan kerugian penurunan nilai (CKPN).

Itu sebabnya, menurut Setiyo, tahun ini BTN lebih fokus menjaga kualitas kredit agar tidak memburuk. Salah satu caranya adalah dengan memperkuat unit kerja penagihan (*collection & recovery*). Melalui langkah ini diharapkan NPL yang sempat naik di triwulan I kemarin bisa kembali mengempis. Lagi pula, kebanyakan kredit macet terjadi karena faktor eksternal seperti bencana Covid-19. "Targetnya, di akhir tahun NPL *gross* sudah bisa ditekan di bawah 3%," kata Setiyo.

Bukan hanya para bankir, saat ini kalangan pengusaha pun tampaknya semakin ekstra hati-hati dalam melakukan ekspansi. Setidaknya, hal itu terlihat dari nilai *undisbursed loan* yang menunjukkan tren meningkat. Sampai 2024, jumlah kredit yang sudah disetujui tetapi belum ditarik mencapai Rp2.354,50 triliun atau naik 13,21 (yoy). Penyebabnya bukan semata-mata tingginya bunga kredit, tapi memburuknya ekonomi global telah membuat mereka tidak percaya diri atas



Setiyo Wibowo, Direktur Risk Management BTN

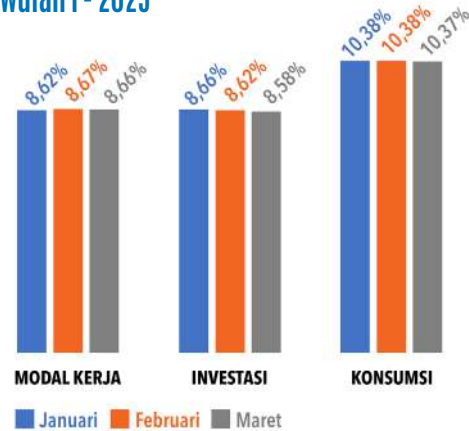
kemampuannya mengembalikan pinjaman. Alhasil, kredit yang belum ditarik debitur pun semakin meningkat (lihat boks).

Makanya, sejumlah ekonom mengatakan bahwa stimulus moneter kali ini lebih ditujukan untuk menjaga ketahanan ekonomi sendiri agar tidak terlalu terpengaruh krisis global. Soalnya, ketidakpastian global kali ini diperkirakan masih panjang, dan tak seorang pun yang tahu kapan kegamangan ini akan berakhir. "Pada akhirnya kita harus mencari cara sendiri untuk bisa bertahan. Amankan sektor keuangan, lalu upayakan untuk mempertahankan pertumbuhan," kata seorang pengamat.

BI pun tampaknya menyadari bahwa stimulus moneter ini bukan obat yang bisa menyembuhkan kelesuan ekonomi dalam semalam. Menurut Solikin M. Juhro, Kepala Departemen Makprudensial (DKMP), kebijakan penurunan BI rate membutuhkan waktu beberapa bulan untuk memberikan dampak yang luas, utamanya terhadap penurunan suku bunga kredit. "Dari sisi suku bunga *policy* ke pasar uang itu lebih pendek, 2 - 3 bulan. Kemudian ke suku bunga dana itu kira-kira 6 bulan, dan ke suku bunga kredit sekitar 1 tahun," katanya.

Masih lama, memang. Namun dengan adanya pemberian stimulus fiskal, seperti subsidi upah buruh/pe-

### Suku Bunga Kredit di Bank Umum Selama Triwulan I - 2025



Sumber: BPS

kerja dan diskon tarif transportasi, diharapkan daya beli masyarakat akan lebih kuat dan memperbesar permintaan. Pada gilirannya, dunia usaha akan terangsang untuk merealisasikan investasinya. Nah, mudah-mudahan, pada saat itu suku bunga kredit sudah turun. ■

## RP2.354 TRILIUN YANG MENGANGGUR ITU

PERBANKAN nasional memang kerap dituduh belum menjalankan fungsi intermediasinya dengan baik. Pandangan seperti itu mungkin benar adanya, tapi mungkin juga kurang tepat. Soalnya, menurut data Otoritas Jasa Keuangan (OJK), sampai triwulan I-2025 ada kredit sebesar Rp2.354,50 triliun yang telah disetujui oleh bank tetapi belum ditarik oleh debitur yang berhak mencairkannya. Bila dibandingkan periode yang sama tahun lalu, dana menganggur itu naik sebesar 13,21%.

Tergolong tinggi dan tampaknya sudah pada tingkat yang tidak wajar. Dalam pandangan Dian Ediana Rae, Kepala Eksekutif Pengawas Perbankan OJK, keengganan pengusaha untuk mencairkan kredit yang mereka terima disebabkan oleh beberapa sebab. Yang pertama adalah faktor musiman yang membuat perlambatan penyerapan kredit di awal tahun. Faktor lain, pebisnis masih menunggu kondisi ekonomi membaik.

Kalaulah penyebabnya faktor musiman, mestinya di bulan Maret-April para debitur akan berlomba-lomba mencairkan kreditnya dan perekonomian akan kembali bergairah. Namun apabila yang menjadi alasan kondisi ekonomi yang belum baik, bisa jadi dana kredit menganggur ini akan bertahan lama. Malah, bukan mustahil, jumlahnya akan semakin membesar. Pasalnya, perang perdagangan yang menjadi pemicu kelesuan ekonomi dunia belum kelihatan akan segera berakhir.

Jelas, ini akan merugikan bank. Soalnya, OJK mengharuskan kredit tersebut dikategorikan sebagai komitmen bank dengan bobot risiko 50%. Selain itu, karena sudah dianggap sebagai pinjaman, kredit yang belum dicairkan ini ikut menurunkan rasio kecukupan modal atau *cap*-

*tal adequacy ratio* (CAR). Selain itu, *undisbursed loan* juga mengurangi produktivitas bank karena hanya menerima *commitment fee* yang relatif kecil.

Betul, agar dana menganggur itu tetap produktif dan likuid, bank-bank biasanya akan menempatkannya di instrumen investasi berisiko rendah seperti Sertifikat Rupiah BI (SRBI) dan Surat Berharga Negara (SBN). Namun, menurut Dian, *yield* SRBI maupun SBN ditambah *commitment fee* tetap masih jauh di bawah potensi *return* yang diperoleh bank dari penyaluran kredit. Mestinya, bank akan lebih suka bila kredit-kredit menganggur segera dicairkan. "Tapi kok sekarang bank lebih suka menempatkan dananya di SRBI dan SBN," katanya. ■

### Fasilitas Kredit yang Belum Ditarik (Triliun Rupiah)

Keterangan	Triwulan I 2024	Triwulan I 2025	Yoy (%)
<b>Berdasarkan Modal</b>			
KBMI1	112,60	121,33	7,75
KBMI2	378,92	436,49	15,19
KBMI3	825,91	913,42	10,59
KBMI4	762,33	883,25	15,86
<b>Berdasarkan Pemilik</b>			
Bank BUMN	389,61	479,51	23,07
Bank Swasta			
Nasional	1.381,15	1.536,18	11,22
BPD	32,86	24,3	-26,05
KC Bank Asing	276,15	314,51	13,89
<b>Total</b>	<b>2.079,77</b>	<b>2.354,50</b>	<b>13,21</b>

Sumber: OJK



**SETIYO WIBOWO**, DIREKTUR RISK MANAGEMENT BTN

# BANK YANG MEMILIKI PONDASI LIKUIDITAS KUAT AKAN SELAMAT

**T**AK ada seorang pun sudi merasakan kembali suasana krisis ekonomi di tahun 1998. Tapi, melihat aktivitas ekonomi yang mulai melambat belakangan ini, siapa yang berani menjamin bahwa krisis itu tidak akan terulang. Sekadar mengingatkan, krisis yang terjadi 27 tahun silam dipicu oleh kegagalan sejumlah bank dalam memenuhi kewajibannya. Sekarang, "hantu" gagal bayar memang sudah tidak ada lagi. Namun muncul keceemasan baru: kredit macet.

Saat ini perbankan nasional memang masih terlihat sehat bugar, apalagi jika melihat kinerjanya pada triwulan I-2025. Kredit bermasalah atau *non performing loan* (NPL) perbankan masih sekitar 2,17% atau di bawah ketentuan BI sebesar 5%. Fondasi perbankan pun cukup kokoh untuk menghadapi berbagai risiko. Setidaknya, itu terlihat dari rasio kecukupan modal (CAR) bank yang berada di

level 25,43%. Sementara itu potensi risiko kredit (*loan at risk/LaR*) sudah berkurang dari 13,94% di Maret 2024 menjadi 9,86%.

Namun, tak sedikit pula yang berpendapat lain. Ke depan, menurut mereka, ada sebuah ancaman yang tidak bisa dianggap enteng. Diantaranya pelemahan ekonomi dan meningkatnya pemutusan hubungan kerja (PHK) yang berpotensi memacetkan kredit perbankan. Maka wajar bila kini bank semakin hati-hati dalam mengucurkan kredit baru. Termasuk terhadap kredit yang sudah diteken akadnya.

Seperti dikemukakan Setiyo Wibowo, Direktur Risk Management BTN, kini standar tentang kemampuan nasabah semakin diperketat. Bukan berarti pihaknya menganaktirikan kalangan kelas bawah, "Tapi ini penting agar bank terhindar dari peningkatan kredit bermasalah," katanya. BTN memang harus sigap dalam menghadapi situasi seperti sekarang ini, apalagi pada triwulan I kredit bermasalah di

bank ini mengalami kenaikan 29 bps jadi 3,29%.

Lalu, seperti apa kesiapan BTN dalam menghadapi kondisi pasar yang begitu cepat berubah seperti sekarang ini, berikut petikan wawancara PARAS dengan Setiyo Wibowo:

**Saat ini dunia penuh dengan ketidakpastian akibat konflik antar negara, perang dagang, melemahnya aktivitas ekonomi, PHK, dan daya beli masyarakat yang makin tertekan. Bagaimana kesiapan BTN menghadapi potensi risiko yang muncul dari ketidakpastian tersebut?**

Situasi sekarang memang sangat *volatility* (tidak stabil/berubah-ubah), *uncertainty* (ketidakpastian), *complexity* (kompleks) dan *ambiguity* (ketidakjelasan) atau biasanya kami singkat VUCA. Sebenarnya, sejak beberapa tahun silam kami sudah perkirakan pemburukan situasi VUCA bakal terjadi. Itu sebabnya, melalui transforma-

si berkelanjutan, kami melakukan berbagai perbaikan, termasuk kesiapan dalam menghadapi pemburukan kondisi ekonomi seperti krisis dan resesi. Salah satu strateginya adalah dengan menempatkan tiga pilar *sustainability* (lingkungan, ekonomi dan sosial) sebagai pondasi BTN, termasuk di dalamnya *long term growth*.

Kalau belajar dari masa lalu (seperti krisis keuangan 1998 dan *subprime mortgage* 2007), bank yang mampu bertahan dari tekanan krisis dan resesi ekonomi adalah bank-bank yang memiliki pondasi *liquidity* (likuiditas) kuat. Oleh sebab itu, risiko likuiditas (*liquidity risk*) selalu menjadi perhatian perbankan, termasuk BTN. Salah satu strategi kami dalam memitigasi risiko likuiditas adalah dengan memperkuat struktur pendanaan. Antara lain melalui peningkatan pendanaan ritel (*retail funding*) berbasis transaksional.

Jadi, untuk menghadapi situasi seperti sekarang, likuiditas BTN memang harus diperkuat. Sebab, bank yang likuiditasnya buruk biasanya amat rentan terhadap gejala yang terjadi di pasar (krisis dan resesi). Silicon Valley Bank, contohnya. Bank di Amerika ini tutup karena tak mampu menghadapi penarikan dana besar-besaran oleh deposannya (*rush*). Karena itu, untuk menekan *liquidity risk*, BTN terus memperkuat pendanaan ritel berbasis transaksional.

Untuk memperkuat pendanaan ritel, BTN harus memiliki jaringan yang luas agar bisa menjangkau banyak nasabah ritel. Sementara untuk meningkatkan pendanaan berbasis transaksional, kami terus mendorong nasabah untuk bertransaksi melalui *e-banking* (*mobile banking*, *internet banking*, debit/ATM, EDC, dsb). Makanya, *platform* digital BTN terus kami perkuat dan perbaiki supaya para nasabah ritel mau bertransaksi menggunakan *e-banking* BTN.

**Seolah *retail funding* lebih penting dari *wholesale funding*. Mengapa? Ke depan, berapa rasio *retail funding* yang diharapkan perseroan?**

Sangat berisiko bila sumber pendanaan suatu bank sangat bergantung pada nasabah besar (inti). Jika nasabah inti serentak menarik dananya (*rush*), kami bisa goyah. Saat ini

“**Sebenarnya, sejak beberapa tahun silam kami sudah perkirakan pemburukan situasi VUCA bakal terjadi. Itu sebabnya, melalui transformasi berkelanjutan, kami melakukan berbagai perbaikan, termasuk kesiapan dalam menghadapi pemburukan kondisi ekonomi seperti krisis dan resesi.**”

*portfolio* nasabah *retail* dan *wholesale* di BTN kurang lebih berkisar 65% : 35%. Makanya, ke depan, *portfolio* nasabah inti diupayakan ditekan menjadi sekitar 20% dari total pendanaan. Caranya? Dari sisi *branding* ritel terus kami perbaiki. Begitupun dengan *digital banking* (seperti *mobile banking*) terus diperbaharui. Seperti sekarang, masyarakat sudah bisa membuka rekening di BTN secara *online*. Cabang-cabang (KCP) pun kian modern. Sekarang di KCP-KCP BTN sudah ada *digital store*.

**Itu baru terkait risiko likuiditas, bagaimana dengan upaya mitigasi risiko kredit, suku bunga, kepatuhan dan lainnya?**

Seperti saya katakan tadi, risiko



## SOSIALISASI RUMAH RENDAH

Bandung, 4 Juni 2025



utama perbankan adalah likuiditas, bukan kredit. Jarang sekali bank tutup karena kualitas kreditnya buruk. Ibarat sakit, kredit bermasalah (NPL) itu seperti diabetes. Perlahan-lahan. Jadi kalau *check-up* masih bisa diketahui. Sementara masalah likuiditas itu seperti penyakit jantung, bisa tiba-tiba bikin bank kolaps. Nah, seperti di pendanaan, mestinya kredit juga tidak fokus pada satu segmen agar tidak terlalu berisiko.

Saat ini sekitar 85% kredit BTN mengucur pada sektor perumahan. Oleh sebab itu, untuk mengurangi risiko bisnis, kami mulai melakukan diversifikasi melalui visi "Menjadi mitra utama dalam pemberdayaan keluarga Indonesia". Ini menunjukkan bahwa BTN tak hanya fokus pada pembiayaan perumahan, tapi juga memberikan solusi keuangan untuk keluarga Indonesia. Dengan kata lain, bisnis BTN bukan hanya pembiayaan rumah, tetapi juga yang terkait dengan sektor perumahan (*beyond mortgage*) seperti pendidikan, otomotif, renovasi, asuransi dan lainnya.

Tahun ini memang bukan tahun yang mudah bagi industri perbankan, juga bagi BTN. Sebagai pemberi 80% KPR bersubsidi, mayoritas debitur BTN umumnya dari kalangan menengah bawah yang rentan atau sensitif terhadap gejolak ekonomi. Mereka sangat sensitif terhadap perubahan suku bunga, kenaikan harga-harga (inflasi), harga BBM, PHK dan sebagai-

nya. Oleh itu sebab itu, aktivitas monitoring kami tingkatkan supaya kualitas kredit tidak turun. Tenaga di unit kerja kolektibilitas pun ditambah.

Sementara untuk kredit baru, sekarang kami sangat *prudent*, lebih hati-hati. Kami terus perbaiki *platform* proses kreditnya. Sekarang *portfolio guideline* atau aturannya lebih konservatif, lebih rigid. Standar kelayakan calon debitur semakin ditingkatkan. Misalnya, dengan situasi seperti sekarang, apakah kedepan kredit calon debitur akan bermasalah atau tidak? Kami memang harus berhati-hati, selektif dan pilih-pilih. Itu wajar. Kami perlu menjaga agar risiko likuiditas tidak meningkat bila ada potensi tekanan pada NPL.

#### Bagaimana dengan risiko lainnya?

Sebenarnya ada 8 risiko utama yang terus menerus kami pantau dalam situasi yang tidak menentukan seperti sekarang. Namun yang kritikal adalah risiko likuiditas dan kredit.

#### Dalam mengelola risiko biasanya bank melengkapinya dengan stress test. Bagaimana di BTN?

Setiap periodik (triwulan) kami mengadakan *stress testing*. Kenapa ini perlu? Hasil *stress testing* itu menjadi *feedback* bagi strategi kami. Jika hasil simulasi seperti ini, lalu apa yang harus kami lakukan? Variabel yang kami gunakan dalam simulasi ini biasanya adalah tingkat suku bunga, pertum-

buan ekonomi, nilai tukar (kurs) rupiah dan lainnya.

#### Seperti apa hasil stress test terakhir?

Apa yang saya sampaikan tadi sebenarnya sudah mencerminkan hasil *stress test* serta langkah-langkah atau strategi apa yang harus kami ambil. Meskipun hasil *stress test* menggambarkan 8 risiko utama yang dihadapi BTN, namun saat ini kami fokus pada risiko likuiditas dan kredit. Jadi, seandainya suku bunga naik sekian persen, bagaimana dampaknya terhadap likuiditas, kualitas kredit (NPL), berapa pencadangan (CKPN) yang harus disediakan, lalu bagaimana dampaknya terhadap rentabilitas perusahaan, rasio permodalan (CAR) dan lainnya.

#### Di saat ekonomi sulit seperti sekarang BTN masih tetap memasang target pertumbuhan kredit tinggi. Mengapa?

Yang menjadi prioritas kami di BTN adalah menjaga pertumbuhan yang sehat dan berkelanjutan (*sustainable*). Meskipun ekonomi saat ini agak tertekan, *opportunity to growth* tetap ada. Dengan pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) nasional sekitar 5%, saya kira target pertumbuhan kredit 7%-9% masih realistis. Program 3 Juta Rumah akan menjadi salah satu kunci dari pertumbuhan tersebut. Pendorong lainnya kami harapkan dari segmen kredit korporasi. Mengapa

korporasi? Pondasi debitur korporasi biasanya lebih kuat karena mereka tidak tergantung pada satu sektor usaha. UMKM juga diharapkan akan menjadi pendorong pertumbuhan kredit BTN.

### Apakah kondisi likuiditas ketat sampai mengganggu dukungan BTN terhadap pembiayaan Program 3 Juta Rumah?

Dukungan BTN terhadap Program 3 Juta Rumah tidak berubah walaupun likuiditas sedang ketat. Itu pasti. Namun, di sisi lain, bank ini juga menghadapi tekanan dalam margin. Makanya, kami sudah menyiapkan beberapa strategi untuk mengatasi masalah ini. Salah satunya dengan menggenjot *high yield loan* seperti *personal loan*. Strategi lainnya menyediakan fasilitas *Top Up* Pinjaman (tambahan kredit) bagi nasabah *existing*. Jadi nasabah KPR yang pembayarannya lancar selama 5-10 tahun kami tawarkan kredit baru seperti KRING dan KAR. Karena selama ini kualitas mereka bagus, tentu risikonya juga rendah.

Kami juga berencana meluncurkan Okay BTN, semacam *paylater* dengan limit hingga Rp20 juta. Untuk sementara fasilitas ini hanya diperuntukan bagi nasabah *existing*, seperti pengguna Bale by BTN yang *funding*-nya memang bagus. Karena tingkat bunganya lebih rendah dibanding pinjaman *online* (pinjol) pada umumnya, maka risiko kemacetannya pun ditekan. Upaya lainnya untuk mendorong margin adalah dengan menekan biaya dana (*cost of fund*). Caranya? Seperti saya sampaikan tadi, yakni menggenjot sumber pendanaan ritel berbasis transaksional.

### Bagaimana strategi BTN dalam mengelola NPL?

Untuk *new book*, dari awal si calon nasabah harus benar-benar bagus. Untuk mendapatkan calon nasabah yang bagus maka bisnis prosesnya harus bagus. Kriteria seleksi juga harus bagus, sesuai dengan profil risiko. Kami punya segmen nasabah *retail*, BUMN dan ASN, swasta dan ada wiraswasta. Masing-masing mempunyai kriteria seleksi yang berbeda. Begitu pun dengan *developer*, kami bagi dalam beberapa kategori, mulai

dari titanium sampai *bronze*. Untuk titanium, misalnya, kriteria seleksinya lebih longgar.

Langkah lainnya perbaikan *credit monitoring*. Seperti tanaman, kalau tidak di-*maintain*, kualitas kredit pun bisa memburuk. Oleh sebab itu, kami harus memastikan bahwa para debitur menabung dan bertransaksi di BTN. Sekarang debitur KPR harus menggunakan Bale by BTN untuk bertransaksi. Sementara debitur UMKM harus menggunakan EDC (*electronic data capture*) dan QRIS BTN. Sementara debitur korporasi dan komersial harus memanfaatkan layanan *cash management*. Dengan cara seperti inilah risiko kredit bisa dikelola dengan baik dan NPL bisa ditekan.

Terakhir adalah membenahi *collections*. Dengan memanfaatkan teknologi, saat ini kami sudah memiliki *early warning*. Dengan memakai *risk modeling*, kami bisa melihat status debitur ada di kategori merah, kuning atau hijau. Dengan begitu, kami bisa melihat debitur-debitur yang berpotensi

menunggak sehingga perlu dilakukan penagihan yang lebih keras. Kami pun sudah memakai *decision engine* untuk *collection*. Kemudian penggunaan *collections score*. Ke depan, kami akan mengganti *collection platform*. Terakhir, tahun ini, kami berencana menerapkan *monoline collection*. Jadi, aktivitasnya tetap di cabang-cabang, tapi *collection*-nya kami sentralisasi di kantor pusat.

### Ada yang memperkirakan suku bunga acuan BI masih bisa turun beberapa kali lagi sampai akhir 2025. Suku bunga The Fed pun diprediksi bakal turun.

Bagi kami, industri perbankan, ini tentu jadi *good news*. Sebab, dengan turunnya suku bunga, risiko usaha jadi berkurang dan ada potensi margin untuk naik. Ini akan membuat kami lebih percaya diri dalam memberikan kredit. Memang, biasanya suku bunga *funding* akan lebih dulu turun dibandingkan *lending* karena perlu melakukan penyesuaian.

### Terakhir. Adakah hal lain yang ingin Bapak sampaikan kepada BTNers terkait pengelolaan risiko ini?

Kondisi ekonomi seperti sekarang menuntut kita untuk lebih hati-hati. Jadi buat teman-teman, terutama di cabang-cabang, ada beberapa pesan yang ingin saya sampaikan. Pertama, dana ritel berbasis transaksi harus tumbuh lebih tinggi lagi agar perseroan bisa lebih cepat menurunkan *cost of fund* dan mendorong margin. Untuk mengatasi tekanan ekonomi, kita harus lebih produktif. Bukan standarnya dikurangi, tapi jualannya harus lebih tingkatan.

Sudah waktunya juga kita lebih banyak menyapa nasabah *existing*, saudara lama, kawan lama. Bukan semata-mata untuk menawarkan fasilitas *Top Up* seperti KRING atau KAR, tetapi juga agar mereka tidak lari ke bank lain. Para nasabah, khususnya UMKM, juga perlu terus didorong agar mereka bertransaksi di BTN, baik melalui *mobile banking* Bale by BTN, QRIS, EDC dan layanan *e-banking* lainnya. Produktivitas di unit kerja *collection* juga perlu lebih ditingkatkan, apalagi sekarang sudah ada *early warning*. Dengan cara itu kualitas aset BTN bisa tetap sehat. ■



# SAATNYA MENIKMATI GAIN SUPER GURIH

Kendati telah memberikan gain super gurih, harga BBTN masih berada di tren menguat. Bahkan beberapa analis memperkirakan, harganya bisa menyentuh Rp1.500.



Paparan Kinerja BTN

**D**il saat kondisi seperti sekarang, investor sebaiknya lebih jeli dalam memilih saham. Sebab, banyak efek yang naik-turun dengan besaran dan waktu yang tidak terduga. Kalau ingin aman, kata para analis, pilihlah saham yang fundamental kuat. Contohnya saham BTN (BBTN). Di antara bank papan atas, BTN memang bukan yang terbesar. Kendati demikian, emiten ini memiliki spesialisasi di bisnis pembiayaan rumah yang sulit ditandingi bank lain.

Selain itu, BTN juga memiliki fundamental cukup bagus. Makanya, tak aneh bila investor yang rasional selalu mengambil kesempatan dari turunnya harga BBTN. Seperti yang terjadi belakangan ini. Setelah harganya terpuruk di kisaran Rp885, akhir Maret lalu, para investor mulai

giat melakukan pembelian. Alhasil, hanya dalam tempo satu setengah bulan harga BBTN melesat ke level Rp1.250 atau menguat 41%. Bagi investor yang melakukan pembelian di awal triwulan II, tentu ini merupakan kejadian yang menggembirakan karena mereka bisa memetik gain super gurih.

Kemampuan BBTN dalam memberikan *cuan* sebenarnya patut mendapat acungan jempol. Lihat saja, selama lima bulan pertama 2025 saham BTN telah memberikan gain 9,65%. Jauh lebih tinggi ketimbang saham BRI (BBRI) dan BNI (BBNI) yang mencatatkan kenaikan harga 4,17% dan 3,45%. Sementara saham Bank Mandiri (BMRI) dan BCA (BBCA) justru mengalami *capital loss* 3,95% dan 3,88%.

Betul, penguatan harga yang begitu tajam biasanya diikuti aksi ambil untung. Coba, investor mana yang

tidak tergiur untuk melakukan *profit taking* setelah fulusnya berkembang 10% hingga 40%. Hanya saja, menurut sejumlah analis, penurunan yang terjadi tidak akan membuat BBTN terkapar. Malah, ada yang memperkirakan harganya berpeluang untuk menguat.

Yang menjadi pertanyaan, apa gerakan yang bakal mendorong saham bank fokus di bisnis pembiayaan rumah ini? Sejumlah analis sepakat, kinerja BTN tahun ini diperkirakan akan lebih bagus ketimbang tahun lalu. Dan tanda-tanda itu sudah nampak pada laporan keuangan triwulan I - 2025. Kredit yang dikucurkan naik 5,5% secara tahunan (*yoy*) menjadi Rp363,11 triliun. Lantas, margin bunga bersihnya (*net interest margin/NIM*) juga meningkat dari 3,3% pada triwulan I - 2024 menjadi 3,6%. Perolehan laba bersih BTN juga cukup lumayan, naik 5,1% (*yoy*) jadi Rp904 miliar.

Dengan tampilan seperti itu, besar kemungkinan kinerja BTN hingga akhir tahun akan lebih baik ketimbang sebelumnya. Bahkan beberapa analis telah merevisi proyeksi kinerja keuangan bank BUMN ini. BRI Danareksa Sekuritas, misalnya, telah menaikkan proyeksi NIM BTN dari 2,9% menjadi 3,1%. Sementara itu estimasi pendapatan bunga bersih dinaikkan dari semula Rp12,69 triliun menjadi Rp13,8 triliun.

Nah, dengan proyeksi seperti itu, sejumlah analis menilai saham BTN masih layak untuk dikoleksi. Kendati telah memberikan gain cukup tinggi, menurut Victor Stefano dan Naura Reyhan Muchlis, analis BRI Danareksa Sekuritas, BBTN masih layak untuk investasi karena harganya berpeluang mencapai level Rp1.400. "Target tersebut merefleksikan potensi *return on equity* (ROE) yang lebih tinggi pada 2025," katanya.

Kresna Hutabarat dan Bobby Kristanto Chandra, analis Mandiri Sekuritas, juga memiliki prediksi yang

persis sama dengan rekan-rekannya di BRI Danareksa Sekuritas. Betul, jika melihat trennya, harga BBTN sudah mengalami kenaikan yang cukup tinggi. Namun, kata mereka, masih ada potensi untuk menguat. Kresna dan Bobby memproyeksikan harga BBTN bisa tembus Rp1.500 per saham. Makanya, mereka menyarankan investor untuk masuk di saham ini.

**PROSPEK BISNISNYA AMAT CERAH**

Cuma, yang masih dipertanyakan banyak orang adalah kapan level itu tertembus? Agak sulit diramalkan waktunya, memang. Beberapa analis meyakini harga tersebut akan tembus dalam jangka menengah. "Ini tinggal soal waktu," kata seorang analis. Tapi, sebagian lainnya masih ragu. Meski demikian, mereka sepakat tentang adanya sejumlah sentimen positif yang berpotensi mendorong BBTN.

Salah satunya adalah keputusan pemerintah untuk menambah kuota subsidi rumah (Fasilitas Likuiditas Pembiayaan Perumahan/FLPP) dari 220.000 unit menjadi 350.000 unit pada tahun anggaran 2025. Sebagai penyalur sekitar 70% KPR FLPP, kebijakan tersebut jelas akan berdampak positif bagi kinerja BTN. Apalagi, BTN juga menjalin kemitraan strategis dengan AlQilaa International Group asal Qatar dalam pembiayaan 100.000 unit hunian vertikal senilai US\$ 2 miliar.

Memang, kebutuhan BTN akan dana menjadi cukup tinggi mengingat banyaknya rumah subsidi yang mesti dibiayai. Tapi tak berarti bank BUMN ini akan mengalami kendala. Nixon LP Napitupulu pernah mengatakan bahwa BTN mampu membiayai kuota KPR FLPP yang diberikan pemerintah. "Kalau diberi kuota 500 ribu hingga 600 ribu unit, kami dapat melakukannya dengan sangat cepat," kata Direktur Utama BTN ini.

Cerahnya prospek bisnis itulah yang akan memicu pemilik duit memburu BBTN, sehingga penguatan harganya kemungkinan sulit dibendung lagi. Dan jangan lupa, bisnis BTN tidak hanya KPR. Benar, sejauh ini pembiayaan rumah masih dominan. Akan tetapi sumbangsih sektor pembiayaan non KPR, seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), Kredit Agunan Rumah (KAR) dan Kredit Ringan (KRING), juga terus membesar.

Juga perlu diingat, Oktober depan BTN bakal punya anak usaha bernama Bank Umum Syariah BTN (BTN Syariah). Kehadiran anak pertama ini dipercaya para analis bakal memberi berkah yang tidak sedikit pada bisnis BTN. Selain itu, pendapatan non bunga (*fee based income*) juga menorehkan hasil yang amat menggembirakan. Oleh sebab itu, beberapa analis menilai peluang saham BTN untuk menguat masih sangat terbuka. Apalagi BBTN yang saat ini dihargai di kisaran Rp1.250 per saham dinilai masih sangat murah.

Meski begitu, para analis menyarankan investor untuk tetap ekstra waspada. Maklum, situasi ekonomi dunia benar-benar buruk. Ekonomi Amerika, Cina, Uni Eropa dan sejumlah negara mulai limbung akibat perang dagang. PHK besar-besaran terjadi dimana-mana. Sementara perang masih berkecamuk di sejumlah wilayah. Situasi itu pada gilirannya akan mendorong harga-harga akibat terganggunya rantai pasokan.

Perang dagang dan kenaikan harga-harga juga membuat bank-bank sentral kesulitan memangkas suku bunganya. Jerome Powell, Gubernur The Fed, sudah memberikan sinyal bahwa pemangkasan suku bunga bakal membutuhkan waktu yang cukup lama. Menurut sejumlah analis, kebijakan The Fed untuk menahan suku bunga tersebut tampaknya bakal diikuti BI dengan mempertahankan suku bunga acuannya.

Jelas, situasi itu pada gilirannya akan mempengaruhi bisnis perbankan. Selain membuat biaya dana yang sudah tinggi semakin sulit turun, kebijakan itu juga akan mempengaruhi kualitas kredit. Pengalaman 2024 menjadi bukti paling sahih. Akibat meningkatnya biaya dana dan melemahnya daya beli masyarakat, angka *non performing loan* (NPL) mulai merayap naik. Laba perbankan pun jadi menukik lantaran harus melakukan pencadangan dalam jumlah besar.

Meski tekanan terhadap industri perbankan masih akan berat, Nixon optimistis bisnis BTN akan tumbuh. Bahkan ia memperkirakan, tahun ini aset bank yang dipimpinnya bisa tembus Rp500 triliun. "Di tengah dinamika yang terus berkembang, BTN telah menyiapkan berbagai inisiatif strategis dalam menciptakan pertumbuhan bisnis yang *sustainable*, sehat dan solid," katanya. ■

**Kinerja Saham BTN Triwulan II - 2025**



Sumber: Riset



Hotel Fairfield by Marriot, di Pakuwon Mal Bekasi

# Efeknya Murah dan Menjanjikan

Kinerja emiten properti hingga triwulan I masih tertekan. Penurunan suku bunga dan perpanjangan insentif PPN DTP bisa membalikkan keadaan. Bagaimana prospek sahamnya?

**R**EZEKI nomplok, belakangan ini, kerap menghampiri para investor di bursa saham. Betul, ada sebagian dari mereka yang harus gigit jari karena harga saham yang digenggamnya merosot. Tapi tak sedikit juga yang tertawa lebar lantaran bisa menikmati keuntungan *nan aduhai* dalam tempo singkat. Contohnya para pemegang saham emiten properti. Hanya dalam tempo satu bulan mereka bisa mengantongi *gain* lebih dari 20%.

Tentu, yang mendapat keuntungan sebesar itu hanya investor yang mengoleksi saham PT Ciputra Development (CTRA), PT Summarecon Agung (SMRA) dan PT Pakuwon Jati (PWON) pada tanggal 9 April, lalu menjualnya kembali di bulan Mei. Pembeli CTRA, misalnya, mereka bisa memetik *gain* sebesar 29,53%. Sedangkan pemain yang mengoleksi saham SMRA dan

PWON memperoleh keuntungan sebesar 27,84% dan 25%.

Lantas, apa yang menyebabkan sejumlah saham properti melesat tajam? Banyak faktor. Salah satunya, investor telah memprediksi bahwa otoritas moneter akan menurunkan tingkat bunga acuan. Mereka paham betul bahwa buntut penurunan suku bunga acuan akan mendorong penurunan suku bunga bank, dan pada gilirannya mendorong penjualan properti. Berdasarkan prediksi itu, sejak bulan April para pemodal mulai mengalihkan sebagian investasinya ke saham properti.

Perkiraan itu terbukti benar setelah di bulan Mei suku bunga acuan dipangkas 25 basis poin (bps) menjadi tinggal 5,5%. Menurut para analis, turunnya suku bunga acuan menjadi sentimen positif bagi sektor properti. "Terutama emiten-emiten properti yang memiliki pasar di segmen menengah bawah," kata Martha Christina, Head of Investment Infor-

mation Mirae Asset Sekuritas. Selain itu, sektor properti juga dinilai Martha tidak terlalu terdampak oleh perang dagang. Lebih dari itu, minat masyarakat memiliki rumah tidak sampai padam sekalipun perekonomian di triwulan I - 2025 mulai melemah.

Itu sebabnya, Martha dan beberapa analis menilai masih ada peluang bagi investor untuk meraih *capital gain* di saham-saham properti karena harganya masih sangat murah. Syaratnya, para pemodal harus ekstra sabar dan selektif. Berikut ini gambaran saham-saham properti yang paling banyak direkomendasikan sejumlah analis.

## PT CIPUTRA DEVELOPMENT TBK (CTRA)

Dibandingkan emiten properti lainnya, kemampuan CTRA dalam mendulang laba patut mendapat acungan jempol. Lihat saja, meski perekonomian pada triwulan I sedikit melambat, perusahaan ini sukses meraup laba bersih Rp660,4 miliar atau naik 36,61% (yoy). Perolehan ini sudah mencapai 29% dari target. Menurut Aditya Ciputra Sastrawinata, Head of Investor Relation Ciputra Development Tbk, peningkatan itu terutama datang dari proyek Citra-Garden Bintaro, khususnya *cluster* Calamus. Dari sanalah kemudian terjadi kenaikan penjualan pendapatan sebesar 17,94% jadi Rp 2,73 triliun.

Seorang analis mengatakan, meningkatnya penjualan segmen *real estate* CTRA tak lepas dari adanya insentif PPN DTP (ditanggung pemerintah) bagi rumah di bawah harga Rp5 miliar. "Dan CTRA mampu memanfaatkan pemberian insentif PPN DTP secara optimal," kata si analis. Terbukti, 44% dari penjualan CTRA telah memanfaatkan insentif PPN DTP. *Nah*, seiring dengan penurunan suku bunga dan melonggarnya kurungan kredit perbankan, kinerja CTRA diperkirakan bakal lebih mengkilap.

Itulah yang membuat Ismail Fakhri Suweleh, analis BRI Danareksa Sekuritas, merekomendasikan beli untuk CTRA. Dia berkeyakinan, efek yang di awal April ditransaksikan di level Rp750 ini masih bisa menjangkau harga Rp1.700. Hasil riset Trimegah Sekuritas juga menyebutkan bahwa efek CTRA punya prospek bagus.

Ada pun target harga yang dipatok Trimegah adalah Rp1.600.

#### PT BUMI SERPONG DAMAI TBK (BSDE)

Rontoknya penjualan tanah dan bangunan hingga 35,2% (yoy) menjadi Rp2,07 triliun selama triwulan I telah membuat PT Bumi Serpong Damai merana. Maklum, karena segmen ini menyumbang 85% dari seluruh pendapatan perusahaan maka jangan kaget bila pendapatan BSDE pun turun 28,5% menjadi Rp2,7 triliun. Sebenarnya manajemen berhasil menekan beban pokok hingga 10%. Hanya saja, di saat yang sama, beban usaha naik 13,8% menjadi Rp1,10 triliun. Alhasil, pengelola BSD City ini harus rela laba bersihnya terpangkas sampai 77,7% (yoy) menjadi Rp320,6 miliar.

Namun Hermawan Wijaya, Direktur BSDE, menanggapi penurunan itu dengan santai. "Karena tahun lalu kami mencatat pertumbuhan kinerja tertinggi dalam lima tahun terakhir, maka di triwulan I tahun ini terjadi koreksi pasar," ujarnya. Meski terjadi penurunan laba, lanjutnya, BSDE masih membukukan rasio profitabilitas yang kompetitif. Itu bisa dilihat dari margin laba kotor tercatat 62,82%, margin laba usaha 22,05% dan margin laba bersih 11,87. Dengan akan selesainya sejumlah proyek dan adanya penurunan suku bunga, Herman optimistis kinerja BSDE akan kembali menggalat di triwulan berikutnya.

Lantas, bagaimana dengan nasib sahamnya? Meski telah menguat cukup tinggi, menurut Abdul Azis Setyo Wibowo, Equity Research Analyst Kiwoom Sekuritas, efek BSDE masih berpotensi menguat. Ia memperkirakan, dalam 6 - 12 bulan kedepan, BSDE yang saat ini berada di kisaran harga Rp920 akan merangkak naik ke level Rp1.000 per lembar. Namun Abdul mengingatkan, lantaran kondisi ekonomi sedang kurang baik, sebaiknya investor tetap waspada. Lakukan pembelian setelah harga terkoreksi. Dan jangan lupa, jual setelah ada sedikit keuntungan. Jangan serakah.

#### PT SUMMARECON AGUNG TBK (SMRA)

Seperti halnya BSDE, kondisi

SMRA sepanjang triwulan I juga berada dalam tekanan. Penjualan bersihnya turun 1,4% menjadi Rp2,1 triliun. Kendati penurunannya tidak banyak, manajemen SMRA tetap tak kuasa menghadapi kenaikan beban operasional sebesar 14% menjadi Rp436 miliar. Alhasil, selama tiga bulan pertama tahun ini SMRA hanya mampu membukukan laba bersih Rp238 miliar atau anjlok 46% dari perolehan triwulan I - 2024.

Penurunan tersebut sebenarnya lebih dikarenakan banyaknya penjualan unit yang belum serah terima kunci, sehingga belum dapat dibukukan dalam kinerja keuangan perseroan. Pada triwulan I, penjualan yang tercatat baru Rp1,33 triliun atau turun 41,2% secara triwulanan (qtq). Berdasarkan proyeksi Ciptadana Sekuritas, di akhir 2025 penjualan SMRA hanya akan mencapai Rp4,7 triliun. Lebih rendah dari estimasi awal sebesar Rp7 triliun. Sedang labanya dipangkas jadi Rp977 miliar.

Dengan penampilan seperti itu, tak heran bila Ciptadana Sekuritas merevisi target harga SMRA dari 850 menjadi Rp730 per lembar. Namun Yasmin Souliisa, Analis Ciptadana Sekuritas, masih merekomendasikan buy untuk SMRA. "Kami menilai kinerja keuangan perseroan masih cenderung positif," katanya. Sebagai contoh, per Maret lalu SMRA masih memiliki stok hunian senilai Rp581 miliar. Dan, jangan lupa, saat ini SMRA tengah menggarap proyek senilai Rp10 triliun. "Itu dapat mendukung pertumbuhan penjualan berkelanjutan," lanjut Yasmin.

#### PT PAKUWON JATI TBK (PWON)

Kondisi yang tidak jauh berbeda juga dialami PWON. Betul, dari awal April hingga 23 Mei lalu sahamnya telah menguat 35,25% menjadi Rp422. Sayangnya, kenaikan harga tersebut lebih banyak disebabkan oleh sentimen penurunan BI rate. Soalnya, jika menilik fundamentalnya, neraca keuangan PWON tidak terlalu bagus. Selama triwulan I, pendapatan bersihnya hanya mencatatkan pertumbuhan 1,62% (yoy) menjadi Rp1,53 triliun.

Rendahnya pendapatan PWON agaknya lebih disebabkan pendapatan segmen properti yang anjlok hingga 29%. Syukurlah, pendapatan berulang tumbuh 10% menjadi Rp1,3 triliun sehingga emiten ini masih bisa mengantongi laba bersih Rp301 alias melorot 8,86% (yoy). Menurut Arief Machrus, Analis Ina Sekuritas, pendapatan berulang PWON yang kuat tadi ditopang oleh berbagai ekspansi yang dilakukan perseroan. Sebut saja pendirian Fairfield by Marriott di Bekasi.

PWON juga mampu menjaga posisinya di industri ritel. Saat ini okupansi ritel PWON mencapai 95%. "Bisnis pendapatan berulang yang solid ini akan membantu mengurangi pelemahan di segmen properti residensial," kata Arief. Karena itu, dengan prospek perseroan yang terlihat cerah di masa depan, ia merekomendasikan beli untuk PWON. Dalam perhitungannya, saham emiten fokus di superblok ini masih bertengger di kisaran Rp540. ■



Summarecon Bekasi

# Menilik Rapor Bank Perumahan

Kinerja BTN pada triwulan I - 2025 semakin solid. Bukan hanya karena labanya yang meningkat, namun bank ini juga sukses menyingkirkan dana-dana berbiaya mahal.

**M**ANAJEMEN BTN kini sudah bisa tersenyum lega. Upayanya untuk memperkuat *engine for sustainable funding* mulai membuahkan hasil. Disaat pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK) di sejumlah bank mulai melambat, BUMN ini justru banyak menjala dana masyarakat. Lihat saja, hingga triwulan I kemarin BTN sukses membukukan kenaikan DPK sebesar 7,5% (yoy) menjadi Rp384,7 triliun (*outstanding*). Angka ini jauh di atas pertumbuhan DPK perbankan nasional yang hanya 4,75%.

Tidak sampai di situ, manajemen

juga berhasil dalam menata kembali komposisi DPK-nya. Dengan membuang dana-dana berbiaya mahal, sampai triwulan I dana-dana murah (*current asset current saving/CASA*) mengalami kenaikan 10,1% (yoy) menjadi Rp196,67 triliun. Naiknya dana murah tersebut membuat porsi CASA terdongkrak dari 49,9% jadi 51,1%. Bersamaan dengan itu, *cost of fund* pun bisa ditekan dari 4,2% menjadi 4%.

Meski pun kecil, dampak penurunan biaya dana terhadap bisnis BTN ternyata cukup signifikan. Bukti-nya, kendati sampai triwulan I kredit yang dikucurkan naik 5,48% (yoy) menjadi Rp363,11 triliun, namun pendapatan bunga bersih (*net inte-*

*rest income/NII*) mampu melonjak hingga 17% menjadi Rp3,77 triliun. Kenaikan NII tersebut pada akhirnya membuat rasio pendapatan terhadap pemberian kredit dan pinjaman (*net interest margin/NIM*) ikut meningkat dari 3,26% jadi 3,61%.

Dampak selanjutnya, keuntungan yang diraih perseroan pun terkerek naik. Selama tiga bulan pertama tahun ini, BTN berhasil meraih laba bersih Rp903,7 miliar atau naik sekitar 5% (yoy). Tentu saja, prestasi itu membuat kerja manajemen bakal lebih enteng di tiga triwulan berikutnya. Sebab, untuk tahun ini, bank fokus di sektor pembiayaan perumahan ini hanya mematok laba bersih Rp3,32 triliun atau tumbuh 10,35% dibandingkan tahun lalu.

Sumber pendanaan memang kerap menjadi masalah bagi BTN. Ketergantungan yang masih cukup tinggi terhadap surat berharga (seperti obligasi dan EBA) membuat margin BTN amat tipis. "Saat ini *cost of fund* BTN paling tinggi di antara bank-bank milik negara (Himbara)," kata Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN. Berbagai upaya untuk menekan biaya dana sebenarnya



📱 Peluncuran Super App Bale by BTN

Foto: erbhayu

sudah dilakukan, "Tapi masih kurang cepat," lanjutnya.

Faktor ini pula yang menjadi salah satu alasan manajemen untuk memperkuat mesin-mesin tabungan secara berkelanjutan. Salah satu melalui transformasi *Mobile Banking* BTN menjadi Bale by BTN, sebuah Super APP yang menawarkan solusi yang menyeluruh dan layanan terbaik melalui inovasi digital. "Di tengah ketatnya dan mahalnya likuiditas akibat persaingan yang tinggi, BTN menjalankan strategi bisnis secara konsisten sehingga mampu mencetak kinerja positif," kata Nixon.

la optimistis, dengan memperkuat mesin-mesin tabungan, tahun ini komposisi CASA bisa ditingkatkan menjadi 54%. Dengan meningkatnya dana murah, diyakini cost of fund bisa diturunkan hingga di bawah 4%. Biaya dana akan semakin murah lagi bila BI terus memangkas suku bunganya. Soalnya, setelah Mei lalu suku bunga acuan dipangkas 25 basis poin ke level 5,5%, ada kabar otoritas moneter bakal memangkas kembali suku bunga acuannya satu kali lagi sampai akhir 2025.

### TETAP EKSPANSIF MESKI RISIKO NAIK

Tak hanya sukses menekan biaya dana, usaha BTN untuk menggarap segmen kredit bermarginal tinggi (*high yield loans*) pun menunjukkan perbaikan. Indikator itu bisa dilihat dari kucuran Kredit Usaha Rakyat (KUR), Kredit Agunan Rumah (KAR) dan Kredit Ringan (KRING) yang sampai triwulan I meningkat 9,5% menjadi total Rp16,4 triliun. Untuk mempermudah pemasaran *high yield loans*, BTN menjalin kerjasama dengan mitra utama seperti rumah sakit dan perguruan tinggi.

Pendirian Sales Center KPR BTN dan penerapan *strategic business unit* (SBU) di unit kerja pemasaran KPR non subsidi juga terbukti efektif mendorong penjualan. Hingga triwulan I kemarin, KPR non subsidi yang dikururkan perseroan mencatat kenaikan sebesar 8,1% (yoy) menjadi Rp106,80 triliun. Sekedar informasi saja, untuk mendekatkan diri dengan masyarakat dan menajaring nasabah debitur lebih banyak,

## RASIO KEUANGAN BTN TRIWULAN I - 2025

Rasio Kinerja	Triwulan I - 2024	Triwulan I - 2025
Kewajiban penyediaan modal minimum (KPMM)	19,00%	17,75%
NPL gross	3,00%	3,29%
Return on asset (ROA)	1,02%	0,98%
Return in equity (ROE)	12,67%	12,49%
Net interest margin (NIM)	3,26%	3,61%
Beban operasional terhadap pendapatan operasional (BOPO)	86,63%	87,60%
Cost of income (CIR)	54,56%	53,62%
Loan to deposit (LDR)	96,23%	94,39%

Sumber: Laporan keuangan BTN triwulan I - 2025

saat ini BTN telah membentuk 9 Sales Center KPR di kota-kota besar seperti Jakarta, Surabaya, Medan, Makassar dan Tangerang.

Strategi ini terbukti efektif. Selama triwulan I, *new booking* yang disalurkan BTN mencapai Rp12,4 triliun. Dari jumlah tersebut, Rp3,1 triliun diantaranya merupakan KPR non subsidi. Menurut Ramon Armando, Sekretaris Perusahaan BTN, sampai saat ini Sales Center KPR telah memberikan kontribusi sekitar 11% dari total KPR non subsidi. "Kami proyeksikan, tahun ini KPR bertumbuh 8% - 9% sehingga pemberian kredit secara keseluruhan bisa tumbuh 7% - 8%," katanya.

Sampai triwulan I, kinerja BTN boleh dibilang masih solid. Bukan hanya labanya yang meningkat, rasio keuangannya pun menunjukkan perbaikan. Sebagai contoh, tingkat produktivitas di bank pemerintah ini mulai membaik. Itu bisa dilihat dari *cost to income ratio* (CIR) yang bisa ditekan dari 54,56% di triwulan I - 2024 menjadi 53,62%. Hanya saja tingginya belanja modal (*capex*) membuat tingkat efisiensi BTN sedikit menurun. Itu terlihat dari biaya operasional terhadap pendapatan operasional (BOPO) yang meningkat dari 86,63% menjadi 87,60% pada triwulan I (lihat tabel rasio kinerja BTN).

Namun dibalik semua prestasi tadi BTN masih punya PR, yakni mengendalikan kredit bermasalah atau *net performing loan* (NPL) yang cen-

derung meningkat. Apabila di triwulan I - 2024 rasio NPL gross-nya tercatat sebesar 3%, akhir Maret kemarin angkanya naik jadi 3,29%. Dengan kata lain, selama satu tahun terakhir rasio kredit bermasalah BTN naik 0,29%. Sungguh pun kenaikannya kecil, menurut Nixon, manajemen terus berupaya agar risiko tadi kembali mengempis. Sehingga, sampai akhir tahun angkanya bisa ditekan di bawah 3%.

Kendati risiko bisnis meningkat, acungan jempol pantas diberikan kepada BTN. Pasalnya, ya itu tadi, bank pelat merah ini tetap aktif mengucurkan kreditnya untuk mendukung Program 3 Juta Rumah. Selama triwulan I, *new booking* yang disalurkan BTN mencapai Rp12,4 triliun atau setara 62.485 unit rumah. Sehingga, *outstanding* KPR per 31 Maret 2025 mencapai Rp286,5 triliun. Porsi terbesar masih KPR bersubsidi (KPR FLPP) dengan nilai Rp179,70 triliun atau naik 7,6% dibanding tahun lalu.

Berbeda dengan BTN, belakangan ini kebanyakan bank justru ogah-ogahan menyalurkan KPR FLPP. Maklum, selain marginnya tipis, kredit ini memang berisiko tinggi karena jangka waktunya bisa hingga 30 tahun. Karena itu, kebijakan BTN dan unit usaha syariahnya (BTN Syariah) untuk tetap mengucurkan dananya patut disyukuri. Dengan begitu, disaat sulit seperti sekarang, harapan masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) untuk memiliki rumah tidak benar-benar mati. ■

# Mengintip Obligasi Hijau BTN

Untuk membiayai rumah bersubsidi dan rendah emisi, BTN akan melepas *social global bond*. Tapi persaingan bank perumahan ini juga banyak.

**B**UKAN ikut-ikutan jika BTN berencana menerbitkan *social global bond*. Soalnya, uang hasil penjualan obligasi berawasan lingkungan hidup itu memang dibutuhkan untuk memenuhi pembiayaan rumah rendah emisi (REE) dan rumah bersubsidi. Sementara bila hanya menggantungkan pendanaan dari masyarakat (DPK) kelihatannya hampir mustahil. Maklum, saat ini, persaingan antar bank dalam memperebutkan DPK begitu ketat.

Untuk tahun ini BTN menargetkan pembiayaan bagi 10.000 unit RRE. Di tahun-tahun berikutnya RRE

yang dibiayai akan semakin besar sehingga, pada 2029, diperkirakan jumlahnya sudah setara 150.000 unit per tahun. Menurut Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN, pembiayaan RRE merupakan bagian dari komitmen BTN terhadap prinsip-prinsip *environment, social and governance* (ESG). BTN juga telah berkomitmen mendukung target Indonesia bebas emisi 2050.

Jika menyimak target tersebut, dana yang dibutuhkan memang amat besar. Apalagi BTN juga menjadi penyokong terbesar pembiayaan Program 3 Juta Rumah. Oleh sebab itu, menurut Nixon, melepas obligasi tetap menjadi salah satu

prioritas BTN dalam membiayai kreditnya. Makanya, setelah sempat tertunda, rencana untuk melepas *social global bond* senilai US\$400 juta atau sekitar Rp6,5 triliun tak bisa ditunda lagi. "Saat ini masih menunggu waktu yang pas," katanya.

Menurut sejumlah analis, saat ini merupakan waktu yang tepat untuk menjajakan obligasi. Alasannya, tensi perang dagang mulai berkurang setelah Amerika dan China membuka diri untuk bernegosiasi dan menurunkan tarif dagang. Amerika dan Uni Eropa pun sepakat memperpanjang negosiasi untuk 90 hari kedua. Penurunan rating kredit Amerika oleh Moody's Investors Service telah mendorong pemilik uang mengalihkan dananya ke negara lain (*Sell America*), utamanya ke kawasan Asia.

Sementara di dalam negeri, pe-



BTN menggelar sosialisasi Rumah Rendah Emisi sebagai jembatan penghubung antara produsen material ramah lingkungan dengan para mitra pengembang perumahan.

nurunan suku bunga acuan BI diperkirakan masih akan berlanjut dengan semakin stabilnya nilai tukar rupiah. Dalam perkiraan Laras Febriany, Portfolio Manager PT Manulife Aset Manajemen Indonesia, BI rate masih bisa turun ke level 5,25% sampai akhir tahun. Likuiditas di pasar juga diperkirakan Laras bakal semakin longgar setelah BI menurunkan rasio PLM (Penyangga Likuiditas Makroprudensial) dan jatuh tempo SRBI (Sertifikat Rupiah BI) yang akan mencapai puncaknya di triwulan III dan IV.

Meski situasinya sangat mendukung, hingga saat ini belum ada kepastian kapan *social global bond* BTN akan diujakan ke pasar. Namun satu hal yang menggembirakan, kendati perekonomian dunia masih diliputi ketidakpastian, obligasi yang akan diterbitkan BTN mendapat sambutan positif dari pasar. Paling tidak, hal itu terlihat dari hasil *road show* yang dilakukan manajemen beberapa waktu lalu. Beberapa perusahaan investasi ternama, seperti Blackrock dan Fidelity, dikabarkan telah berminat terhadap BTN *Social Notes* itu.

BTN memang bukan pemain baru dalam penerbitan obligasi. Bahkan, boleh dibilang bank ini paling sering berhutang kepada publik dengan cara menerbitkan surat utang. Dan, selama ini, reputasi bank milik negara ini cukup bisa diandalkan. Itu sebabnya, hampir semua surat utang terbitan BTN selalu terserap oleh pasar. Junior Global Bond BTN, contohnya. Obligasi senilai US\$300 juta yang diterbitkan pada tahun 2020 itu mencatat kelebihan permintaan (*oversubscribed*) hingga 12,3 kali.

### PERSAINGANNYA BAKAL KETAT

Selain memiliki reputasi, bisnis pembiayaan rumah digeluti BTN dinilai sangat prospektif. Fundamental keuangan bank ini juga tidak mengecewakan. Selama triwulan I kemarin, bank dengan aset Rp468,53 triliun ini mampu menghasilkan laba bersih Rp904 miliar atau tumbuh 5,1%. Hanya, memang, rasio kecukupan modal (CAR) bank ini turun dari 19% di Maret 2024 menjadi 17,7%. Penurunan ini diseb-

PERMODALAN BTN (Triliun Rupiah)			
Modal dan CAR	Maret 2024	Maret 2025	Pertumbuhan
Tier - 1 (inti)	26,98	29,08	7,7% (yoy)
Tier - 2 (pelengkap)	3,65	2,39	-34,3% (yoy)
Modal (total)	30,63	31,47	2,7% (yoy)
ATMR	161,22	177,33	10% (yoy)
CAR Tier - 1	16,7%	16,4%	(34 bps)
CAR Tier - 2	2,3%	1,4%	(91 bps)
CAR BI (total)	19,0%	17,7%	(125 bps)

Sumber: Laporan keuangan BTN  
 ATMR/RWA = Aset tertimbang menurut risiko  
 CAR = Capital adequacy ratio

babkan berkurangnya modal penyangga (tier-2) sebesar 34,3% menjadi Rp2,39 triliun.

Penurunan tier-2 tersebut, antara lain, akibat *junior global bond* yang sudah jatuh tempo di akhir 2024. BTN sebenarnya berencana menggantinya dengan menerbitkan *social global bond* di triwulan I - 2025. Namun rencana itu terpaksa ditunda gara-gara Amerika mengeluarkan kebijakan tarif resiprokal kepada mitra dagangnya. Kebijakan pembatasan tersebut telah membuat dunia bisnis diliputi ketidakpastian serta mendorong para orang kaya dan perusahaan investasi menarik duitnya dari *emerging market*. Penarikan inilah yang membuat likuiditas menjadi ketat dan biaya dana semakin mahal.

Nah, jika *social global bond* terbit tahun ini, CAR BTN dipastikan akan kembali melesat. Dengan adanya tambahan modal pelengkap, kemampuan ekspansi bank pelat merah ini pun bakal meningkat. Apabila di triwulan I kredit BTN hanya naik 5,5%, maka dengan adanya tambahan dana dari hasil penjualan obligasi kredit yang dikururkan bisa tumbuh 7% - 9% sampai akhir tahun.

Namun bukan berarti tidak ada kendala yang akan dihadapi BTN dalam menjual obligasinya. Salah satunya adalah karena tingkat risiko *social bond* dinilai lebih tinggi ketimbang *senior* dan *junior bond*. Selain itu, BTN juga akan direpotkan dengan adanya beberapa surat utang

yang ditawarkan sejumlah perusahaan di waktu yang hampir bersamaan. Sebut saja Obligasi Kelanjutan IV Bank OCBC NISP dan obligasi terbitan Bank Mandiri Taspen.

Selain yang disebutkan di atas, *social global bond* BTN juga akan cukup direpotkan dengan adanya obligasi berwawasan lingkungan dari BRI, BNI dan Bank Syariah Indonesia. Apalagi nilainya sangat fantastis. BNI, misalnya. Nilai pokok obligasi bank berlogo perahu layar ini mencapai total Rp15 triliun. Sementara *social bond* yang akan diterbitkan BRI bernilai Rp5 triliun. Dengan teramat banyak obligasi yang beredar, jelas persaingan dalam memperebutkan dana bakal semakin ketat.

Sebenarnya, selain menerbitkan obligasi, BTN masih memiliki sumber dana lain. Mulai dari penerbitan efek beragun aset (EBA) hingga meminjam pembiayaan dari *United Nations Environment Programme Finance Initiative* (UNEP-FI) dan *International Finance Corporation* (IFC). Nixon sendiri sudah mencari beberapa terobosan. Salah satunya adalah meminta pemerintah menerbitkan aturan yang membolehkan pengelola dana pensiun berinvestasi di EBA.

Nah, sumber mana yang akan diambil BTN untuk membiayai kreditnya, tentu manajemen akan memilih yang berbiaya murah. Maklum, saat ini sekitar 48% kredit BTN berupa KPR bersubsidi yang marginnya amat tipis. ■

# BTN Sambut Masuknya Investor Mancanegara

Untuk mengatasi masalah pendanaan, BTN akan berkolaborasi dengan investor manca negara dalam pembiayaan Program Rumah Rakyat. Diantaranya bermitra dengan AlQilaa International Group dari Qatar.

**N**IAT pemerintah untuk membangun 1 juta unit hunian vertikal di kota-kota berpenduduk padat, tampaknya bukan lagi sekadar omon-omon. PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk (BTN) menyatakan kesiapannya menyediakan pembiayaan untuk kepemilikan rumah (KPR) bagi proyek hunian layak dan terjangkau yang dibangun oleh investor asal Qatar yakni AlQilaa International Group dalam waktu dekat. Peluncuran resmi untuk pembangunan proyek hunian vertikal tersebut telah dilaksanakan pada Kamis, 26 Juni 2025 di Jakarta, menunjukkan keseriusan Qatar di tengah eskalasi ketegangan geopolitik di Timur Tengah.

Pada tahap pertama, AlQilaa Group akan membangun 100.000 unit hunian vertikal bersubsidi dan non-subsidi di kota-kota besar, termasuk Jakarta. AlQilaa berkomitmen untuk menyediakan investasi sekitar US\$2,5 miliar untuk pembangunan tahap awal tersebut dan akan bertambah selama beberapa tahun ke depan. Dalam proyek ini, BTN akan menyalurkan pembiayaan KPR konvensional dan syariah, melakukan penilaian kredit, pemasaran, serta edukasi kepemilikan rumah kepada masyarakat.

Peluncuran resmi proyek tersebut dihadiri oleh Chairman AlQilaa International Group yang juga Perwakilan Kerajaan Qatar, Sheikh Abdulaziz bin Abdulrahman Al Thani, Wakil Menteri Perumahan dan Kawasan Per-

mukiman (PKP) Fahri Hamzah, Ketua Satuan Tugas (Satgas) Perumahan Hashim Djojohadikusumo, Chief Operating Officer Badan Pengelola Investasi Daya Anagata Nusantara (Danantara Indonesia) Dony Oskaria, Direktur Utama BTN Nixon LP Napitupulu, dan para perwakilan perusahaan untuk konstruksi proyek.

Dalam sambutannya, Direktur Utama BTN Nixon LP Napitupulu menegaskan, BTN sangat mendukung proyek hunian AlQilaa karena sangat berguna untuk masyarakat terutama yang berpenghasilan rendah. Dengan adanya peluncuran proyek ini, BTN siap menyalurkan pembiayaan konvensional maupun syariah untuk 100 ribu unit hunian vertikal pada tahap pertama.

"Peluncuran ini menunjukkan bahwa Qatar sangat serius mendukung program pembangunan rumah di Indonesia. Kami juga terus mendukung secara teknis untuk proyek ini dan bersama agen-agen marketing yang akan mencari customer-nya. Dengan harga yang terjangkau, saya yakin proyek ini akan sukses diminati masyarakat," tutur Nixon.

Pada kesempatan yang sama, Chairman AlQilaa International Group, Sheikh Abdulaziz bin Abdulrahman Al Thani mengatakan, pihaknya membangun proyek hunian vertikal yang terjangkau berkat dukungan berbagai pihak, dalam hal ini pemerintah Indonesia, Danantara, dan BTN. Dalam waktu dekat, unit-unit hunian dari proyek ini diharapkan dapat mulai ditawarkan kepada masyarakat.

"Saya ingin mengucapkan terima kasih kepada pemerintah Indonesia yang memungkinkan proyek hunian dengan harga terjangkau ini dapat berjalan untuk membantu masyarakat Indonesia terutama yang berpenghasilan rendah dan menengah. Diharapkan, kami dapat mulai menawarkan proyek ini dalam waktu dekat, yaitu sekitar 1-2 bulan ke depan



Peluncuran resmi pembangunan proyek hunian vertikal oleh AlQilaa

siapapun dapat membeli huniannya," kata Sheikh Abdulaziz.

Wakil Menteri PKP Fahri Hamzah mengatakan peluncuran proyek hunian yang akan dibangun AlQilaa menunjukkan kesiapan pemerintah dalam mendukung pemenuhan kebutuhan rumah layak dan terjangkau sesuai dengan visi Presiden Prabowo Subianto. "Kementerian PKP siap mendukung proyek ini kapan saja hingga ke level implementasi. BTN juga telah *signing* dengan AlQilaa di Doha, Qatar, jadi proyek ini sudah lengkap dari sisi *supply* maupun *demand*," tutur Wamen PKP.

Senada, Ketua Satgas Perumahan Hashim Djojohadikusumo mengatakan, proyek ini merupakan misi yang mulia karena saat ini masih ada 15 juta keluarga Indonesia yang masih menunggu hunian layak dan terjangkau. "Dengan rumah yang terjangkau dan juga bermartabat, mereka tidak perlu tinggal di area kumuh dan gubuk-gubuk. Kita ingin mengangkat masyarakat dari kemiskinan dan kemalangan. Untuk itu, saya juga mengapresiasi dukungan dari BTN dan Danantara atas misi ini," kata Hashim.

COO Danantara Indonesia Dony Oskaria menyebutkan, sesuai arahan Presiden Prabowo, penyediaan rumah bagi masyarakat merupakan sebuah tanggung jawab besar, sehingga pihaknya berkomitmen untuk memberikan yang terbaik kepada masyarakat sebagai pengelola perusahaan negara. "Kita banyak memiliki lahan-lahan tidak produktif yang bisa dimanfaatkan, sehingga nantinya kita harapkan proyek ini bisa menjadi satu milestone besar seperti yang diharapkan Presiden," tukas Dony.

Proyek hunian vertikal yang dibangun AlQilaa Group merupakan tindak lanjut penandatanganan Nota Kesepahaman (*Memorandum of Understanding*) yang ditandatangani pemerintah Indonesia dan Qatar yang ditandatangani pada Januari 2025 dan difinalisasi di Doha, Qatar pada April 2025. Pembangunan hunian vertikal ini akan didukung oleh sejumlah mitra pengembang dan perusahaan kontraktor nasional yang berinduk di Tiongkok dan Singapura.

Calon pembeli dapat mendaf-

tar melalui portal KPR Al Qilaa yang rencananya akan diluncurkan pada kuartal III-2025 atau di seluruh Kantor Cabang BTN. Seleksi atas calon pembeli akan mengikuti ketentuan KPR Bersubsidi/Non Subsidi yang berlaku selama ini.

Nixon mengatakan, BTN memiliki kesiapan untuk menyediakan pembiayaan kepemilikan rumah karena selama lebih dari 75 tahun, BTN telah menjadi garda depan di area tersebut,

dengan penyaluran kredit untuk lebih dari 5,6 juta unit rumah dan pangsa pasar yang mencapai 39 persen dari market share KPR di Indonesia.

"Kita berharap dampak ekonomi yang ditimbulkan dari proyek ini akan membantu pengurangan *backlog* perumahan, pengentasan kemiskinan, penambahan pembukaan lapangan kerja, serta penguatan hubungan ekonomi Indonesia-Qatar," pungkas Nixon. ■



## BERCERMIN PADA PROGRAM 11.000 TOWER

NIAT pemerintah untuk membangun 1 juta unit hunian vertikal setiap tahun di 98 kota berpenduduk padat memang patut diapresiasi. Di mata Arief Rahardjo, Pimpinan Tim Ridet dan Penasehat di Cushman & Wakefield, program ini berpotensi menciptakan pusat-pusat bisnis baru sehingga dapat mendorong perekonomian setempat. Tidak hanya itu saja, hunian vertikal yang dirancang dengan konsep *transit oriented development* (TOD) diyakini Arief dapat memudahkan mobilitas serta meningkatkan kualitas hidup dari masyarakat.

Namun tak sedikit pula yang meragukan program tersebut benar-benar efektif ketika dijalankan. Salah satu alasannya, program ini dilaksanakan tanpa persiapan yang matang. Lebih dari itu, *blue print* Program 1 Juta Hunian Vertikal di perkotaan juga belum ada. Itu sebabnya, mereka khawatir nasib Program 1 Juta Hunian Vertikal akan berakhir dengan kegagalan, seperti Program 1.000 tower yang mati suri sampai saat ini. Selama 10 tahun, dari target 1.000 tower atau setara dengan 500.000 unit, yang terbangun hanya sekitar 13%.

Sejatinya, Program 1 Juta Hunian Vertikal dan Program 1.000 Tower memiliki banyak kesamaan. Yaitu, orang yang tidak mampu harus tinggal di dekat tempat kerjanya. Sementara orang yang mampu biarlah hidup jauh dari kota dengan tanah yang luas karena punya mobil. Untuk program ini pemerintah menyiapkan anggaran Rp40-50 triliun untuk lima tahun. Pemerintah juga telah memerintahkan para menteri untuk menghilangkan semua pajak dan pungutan yang tidak perlu. Sementara para gubernur diminta mempermudah perizinan.

Macetnya Program 1.000 Tower rumah susun bersubsidi (rusunami) tersebut antara lain terkendala regulasi, minimnya insentif bagi pengembang, kenaikan bahkan bangunan dan tenaga kerja, tidak adanya badan pelaksana yang bertanggung jawab atas penyediaan hunian masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) sampai lemahnya pengawasan di lapangan. Sehingga, hunian yang diperuntukan bagi masyarakat menengah bawah ini banyak dimiliki oleh kalangan yang lebih mampu. ■

# Awan Kelabu Bisnis Perhotelan

*Bisnis perhotelan mulai kelimpungan, ratusan ribu pegawai hotel dan restoran terancam PHK. Efisiensi APBN dituding menjadi salah satu biang keladinya.*

**I**NI masa prihatin bagi para pekerja. Melemahnya daya beli masyarakat memaksa sejumlah perusahaan mengurangi karyawannya. Itu pula yang dialami para pekerja di sektor perhotelan. Gara-gara turunnya tingkat hunian kamar, sekitar 70% pemilik hotel yang disurvei Badan Pimpinan Daerah (BPD) Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI) Daerah Khusus Jakarta berencana untuk mengurangi jumlah pegawainya.

Data Badan Pusat Statistik me-

nunjukkan, tahun lalu, tingkat hunian hotel kamar berbintang mencapai 52,56%. Tapi belakangan angka itu terus menunjukkan tren menurun. Di bulan Februari, misalnya, tingkat hunian di hotel berbintang sudah tinggal 47,21% (lihat infografis). Bahkan di bulan April angkanya membikin pemilik hotel deg-degan. Kabarnya, di bulan tersebut tingkat hunian hotel sudah mendekati angka ketika pandemi Covid - 19.

Selain akibat lemahnya daya beli masyarakat, efisiensi anggaran belanja negara dituding ikut

memperburuk bisnis perhotelan. Seperti diketahui, lewat Inpres No. 1/2025 tentang Efisiensi Belanja dalam Pelaksanaan APBN dan APBD 2025, presiden memerintahkan penghematan anggaran sampai Rp306,69 triliun. Termasuk di dalamnya instruksi pemotongan anggaran perjalanan dinas hingga 50%. Sialnya, seperti dikatakan Hariyadi Sukamdani, Ketua Umum PHRI, anggaran dinas yang tinggal separuh itu pun belum cair sampai sekarang.

Jelas, terhentinya anggaran dinas amat memukul bisnis perhotelan. Soalnya, saat ini pasar pemerintah berkontribusi antara 40% hingga 60% pada pendapatan hotel. Bahkan, 70% pendapatan hotel di daerah tergantung dari acara-acara pemerintah. Oleh sebab itu, jika pemerintah tidak segera turun tangan, Hariyadi memperkirakan bisnis perhotelan akan makin terpuruk. Ia juga mengkhawatirkan efeknya bisa menjalar ke industri ikutan seperti UMKM, pertanian hingga perbankan. "Satu-satu tumbang, dan PHK marak," katanya.

Tahun 2025 memang merupakan tahun kelabu bagi industri perhotelan. Bagaimana tidak? Di saat pasar pemerintah anjlok, permintaan kamar dari wisatawan nusantara (wisnus) dan mancanegara (wisman) juga menurun seiring dengan maraknya akomodasi ilegal tidak berizin. Karena tidak membayar pajak, akomodasi ilegal mampu menawarkan penginapan dengan tarif sangat murah. Itu sebabnya, walaupun kunjungan wisnus dan wisman di triwulan I mengalami kenaikan 12,71% dan 7,83%, tingkat hunian hotel berbintang malah melorot.

Yang lebih menyesakkan dada para pengelola perhotelan, semua itu terjadi bersamaan dengan naiknya harga-harga. Sutrisno Iwantonono, Ketua BPD PHRI DK Jakarta, mengatakan bahwa tarif air PDAM telah mengalami kenaikan 71%. Sementara upah minimum provinsi (UMP) dan harga gas meningkat hingga 9% dan 20%. Inilah yang membuat pendapatan dan laba sejumlah emi-



Foto: erbhayu

ten perhotelan turun drastis pada triwulan I.

PT Hotel Fitra International (FITT), contohnya. Pendapatan Fitra, sepanjang Januari - Maret 2025, mengalami penurunan 52,95% menjadi Rp1,91 miliar. Sementara rugi bersihnya meningkat 9,79% menjadi Rp2,69 miliar. Inilah yang mendorong manajemen untuk memasang strategi. "Salah satunya memaksimalkan potensi kawasan strategis di Majalengka," kata Joni Rizal, Direktur Utama FITT. Saat ini perseroan tengah mengerjakan proyek Kertajati Umarah Park, kawasan terpadu wisata religi, hotel dan pusat edukasi perjalanan ibadah.

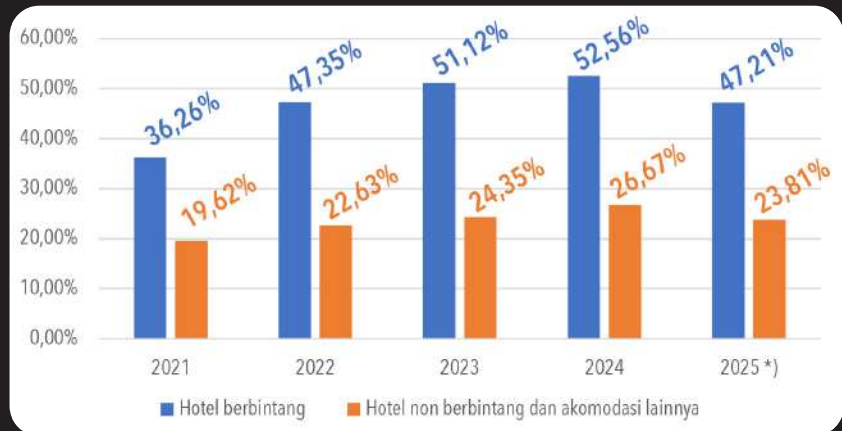
Nasib apes juga menimpa PT Surya Semesta Internusa (SSIA). Hingga triwulan I, bisnis hotel yang dikelola SSIA anjlok 57,92% menjadi Rp97,12 miliar. Penutupan sementara Hotel Melia Bali, menurut Erlin Budiman, VP of Investor Relation & Sustainability SSIA, menjadi penyebab tergerusnya pendapatan lini bisnis perhotelan. "Di tengah tantangan pada sektor perhotelan, maka strategi perseroan saat lebih fokus pada bisnis utama di bidang properti dan konstruksi," katanya.

### PHK MASAL DI INDUSTRI PERHOTELAN

Di samping membuat terobosan, termasuk memotong tarif kamar, pelaku industri perhotelan juga melakukan gerakan efisiensi di semua lini agar bisa bertahan hidup. "Pekerjalah menjadi korban pertama," kata Sutrisno. Sebenarnya, lanjutnya, pemutusan hubungan kerja amat dihindari pengelola hotel. Tapi apa daya, penurunan *occupancy rate* yang begitu dalam menyebabkan kemampuan hotel dalam menyerap tenaga kerja berkurang dari 5-7 orang jadi sekitar 3 orang per kamar. Karena itu, Sutrisno menduga akan terjadi pengurangan karyawan hotel 10% - 30%. Mereka berasal dari sekitar 1 juta pekerja di sektor perhotelan dan restoran.

Benar-benar menyedihkan. Bukan hanya karena ada ratusan ribu orang terancam terkena PHK, perputaran roda perekonomian pun bakal melambat. Soalnya, saat ini industri perhotelan dan restoran ber-

## TINGKAT HUNIAN KAMAR HOTEL



Sumber: BPS  
\*) Februari 2025

kontribusi hingga 15% bagi produk domestik bruto (PDB). Yang menyedihkan lagi, ya itu tadi, permintaan terhadap produk-produk UMKM dan pertanian bakal berkurang. Risiko kredit macet (NPL) sektor perhotelan pun jadi meningkat.

Widiyanti Putri Wardhana, Menteri Pariwisata, bukannya tidak mendengar keluhan pelaku bisnis perhotelan. Hanya saja, menurutnya, di tengah kondisi seperti sekarang para pelaku di industri perhotelan dituntut untuk memaksimalkan potensi wisnu dan menciptakan pasar baru. "Kami melihat ada hal-hal yang bisa kita eksplorasi untuk pengembangan pariwisata ke depan. Memaksimalkan potensi wisnu bisa dilakukan para pelaku industri karena terbukti tangguh," katanya. Asal tahu saja, tahun lalu, wisnus mencapai 282,41 juta perjalanan.

Ditambahkan Widiyanti, seyogyanya pengelola hotel mulai menciptakan pasar-pasar baru dengan pendekatan strategis dan inovatif, berbasis pariwisata dan berkelanjutan. "Misalnya membuat paket meeting yang sesuai untuk komunitas, paket eduwisata dan lainnya," katanya. Sementara untuk mendorong kunjungan wisman, pemerintah terus mendorong Indonesia sebagai tempat kegiatan MICE (*meetings, incentives, conference, and exhibition*) skala internasional.

Menjalan bisnis hotel memang gampang-gampang susah. Dengan *occupancy rate* 50%, sebenarnya

hotel sudah bisa menutup biaya operasional. Sementara untuk memetik keuntungan, tergantung dari kreativitas manajemen. Menurut FX Setiyowibowo, pengamat pariwisata, dengan strategi adaptasi yang tepat (seperti diversifikasi pasar, pengembangan program edukasi dan efisiensi operasional) bisnis hotel masih bisa bertahan dan berkembang di tengah kondisi yang sulit seperti sekarang. "Tanpa inovasi produk, hotel-hotel tersebut dalam risiko, bisa rugi atau bahkan gulung tikar," katanya.

Setiyowibowo ada benarnya. Sebab, ke depan, belanja pemerintah tampaknya sudah tak bisa diandalkan lagi. Dalam Peraturan Menteri Keuangan (PMK) No. 32/2025 tentang Standar Biaya Masukan (SBM) yang berlaku mulai 2026, biaya penginapan, uang saku dan lainnya mengalami pemangkasan. Uang saku, misalnya, disunat hanya tinggal uang paket rapat sebesar Rp130 ribu per hari. Begitu pun dengan biaya penginapan. Biaya penginapan di dalam negeri untuk pejabat, dipangkas dari Rp9,7 juta menjadi Rp2,1 juta-Rp9,3 juta per malam.

Dengan kondisi yang semakin berat, kelangsungan hidup bisnis perhotelan pada akhirnya memang tergantung pada inovasi dan inhtiar para pengelolanya. Sementara bagi yang tidak mampu, seperti yang marak terjadi belakangan, mereka terpaksa menutup bisnisnya alias gulung tikar. ■



## BELAJAR KEIKHLASAN DARI MBAH SALMAN



**YUDHA ANDAKA, ST, MM**  
Human Capital Strategy Division (HCSD)

**S**ALMAN, demikian nama beliau, yg sering kami "plesetkan" dengan menyebutnya "Raja Salman" diantara kami sesama jamaah haji th1446H/th 2025 kemarin adalah seorg jamaah haji 1446H/th 2025 biasa, sama seperti kami umumnya jamaah haji lainnya. Yang membedakan "Raja Salman" ini dengan jamaah haji lainnya menurut saya adalah bahwa kakek 70 tahun dengan 2 anak, 4 cucu dan 1 buyut ini adalah keceriaan, semangat luar biasa dan senyumnya yang selalu menghiasi wajahnya, dalam menjalani seluruh rangkaian ibadah haji kami tahun ini, seolah rangkaian ibadah haji ini dianggap seperti kegiatan harian rutin beliau saja, serta sedemikian

"enteng"nya mbah Salman ini memandang hidup yang semakin berat ini... Usia yang 70 tahun seolah sama sekali bukan menjadi halangan bagi seorang kakek atau "mbah Salman" kami memanggilnya untuk menjalani seluruh rangkaian ibadah haji yang sangat menguras fisik ini.

Di berbagai kesempatan, mbah Salman ini selalu menjadi salah satu jamaah haji yang terdepan, di *Thawaf, Sai*, Lontar Jumrah, mbah Salman ini selalu menjadi salah satu jamaah haji terdepan yg kata Komeng "yang lain... ketinggalan... he...he...he..."

"Saya itu dulu ikut kerja di perusahaan rambak milik orang lain mas, kemudian pindah-pindah tempat kerja di orang lain yang juga membuka usaha rambak. Di semua tempat kerja tersebut, saya selalu menjadi orang kepercayaan pemilik usaha rambak..." demikian Juragan rambak untuk sayur yang membuka usaha di rumahnya, di daerah sekitar Masjid Agung Semarang ini mulai menceritakan cerita hidupnya kepada saya.

Pemilik usaha rambak untuk sayur dimana *Gudug Yu Tum*, salah satu kuliner khas di kota Semarang ini menjadi "langganan" rambak sayurnya

ini sudah memulai usahanya sejak th 1989 yang lalu, yang artinya sudah 36 tahun yang lalu usaha rambak sayur ini digeluti mbah Sarman. Dibantu oleh istri, anak dan cucunya ini, sekarang mbah Salman bisa mempekerjakan 2 orang dan sudah memiliki banyak aset diantaranya 5 sepeda motor) dan 2 buah *pickup* untuk mengantarkan rambaknya ke pelanggan-pelanggannya, bahkan aset sd 4 rumah dan 7 sertifikat tanah/sawah sudah berhasil dimilikinya.

Bahkan Mbah Salman ini pernah menolak tawaran pinjaman modal 500 juta dari salah satu Bank Swasta di Indonesia "Tapi seluruh aset tersebut tidak ada apa-apanya dibandingkan dengan aset yang dianugerahkan Allah kepada saya dan keluarga..." imbuhnya. "Coba mas, *njenengan* bandingkan saja dengan salah satu aset yang Allah berikan kepada kita, contoh ringannya udara yang kita hirup setiap hari. Coba *njenengan* cek di RS, berapa harga 1 tabung oksigen dan berapa banyak diperlukan per harinya..." sambungnya lagi... "Itu belum aset-aset lainnya mas, seperti kedipan mata, aliran darah, sama-sama rambut tapi *kok* yang alis tidak tumbuh panjang dan tumbuh sebagaimana rambut di kepala, lubang hidung yang menghadap ke bawah, kedua mata yang sejajar menghadap ke depan... dll...dll...dll..... yang kita tidak akan mungkin bisa menghitungnya..."

"Dan jika kamu menghitung nikmat Allah, niscaya kamu tidak akan mampu menghitungnya. Sungguh, Allah benar-benar Maha Pengampun, Maha Penyayang (An-Nahl : 18)," kata mbah Salman sambil mulai mengutip sebuah ayat di dalam AlQuran.

Ternyata, jika kita renungkan dengan hati yang lapang dan tenang, selain Maha Pencipta, Allah itu juga Arsitek yang sungguh luar biasa... contoh mudahnya misalnya coba saja jika lubang hidung manusia dibuat menghadap ke atas... atau mata kita, satu di depan, satu lagi di belakang...*he..he..he..*. Makanya jangan mudah sambat (mengeluh). Sambat hanya untuk orang-orang lemah, kita orang-orang kuat.... misuh !!! *Ha...ha...ha....*

#### KEMBALI KE LAPTOP...

"Mbah, tahun niki mbah qurban nopo mboten?" pancing saya... Eh, malah saya dapat tebak-tebakan balik... "Mas, kenapa kalau kita qurban, kambing/sapi/unta umumnya jantan..." "Karena kalau qurbannya betina, jangankan berqurban, ngalah sedikitpun pasti ga mau... krn merasa ras paling kuat dan paling berkuasa di dunia ini..." sambungnya sambil terkekeh-kekeh puas karena merasa menang telak dari saya... Wah, "jiwa Srimulat" saya agak mendidih nih gara-gara tebak-tebakannya mbah Salman...

Sesaat kemudian, dengan nada dan raut muka yang lebih serius, mbah Salman melanjutkan "Alhamdulillah, setiap tahun sejak memulai usaha rambak ini, saya usahakan untuk berqurban setiap tahun mas..." *Mak deg....* tiba-tiba ada yang bergemuruh dan sesak dari dalam dada saya dan sekaligus perasaan malu... Saya coba ingat-ingat diri saya sendiri, saya yang memulai karir sejak 27 tahun yang silam sebagai calon pegawai, rasa-rasanya baru "mulai" berqurban rutin setiap tahun sejak 20-an tahun yang silam... terus yang 7 tahun...? Padahal sudah termasuk "mapan". Bagaimana tidak mapan..., diterima kerja di sebuah Bank BUMN dengan gaji rutin per bulan yang mestinya bisa disisihkan per bulan untuk qurban... misalnya Rp250.000 per bulan, maka setahun bisa terkumpul Rp250.000 x 12 = Rp3.000.000,-.



Jumlah ini, Insya Allah cukup untuk membeli qurban yang "hanya" setahun sekali... *Astaghfirullahaladziim...*

"Berapa harga kambing per ekor di kampung simbah...?" Tanya saya lagi untuk menekan gemuruh dan sesak di dada... Tapi ternyata, gemuruh dan sesak di dada bukannya reda, tapi justru semakin meningkat mendengar jawaban mbah Salman berikut... "Saya nggak pernah tahu berapa harga kambing qurban saya mas... saya niat qurban kambing dengan menyerahkan uang Rp3.000.000 kepada Panitia qurban di kampung saya... dapat yang besar atau kecil saya nggak tahu..." ujarnya dengan nada & wajah yang polos... "Mbah ga takut uangnya hanya dibelikan kambing yang kecil saja...?" tanya saya lagi. "Ah, nggak mas, urusan saya hanya niat dan nyerahin uang Rp3.000.000 saja. Urusan dibelikan kambing yang besar/kecil bahkan seandainyaapun tidak dibelikan apa-apa, itu urusan dia sama Allah, bukan urusan saya mas..." *Mak jleb....* Lagi-lagi jawaban polos dan spontan tersebut kembali membuat gemuruh dan sesak di dada ini semakin meningkat. Mata ini serasa hangat dan tiba-tiba terasa ada tetesan air di pipi, padahal tidak sedang hujan...

Saya jadi ingat (dulu juga sering saya lakukan), kita sering berpikir, kalau kita bekerja cerdas dan keras, maka yang akan dapat nama adalah Kantor Cabang/Kanwil/Divisi sementara Kantor Cabang/Kanwil/Divisi identik dengan Kepala Ca-

bang/Kepala Kanwil/Kepala Divisi. Kok enak banget, kita yang kerja, tapi Kepala Cabang/Kepala Kanwil/Kepala Divisi yang karirnya terus meningkat, kita mah "hanya" begini-begini saja... tanpa pernah berpikir bahwa jika ada salah satu anak buah yang *fraud*, maka tanpa ampun Kepala Cabang/Kepala Kanwil/Kepala Divisi bisa saja terseret meskipun tidak tahu apa-apa terkait *fraud* tersebut. Saya juga sangat malu dengan jawaban mbah Salman bahwa setiap tahun "hanya" berniat qurban dengan menyerahkan uang Rp3.000.000 ke panitia qurban di kampungnya tanpa peduli besar/kecilnya kambing qurbannya... sementara saya? *Mo* beli qurban saja harus rela cari-cari Yayasan secara *online* dan susah payah membanding-bandingkan harganya agar dapat qurban dengan harga yang relatif murah tapi jika bisa yang besar... Padahal, jika kita mau berpikir cerdas, apalah arti seekor qurban jika dibandingkan dengan nikmat Allah yang telah kita nikmati selama ini... Contoh sederhananya, manusia bernafas setiap harinya. Jika dihitung-hitung :

- untuk bernafas sehari-hari, manusia dewasa rata-rata memerlukan kurang lebih 4.200 liter oksigen (dari berbagai info)
- harga per liter oksigen Rp25.000 (dari berbagai info) namun Oksigen tidak dijual dalam bentuk literan, tapi dalam tabung.
- tabung oksigen per liter dijual dengan kisaran harga Rp850.000 (dari berbagai info)
- dari ilustrasi harga di atas, "hanya" untuk bernafas saja mestinya manusia harus mengeluarkan biaya per hari sebesar:  $2.400 \times Rp25.000 = Rp60.000.000$
- jika saat ini kita berusia 50 tahun, maka biaya yang harus kita keluarkan adalah sebesar  $50 \text{ th} \times 12 \text{ bln} \times 30 \text{ hr} \times Rp60.000.000 = Rp 1.080.000.000.000.000$ .... Luar biasa... itu baru urusan oksigen "hanya" untuk bernafas saja... dan Allah telah memberikan semuanya kepada kita secara GRATIS...TIS... itu belum yang lain-lainnya... Pernahkah kita berpikir tentang hal ini...? *Subhanallah...*

Jadi benar ayat yang dikutip mbah Salman di atas... "Dan jika

kamu menghitung nikmat Allah, niscaya kamu tidak akan mampu menghitungnya. Sungguh, Allah benar-benar Maha Pengampun, Maha Penyayang (An-Nahl : 18),” Sering di berbagai kesempatan, saya *sharing* ke teman-teman bahwa saya mengambil prinsip seperti halnya *traffic light*... kalau merah ya berhenti, kuning hati-hati, hijau jalan... Ga perlu cari-cari alasan, ini kan dinihari pak, pk 02.30... jadi meskipun sedang merah, kita boleh jalan *dong*... *toh* jalanan sepi... Sepinya jalanan bukan urusan kita, urusan kita hanyalah merah-berhenti, kuning-hati-hati, hijau-jalan...

Saya membayangkan, sendainya ini bisa menginspirasi seluruh pegawai yang ada, maka alangkah kerennya kinerja perusahaan kita... Ga ada lagi pegawai yang kerjanya “hanya” ngurusin orang lain (padahal belum tentu orang tsb ingin kurus... *he...he...he...* Kalau ada orang yang *ngiri* sama kita, maka kita nganan saja agar ga terjadi konvoi... *hi...hi...hi...* ). Kita sudah berusaha kerja baik se-

lama puluhan tahun, tapi bukannya mendapat penghargaan, eh... malah “dibuang” dan “disisihkan”... Ya *gapapa*, sekali lagi, itu bukan urusan kita. Urusan kita hanyalah kerja baik dan amanah... Ada pegawai yang prestasinya biasa saja tapi karirnya meningkat pesat karena masuk “gerbong kereta”, sekali lagi... *gapapa*... itu bukan urusan kita, urusan kita hanyalah kerja baik dan amanah. Ada pejabat yang selalu datang siang, padahal seharusnya jadi *role model*, silahkan... *gapapa*. Itu bukan urusan kita... Urusan kita hanyalah kerja baik & amanah... Ada juga pegawai yang kerja seenaknya dan pulangya selalu on time... itu bukan urusan kita. Urusan kita hanyalah kerja baik & amanah... Hikmah apa yang bisa kita ambil dari cerita ini?

Tugas kita hanya berbuat kebaikan, titik... Namun kalau kebaikan kita dibalas dengan ketidakbaikan, itu bukan urusan kita, itu urusan dia dengan Tuhannya...

Sebagai pegawai, urusan kita hanyalah kerja baik & amanah...

sementara jabatan & kedudukan urusan nomor sekian...

#### KEMBALI LAGI KE LAPTOP.....

“Mbah, ga takut terkena dampak perang Iran vs Israel?” Tanya saya. “Ah, yang perang ya biarlah perang mas, saya jualan rambak saja...” sahutnya enteng... “Lagian, mereka yang perang, kok saya yang pusing...” sambungnya... “Lho, tapi mau tidak mau, dunia pasti kena imbasnya mbah... seperti : kenaikan harga minyak dunia, Gangguan rantai pasok, Inflasi, Biaya produksi meningkat dll...” sambung saya dengan semangat sambil menirukan omongan para pengamat di media massa.

Secara teori, langkah-langkah yang dapat dilakukan oleh pelaku UMKM dalam menghadapi dampak ekonomi, diantaranya:

- Diversifikasi Sumber Bahan Baku: Cari sumber bahan baku alternatif untuk mengurangi ketergantungan pada impor.
- Meningkatkan Efisiensi Produksi:





Optimalkan proses produksi untuk mengurangi biaya dan meningkatkan daya saing.

- Mengembangkan Produk yang Inovatif: Ciptakan produk yang unik dan inovatif untuk meningkatkan daya saing di pasar.

Untuk mengelola risiko, UMKM dapat melakukan langkah-langkah diantaranya :

- Pantau Perkembangan Situasi: Pantau perkembangan situasi politik dan ekonomi global untuk mengantisipasi dampaknya pada bisnis.
- Mengelola Risiko Valuta Asing: Jika UMKM memiliki transaksi dengan mata uang asing, kelola risiko valuta asing dengan baik.
- Mengembangkan Strategi Kontinjensi: Kembangkan strategi kontinjensi untuk menghadapi kemungkinan terburuk.

Untuk meningkatkan ketahanan, UMKM dapat melakukan langkah-langkah :

- Meningkatkan Kualitas Produk: Tingkatkan kualitas produk untuk meningkatkan kepercayaan

pelanggan dan meningkatkan penjualan.

- Membangun Jaringan Bisnis: Bangun jaringan bisnis dengan supplier, distributor, dan pelanggan untuk meningkatkan ketahanan bisnis.
- Mengembangkan Sumber Daya Manusia: Kembangkan sumber daya manusia untuk meningkatkan kemampuan dan daya saing UMKM.

Namun demikian, atas kondisi-kondisi di atas, UMKM dapat memanfaatkan peluang :

- **Mencari Peluang Baru:** Cari peluang baru dalam situasi krisis, seperti meningkatkan penjualan *online* atau mengembangkan produk yang relevan dengan kebutuhan masyarakat.
- **Meningkatkan Kolaborasi:** Tingkatkan kolaborasi dengan pihak lain, seperti pemerintah, lembaga keuangan, dan asosiasi bisnis, untuk meningkatkan akses ke sumber daya dan informasi.

Namun demikian, teori-teori tersebut dianggap "biasa" oleh Mbah

Salman. Kata mbah Salman rezeki kita sudah tertakar, tidak mungkin tertukar dan jangan selalu diartikan bahwa yang namanya rezeki itu "hanya" berupa pangkat, jabatan dan uang... tapi dikaruniai kesehatan dan dikelilingi oleh orang-orang baik juga merupakan salah satu rezeki yang harus kita syukuri...

*"Gusti Allah niku Maha Adil lan mboten nate sare mas. Dia tahu mana umatnya yang benar-benar berusaha, pasti nanti ada jalan atas kondisi ini..."* sambungnya lagi dengan nada optimis...

Mbah Salman, matur nuwun, terima kasih atas seluruh 'cerita hidupnya'...

Sehat-sehat terus ya mbah... dan semoga selalu istiqomah dengan prinsip hidupnya...

Aamiin ya robbal alamiin...

Tiba-tiba saya jadi ingat sebuah quote:

*Bukan tempat kita yang kurang luas, tapi hati kita saja yang terlalu sempit. Bukan pula rezeki kita yang sedikit, tapi rasa syukur kita saja yang kurang....* ■

# MENGHADAPI BADAI TARIF TRUMP: STRATEGI BERTAHAN



**FRANKY ARIYADI**  
Policy, Procedure Division (PPD)

**P**ADA April 2025 lalu, Dunia dikejutkan oleh Kebijakan Presiden Amerika Serikat, Donald Trump. Presiden Trump mengeluarkan kenaikan kebijakan penerapan kebijakan tarif impor sebesar (rata-rata) sebesar 32% Kebijakan ini telah menciptakan guncangan signifikan bagi perekonomian Indonesia, terutama di sektor ekspor, ketenagakerjaan, dan stabilitas makroekonomi.

Data Ekspor-Impor Indonesia 2024, mengatakan bahwa Amerika Serikat merupakan negara terbesar dari pasar ekspor Indonesia setelah negeri Tiongkok. Dengan demikian, penerapan kenaikan tarif import AS ini

jelas akan memberikan dampak yang sangat signifikan bagi perekonomian Indonesia ke depannya.

Sebelum membahas mengenai langkah-langkah atau strategi yang dapat kita lakukan (sebagai masyarakat kecil), menghadapi dampak kebijakan Trump ini pada perekonomian Indonesia, alangkah lebih baik kita lihat dampak kebijakan Trump tersebut:

## 1. DAMPAK KEBIJAKAN TRUMP PADA EKONOMI INDONESIA

Hal pertama adalah mengetahui apa saja dampak Kebijakan Trump terhadap perekonomian dan keuangan di Indonesia, yaitu:

### a. Guncangan Ekspor dan Ancaman PHK

Dengan kenaikan tarif impor ke AS, maka yang terdampak adalah sektor ekspor, khususnya produk-produk yang menjadi unggulan ekspor Indonesia, seperti: Tekstil, furnitur, alas kaki, elektronik, dan otomotif—yang menyumbang +40% ekspor non-migas ke AS

- Contoh: Ekspor tekstil Indonesia ke AS senilai \$4,5 miliar terancam turun drastis karena kenaikan harga akibat tarif

- Provinsi seperti Jawa Barat (pusat industri tekstil) dan Kalimantan Timur (komoditas kayu & sawit) adalah yang paling rentan.
- PHK Massal: Diprediksi 1,2 juta pekerja berisiko kehilangan pekerjaan, terutama di industri padat karya
- b. Tekanan Makroekonomi
  - Pelemahan Rupiah: Nilai tukar sempat menyentuh Rp17.217/USD (level terburuk sejak 1998), yang mengakibatkan meningkatnya beban utang luar negeri (\$427 miliar). Untuk meredam kenaikan nilai tukar ini, Bank Indonesia mengeluarkan berbagai macam kebijakan menjaga stabilitas mata uang Rupiah, baik melalui intervensi valuta asing dan menjaga suku bunga.
  - Inflasi: Harga pangan dan energi naik akibat depresiasi rupiah, mengurangi daya beli masyarakat.
  - Akibat lebih jauh, dari Kantor Koordinator Perekonomian, memprediksi pertumbuhan ekonomi pada 2025 diproyeksikan melambat 0,3-0,5%.



## 2. STRATEGI BERTAHAN UNTUK MASYARAKAT MENENGAH KE BAWAH

Berikut adalah strategi realistis yang dapat dilakukan oleh masyarakat kelas menengah ke bawah di Indonesia untuk menghadapi dampak kebijakan tarif Trump (32%) pada 2025, terutama dalam hal konsumsi, kehidupan sehari-hari, dan bisnis, dengan mempertimbangkan kenaikan biaya hidup (BBM, pajak, transportasi, dll.):

### 2.1. Pengelolaan Keuangan Pribadi & Keluarga

#### 2.1.1. Prioritaskan Kebutuhan Pokok:

- ✓ Fokus pada belanja bahan pangan dasar (beras, telur, sayuran lokal) dan kurangi konsumsi produk impor atau kemasan yang harganya naik akibat depresiasi rupiah.

Contoh: Ganti minyak goreng kemasan impor dengan minyak kelapa lokal atau minyak curah.

- ✓ Hindari Utang Konsumtif  
Batasi penggunaan pinjol/KTA dengan bunga tinggi. Manfaatkan skema restrukturisasi kredit dari bank jika memiliki cicilan

- ✓ Dana Darurat:  
Sisihkan 5-10% penghasilan untuk tabungan darurat (minimal setara 1 bulan pengeluaran). Manfaatkan program simpanan mikro seperti TabunganKu

#### 2.2.2. Adaptasi Pola Konsumsi

- ✓ Beli Produk Lokal & Murah:  
Pilih barang substitusi dalam negeri (misal: tekstil lokal vs. impor) yang harganya lebih stabil

Contoh: Beli keramik produksi Lampung daripada impor China yang terkena tarif.

- Manfaatkan Diskon & Program Pemerintah:
- Gunakan Kartu Prakerja untuk pelatihan keterampilan digital (e-commerce, desain grafis) membuat penghasilan tambahan.
- Manfaatkan BLT Desa/Bansos untuk mengurangi beban biaya hidup.

## 3. STRATEGI BERTAHAN DI SEKTOR BISNIS/KERJA

### 3.1. Diversifikasi Penghasilan:

- ✓ Tambah *income* dari usaha sampingan: jasa les privat, catering rumahan, atau jasa transportasi *online* (ojol)
- ✓ Manfaatkan platform digital (Tokopedia, Shopee) untuk menjual produk UMKM dengan modal kecil

### 3.2. Relokasi Sektor Kerja:

Beralih ke sektor yang kurang terdampak tarif Trump, seperti:

3.2.1. Pertanian/Perikanan: Permintaan pangan domestik stabil

3.2.2. Energi Terbarukan: Proyek pemerintah seperti Pembangkit Listrik Tenaga Surya atau PLTS atap bisa jadi peluang

## 4. EFISIENSI BIAYA HIDUP SEHARI-HARI

### 4.1. Transportasi:

- ✓ Gunakan transportasi umum (KRL/Transjakarta) atau *carpool* untuk hemat BBM
- ✓ Pertimbangkan sepeda/listrik untuk jarak dekat.

### 4.2. Hemat Energi:

Manfaatkan subsidi listrik 450VA/900VA dan kurangi pemakaian AC

### 4.3. Komunitas Barter:

Tukar barang/jasa dengan tetangga (contoh: jasa perbaikan rumah ditukar bahan makanan)

## 5. PERLINDUNGAN SOSIAL & KESEHATAN

### 5.1. BPJS Kesehatan:

Pastikan kepesertaan aktif untuk antisipasi biaya medis darurat

### 5.2. Layanan Psikologis Gratis:

Manfaatkan layanan Kemenkes atau NGO seperti *Into The Light* untuk dukungan mental akibat tekanan ekonomi

## 6. RESPONS TERHADAP DAMPAK SEKTOR PROPERTI

### 6.1. Hindari Properti Komersial:

Harga apartemen dan mal tertekan akibat penurunan daya beli. Fokus pada rumah sederhana dengan bahan lokal.

### 6.2. Manfaatkan KPR Subsidi:

Jika ingin beli rumah, pilih KPR FLPP dengan bunga rendah (5%) untuk kalangan menengah ke bawah.

Langkah Pemerintah yang Bisa Dimanfaatkan

1. KUR (Kredit Usaha Rakyat): Bunga hanya 3-6% untuk modal usaha UMKM.
2. Insentif Pajak: Potongan PPh impor bahan baku hingga 0,5% untuk usaha kecil.
3. Pelatihan UMKM: Program Kemenkop UKM untuk diversifikasi produk ekspor ke pasar non-AS (misal: BRICS).

## KESIMPULAN

Masyarakat menengah ke bawah dapat bertahan dari kebijakan Trump di atas dengan:

1. Membangun *multiple income* (usaha sampingan, *freelance*).
2. Memprioritaskan tabungan darurat dan menghindari utang tidak produktif.
3. Memanfaatkan program pemerintah seperti KUR dan BLT.
4. Mempertimbangkan properti sebagai investasi jangka panjang. Semoga bermanfaat. ■

Country	Tariffs Charged to the U.S.A. (including duties and trade taxes)	U.S.A. Discounted Reciprocal Tariffs
China	67%	34%
European Union	39%	20%
Vietnam	90%	46%
Taiwan	64%	32%
Japan	46%	24%
India	52%	26%
South Korea	50%	25%
Thailand	72%	36%
Switzerland	61%	31%
Indonesia	64%	32%
Malaysia	47%	24%
Cambodia	97%	49%
United Kingdom	10%	10%
South Africa	60%	30%
Brazil		



Nixon LP Napitupulu,  
Direktur Utama



Oni Febriarto Rahardjo,  
Wakil Direktur Utama



Setiyo Wibowo,  
Direktur Risk Management



Hirwandi Gafar,  
Direktur Consumer Banking



Nofry Rony Poetra,  
Direktur Finance & Strategy



Eko Waluyo,  
Direktur Human Capital & Compliance



I Nyoman Sugiri Yasa,  
Direktur Operations



Venda Yuniarti,  
Direktur Treasury & International  
Banking



Rully Setiawan,  
Direktur Network & Retail Funding



Helmy Afrisa Nugroho,  
Direktur Corporate Banking



Hermita,  
Direktur Commercial Banking



Tan Jacky Chen,  
Direktur IT

# Ini Dia Kabinet Baru BTN Berbasis Kinerja



Bertambahnya jumlah direksi diharapkan bisa mendorong performa BTN. Organisasi berbasis SBU mulai diterapkan di bank pembiayaan perumahan ini.

**H**IRUK pikuk pergantian direksi di sejumlah bank BUMN, termasuk di BTN, sudah berakhir. Seperti sudah diduga sebelumnya, Nixon LP Napitupulu kembali tampil menjadi nahkoda BTN. Pria kelahiran Medan 1969 ini dinilai berhasil mengelola BTN, utamanya dalam menjalankan fungsinya sebagai *agent of development* di bidang pembiayaan perumahan. Tidak heran pula bila Nixon dilibatkan dalam pe-

nyusunan Program 3 Juta Rumah.

Yang tak kalah menarik adalah, Berkurangnya ketergantungan BTN pada biaya mahal, juga mendapatkan apresiasi positif dari pemegang saham. Berdasarkan laporan triwulan I, dana murah (CASA) yang dikelola BTN meningkat 10,1% (yoy) dari Rp178,6 triliun menjadi Rp196,7 triliun. Dengan meningkatkan sumber dan murah, *cost of fund* yang ditanggung perseroan bisa ditekan dari 4,2% menjadi 4,0%. Alhasil, margin yang diperoleh naik dari 3,3% jadi 3,6%. Jadi, pantas kalau pemegang saham kembali menempatkan Nixon sebagai orang nomor satu di bank pembiayaan perumahan tersebut.

Selain Nixon, dalam RUPS yang berlangsung Maret silam itu hanya lima direksi lama yang dipertahankan pemegang saham. Sisanya adalah muka baru. Sebut saja

I Nyoman Sugiri Yasa (SEVP Operations BRI), Venda Yuniarti (*Group Head Overseas Banking Network & Group Head Financial Institution Mandiri*), Rully Setiawan (Presiden Direktur Mandiri Utama Finance), Helmy Afrisa Nugroho (*Group Head of Corporate Banking 3 Mandiri*), Hermita Akmal (SEVP Consumer Banking BPD Jawa Timur) dan Tan Jacky Chan (*Digital Banking Product Development Division Head BTN*). Artinya, dari enam direksi baru, hanya Tan yang merintis karirnya dari BTN.

Kabinet baru yang dipimpin Nixon kali ini memang terlihat lebih gemuk. Bertambahnya jumlah direksi ini agaknya seiring dengan mulai diterapkannya organisasi berbasis *strategic business unit* (SBU) di BTN. Tidak diubah total, memang. Tapi ada beberapa yang harus disesuaikan dengan sistem SBU. Sebagai contoh Departemen *Treasury & International Banking*. Sebelumnya, aktivitas *treasury* ditangani oleh sebuah divisi di bawah Departemen *Finance & Strategis*. Nah, karena bisnis *treasury* BTN semakin besar dan mampu menyumbang *fee based income* yang tidak kecil, mungkin dirasa perlu untuk berdiri sendiri sehingga lebih fokus.

Begitu pula dengan Departemen *Commercial Banking*. Sebelumnya, kegiatan *commercial banking* ditangani oleh sebuah divisi di bawah Senior Executive Vice President (SEPV) *Wholesale Banking*. Naiknya status *commercial banking* ini tampaknya berkaitan dengan niat perseroan untuk mengembangkan bisnis yang memiliki *high yield loans* (bermargin tinggi) seperti *small business*, *consumer finance* dan *micro banking*. Pada triwulan I kemarin, *portfolio* segmen *high yield* (KUR, KAR, KRING) baru mencapai Rp16,4 triliun atau 4,5% dari total kredit sebesar Rp363,11 triliun. Dengan membuat paket-paket pinjaman untuk *small business*, misalnya, ke depan porsi kredit *high yield* bisa mencapai 10%.

Begitupun dengan Departemen *Corporate Banking*. Departemen yang kini dipimpin oleh Helmy Afrisa Nugroho ini semula adalah satu dari tiga divisi di bawah SEPV *Wholesale Banking*. Sampai triwulan I, porsi *corporate banking* baru mencapai 8,7% atau sebesar Rp31,6 triliun (*outstanding*). Untuk meningkat porsi itu, kredit korporasi tentu harus mampu tumbuh lebih tinggi lagi dibanding pencapaian di triwulan I yang meningkat 7,1% (yoy).

### SERBA PENUH KEJUTAN

Dengan adanya beberapa departemen baru, kelihatannya ekspansi BTN ke depan akan fokus pada sektor *non-housing loan*. Asal tahu saja, sampai triwulan I, porsi *housing loan* mencapai Rp311,5 triliun (*outstanding*) atau 85,8% dari total kredit perseroan. Sementara porsi *non-housing loan* hanya 14,2% atau Rp51,7 triliun. Namun Nixon pernah mengatakan, BTN tidak akan mengerem pertumbuhan *housing loan*. Hanya saja beberapa sektor tadi harus dapat tumbuh lebih tinggi.

Kini, setelah direksi baru terpilih, akankah kinerja BTN lebih berkibar? Mudah-mudahan. Sebab, mereka yang duduk di jajaran direksi BTN adalah bankir-bankir pilihan dan telah lolos Tim Penilaian Akhir (TPA) BUMN, terutama dalam hal kinerja UKK (Ukur Kerja Kementerian). Sebut saja Helmy Afrisa Nugroho. Sudah 15 tahun ia mengabdikan di Bank Mandiri, yang notabene merupakan bank pelat merah yang paling giat menyalurkan kredit korporasi. Sepuluh tahun diantaranya ia dihabiskan di bagian *corporate banking*. Jadi sudah sepantasnya Helmy dipercaya pemerintah untuk memegang jabatan Direktur *Corporate Banking* BTN.

Masuknya Hermita Akmal juga bukan

tanpa pertimbangan. Alasan yang kuat mengapa pemegang saham mempercayakan posisi Direktur *Commercial Banking* kepada wanita yang satu ini. Satu hal, *master of management* dari IPB ini sudah sejak 2010 berkecimpung dengan bisnis konsumen dan *retail*. Lebih dari itu, karir Hermita banyak dihabiskan di Bank BNI ketimbang di BPD Jatim. Di bank BUMN ini ia banyak terlibat dalam pengembangan produk dan strategi bisnis konsumen seperti DPK, kredit KTA, kartu debit hingga KPR.

Satu nama lagi yang diharapkan pemegang saham bisa mendorong bisnis BTN adalah Venda Yuniarti. Wanita lulusan jurusan elektro ITS ini pernah menjadi *General Manager* Mandiri Hong Kong Branch ketika wabah virus Covid-19 melanda kawasan itu. Meski sempat turun, bisnis Bank Mandiri Hong Kong masih tetap tumbuh. Sekitar 70% bisnis Bank Mandiri Cabang Hong Kong berasal dari *wholesale loan*, baik sektor perdagangan, kredit dan transaksi *treasury*. Dengan reputasi internasionalnya, Venda pantas masuk jajaran direksi BTN.

Tak cukup dengan memperkuat jajaran

top manajemen, pemegang saham juga mengganti seluruh anggota dewan komisaris BTN. Meski jumlah berkurang, namun nama-nama yang duduk di dewan komisaris boleh dibilang penuh dengan kejutan. Bagaimana tidak? Tampilnya Suryo Utomo sebagai Komisaris Utama BTN, jelas, membuat banyak orang terperangah. Soalnya, saat ini Suroyo masih menjabat Dirjen Pajak, yang punya tugas menyeter ribuan triliun rupiah ke kas negara.

Kejutan lain adalah masuknya Fahri Hamzah sebagai anggota komisaris BTN. Kehadiran Wakil Menteri KKP ini diharapkan akan meningkatkan sinergi antara Kementerian KKP dengan BTN dalam merealisasikan Program 3 Juta Rumah. Dewan Komisaris BTN bakal kian solid dengan hadirnya Panangian Simanungkalit, pengamat sekaligus pendiri dari sebuah sekolah properti.

Betul, direksi dan komisaris BTN yang baru masih harus lolos uji kelayakan (*fit & proper test*) dari OJK. Namun terlepas dari itu, Nixon optimistis bank yang dipimpinnya akan semakin eksis. Ia berharap, kinerja BTN di 2025 akan semakin baik dan kekayaannya tembus Rp500 triliun. ■



Suryo Utomo,  
Komisaris Utama



Dwi Ary Purnomo,  
Wakil Komisaris Utama



Fahri Hamzah,  
Komisaris



Ida Nuryanti,  
Komisaris Independen



Pietra Machreza Paloh,  
Komisaris Independen



Panangian Simanungkalit,  
Komisaris Independen



📷 Seminar membahas tentang perkembangan teknologi AI di industri keuangan.

# Telah Tiba, Era AI di BTN

BTN mulai menggunakan teknologi AI untuk mendorong efisiensi, produktivitas dan pertumbuhan bisnis. Tidak berarti nasib BTNers akan terancam. Justru sebaliknya.

**B**TNERS, apakah ini kabar baik atau buruk? Pertanyaan ini perlu diajukan mengingat kecerdasan buatan atau *artificial intelligence* (AI) saat ini sudah diterapkan di BTN. Nah, karena sifat dari utama teknologi ini adalah menggantikan pekerjaan yang dilakukan secara berulang (*repetitive work*) secara otomatis, maka yang paling dicemaskan yaitu terjadinya pengurangan tenaga kerja (PHK).

Untuk menjawab pertanyaan di atas, pertengahan tahun lalu BTN sempat menggelar workshop "Perkembangan AI" bagi pegawainya. Dari acara tersebut diharapkan BTNers bisa mengenal AI dengan lebih bijaksana, termasuk mengenai dampak sosial yang ditimbulkan. Sebab, seperti dikatakan Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN,

penggunaan teknologi AI merupakan kebijakan yang tidak dapat ditolak karena BTN tak ingin ketinggalan dari para pesaing yang telah memanfaatkan teknologi tersebut.

Ya, teknologi memang tidak bisa dibendung karena memberi faedah yang bisa menjadi laba. Apalagi, dengan visi barunya, sekarang BTN telah "Menjadi Mitra Utama dalam Pemberdayaan Finansial Keluarga Indonesia". Bayangkan, BTN bisa pusing melayani jutaan "keluarga" Indonesia apabila tidak dibantu AI. Belum lagi betapa tersiksanya nasabah karena harus menunggu agar mendapat layanan solusi keuangan dari BTN.

Oleh sebab itu, dengan dukungan big data yang mumpuni, kini hampir sebagian aktivitas di BTN sudah memanfaatkan *machine learning* yang memiliki kemampuan meniru kecerdasan manusia (AI). Di unit kerja

bisnis, misalnya, teknologi AI sudah dimanfaatkan untuk menentukan segmentasi nasabah, kegiatan *cross-sell* dan *up-sell* produk simpanan, kredit, layanan investasi, aktivitas *campaign* hingga program retensi dan *winback* (menghidupkan nasabah yang sudah tidak aktif).

Dengan bantuan teknologi AI, BTN pun sudah mampu menyediakan layanan yang lebih personal. Sebab, dengan menggunakan AI, semua proses informasi, promosi hingga penawaran produk bisa dijalankan dengan tepat sasaran dan sesuai dengan profil serta kebutuhan nasabah. "Ini sejalan dengan komitmen BTN untuk menjadi *one stop solution* bagi nasabah," kata Nixon. Tapi yang lebih penting lagi, lanjutnya, penggunaan AI diharapkan dapat meningkatkan loyalitas serta interaksi (*engagement*) dengan para nasabah.

Sementara di Departemen *Risk Management*, teknologi AI sudah diterapkan dalam *credit scoring*, *early warning system* dan *probability of default*. Di saat ekonomi pe-

nuh ketidakpastian seperti sekarang, menurut Setiyo Wibowo, Direktur Risk Management BTN, standar *credit scoring* terpaksa dinaikkan untuk menekan risiko gagal bayar. Jika satu saja kriteria tidak terpenuhi, seperti prospek debitur, jangan harap AI bakal mengabulkan permohonan calon debitur.

#### AI BUKAN ANCAMAN BAGI BTNERS

Tidak hanya itu, dengan bantuan teknologi AI, kini BTN bisa menghitung probabilitas terjadi risiko gagal bayar debitur. Sedangkan untuk *early warning system*, teknologi AI membantu manajemen dalam memonitor kredit debitur. Melalui monitoring ini, menurut Setiyo, debitur yang mengalami kesulitan dalam memenuhi kewajibannya bisa diketahui lebih dini sehingga dapat segera diobati sebelum lebih parah. "Misalnya dengan meningkatkan frekuensi penagihan, penjadwalan ulang dengan memperpanjang masa pembayaran pokok dan lainnya," katanya.

Dengan langkah proaktif, menurut Setiyo, banknya diharapkan bisa menjaga supaya kolektibilitas kredit debiturnya tidak turun. Dengan begitu perseroan bisa terhindar dari penambahan pencadangan (CKPN) yang lebih besar. Berdasarkan aturan BI, bank wajib melakukan pencadangan yang besarnya tergantung pada kolektibilitas debitur. Jika debitur masuk dalam kolektibilitas dua (dalam perhatian khusus), misalnya, maka bank wajib menyediakan pencadangan sebesar 5%.

Penggunaan teknologi AI di Departemen *Human Capital* (HC) bahkan sudah lebih jauh lagi. Sekarang, BTNers sudah bisa memanfaatkan AI dalam berbagai aspek. Mulai dari proses pembelajaran, pengembangan *Chatbot AI*, proses *human capital system* (termasuk *talent management* dan rekrutmen) hingga proses *know your employee* (KYE). Dengan bantuan *Chatbot AI*, misalnya, BTNers bisa melakukan pekerjaan lebih cepat dan efisien.

Bahwa penggunaan teknologi AI mampu meningkatkan efisiensi dan pertumbuhan bisnis, agaknya tidak bisa dibantah. Selama triwulan I kemarin, BTN mampu menekan biaya operasi hingga Rp100 miliar lebih

atau turun 3,8% (QoQ). Termasuk di dalam penurunan komponen biaya gaji dan umum. Semakin membaiknya tingkat efisiensi BTN juga bisa dilihat dari *cost to income ratio* (CIR) yang terus menurun. Bila di akhir 2024 rasionya masih 57,1%, maka di triwulan I turun ke level 53,6%.

Biasanya, sebuah bank bisa dikatakan efisien jika CIR-nya berada di kisaran 50%-60%. Jadi secara umum boleh dikatakan BTN sudah mampu menjalankan usahanya dengan lebih efisien tanpa harus melakukan pengurangan tenaga kerja (PHK). Yang lebih menggembirakan, tingkat efisiensi ini berbanding lurus dengan kinerja BTN. Sepanjang triwulan I perseroan berhasil meraih laba bersih Rp904 miliar atau naik 5,1% (yoy). Dan yang lebih penting lagi, "Teknologi tak hanya membuat BTN lebih efisien, tetapi juga membantu BTNers dalam menghadapi tantangan ke depan," kata Nixon.

Bukan hanya efisien, BTN juga berhasil menekan risiko kredit dan pembiayaan yang diberikan. Meskipun di triwulan I - 2025 angkanya mengalami sedikit kenaikan, namun secara tahunan *loan at risk* (LaR) di bank BUMN ini telah berkurang 130 bps, dari 21,6% menjadi 20,3%. Setiyo optimistis, NPL BTN bisa ditekan di bawah 3% di akhir tahun.

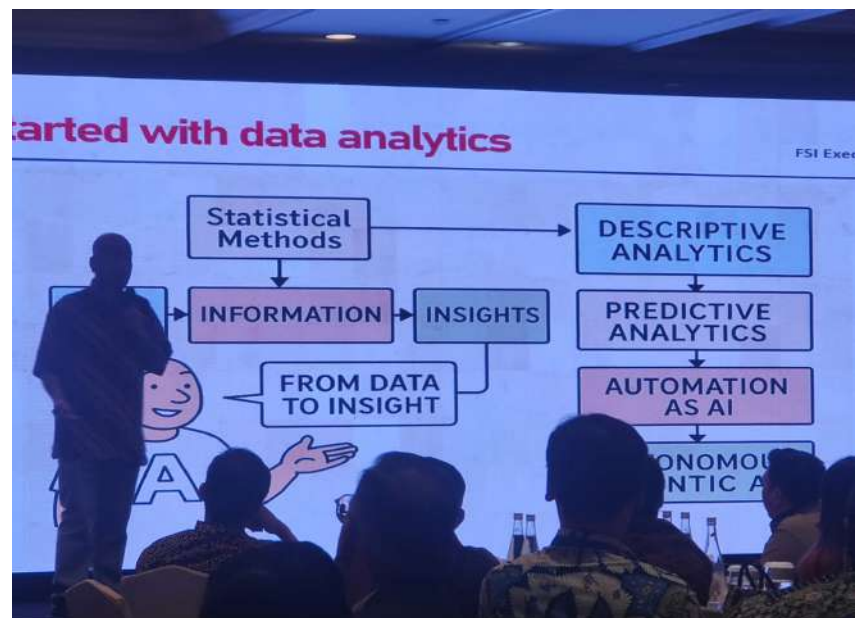
Disamping mampu meningkatkan efisiensi, produktivitas dan pertumbuhan bisnis, di sisi lain tekno-

logi juga membawa dampak buruk. Diantara yang paling mencemaskan adalah terjadinya pengurangan tenaga kerja secara signifikan oleh dunia usaha. Menurut Ayu Purwarianti, Pakar AI Institut Teknologi Bandung (ITB), AI hanya dapat menggantikan pekerjaan manusia yang sifatnya repetitif, berbasis aturan dan mudah diprediksi. "Namun tidak untuk jenis pekerjaan yang kompleks," katanya.

Jadi, memang jangan terlalu dicekamaskan. Apalagi sampai menghambat masuknya teknologi. *Toh* selama ini pun teknologi hanya membuang teknologi pendahulunya ke tong sampah, bukan manusia. Komputer meja digeser laptop, monitor CRT yang gendut dicampakkan LCD yang ramping, teknologi digital membuat bisnis lab cuci cetak foto gulung tikar, mobil BBM sejengkal demi sejengkal mulai digeser mobil listrik.

Bukti lain. Meski teknologi sekarang begitu canggih, eksistensi manusia tetap belum tergantikan. Orang yang terserap lapangan kerja terus naik jumlahnya. PHK justru lebih banyak dikarenakan perusahaan tidak mampu bertransformasi atau tidak mampu beradaptasi dengan perkembangan zaman. Kodak, contohnya. Perusahaan raksasa dari Jepang ini bangkrut hanya gara-gara telat bertransformasi dari teknologi analog ke digital.

Apakah BTN harus seperti Kodak? ■



Akselerasi Rumah Rendah Emisi, BTN Tingkatkan Kolaborasi dengan UNEP FI



**P**ERTAMINA (PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK) terus memperkuat kolaborasi dengan *United Nations Environment Programme Financial Initiative* (UNEP FI) untuk memacu implementasi Rumah Rendah Emisi (RRE) di Indonesia. Langkah strategis tersebut dilakukan untuk mendukung program Presiden Prabowo Subianto yakni perumahan nasional dan ekonomi hijau.

Adapun, UNEP FI merupakan Perserikatan Bangsa-Bangsa di bidang keuangan berkelanjutan.

Direktur Risk Management BTN, Setiyo Wibowo mengatakan sektor perumahan dapat menjadi kekuatan utama dalam mencapai target *net zero emission* Indonesia pada 2060, sekaligus memperluas akses perumahan layak dan ramah lingkungan bagi masyarakat. BTN, lanjutnya, juga berkomitmen menjadi pelopor dan penggerak pembiayaan hijau di sektor perumahan.

"BTN berperan sebagai jembatan antara kebutuhan hunian rakyat dan agenda keberlanjutan global. Kolaborasi dengan UNEP FI ini akan mempercepat *financial transition* Indonesia ke ekonomi hijau dari perumahan," ujarnya

di sela acara UNEP FI *Regional Roundtable on Sustainable Finance Asia Pacific* di Suzhou, Jumat (20/6).

Tahun ini BTN menargetkan pembangunan 10.000 unit rumah rendah emisi pada 2025. Target tersebut menjadi bagian dari *roadmap* 150.000 unit rumah rendah emisi hingga 2029.

Pada tahun ini, rumah rendah emisi merupakan hunian dengan minimal 15% material ramah lingkungan. Pada 2029 nanti, penggunaan material ramah lingkungan pada rumah rendah emisi juga ditargetkan. naik menjadi 30%.

Dengan implementasi tersebut, jika target 150.000 unit tercapai, diperkirakan akan terjadi pengurangan 2,2 juta kg limbah plastik dan 2.425 ton emisi karbon—setara menanam 110.000 pohon.

"Inisiatif ini bukan hanya soal rumah, tapi soal masa depan bumi dan pertumbuhan ekonomi yang lebih berkelanjutan," tutup Setiyo.

Sementara itu, hingga akhir 2024, BTN telah bekerja sama dengan 8 pengembang yang membangun 1.198 unit rumah rendah emisi. ■

## BTN Raih Penghargaan Best Company to Work for in Asia 2025

### PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK

kembali mencatatkan prestasi membanggakan dengan meraih dua penghargaan bergengsi pada ajang HR Asia Best Companies to Work for in Asia 2025. Dalam ajang tersebut BTN dianugerahi penghargaan HR Asia Best Companies To Work For In Asia 2025 dan HR Asia Sustainable Workplace 2025.

Penghargaan ini diterima secara langsung oleh Kepala Divisi Management Human Capital BTN Rahmayati dan Kepala Divisi Strategi Human Capital BTN Aldo Bimantoro yang diserahkan Group Publisher/Editor-in-Chief Business Media International Datuk William Ng. ■



## BTN Syariah Raih Best Islamic Bank

**DIREKTUR** Consumer Banking PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk, Hirwandi Gafar (kedua kiri) bersama Kepala Divisi Syariah BTN Abdul Firman (kedua kanan), Head of Middle East and Africa Euromoney Patrick Cooke (kanan) kompak tersenyum pada acara Euromoney Islamic Finance Awards di Dubai, Selasa (21/5). BTN Syariah kembali meraih penghargaan gemilang sebagai *Best Islamic Bank-Indonesia 2025* atas keberhasilan transformasi bisnis, inovasi layanan, serta kontribusinya dalam membangun ekosistem perbankan syariah berkelanjutan di Indonesia. Dengan prestasi tersebut, BTN Syariah pun siap melakukan spin off untuk memenuhi kebutuhan layanan jasa dan produk perbankan syariah terbaik bagi masyarakat Indonesia. ■



## Transformasi Makin Diakui Dunia, BTN Raih Penghargaan Global Brand Awards 2025

**PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK (BTN)** berhasil meraih penghargaan Global Brand Awards 2025 dari Global Brands Magazine, sebuah majalah brand internasional terkemuka yang berbasis di Inggris, atas keberhasilan perseroan dalam melakukan transformasi brand image-nya sebagai bank pendukung sektor perumahan terkemuka di Indonesia berbasis inovasi digital.

Berkat keberhasilan tersebut, BTN berhasil meraih dua penghargaan sekaligus, yakni *Best Mortgage Bank*, dan *Best Savings Bank*. Penghargaan tersebut diterima langsung oleh Direktur *Network and Retail Funding* BTN Rully Setiawan pada Jumat, 13 Juni 2025 saat malam anugerah Global Brand Awards Night 2025 yang diadakan di Grand Hyatt Hotel, Dubai, Uni Emirat Arab. ■



# BTN Jakarta International Marathon 2025 Pecahkan Rekor



Pecahkan rekor tahun ini Jakarta International Marathon 2025 diikuti oleh 31 ribu peserta.

**P**ERHELATAN marathon bergengsi BTN Jakarta International Marathon (BTN JAKIM) 2025 telah sukses digelar pada Minggu, 29 Juni 2025, diikuti oleh 31.000 pelari yang terbagi dalam tiga kategori, yakni 4.000 pelari untuk Marathon (42,19 kilometer), 13.000 untuk Half Marathon (21,00 kilometer) dan 14.000 untuk 10k (10 kilometer).

Direktur Utama PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk (BTN) Nixon LP Napitupulu mengatakan, kesuksesan BTN JAKIM 2025 tidak terlepas dari kinerja solid dan dukungan penuh dari Pemerintah Provinsi DKI Jakarta sebagai penyelenggara acara kebanggaan kota Jakarta ini, serta berbagai pemangku kepentingan lainnya, se-



perti Polda Metro Jaya dan Kodam Jaya, serta tentunya masyarakat umum.

"Ini luar biasa, penonton di DKI memang luar biasa untuk menjadikan Jakarta destinasi wisata olahraga. Kami sangat berterima kasih kepada masyarakat kota Jakarta dan berbagai pihak atas dukung-

annya menyukseskan BTN JAKIM 2025 karena terbukti penerapan konsep 4S yakni *Sterile, Secure, Safety, dan Smooth* berjalan dengan baik. Dengan total peserta yang mencapai 31.000 orang, itu merupakan sebuah rekor untuk lomba lari dengan jumlah peserta terbanyak. Kami berharap



Foto: Corporate Secretary BTN

tahun depan kami bisa ikut menyaksikan BTN JAKIM lagi," ujar Nixon di area Stadion Utama GBK pada Minggu, 29 Juni 2025.

Nixon juga berterima kasih kepada para peserta yang telah antusias mengikuti lomba dari awal hingga akhir, yang menunjukkan bahwa event marathon ini telah menjadi kebanggaan bersama bagi seluruh komunitas pelari baik dari dalam maupun luar negeri. Menurut Nixon, para peserta menunjukkan spirit olahragawan yang semangatnya terus menggebu-gebu dengan adanya *cheering guide* di sepanjang *track* hingga garis *finish*.

Pada kesempatan yang sama, Gubernur DKI Jakarta Pramono Anung mengatakan, Pemprov DKI memberikan dukungan penuh untuk ajang marathon ini karena Jakarta memiliki potensi untuk menjadi destinasi wisata olahraga, tidak hanya untuk para pelari, tetapi juga masyarakat umum yang memang ingin melihat kemeriahan acara. Dengan adanya keramaian tersebut, ekonomi Jakarta dapat lebih bergerak.

"Kami ingin bahwa marathon ini berjalan baik, dengan antusiasme yang luar biasa, dan yang tidak diduga adalah, dengan penutupan itu membuat semua hotel di sepanjang jalan menjadi laku, dan yang berikutnya adalah UMKM-nya hidup. Maka pelaksanaan BTN JAKIM 2025 yang diikuti 31.600 pelari lebih dan 51 negara menunjukkan bahwa pelaksanaan ini berjalan dengan baik dan saya berharap mudah mudahan tahun depan bisa naik kelas. Itu harapan saya," tutur Gubernur DKI.

Sementara itu, Wakil Gubernur DKI Jakarta Rano Karno mengatakan, dengan kesuksesan BTN JAKIM 2025, Pemprov DKI berharap antusiasme dapat semakin meningkat dengan jumlah peserta ditargetkan mencapai 40.000 pada tahun 2026 dan 50.000 pada 2027, atau genap 500 tahun Jakarta.

"Ini luar biasa, sampai 31 ribu yang ikut marathon, ini tidak pernah terjadi. Maka tadi saya bilang sama teman-teman, tahun depan harus 50 ribu. Itu menandakan artinya olahraga di Jakarta ini semakin sema-

rak. Kegiatan-kegiatan olahraga menjadi pilihan utama. Nah ini harusnya masyarakat Jakarta semakin sehat. Jadi sebagai wakil dari Pemprov saya sangat-sangat berterima kasih kepada BTN yang telah membuat kegiatan ini," kata Wagub DKI.

Ajang BTN JAKIM 2025 dimulai dengan *flag off* di Silang Barat Monas pada pukul 04.00 WIB dan berakhir dengan *finish* di dalam Stadion Utama Gelora Bung Karno (GBK) Senayan, seperti halnya gelaran BTN JAKIM tahun sebelumnya. Penempatan garis *finish* di dalam Stadion GBK ini bertujuan untuk memberikan pengalaman yang unik bagi para peserta dan berbeda dengan kompetisi lari lainnya. Sebanyak 31.000 peserta mengikuti ajang ini, dua kali lipat dari jumlah peserta pada BTN JAKIM tahun sebelumnya yakni 15.000.

Sejumlah VIP turut terlibat dalam acara ini, baik dari manajemen BTN, jajaran pejabat Pemprov DKI Jakarta, serta para menteri dan wakil menteri Kabinet Merah-Putih Pemerintahan Presiden Prabowo



Subianto. Para pejabat kabinet tersebut di antaranya yakni Menteri Kesehatan Budi Gunadi Sadikin dan Sekretaris Kementerian BUMN Rabin Indrajad Hattari. Selain itu, para selebritas dan *influencer* nasional juga turut meramaikan acara ini dengan menjadi peserta.

Diadakan sebagai bagian dari kemeriahan Hari Ulang Tahun (HUT) ke-498 kota Jakarta, BTN JAKIM 2025 merupakan ajang marathon bergengsi kelas dunia karena telah diakui oleh badan atletik dunia, yakni World Athletics dengan predikat *World Athletics Label Road Races*.

Dengan konsep 4S (*Sterile, Secure, Safety, dan Smooth*), BTN JAKIM 2025 mengedepankan keamanan dan kenyamanan para pelari sesuai dengan standar event marathon internasional, yaitu dengan penutupan ruas jalan dan pengalihan arus lalu-lintas serta penyediaan fasilitas memadai untuk menunjang para

pelari di sepanjang rute marathon. Di harapkan, kompetisi ini dapat naik kelas menjadi label Platinum berdasarkan pemeringkatan oleh World Athletics.

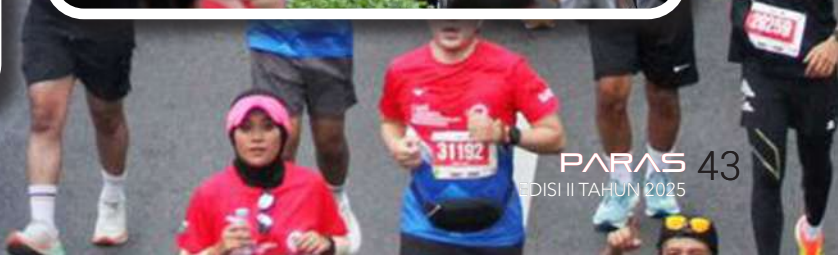
"Ya, kita ingin ini menjadi platinum. Pastikan hadiahnya harus dinaikkan tahun depan. Selain itu, pengaturan di garis *start* juga harus diperbaiki. Meskipun sudah tertata dengan baik, menurut saya masih ada ruang untuk peningkatan. Menurut saya, keamanannya sudah baik karena ada barikade sepanjang rute. Orang-orang sudah mulai terbiasa dengan acara Marathon Jakarta ini," tutur Nixon.

BTN, Pemprov DKI, dan IM Road Runner selaku penyelenggara dan *organizer* BTN JAKIM 2025 berharap, ajang ini dapat mempromosikan Jakarta sebagai kota destinasi olahraga dunia (*global sports tourism*), sehingga dapat semakin menggerakkan ekonomi masyarakat hingga ke level UMKM.

"Hotel-hotel di sekitaran rute BTN JAKIM 2025 semuanya penuh karena para peserta juga membawa keluarganya dan teman-temannya untuk menyemangati mereka, dan ini bukan hanya dari Jakarta, tetapi juga dari berbagai daerah dan luar negeri. Tentunya kehadiran mereka juga akan menggerakkan transaksi ekonomi di berbagai area di Jakarta, seperti kuliner, pusat perbelanjaan, spot-spot pariwisata, dan hiburan lainnya," ujar Nixon.

Para peserta BTN JAKIM 2025 memperoleh hadiah total sebesar Rp3 miliar, termasuk *grand prize* sebuah rumah untuk peserta yang berhasil memecahkan rekor marathon, khusus bagi Warga Negara Indonesia. Penghargaan terkait olahraga yang merupakan salah satu yang terbesar di Asia Tenggara ini diharapkan dapat memberikan motivasi kepada masyarakat pencinta olahraga lari dan meningkatkan standar kompetisi lari di Indonesia. ■





# BTN Photography Club: MENjaga MEMori, MENjaga SEMangat

*Klub Fotografi ini didirikan bukan hanya untuk menyalurkan hobi, tapi juga sebagai sarana refreshing dan menciptakan work-life balance.*

**D**l tengah padatnya rutinitas pekerjaan, sekelompok pegawai Bank Tabungan Negara (BTN) memiliki cara unik untuk menjaga keseim-

bangun hidup. Mereka menyalurkan minat dan kreativitas melalui dunia fotografi.

Wakil Ketua BTN Photography Club Daania Naviya Oktaviada me-

ngatakan, dari situ lahirlah BTN Photography Club, komunitas yang sudah eksis sejak 2006 dan kini menjadi rumah bagi lebih dari seratus penggemar fotografi dari berbagai unit kerja BTN.

Klub ini digagas oleh beberapa karyawan yang memiliki kecintaan terhadap dunia visual, yakni Rollo Verdian, Eko Hapsoro, Wahyu Nugroho, Setiyawan, dan sejumlah rekan lainnya. Mereka melihat antusiasme tinggi terhadap karya-karya foto di media sosial serta kebutuhan akan ruang ekspresi yang sehat di tengah kesibukan kerja.

"Tujuan kami mendirikan klub ini bukan hanya untuk menyalurkan hobi, tapi juga sebagai sarana refreshing dan menciptakan work-life balance," ujar Daania.

Saat pertama kali berdiri, klub ini hanya memiliki 10 anggota. Kini, jumlahnya meningkat menjadi 110 anggota terdaftar. Penyebaran informasi secara organik dari mulut



Foto-foto: Istimewa

ke mulut, serta undangan ke berbagai divisi, kantor wilayah, dan cabang menjadi kunci pertumbuhan anggota.

Daania mengatakan, memotret bukan sekadar hobi. Di era digital, visual adalah aset penting. "Bahkan di sektor perbankan, foto yang baik bisa menunjang aktivitas *marketing* hingga *branding*," kata dia.

Kegiatan BTN Photography Club cukup beragam, mulai dari pelatihan teknis, seminar, hingga sesi hunting bersama. Objek yang dibidik pun beragam, seperti kegiatan olahraga, kehidupan sehari-hari, produk, hingga potret manusia. Meski kini aktivitas mereka masih terpusat di wilayah Jabodetabek, sebelumnya klub ini sempat mengadakan perjalanan ke berbagai daerah di Indonesia.

Dalam beberapa acara, mereka bahkan menghadirkan pelatih profesional dengan biaya yang berkisar antara Rp2 juta hingga Rp5 juta per sesi. Klub ini juga membuka ruang bagi anggotanya untuk mengerjakan proyek *freelance* yang bisa menjadi tambahan penghasilan.

Perjalanan klub tidak selalu mulus. Tantangan terbesar datang dari keberagaman lokasi dan jabatan anggota yang membuat penyatuan waktu dan tempat kegiatan menjadi sulit. Meski demikian, semangat untuk terus berkarya tak pernah padam.

Saat ini, BTN Photography Club tengah merancang kegiatan berskala besar yang bisa melibatkan seluruh BTNers. Target mereka adalah menggelar pameran mini atau galeri foto di kantor pusat BTN, sebagai bentuk apresiasi terhadap karya para anggota.

Mereka pun berharap dukungan dari manajemen perusahaan bisa terus mengalir. "BTN Photography Club bukan sekadar komunitas hobi. Kami ingin menjadi bagian dari solusi kebutuhan BTN, baik dalam fotografi, videografi hingga desain," ujar dia.

Dengan semangat untuk terus berkembang, BTN Photography Club menjadi bukti bahwa hobi dan pekerjaan bisa berjalan seiring, saling mendukung, dan membawa manfaat bersama. ■



# BTN Wujudkan Mimpi Masyarakat Amungme - Kamoro

Melalui kolaborasi multipihak, BTN membantu mewujudkan mimpi suku Amungme-Kamoro menjadi wirausaha tangguh dan mandiri. Mereka adalah calon nasabah potensial.

**D**IMANA bumi dipijak, di situ langit dijunjung. Pepatah lawas tersebut tampaknya cocok dikembangkan oleh setiap pelaku usaha yang mengail rezeki di negeri ini, tak terkecuali BTN. Apalagi, sebagai BUMN, bank fokus di bisnis pembiayaan rumah ini memang mendapat tugas dari pemerintah untuk membangun daerah di seluruh pelosok Tanah Air lewat Program BUMN Hadir Untuk Negeri.

Setelah beberapa waktu silam sukses menggelar program Siswa Mengetahui Nusantera (SMN) di wilayah Papua, kali ini BTN hadir di Kabupaten Mimika. Melalui kemitraan strategis dengan Yayasan Pemberdayaan Masyarakat Amungme - Kamoro (YPMAK), lembaga pengelola dana kemitraan PT Freeport Indonesia, BTN akan membantu tumbuhnya pengusaha-pengusaha andal dari kalangan Suku Amungme dan Kamoro di Mimika.

Untuk memicu lahirnya wirausahaan baru, selain permodalan, juga dibutuhkan peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM). Itu sebabnya, cara yang dilakukan BTN adalah melalui fasilitas bimbingan dan pendampingan. Yang patut diapresiasi, dalam kegiatan ini BTN melibatkan mahasiswa dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambatan

Bulan Timika (STIE JB). "Ini kolaborasi luar biasa. Kami ingin masyarakat Papua, khususnya Kamoro dan Amungme, menjadi pelaku ekonomi yang mandiri. Kami minta BTN mewujudkan mimpi itu," kata Leonardus Tumuka, Ketua Pengurus YPMAK.

Dalam perjanjian kerja sama (PKS) bertajuk Program Pengembangan Operasional (PPO) dan *Financial Literacy Program* ini, ada empat kegiatan yang akan diberikan kepada para peserta. *Pertama* adalah literasi keuangan berupa pelatihan dasar tentang menabung dan pengelolaan keuangan bagi calon pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). *Kedua*, pendampingan intensif. Dalam hal ini mahasiswa STIE JB ditugaskan sebagai mentor yang membantu pelaku usaha dalam hal pembukuan dan



manajemen. Setiap mentor akan membimbing lima peserta pelaku usaha kecil.

*Ketiga*, paket usaha komplit. Sebagai langkah awal, BTN dan YPMAK tengah membangun 20 kios. Nantinya, setiap peserta PPO akan mendapatkan kios permanen beserta stok awal barang kebutuhan pokok. Menurut Herry Gerald Talupun, Brands Manager BTN Timika, program dan pembangunan kios tersebut akan memakan waktu enam bulan. Ia berharap, model serupa dapat dikembangkan di wilayah lain di Provinsi Papua Tengah.

Terakhir adalah *platform digital*. Menurut Herry, nantinya kinerja UMKM akan dimonitor secara *real-time* lewat *dashboard digital*. BTN juga tengah menyiapkan *marketplace*, khususnya untuk mendukung pemasaran produk lokal secara berkelanjutan. "Satu paket nilai investasinya Rp269 juta, mulai dari pendampingan, sistem hingga stok barang," kata Herry. Keberadaan *marketplace* tersebut diharapkan bisa menjadi modal untuk menembus pasar diluar Mimika, bahkan hingga internasional.

### TRANSFORMASI MASYARAKAT AMUNGME - KAMORO

Melalui kolaborasi multipihak (BTN, YPMAK, Freeport, STIE JB, vendor-vendor), Herry berharap banyak lahir wirausaha yang tangguh dan mandiri serta dapat mengurangi pengangguran dan mengentaskan kemiskinan masyarakat sekitarnya. Sementara bagi BTN sendiri, kemitraan ini mempunyai arti tersendiri. Sebab, ke depan, wirausaha-wirausaha yang lahir dari PPO bisa menjadi nasabah BTN yang potensial (*created demand*).

Persoalan utama yang masih menjadi kendala utama pengusaha kecil sampai saat ini yaitu dari segi permodalan. Memang, untuk membantu permodalan itu, sudah ada beberapa program yang digulirkan pemerintah. Program kredit usaha kecil (KUR), misalnya. Program ini merupakan pembiayaan yang khusus diperuntukan bagi usaha kecil yang belum bankable. Lewat program ini, para pengusaha kecil bisa mengakses permodalan perbankan dengan jaminan dari pemerintah.

Meski begitu, belum semua pengusaha kecil dapat mengakses perbankan. Menurut data Kementerian UMKM, dari sekitar 32 juta UMKM, sekitar 69,5% diantaranya belum mampu mengakses

pembiayaan bank. Untuk itu, dukungan pemerintah dan lembaga keuangan seperti BTN sangat penting dalam pemenuhan permodalan UMKM. BTN sendiri untuk tahun 2025 mendapat kuota KUR Rp3,3 triliun atau naik 10% (yoy).

Kendala lain adalah masalah tingginya kredit macet (NPL) UMKM. Dari sekitar Rp1.500 triliun kredit (*outstanding*) yang dikucurkan ke sektor UMKM, 4% diantaranya bermasalah alias macet. Nah, salah faktor penyebab tingginya NPL di kalangan pengusaha kecil ini adalah akibat rendahnya pemahaman tentang keuangan. Makanya, kebijakan BTN untuk memasukan literasi keuangan dan pendampingan dalam PPO sudah sangat tepat.

*Alhamdulillah*, kolaborasi BTN dengan YPMAK mendapat respon positif dari mitra usaha terhadap PPO. Salah satu diantaranya adalah Julita Omaleng dari masyarakat Amungme. Ia sangat berterima kasih atas kesempatan yang diberikan sehingga dapat ikut dalam PPO dan *Financial Literacy Program*.

Menurut Julita, kini maka masyarakat Kamoro, Amungme dan lima suku kerabat lainnya memiliki peluang untuk bertransformasi dari konsumen menjadi produsen aktif di tanah leluhur mereka sendiri. "Terimakasih kepada BTN dan YPMAK. Kami siap bekerja keras dan membutuhkan bimbingan terus-menerus supaya kios-kios ini bermanfaat," katanya.

Kios-kios yang dikelola UMKM binaan BTN dan YPMAK memang tidak sehebat industri padat modal dan berteknologi tinggi. Tapi ingat, peran mereka sangat penting dalam menentukan maju - mundurnya sektor strategis untuk pembangunan Nasional. Apalagi, selain mampu mengurangi pengangguran dan mengentaskan kemiskinan, sektor ini juga telah terbukti tahan banting. Ketika saat krisis moneter 1998 banyak usaha skala besar berguguran, sektor UMKM tetap bisa tumbuh 13,6% dan menjadi penopang pertumbuhan ekonomi nasional. Pada 2025, mereka menyumbang 62,3% PDB Indonesia.

Luar biasa. ■





# Transformasi BTN Syariah: Digital Bank iB

**D**iantara anggota Himpunan Bank Milik Negara (Himbara), BTN boleh dibilang paling tidak produktif. Bagaimana tidak? Meskipun telah menginjak usia 75 tahun, BUMN ini belum juga dikaruniai momongan. Beda dengan, misalnya, BRI yang kini telah memiliki 12 anak perusahaan. Begitu pun dengan Bank Mandiri dan BNI, masing-masing punya 11 dan 6 anak usaha. Tapi jangan sedih. Sebab, belum lama ini BTN akhirnya bisa punya anak perusahaan bernama Bank Victoria Syariah (BVIS).

Kepastian itu diperoleh setelah, Juni lalu, BTN dan PT Bank Victoria International Tbk sepakat menandatangani Akta Jual Beli dan Pengambilalihan (100%) Saham PT Bank

Victoria Syariah dengan nilai sekitar Rp1,6 triliun. Tim Strategi dan Pengembangan Syariah (TSPS) BTN, yang dipimpin M. Iwan Somantri, tentu amat gembira. Soalnya, kerja keras mereka menyiapkan anak usaha syariah buat BTN akhirnya terwujud.

Nah, BVIS inilah yang bakal menjadi rumah bagi unit usaha syariah (UUS) BTN saat disapih (*spin off*) dari BTN, yang kemungkinan dilakukan pada bulan Oktober atau selambat-lambatnya sebelum akhir 2025. Memang, banyak yang menyayangkan keputusan manajemen untuk melepas UUS BTN. Apalagi lini bisnis ini telah memberikan sumbangsih cukup besar pada perseroan. Pada triwulan I, bisnis syariah mampu mem-

berikan keuntungan Rp199 miliar (lihat boks) atau 22% dari laba BTN.

Namun, bagi BTN, kenyataan pahit itu mesti diambil. POJK No. 12/2023 tentang UUS menyebutkan, bank konvensional wajib melakukan *spin off* jika aset unit usaha syariahnya sudah 50% dari aset sang induk atau minimal Rp50 triliun. Selain karena tuntutan PJOK, manajemen sendiri punya keyakinan UUS BTN akan lebih berkembang jika menjadi korporasi yang berdiri sendiri. Bahkan para pejabat BTN berani menargetkan, aset UUS BTN tiga tahun kedepan bisa tembus Rp100 triliun.

Jika di triwulan I asetnya baru Rp61,2 triliun, itu berarti BTN Syariah harus memiliki pertumbuhan minimal 13% setiap tahun. Lantas, bagaimana mewujudkan ambisi itu? Tampaknya bukan masalah berat. *Toh* dalam beberapa tahun ini aset UUS BTN selalu tumbuh di atas 14%. Selain itu, ada beberapa langkah yang akan dilakukan untuk mencapai target tadi. Salah satunya, BTN berupaya menambah modal BVIS. Dengan tambahan modal tersebut diharapkan anak usaha BTN ini bisa masuk Kelompok Bank Berdasarkan Modal Inti (KBMI) 2.

Sebagai bank KBMI 2, jelas jaringan dan bisnis yang bisa digarap BVIS menjadi lebih luas. Bukan hanya pembiayaan ritel dan konsumen seperti pembiayaan rumah, ia juga bisa terlibat dalam kegiatan kartu kredit, transaksi elektronik (transaksi digital), asuransi hingga pengembangan produk sesuai kebutuhan pasar seperti gadai emas. Dengan kian beragamnya layanan dan produk yang ditawarkan, prospek bisnis BVIS lebih cerah.

Hanya saja, untuk bisa memenuhi klasifikasi KBMI 2, BVIS paling tidak harus memiliki modal minimum Rp6 triliun. Padahal saat ini bank umum syariah (BUS) tersebut cuma punya modal sekitar Rp1,5 triliun. Jika ditambah dengan modal UUS BTN sebesar Rp3,5 triliun, maka modal BVIS diperkirakan akan meningkat menjadi Rp5 triliun. Artinya, BTN harus menyuntik modal Rp1 triliun agar anak perusahaannya bisa masuk BKMI 2.

Untuk mendapatkan tambahan modal, seperti dikatakan Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN, BVIS berencana menerbitkan saham baru (*right issue*) yang kemungkinan seluruhnya diserap BTN. "Harapannya, tambahan modal tersebut sudah terealisasi September depan," katanya. Masalahnya, sebagai sebuah bank, BTN terikat aturan batas penyaluran kredit (BMPK). Aturan ini mewajibkan agar penyertaan modal perbankan pada bank KBMI 2 tidak boleh lebih 15% dari ekuitas.

Ini jelas berat. Sebab, pada triwulan I kemarin modal BTN hanya Rp31,47 triliun atau tidak sampai 6-7 kali lipat modal BVIS. Kalau pun BTN berniat menguatkan modal penyangganya (tier-2) lewat menerbitkan *social global bond* senilai US\$400 juta atau sekitar Rp6,5 triliun, itu pun belum cukup. Sementara memperkuat aspek permodalan dengan menambah laba ditahan perlu waktu lumayan.

Tapi masalah itu, mungkin, tidak perlu dicemaskan. Kalau pun BTN terhambat oleh aturan BMPK, tak berarti rencana memperkuat permodalan BVIS juga ikut gagal. Sebab, masih ada beberapa opsi yang bisa dilakukan. Salah satunya,

seperti pernah disampaikan Nixon beberapa waktu silam, yaitu mengundang sejumlah mitra strategis masuk dalam pengendalian BVIS. Beberapa nama yang berpotensi masuk, sebut saja Bank Syariah Indonesia (BSI) dan Muhammadiyah. Bukan tidak mungkin juga BTN mengundang Danantara.

Benarkah skenarionya akan seperti itu? Belum tahu juga. Satu hal yang pasti, waktu bagi TSPS untuk menyiapkan *spin off* UUS BTN semakin mepet. Berikut wawancara PARAS dengan M. Iwan Somantri, *Project Leader* TSPS:

### Setelah mengambil BVS, apa langkah selanjutnya?

Setelah akuisisi, BTN berencana melakukan pengembangan bisnis dan meningkatkan permodalan BVIS menjadi KBMI 2. Untuk jangka pendek, stabilisasi operasional dan keuangan merupakan salah satu fokus untuk mengantisipasi dampak dari sinkronisasi antara UUS. BTN dan *existing* BVIS perlu dilakukan baik dari sisi *governance*, pembukuan, *human capital*, teknologi & informasi.

Fokus berikutnya adalah penguatan permodalan antara lain melakukan strategi menerbitkan



M. Iwan Somantri, *Project Leader* Tim Strategi Pengembangan Syariah (TSPS) BTN

saham baru (*right issue*) untuk memenuhi ketentuan KBMI 2. Fokus selanjutnya adalah Pengembangan aplikasi *New Mobile Banking Syariah* menjadi kebutuhan strategis yang sangat penting dalam menghadapi dinamika industri perbankan digital.

### Target jangka panjang?

Target jangka panjang, BUS baru akan menjadi Syariah Digital Bank dengan penguatan dan pengembangan di berbagai sisi, antara lain (a) Pembiayaan; Akselerasi pengembangan bisnis baik dari sisi pangsa pasar, jenis produk, *ticket size* dan *value chain*, (b) Kualitas Pembiayaan; Akselerasi perbaikan kualitas pembiayaan dengan cara strategi optimalisasi pembinaan nasabah, *asset sales*, kolaborasi dengan memaksimalkan portal *rumahmurahbtn.co.id*, (c) Pendanaan; penghimpunan dana dengan meningkatkan volume bisnis dan menjaga loyalitas nasabah serta menjadi bank pengelolaan dana institusi.

Lalu, (d) *Fee Based Income*; fokus peningkatan Pendapatan Operasional Lainnya (POL) dengan mengembangkan *bancassurance*, meningkatkan pengguna *e-channel* dan *partnership virtual account*, (e) *Human Capital*; Berintegrasi dengan program pengembangan SDI BTN sebagai perwujudan "*One of Home of Indonesia's Best Talent*", (f) Infrastruktur IT; Melakukan pengembangan infrastruktur TI dengan berbasis integrasi, *shared service* dan *continuous improvement* dan (g) Jaringan; Optimalisasi *delivery channel* dengan melakukan strategi pemetaan wilayah, optimalisasi *agent banking* dan *digital channel*.

### Apa keuntungan *spin off* dari UUS menjadi BUS?

Ada beberapa keunggulan yang diperoleh BUS baru. *Pertama*, dengan berstatus BUS, maka aspek dan prinsip kesyariahan menjadi lebih baik. Karena terpisah dengan bank konvensional, kemurnian penerapan prinsip-prinsip syariah dalam transaksi perbankan syariah bisa dijaga. *Kedua*, pengembangan bisnis lebih leluasa karena manajemen dapat mengembangkan

semua produk perbankan syariah yang tidak dapat dilakukan pada saat menjadi UUS karena regulasi dan karakteristik UUS.

*Ketiga*, dengan *spin off*, memungkinkan lebih fokus dalam pengembangan bisnis syariah, tanpa terbebani oleh operasional bank induk. Hal ini memungkinkan BUS untuk tumbuh lebih mandiri dan mengembangkan strategi lebih spesifik untuk pasar syariah. *Keempat*, sebagai entitas terpisah, BUS baru dapat menarik minat investor, baik domestik maupun asing, sehingga dapat meningkatkan permodalan dan memperluas cakupan bisnisnya.

*Kelima*, peningkatan efisiensi dan skala operasional. Dengan menjadi entitas independen, BUS baru dapat mengoptimalkan operasionalnya, termasuk dalam hal biaya modal dan operasional, serta memanfaatkan jaringan dan sumber daya yang dimiliki bank induk secara lebih efektif. *Keenam*, *spin off* membuka peluang BUS baru untuk menjangkau pangsa pasar lebih luas, termasuk nasabah yang sebe-

lumnya lebih tertarik pada produk keuangan konvensional. Disamping itu, dapat memudahkan manajemen BUS membangun kerja sama bisnis syariah dengan institusi-institusi syariah, baik lembaga keuangan maupun non keuangan syariah.

*Ketujuh*, dengan menjadi entitas yang terpisah, BUS baru dapat menerapkan prinsip-prinsip tata kelola yang lebih baik dan meningkatkan transparansi dalam operasionalnya. *Kedelapan*, fleksibilitas dalam inovasi. Sebagai entitas yang mandiri, BUS baru memiliki fleksibilitas yang lebih besar dalam mengembangkan produk dan layanan inovatif yang sesuai dengan kebutuhan pasar syariah. *Terakhir*, *spin off* berkontribusi dalam peningkatan literasi dan inklusi keuangan syariah bagi masyarakat.

### Seperti apa rencana bisnis BUS baru ini? Apakah masih fokus di pembiayaan perumahan?

*Business plan* BUS baru selain tetap dalam bisnis pembiayaan perumahan, juga disiapkan untuk men-

jangkau beberapa segmen spesifik. Antara lain konformis, konservatif, liberal dan universalist dengan 6 (enam) strategi *Funding First*, antara lain: *Preferred Islamic Proposition (Wealth, ZISWAF, Advisory dsb)*, *Provincial Strategy (Islamic Solution, O2O model dsb)*, *B2B2C - Ecosystem Play, Dominant in Housing, Digital Acquisition dan Syariah Specific Hooks (Emas, Ijarah, MMO dsb)*.

### Terakhir, bagaimana prospek perbankan syariah di Tanah Air?

Berdasarkan data OJK pada Desember 2024, pangsa pasar (*market share*) perbankan syariah di Indonesia mencapai 7,72%, meningkat dari 7,44% pada tahun sebelumnya. Meskipun ada peningkatan, pangsa pasar ini masih relatif kecil dibandingkan dengan total aset perbankan nasional. Ini peluang bagi BUS baru untuk berkembang lebih pesat melalui strategi bisnis dengan rencana aksi yang fokus dan terukur. Tentunya aktivitas tetap didampingi dengan pengelolaan risiko yang optimal dan GCG. ■

## BTN Syariah Siap Lari Kencang

Di tengah iklim bisnis yang kian tertekan, BTN Syariah justru mampu mengukuhkan diri sebagai salah satu unit usaha syariah (UUS) terbaik di Tanah Air. Hal ini bisa dilihat dari kinerjanya selama triwulan I-2025 yang berhasil membukukan laba bersih Rp199 miliar atau tumbuh 21,1 (yoy). Seperti yang sudah berlangsung sebelumnya, aktivitas pinjaman perumahan memberikan kontribusi yang paling besar terhadap kinerja BTN Syariah.

Sampai 31 Maret kemarin, BTN Syariah mampu menyalurkan pembiayaan sebesar Rp46,26 triliun (*outstanding*) atau tumbuh 18,2% (yoy). Masih tingginya kucuran pinjaman tersebut masih dimotori oleh pembiayaan perumahan yang menjadi fokus utama BTN Syariah. Portofolio pinjaman perumahan di lini bisnis syariah ini mencapai Rp45,70 triliun atau 98,8% dari total pinjaman. Meski penetrasi pinjaman cukup tinggi, namun *financing to deposit ratio (FDR)* turun 131 bps jadi 90%.

Meski pinjaman yang diberikan tumbuh cukup tinggi, manajemen BTN Syariah senantiasa berupaya menjaga kualitas aktiva produktifnya. Menurunnya potensi kegagalan dalam pinjaman (*loan at risk/LAR*) dari 14,8% jadi 13,2% merupakan bukti hasil kerja keras tersebut. Sementara rasio pinjaman bermasalah (*non performing financing/NPF*) tetap dijaga di level 2,8% (*gross*). Alhasil, BTN Syariah berhasil melakukan efisiensi dari

menurunnya pencadangan (*NPF coverage*) dari 130,0% menjadi 100,8%.

Di sektor pendanaan, unit usaha beraset Rp61,2 triliun ini terbukti mampu bersaing dengan bank-bank konvensional dalam menggaet nasabah. Hal ini bisa dilihat dari dana masyarakat (DPK) yang mengalami kenaikan 19,9% (yoy) menjadi Rp 51,40 triliun pada triwulan I. Hebatnya lagi, selama setahun terakhir dana murah (*current account saving account/CASA*) mencatat kenaikan sampai 41,1% (yoy) menjadi Rp30,31 triliun. Sementara itu dana mahal turun 1,4% menjadi Rp20,09 triliun.

Dengan begitu, komposisi CASA naik dari 50,1% di triwulan I-2024 menjadi 59,0%. Membaiknya struktur pendanaan tersebut membuat biaya dana (*cost of fund*) berhasil ditekan dari 4,1% pada triwulan I-2024 menjadi 3,8%. Peningkatan pendapatan pinjaman yang diikuti penurunan beban pinjaman pada akhirnya mampu mendorong laba bersih BTN Syariah. Fktor inilah yang membuat *return on asset (ROA)* naik 11 bps jadi 1,3%.

Dengan tampilan seperti itu, wajar bila Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN, optimistis bahwa kinerja BTN Syariah akan semakin baik setelah berdiri sendiri (*spin off*). "Anak usaha kami ini siap tancap gas, siap lari kencang," katanya. Ia pun begitu yakin, tiga tahun ke depan aset BTN Syariah akan tembus Rp100 triliun. ■

# SHARING PASSWORD



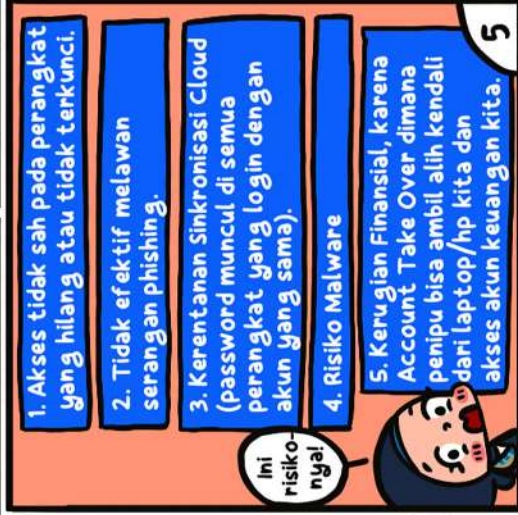
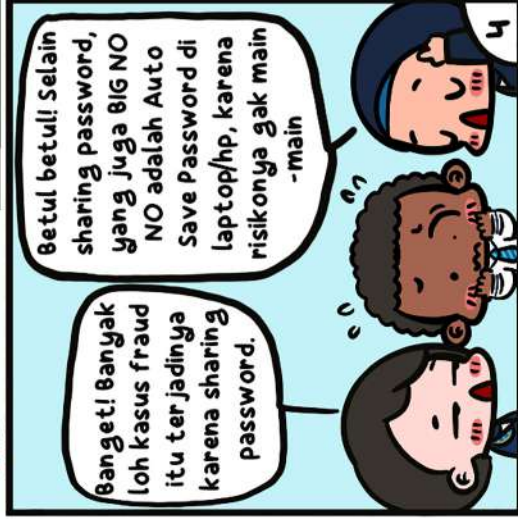
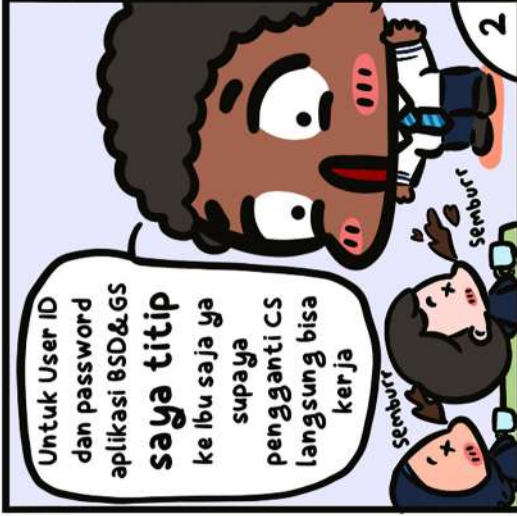
**FRANS**  
CUSTOMER SERVICE



**FIONA**  
OSS OPERATION & SERVICE SUPERVISOR



**RITA**  
SBH SUB BRANCH HEAD



Penasaran dengan cerita selanjutnya? Stay tuned terus, ya!

**bale**  
by **btn**

# belanja pakai QRIS bale by BTN hemat hingga Rp1 juta

Singapore • Malaysia • Thailand



#UnlockYourWorld

Periode s.d. 31 Januari 2026

Berlaku dengan bale by BTN min. versi 2.1.0 | Info: btn.id/uywqris

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!



**Ayo Punya Rumah**  
Dengan Bank Tabungan

@btn Bank BTN @bankbtn