

PARAS

MAJALAH INTERNAL BTN | EDISI III TAHUN 2025

WAWANCARA

BTN Sudah Punya
Brand Image Bagus di
Pasar Modal

SEPUTAR KORPORASI

Sambut Hari Pelanggan
Nasional, BTN Dengar
Aspirasi Nasabah

KOLOM

Mencicil Rumah Rakyat
dengan Sampah

KEUANGAN

Desember 2025, BTN
Pastikan Likuiditas RP25
Triliun Terserap Optimal

bsn[★]

bank syariah
nasional

NAMA BARU
DENGAN
SPIRIT BARU

yes!!! suku bunga kpr btn

mulai

2,65%

fix 3 tahun



ajukan via **balé** properti
by btn

download sekarang!

balé
by btn



Periode akad s.d. 31 Oktober 2025

Info: btn.id/benefitspesialkpr




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:

Rakhmat Baihaqi

Sekretaris Redaksi:

Adam Jordan
dan Esra Glory T

Reporter:

Adam, Glory,
Dian dan Desty

Foto:

Corporate Communication Department

Iklan:

Marketing Communication Division

Alamat Redaksi:

PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk
Menara 2 BTN, Lantai 21
Jl. H.R. Rasuna Said No 1, Kuningan,
Jakarta Selatan 12980

Telepon:

021-29069999

Fax:

-

Website:

majalahparas.com

Email:

majalahparas@btn.co.id

Facebook:

majalahparas.btn

Twitter:

majalahparas.btn

THINK COSTUMER

SATU kata yang mudah diucapkan tetapi, sungguh, tidak gampang untuk memahami isi pikiran pelanggan. Oleh sebab itu, di Hari Pelanggan Nasional kemarin manajemen menyapa para nasabah untuk memahami harapan mereka yang paling kuat dan realistis terhadap BTN. Bagi kami, ini penting untuk menyusun strategi yang lebih efektif dalam mewujudkan visi BTN sebagai Mitra Utama dalam Pemberdayaan Finansial Keluarga Indonesia.

Kami sadar, isi pikiran pelanggan amat dinamis, berubah dari waktu ke waktu. Dulu, 20 atau 30 tahun silam, senyum ramah, pelayanan prima dan sikap tulus dirasa sudah cukup untuk membangun loyalitas. Namun, dengan berkembangnya teknologi digital, ternyata senyum ramah dan banyaknya mesin ATM tidak cukup membuat pelanggan atau nasabah menjadi loyal. Itu sebabnya, di BTN, sejak dua atau tiga tahun lalu mulai dikembangkan *chatbot*, aplikasi layanan dan lainnya.

Hasilnya memang cukup menggembirakan. Dengan hadirnya Bale by BTN, misalnya, saldo DPK berbasis transaksi telah menunjukkan tren meningkat dari waktu ke waktu. Begitu pun dengan pendapatan berbasis transaksi (*fee based income*), naik cukup signifikan. Kehadiran bale Properti BTN juga berdampak positif pada penyaluran KPR yang menjadi bisnis utama BTN. Tahun lalu, pengajuan KPR lewat bale Properti tak kurang dari 38.000 aplikasi. Sementara penyaluran KPR yang diproses secara digital nilainya sudah di atas Rp2 triliun.

Tidak hanya dalam bentuk kenaikan bisnis, layanan yang kami berikan juga telah mendapat pengakuan dari masyarakat. Untuk keenam kalinya, belum lama ini BTN meraih penghargaan *Banking Service Excellence Award 2025 MRI*. Kami juga mendapat penghargaan *Global Brand Awards 2025* dari *Global Brand Magazine* yang berbasis di Inggris. Ini tentu fenomena menarik karena sebuah bank pelat merah yang melayani pembiayaan rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dinilai mampu memberikan layanan yang unggul.

Namun berbagai penghargaan tadi tak lantas membuat kami berpuas diri. Sebab, ya itu tadi, *Think Customer* yang dinamis. Lihat saja, belakangan ini bentuk layanan sudah ditopang oleh teknologi seperti kecerdasan buatan (AI), automasi, dan sistem prediksi. Perkembangan ini pula yang mendorong kami untuk menerapkan teknologi baru tersebut. Dengan bantuan AI, proses kredit yang biasanya memakan waktu berhari-hari, sekarang bisa diselesaikan dalam tiga hari saja.

Dalam mengelola risiko bisnis, BTN sudah menerapkan sistem prediksi. Bahkan sistem ini sudah kami terapkan di tahap aplikasi kredit. Dengan bantuan teknologi ini, paling tidak, kami sudah bisa memperkirakan kemampuan calon debitur ke depan dalam memenuhi kewajibannya. Dengan bantuan teknologi berbasis AI, kondisi debitur pun sudah bisa dimonitor, sehingga bila terjadi sesuatu dapat segera diambil langkah-langkah perbaikan. Dengan cara begitu, risiko kredit bisa dimitigasi.

Kami percaya, dari waktu ke waktu isi pikiran pelanggan akan terus meningkat. Untuk menjawab tantangan itu, kami telah menempatkan nasabah sebagai aspek esensial dan tidak terpisahkan dari perkembangan bisnis BTN. Oleh sebab itu, komunikasi dengan pelanggan atau nasabah menjadi sangat krusial. Sebab, tanpa adanya interaksi, akan sulit membaca isi pikiran mereka. Hanya dengan menjalin komunikasi, perusahaan dapat menyusun strategi yang efektif dalam rangka memperbaiki kepuasan pelanggan secara sustain.

Di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat, kemampuan membaca isi pikiran pelanggan menjadi salah modal untuk meraih kemenangan. Oleh sebab itu, dalam menyambut Hari Pelanggan Nasional 2025 manajemen meminta BTNers untuk tidak bosan-bosan menjalin komunikasi dengan para nasabah. Melalui langkah ini, diharapkan BTN menjadi lebih profesional dalam melayani nasabahnya. Minimal bank tercinta ini dapat memenuhi ekspektasi nasabah yang berubah seiring waktu.

Bila BTN ingin menjadi mitra yang baik bagi keluarga Indonesia, jangan lupa *Think Customer*. ■



06

LAPORAN UTAMA
BSN SIAP MELESAT



16

PASAR MODAL
JANGAN REMEHKAN
BBTN



22

KEUANGAN
MESIN UANG BTN
MULAI BEKERJA

20 **PASAR MODAL**
ANGIN SEGAR DARI
TAMBANG EMAS

24 **KEUANGAN**
AGAR BTN LEBIH
SEHAT DAN EFISIEN

- Strategi Memangkas NPL **hal. 26**
- Desember 2025, BTN Pastikan Likuiditas RP25 Triliun Terserap Optimal **hal. 28**

30 **PROPERTI**
RECORD CENTRE
MEMBUAT REPUTASI BTN
SEMAKIN BAIK

32 **KOLOM**
RUMAH PANGGUNG, AIR
ASAM, DAN ARTI SEBUAH
PEKERJAAN

- Mencivil Rumah Rakyat dengan Sampah **hal. 34**
- Membangun Kapabilitas *Leadership* Sejak Muda **hal. 36**

40 **SEPUTAR
KORPORASI**

42 **EVENT**
HEBOH 17-AN DI BTN

46 **KOMUNITAS**
MEMBANGUN INTEGRITAS
DAN IMAN DI TENGAH
DINAMIKA BTN: KISAH SKI
DAN BAPEKKRIS SEBAGAI
OASE SPIRITUAL PARA
PEGAWAI

48 **COMMUNITY
DEVELOPMENT**



FOTO :
ISTIMEWA



BTN Makin Optimistis

Akhir-akhir ini kuping para bankir bisa jadi sedikit panas. Hampir setiap hari sebagian media menulis tentang ulah mereka yang masih memasang bunga di awang-awang. Kritik juga datang dari BI. Soalnya, sejak September 2024, otoritas moneter sudah memangkas suku bunga acuan sebanyak enam kali hingga ke level 4,75% atau berkurang 150 bps. Bunga simpanan rupiah Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS) pun sudah ditekan ke level 3,50%.

Dengan terus turunnya BI Rate dan suku bunga LPS, mestinya, *cost of fund* atau biaya dana perbankan juga ikut turun sehingga suku bunga kredit bisa ditekan. Namun fakta di lapangan berkata lain. Sejak September tahun lalu bunga kredit hanya turun 0,7% atau 70 bps. Yang menarik, lambannya respon bank ini bukan hanya dalam penurunan suku bunga kredit, tapi juga bunga deposito.

Kenapa? Boleh jadi, akibat gencarnya penerbitan surat utang oleh pemerintah maupun korporasi, mau tak mau bank harus memasang suku bunga tinggi agar deposan kakapnya tidak pergi. Gubernur BI sebenarnya pernah menyinggung hal ini. Kata dia, 25% dari total DPK menggunakan *special rate*. Makanya, beberapa bank mengalami kesulitan menurunkan suku bunga kredit dengan cepat.

Untuk membantu bank memangkas suku bunganya, Menteri Keuangan telah menempatkan dana Rp200 triliun di bank pemerintah (termasuk BSI). Harapannya, dengan adanya tambahan likuiditas tersebut biaya dana dan suku bunga pinjaman bisa ditekan sehingga kucuran kredit akan kembali deras. Ini penting. Sebab, untuk menggerakkan perekonomian di tengah ketidakpastian, dibutuhkan peran yang lebih besar dari bank.

Sesederhana itu? Tidak juga, ternyata. Sebab, menurunnya laju pertumbuhan kredit belakangan ini tidak semata-mata karena bank kekurangan likuiditas. Berbagai indikator likuiditas, seperti rasio Alat Likuid terhadap DPK (AL/DPK) dan rasio Alat Likuid terhadap *Non Core Deposit* (AL/NCD), menunjukkan likuiditas perbankan amat memadai. Begitu pun dengan rasio *Loan to Deposit Ratio* (LDR), sudah lumayan longgar dibanding posisi awal tahun. Dengan kata lain, bank sebenarnya masih memiliki likuiditas yang cukup untuk ekspansi.

Jadi, melambatnya pertumbuhan kredit yang terjadi belakangan ini kelihatannya bukan karena bank pelit, tapi lebih disebabkan faktor lain. Salah satunya adalah ketidakpastian ekonomi yang membuat pebisnis jadi ragu melakukan ekspansi usaha. Itu terlihat dari indeks kepercayaan industri (IKI) dan tingkat optimisme pengusaha yang terus menurun sejak Oktober tahun lalu. Bahkan indeks keyakinan konsumen di bulan Agustus sudah berada di titik terendah sejak September 2022.

Jika pengusaha dan konsumen was-was dengan kondisi ekonomi saat ini, tentunya bank pun akan semakin hati-hati dalam memberikan kreditnya. Sebab, jika tidak, risiko kredit berpotensi meningkat dan laba bank pun bisa terpengang gara-gara meningkatnya dana pencadangan kredit bermasalah (NPL). Lagi pula, nilai kredit yang belum ditarik oleh debitur (*undisbursed loan*) masih menunjukkan tren meningkat, dari Rp2.152 triliun di Juni 2024 menjadi Rp2.304 triliun pada semester I kemarin.

Sebenarnya, tidak semua bank memasang suku bunga di tataran yang tinggi. BTN, contohnya. Seiring dengan penurunan BI Rate, tahun ini bank perumahan ini telah dua kali memangkas suku bunga KPR non subsidi menjadi tinggal 2,65% untuk kredit dengan tenor 3-5 tahun. Turunnya suku bunga tersebut tak lepas dari berbagai perbaikan (transformasi) yang dilakukan sehingga BTN mampu menjalankan usahanya dengan lebih efisien.

Manajemen BTN memang pantas berbangga hati karena berhasil menekan rasio biaya terhadap pendapatan (*cost to income ratio/CIR*) secara drastis, dari 58,8% (semester I-2024) menjadi 43,8% pada Juni lalu atau berkurang 1.495 bps. Itu sebabnya, meskipun *cost of fund* relatif tidak banyak berubah, bank pelat merah ini masih mampu memangkas suku bunga kreditnya. BTN juga terbukti mampu menjalankan fungsi intermediasinya. Itu terlihat dari kucuran kredit yang naik 6,8% (yoy).

Nah, dengan adanya penempatan dana pemerintah sebesar Rp25 triliun di BTN, manajemen semakin semangat untuk mengucurkan kreditnya dan optimistis tahun ini bisa tumbuh 9%-11%. Hanya saja, bank BUMN ini meminta kepada pemerintah agar tenornya lebih panjang. Setidaknya sama seperti tenor dana stimulus fiskal yang ditempatkan di bank BUMN saat Covid-19, yaitu dua tahun. Maklum, KPR yang diberikan BTN memiliki tenor 10-20 tahun, bahkan ada yang sampai 30 tahun. ■





Peresmian Logo Bank Syariah Nasional

BSN SIAP MELESAT

Selain nama, identitas dan logo pun diubah. Dengan wajah dan semangat baru, Bank Syariah Nasional bertekad menjadi bank syariah unggul dalam layanan dan berkinerja baik sesuai kaidah, sehingga insya Allah membawa berkah bagi masyarakat Indonesia.

BIASANYA, seorang anak baru mendapatkan warisan jika orang tuanya sudah meninggal. Namun, di BTN, tidak begitu ceritanya. Justru, dalam waktu dekat, bank BUMN ini akan mewariskan sebagian asetnya kepada anak perusahaannya bernama Bank Syariah Nasional (BSN). Ada pun yang akan diwariskan adalah harta paling berharga yang dimiliki BTN, yaitu Unit Usaha Syariah (UUS) BTN beserta seluruh aset dan pegawainya.

Jadi, yang akan terjadi di BTN adalah mirip proses akuisisi operasional oleh anak perusahaan terhadap aset induk perusahaan. Akuisisi ini, tampaknya, dilakukan agar perusahaan bisa beroperasi secara lebih efisien. Di samping itu, juga untuk memudahkan proses administrasi perusahaan. *Toh*, bisnis yang dijalani BSN tak berbeda dari dengan induknya. Cuma, bisnis yang dilakoni BSN adalah pembiayaan syariah, bukan kredit konvensional.

Tentu saja, pengalihan aset tadi harus mendapat persetujuan dari pemegang saham BTN. Itu sebabnya, di bulan Oktober atau November depan, bank pelat merah ini akan menggelar RUPSLB. Jika semuanya

berjalan lancar, *spin off* UUS BTN pun akan dilakukan. Selanjutnya, semua entitas bisnis akan diambil oleh BSN. Karena entitas bisnis UUS BTN adalah pembiayaan perumahan, maka bisnis utama BSN pun tak jauh dari itu. Apalagi, sesuai dengan skenario awal, BSN memang disiapkan untuk menampung UUS BTN hasil *spin off*.

Namun, terlepas dari hasil RUPS nanti, BTN memang harus menyapih (*spin off*) UUS BTN. Sebab, sesuai dengan peraturan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) No 12/2023, bank yang memiliki UUS dengan *market share* lebih dari 50% dan/atau total asetnya lebih dari Rp50 triliun, wajib untuk melakukan *spin off* atau pemisahan. Aset UUS BTN sendiri, sampai semester I kemarin, sudah mencapai Rp65,5 triliun. Artinya, sudah memenuhi syarat untuk dilepas menjadi perseroan yang berdiri sendiri.

Rencana *spin off* UUS BTN sebenarnya sudah muncul sejak 2019, ketika OJK minta bank umum syariah (BUS) dan UUS milik bank BUMN (Himbara) melakukan konsolidasi atau merger (*lihat infografis*). Namun ketika Bank Syariah Mandiri, BRI Syariah dan BNI Syariah meleburkan diri (merger) jadi Bank Syariah Indonesia (BSI) di 2020, UUS BTN tidak termasuk di dalamnya karena statusnya hanya unit usaha bukan perseroan terbatas.

Rencana BSI untuk mengakuisisi UUS BTN di 2022, pun gagal total. Selain dikhawatirkan akan berdampak pada pelaksanaan Program 1 Juta Rumah Presiden Jokowi, akuisisi ini akan menyulitkan BTN yang ketika ini tengah berusaha mewujudkan mimpinya menjadi *The Best Mortgage 2025* di kawasan Asia Tenggara. Lagi pula, seperti pernah dikatakan Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN, biaya serta pajak yang harus dibayar dalam transaksi itu nilainya cukup besar.

PROSPEK BISNISNYA CERAH

Di tahun 2023, manajemen BTN mengumumkan rencana *spin off* dan akuisisi BUS untuk rumah bagi UUS BTN hasil *spin off*. Sejumlah BUS pun masuk dalam incaran BTN, termasuk diantaranya Bank Muamalat Indonesia (BMI) dan Bank Victoria Syariah (BVS). Setelah gagal berjudoh dengan BMI, di Juni 2025 BTN membeli hampir 100% saham BVS dari Bank Victoria International dengan nilai transaksi sekitar Rp1,5 triliun.

Sebagai tindak lanjut dari pembelian BVS, ada sejumlah langkah strategis yang dilakukan manajemen. Di antaranya merubah nama perseroan dari PT BVS menjadi PT Bank Syariah Nasional (BSN) serta susunan direksi. Alex Sofjan Noor, Ketua Tim Strategi Pengembangan Syariah (TSPS) BTN, dipercaya oleh pemegang saham untuk memimpin BSN.

Penggunaan kata Nasional dalam nama BSN, menurut Alex, menegaskan jangkauan bisnis yang lebih luas, kepercayaan dan kredibilitas perseroan. Adapun identitas Syariah adalah sebuah janji untuk menjalankan prinsip-prinsip syariah dengan integritas dan profesionalisme. "Jadi bukan sekadar label, tetapi harus menjadi budaya kerja dan panduan kehusnahan bisnis kepada setiap insan BSN," katanya.

Langkah cepat lain yang dilakukan manajemen adalah mengubah identitas dan logo BSN. Perubahan logo, menurut Alex, merupakan keharusan karena berpindahnya kepemilikan bank. Seperti induknya, logo baru BSN menggunakan jenis huruf kecil yang dinamis melambangkan semangat modernisasi, inovatif, relevan dengan perkembangan zaman. Sementara penggunaan burung kecil melambangkan sikap *humble*, rendah hati, ramah dan mudah didekati oleh masyarakat Indonesia.

Akan halnya simbol bintang lima sudut melambangkan keadilan, keberkahan, keberagaman, keberlanjutan dan kebaruan. Bintang juga merupakan simbol dari profesionalisme dan integritas dalam menjalankan prinsip-prinsip syariah. "Dengan demikian, BSN hadir untuk mendengarkan, memahami, memberikan solusi dan sebagai mitra ruang

masyarakat Indonesia," kata Alex. Sebenarnya, lanjut Alex, itu semua merupakan kelanjutan dari cita-cita dan tujuan UUS BTN saat dibentuk 20 tahun silam, yaitu Maju dan Sejahtera Bersama.

Di samping itu, tentu saja, logo baru ini pada dasarnya merupakan simbolis dari visi baru BSN: Mitra Utama Keuangan Keluarga yang Berkah dan Amanah. Ada pun misi BSN, diantaranya, menjadi mitra utama dalam pembiayaan perumahan dan layanan syariah inklusif di Indonesia. "Dengan dukungan dari seluruh *stakeholders*, insya Allah Bank Syariah Nasional akan mampu tumbuh menjadi pilar penting perbankan syariah nasional," kata Alex.

Langkah cepat lainnya yang dilakukan manajemen adalah mendapatkan izin sistem pembayaran dari otoritas moneter. "Kami berharap 10 Desember izin dari BI sudah ke luar," kata Alex. Dengan demikian, diharapkan RUPSLB BTN untuk minta persetujuan *spin off* UUS BTN bisa digelar pada 22 Desember. Jika disetujui pemegang saham, maka UUS BTN akan dilebur dengan BSN. Terang saja, aset BSN yang per Juni lalu hanya Rp1,1 triliun akan langsung terbang.

Nixon memperkirakan, sampai akhir tahun ini aset BSN akan mencapai sekitar Rp70 triliun. Dengan aset sebesar itu, BSN berpeluang menjadi BUS terbesar kedua di Tanah Air, menggeser posisi Bank Muamalat Indonesia yang telah berusia 33 tahun. Sementara tempat pertama masih dipegang BSI dengan kekayaan sebesar Rp388,46 triliun. "Kami targetkan



Perjalanan Panjang Spin Off UUS BTN

2019

OJK mendorong bank dan unit syariah bank Himbara melakukan konsolidasi atau merger.

November 2023

BTN berencana akuisisi Bank Muamalat Indonesia.

5 Juni 2025

Setelah batal mengakuisisi BMI, BTN teken Perjanjian Jual Beli dan Pengambilalihan hampir 100% saham Bank Victoria Syariah (BVS).



Sumber: Riset



22 Desember 2025 *)

RUPSLB BTN menyetujui *spin off* UUS BTN dan dilebur dengan BSN

2 Oktober 2025

Perubahan identitas dan logo BSN.

*) Perkiraan



tiga tahun ke depan aset BSN bisa menembus Rp100 triliun,” kata Nixon.

Ambisius? Tidak juga. Target aset sebesar 100 triliun tadi bukan sesuatu yang mustahil tercapai. Apalagi, pasar keuangan syariah di negeri ini masih sangat lebar. Data Otoritas Jasa Keuangan (OJK) per Juni 2025 menunjukkan, pangsa pasar perbankan syariah masih sangat kecil, hanya 7,41% dari total pasar perbankan nasional. Padahal, jumlah penduduk pemeluk agama Islam mencapai 244 juta jiwa atau 87% dari populasi Indonesia. Itu artinya, potensi pasar keuangan masih sangat lebar.

Pertumbuhan ekonomi syariah (eksyar) juga semakin baik. Jika saat ini Indonesia masih berada di peringkat ketiga, maka di tahun 2029 atau lima tahun ke depan negeri ini diperkirakan sudah menjadi pusat ekonomi Islam dunia. “Dengan dukungan populasi muslim terbesar di dunia, Indonesia memiliki potensi untuk menjadi pusat ekonomi syariah global,” kata Ma’ruf Amin, Wakil Presiden RI ke-13 (lihat laporan utama bagian 3).

SIAP MENJALIN KEMITRAAN

Ini semakin menginformasikan bahwa prospek bisnis BSN ke depan benar-benar menjanjikan. Itu sebabnya, BSN berencana untuk menjangkau beberapa segmen spesifik. Diantaranya segmen konformis dan konservatif, yaitu mereka yang memiliki loyalitas tinggi terhadap layanan perbankan syariah. Hanya saja, jumlah nasabah loyal ini tak sebanyak pasar mengambang dan yang sangat loyal pada perbankan nasional.

Itu sebabnya, BSN berniat melebarkan sayapnya ke segmen pasar liberal dan universalis. Apalagi, meskipun 87% penduduk negeri ini memeluk agama Islam, mereka bukanlah nasabah loyal, tapi pasar rasional yang juga memikirkan untung-rugi jika menabung atau meminjam. Bagi kebanyakan orang Indonesia, yang paling penting itu imbal hasil yang menarik serta keunggulan-keunggulan lain seperti akses dan layanan digital.

Meskipun pembiayaan perumahan tetap menjadi bisnis utama, menurut Nixon, BSN akan lebih agresif menggarap produk-produk konsumen seperti tabungan emas, sewa menyewa barang (Ijarah), pembiayaan usaha dengan skema MMQ (Musyarakah Mutanaqisah), hingga pengelolaan ZISWAF (zakat, infaq, sedekah dan wakaf). “Jangan dulu diharap masuk *corporate banking*, tapi lebih ke *consumer banking* dan *retail banking*,” katanya.

Namun, untuk merealisasikan rencananya tersebut, berbagai upaya tengah dilakukan manajemen BSN. Salah satunya adalah rencana menambah modal BSN dari sekitar Rp5 triliun saat ini menjadi minimal Rp6 triliun. Dengan adanya tambahan modal ini diharapkan BSN bisa masuk dalam Kelompok Bank Berdasarkan Modal Inti (KBMI) II, yakni kelompok bank dengan modal inti mulai dari Rp6 triliun hingga Rp14 triliun. Sementara tingkat kecukupan modalnya diperkirakan mencapai 20% - 25%.

Namun, terlepas dari soal permodalan, banyak kalangan menilai kehadiran BSN akan membuat

Performance Highlight Sharia Unit in 1H25

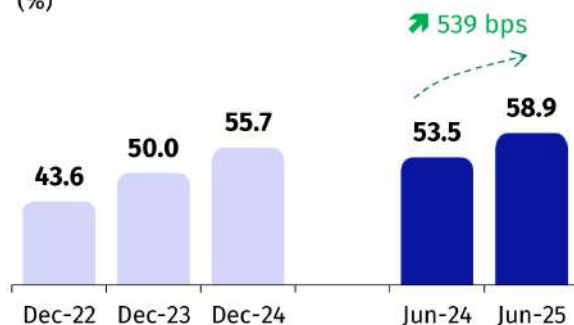
Robust Asset Growth

(IDR Tn)



Healthy CASA

(%)



Sumber: BTN

Foto: erbhayu

MEMANG LAYAK NAIK KELAS

DUA puluh tahun lalu, tak banyak yang menyangka kalau Unit Usaha Syariah (UUS) BTN akan besar seperti sekarang. Dulu, UUS BTN hanyalah sebuah unit yang dibentuk manajemen untuk melayani nasabah BTN yang ingin bertransaksi secara syariah Islam. Namun, sejak dilibatkan dalam pemberian pembiayaan rumah subsidi (FLPP) pada 2015, UUS BTN tumbuh super cepat.

Seperti yang tampak pada tabel, dari tahun ke tahun aset lini bisnis BTN ini selalu mencatatkan pertumbuhan dua digit. Kini kekayaannya benar-benar menakjubkan. Hingga semester I-2025, asetnya mencapai Rp65,56 triliun atau tumbuh 18% dibanding periode yang sama tahun lalu. Tak ayal, dengan kekayaan sebesar itu UUS BTN tampil sebagai UUS terkaya kedua setelah UUS Bank CIMB Niaga atau keempat di industri perbankan syariah.

Tingginya pertumbuhan aset tersebut, salah satunya, didorong oleh lonjakan yang cukup banyak pada dana pihak ketiga (DPK). Jika pada Juni tahun lalu jumlahnya Rp46,10 triliun, Juni kemarin total dana masyarakat yang dihimpun mencapai Rp55,24 triliun atau naik 19,8% (yoy). Hebatnya lagi, sekitar 58,9% dari dana tersebut merupakan dana murah (*current account saving account/CASA*). Ini prestasi yang mengesankan. Sebab, komposisi CASA di Juni tahun lalu masih 53,5% dari total DPK.

Derasnya DPK yang masuk ke UUS BTN tampaknya tak lepas dari pengaruh penurunan suku bunga acuan BI. Seperti diketahui, sejak September tahun lalu BI telah memangkas tingkat bunganya sebesar 150 basis poin (bps) menjadi 4,75%. Sementara itu suku bunga Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS) telah dipangkas jadi tinggal 3,75%. Nah, berbeda dengan bank konvensional, penurunan suku bunga acuan BI dan LPS tidak berpengaruh pada bank syariah. Sebab, prinsip pengelolaan dananya tidak didasarkan pada bunga, tapi pada bagi hasil. Dengan pola seperti ini, berapapun hasil yang diperoleh dari penyaluran kredit, maka itulah yang dibagi pihak dengan deponan. Di UUS BTN sendiri, nisbah nasabah ini bisa mencapai 29,50% untuk semua tenor.

Dengan pertumbuhan dana yang cukup pesat, otomatis kemampuan pembiayaan juga meningkat. Dan itu dibuktikan UUS BTN. Hingga semester I kemarin, unit usaha ini sukses mengucurkan pembiayaan sebesar Rp48,47 triliun (*outstanding*). Ini berarti naik 17% dari semester I tahun lalu. Melesatnya pembiayaan ini, tentu saja, membawa dampak positif terhadap peruntungan UUS BTN. Hingga Juni kemarin, UUS BTN berhasil men-

cetak laba bersih Rp401 miliar atau tumbuh 8,3% (yoy).

Lantas, kemana saja pembiayaan itu dikucurkan? Inilah kelebihan UUS BTN ketimbang UUS maupun bank syariah lainnya. Unit usaha yang berkantor di kawasan Harmoni Jakarta Pusat ini konsisten dengan bisnis utamanya, yakni sebagai pendukung pembiayaan rumah rakyat. Lihat saja realisasi pinjaman yang ditebar hingga semester I-2025. Dari total Rp48,47 triliun (*outstanding*), 98,3% disalurkan sebagai pinjaman perumahan. Di sini, porsi untuk pinjaman rumah bersubsidi cukup besar, yakni Rp29,28 triliun atau 61% dari total pinjaman.

Tidak bisa disangkal lagi, UUS BTN memang merupakan pilar utama dalam pembiayaan rumah subsidi. Tahun ini saja, rumah subsidi yang dibiayai melalui UUS BTN mencapai 60.000 unit atau sekitar 17% kuota rumah subsidi (FLPP). Ini belum termasuk rumah subsidi yang mendapat kucuran kredit dari BTN, yang jumlahnya mencapai 160.000 unit atau 46% dari kuota.

Cantiknya UUS BTN tak hanya tampak pada perolehan laba serta pertumbuhan aset. Pengelola UUS BTN juga mampu melakukan langkah-langkah pengendalian risiko sehingga di saat daya beli masyarakat anjlok, pinjaman bermasalah atau *non performing financing* (NPF) hanya mengalami kenaikan sebesar 10 bps menjadi 2,9%. Padahal, pada semester I, kredit dan pinjaman macet di sektor properti di perbankan nasional meningkat cukup tinggi.

Singkat kata, di usianya yang ke-20, UUS BTN berhasil tampil sebagai unit bisnis yang dikelola secara profesional. Itu sebabnya, banyak kalangan meyakini UUS BTN bakal semakin bersinar setelah dipisah (*spin off*) dari BTN dan dilebur dengan Bank Syariah Nasional (BSN). ■

“Kelebihan UUS BTN ketimbang UUS maupun bank syariah lainnya. Unit usaha yang berkantor di kawasan Harmoni Jakarta Pusat ini konsisten dengan bisnis utamanya, yakni sebagai pendukung pembiayaan rumah rakyat.”

persaingan di industri perbankan syariah semakin ketat. Apalagi, seperti dikatakan Nixon, pihaknya membuka pintu bagi BUS atau UUS yang ingin menjalin kemitraan dengan BSN. “Kalau ada bank daerah yang mau jual karena modalnya tak cukup untuk *spin off*, kami terbuka untuk mendiskusikannya,” katanya. Tak hanya sampai disitu, BSN juga berminat membeli portfolio dari institusi lain secara organik.

Maka tidak salah bila ada yang bilang kehadiran

BSN membuat persaingan di industri perbankan syariah akan semakin ketat. Dan persaingan itu bakal semakin seru bila Bank CIMB Niaga melakukan *spin off* terhadap UUS-nya. Asal tahu saja, dengan dukungan permodalan yang besar, saat ini BSN mampu menguasai 40% lebih bisnis perbankan syariah. Sedang sisanya diperebutkan oleh 14 BUS, 19 UUS dan sekitar 1.500 BPRS. Jadi, jangan heran bila saat ini banyak bank syariah yang megap-megap. ■

DARI PEKERJA KERAS SAMPAI RISING STAR

Jajaran direksi BSN diisi oleh orang-orang BTN. Kecuali satu posisi dipegang rising star dari BRI.

ACARA RUPSLB Bank Victoria Syariah (BVS) sudah selesai. Keputusan pemegang saham sudah jelas, yakni mengganti nama BVS menjadi Bank Syariah Nasional (BSN). Susunan jajaran direksi pun sudah ditetapkan. Dari tujuh direksi baru BSN, satu diantaranya berasal dari luar BTN. Nah, siapa dan bagaimana jenjang karir mereka? Berikut selintas profil tujuh direktur BSN:

ALEX SOFYAN NOOR
"SOSOK PEKERJA KERAS"

Lebih dari separuh usianya, peraih gelar sarjana Akuntansi dan Manajemen dari Universitas Islam Indonesia ini dihabiskan di BTN. Berbagai posisi pun pernah diembannya. Ia sempat menjabat *Regional Office Head* BTN Kanwil IV di Pekanbaru. Setelah menjabat *Sharia Business Division Head* dari 2019-2021, kemudian selama tiga tahun diberi kepercayaan sebagai *Senior Executive Vice President (SEVP) Operations* BTN.

Nah, sejak awal tahun ini Alex dipercaya memegang jabatan *Project Director* Tim Strategis Pengembangan Syariah (TSPS), sebuah tim yang dibentuk untuk mempersiapkan *spin off* Unit Usaha Syariah (UUS) BTN. Setelah

menjabat Direktur Utama BSN, kini Alex harus mempersiapkan bank yang dipimpinnya untuk menampung UUS BTN hasil *spin off* yang kemungkinan akan digelar Oktober atau November depan. Tak hanya bakal mendapat limpahan aset sebesar Rp65,5 triliun, BSN juga akan menjadi rumah baru bagi pegawai UUS BTN.

Bila melihat perjalanan karirnya selama 32 tahun di BTN, sejatinya Alex patut digolongkan sebagai sosok pekerja keras. Ia juga dinilai memiliki pengalaman yang mumpuni karena pernah ditempatkan di berbagai bidang atau divisi, seperti sumber daya manusia, memimpin wilayah, pembiayaan komersial, hingga layanan syariah. Maka, wajar bila pemegang saham BSN menaruh harapan besar padanya. Paling tidak, seperti dikatakan Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN, tiga tahun ke depan aset BSN harus bisa tembus Rp100 triliun.

ARGA MAHANANA NUGRAHA
"BANKIR MILENIAL"

Banyak orang menyebutnya "bankir milenial". Bahkan, tak sedikit pula yang menjulukinya sebagai *rising star*. Bagaimana tidak? Disaat rekan seangkatannya masih berkutat di level bawah, sejak tahun 2021 Arga Mahanana Nugraha sudah dipercaya oleh pemegang saham BRI untuk memegang jabatan Direktur Digital dan Teknologi Informasi Bank BRI. Pada saat itu, lulusan S2 dari Carnegie Mellon University (CMU), Pittsburgh, Pennsylvania, Amerika, ini baru berusia 40 tahun.

JAJARAN DIREKSI BANK SYARIAH NASIONAL



ALEX SOEJAN NOOR
DIREKTUR UTAMA



ARGA M NUGRAHA
WAKIL DIREKTUR UTAMA



ABDUL FIRMAN
DIREKTUR FINANCE,
STRATEGY AND TREASURY



M YUT PENTA
DIREKTUR
CONSUMER BANKING



ANTON RIJANTO
DIREKTUR HUMAN CAPITAL
AND COMPLIANCE



BEKI KANUWA
DIREKTUR
RISK MANAGEMENT



ARI KUNIAMAN
DIREKTUR NETWORK
AND RETAIL FUNDING

Sejumlah terobosan penting IT BRI memang lahir dari pemikirannya, termasuk transformasi digital. Tak heran bila perjalanan karirnya di bank pemerintah ini melesat bak meteor. Menginjak usia ke-36 tahun, ia sudah dipercaya memegang posisi *Group Head Cash Management Transaction Banking*. Tak hanya di BRI, keahlian Arga di bidang teknologi Informasi diakui di tingkat nasional. Buktinya, ia dipercaya menjadi Ketua PMO (*Project Management Office*) AI (kecerdasan buatan) KBUMN.

Mungkin karena prestasinya itu, pemegang saham BTN pun akhirnya kepincut oleh pria kelahiran Jakarta 1981 itu, dan kemudian memberinya jabatan Wakil Direktur Utama BSN. Lantas, apa yang diharapkan BTN dari Arga? Satu hal yang pasti, ia akan diminta pemegang saham untuk menjadi motor penggerak dalam proses perubahan atau transformasi IT di BSN. Asal tahu saja, mimpi atau visi dari BSN adalah menjadi "Digital Bank iB."

ABDUL FIRMAN "MELESAT BAK METEOR"

Abdul Firman memang bukan Salahudin Al Ayubi. Tapi soal naluri berbisnis, insting mantan Kepala Divisi UUS BTN ini boleh jadi sama tajamnya. Tak percaya? Tengok saja kinerja UUS BTN. Selama dipimpin Abdul, unit bisnis BTN ini tumbuh super cepat. Seperti di semester I kemarin, di saat banyak bank mengalami penurunan laba, lini bisnis BTN ini berhasil membukukan kenaikan laba bersih sebesar Rp401 miliar atau tumbuh 8,3% (yoy).

Seperti pernah dikatakan Abdul, keputusan manajemen untuk tetap fokus di bisnis pembiayaan perumahan menjadi salah satu kunci keberhasilan itu. Di sektor pembiayaan rumah bersubsidi, misalnya. Selain UUS BTN, memang tidak banyak bank atau unit syariah yang menggarap sektor ini. Padahal, belakangan ini pembiayaan rumah dengan sistem syariat Islam semakin digemari oleh masyarakat. Kisah sukses yang diukir UUS BTN itulah, sepertinya, menjadi pertimbangan pemegang saham untuk mengangkat Abdul Firman menjadi Direktur Finance, *Strategy and Treasury* BSN.

M. YUT PENTA "SELALU ADA GEBRAKAN"

Selalu ada gebrakan yang dibuat Mochamad Yut Penta. Ketika diberi kepercayaan menjadi Kepala Divisi *Non Subsidized Mortgage Lending*, 2023, ia membuat gebrakan dengan membuat program khusus untuk segmen *emerging affluent* dengan *ticket size* di atas Rp1 miliar. Padahal, selama ini BTN dikenal sebagai rajanya KPR kelas menengah bawah. Hasilnya? Luar biasa. Sepanjang 2023 kredit KPR non subsidi BTN melesat hingga 32,80% menjadi Rp19,07 triliun (*outstanding*).

Gebrakan lainnya dibuat Yut adalah ketika ia memegang posisi Kepala Divisi *Consumer Collection, Recovery & Asset Sales 1* pada 2025. Salah satunya adalah Program SCORE (*Strategic Collection & Recovery Excellence*), transformasi pengelolaan sumber daya manusia (SDM) *collection*. Namun, sebelum Program SCORE teralisasi sepenuhnya, Yut keburu dipanggil untuk mengisi posisi Direktur *Consumer Banking* BSN.



ANTON RIJANTO "KEMBALI KE HABITATNYA"

Tiada yang paling menggembirakan bagi Anton Rijanto selain dipercaya sebagai Direktur *Human Capital & Compliance* BSN. Maklum, bagi pria yang saat ini berusia 54 tahun, BTN merupakan rumah pertamanya. Debutnya di bank pemerintah ini dimulai setelah ia menamatkan kuliahnya di FH Undip. Berbagai jabatan penting pernah dipegang Anton. Seperti *Branch Manager* KC Mataram (2012-2014), *Branch Manager* KC Jakarta Kuningan (2015-2017) dan Kepala Divisi *Commercial Funding & Service Division* BTN (2017-2021).

Perjalanan karirnya di BTN harus terhenti ketika lulusan MM dari Universitas Hasanuddin ini ditugaskan mengisi posisi Direktur Hukum dan Manajemen Risiko Perum Perumnas (2021-2024). Anton pun tak kuasa menolak penugasan dari Kementerian BUMN untuk mengisi posisi Direktur *Risk Management, Legal dan QSHE* Waskita Karya (2025). Namun ada rasa senang ketika pria kelahiran Surabaya ini ditarik kembali ke BTN untuk menjabat Direktur *Human Capital & Compliance* BSN.

BEKI KANUWA "JAGO MENGANALISA RISIKO"

Berdasarkan RUPSLB Bank Victoria Syariah, Agustus lalu, Beki Kanuwa ditetapkan sebagai Direktur *Risk Management*. Tugas yang akan diemban Beki di BSN sebenarnya agak mirip dengan bidangnya semasa menjabat *Retail Credit Risk Division Head* BTN, yaitu mengevaluasi kelayakan kredit dengan menganalisa data keuangan debitur. Tujuannya, untuk meminimalisir risiko. Yang menarik, entah kebetulan atau tidak, di kelompok usaha BTN posisi *risk management* diisi alumni ITB.

ARI KURNIAMAN "DEKAT DENGAN MEDIA"

Di masanya, pria berusia 53 tahun ini pernah dekat dengan awak media. Maklum, pada 2020, Ari Kurniawan pernah menjabat *Corporate Secretary* BTN. Selain itu, alumni FH Unpad ini memang dikenal ramah dengan semua orang. Sebelum di posisi tersebut, ia pernah menjabat Wakil Kepala Cabang Bandung dan Kepala Cabang BTN Cawang. Sementara pada RUPSLB Bank Victoria Syariah, Agustus lalu, Ari dipercaya pemegang saham untuk mengisi posisi Direktur *Network & Retail Funding* BSN. ■

MENJADI PUSAT EKONOMI ISLAM DUNIA, **MENGAPA TIDAK?**

BI dan pemerintah punya mimpi, lima tahun ke depan Indonesia akan menjadi pusat ekonomi Islam dunia. Sejumlah strategi telah disiapkan untuk mewujudkan mimpi itu.

DARI segi jumlah penganut agama Islam, Indonesia boleh saja menyandang predikat terbesar di dunia dengan jumlah 244,7 juta jiwa. Tapi dalam urusan perekonomian syariah, kita kalah jauh dari Malaysia yang penduduk muslimnya cuma 22,5 juta jiwa. Laporan Indikator Ekonomi Islam Global (SGIE) menyebutkan, Malaysia tampil sebagai negara dengan ekonomi Islam terkuat di dunia selama 11 tahun berturut-turut, di atas Arab Saudi dan Indonesia yang berada di urutan ke dua dan tiga.

Tapi bukan hanya tertinggal dari negara lain, di dalam negeri pun perkembangan ekonomi syariah juga masih tergolong kontet. Paling tidak, itu jika dibandingkan dengan bisnis konvensional. Aset keuangan syariah, contohnya. Sampai semester I kemarin, aset keuangan syariah berkontribusi sebesar Rp2.972,94 triliun atau 11,47% pada keseluruhan industri keuangan. Pangsa pasar perbankan syariah malah lebih kecil lagi, baru Rp967,33 triliun atau 7,41% dari total perbankan nasional.

Kendati porsinya masih kecil, Perry Wajiyu, Gubernur BI, percaya prospek bisnis syariah masih menjanjikan. Bahkan ia berani bermimpi, di tahun 2029 Indonesia

akan menjadi pusat ekonomi Islam dunia. Keyakinan itu disampaikan Perry dalam acara Sarasehan Nasional Ekonomi dan Keuangan Syariah yang dihadiri Wakil Presiden RI ke-13, Menteri Keuangan, Kepala Bappenas dan Wakil Ketua Umum Majelis Ulama Indonesia (MUI). Lantas, bagaimana mewujudkan ambisi itu?

Susiwijono Moegiarso, Sekretaris Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, menuturkan telah menyiapkan strategi untuk meningkatkan peringkat GIEI dari peringkat 3 di 2025 menjadi peringkat ke satu di 2029 dan menaikkan kontribusi PDB syariah dari 49,04% menjadi 56,11%. Ada lima yang menjadi fokus perhatian dalam strategi itu, yakni memperkuat industri halal (makanan, kosmetik, obat), memberdayakan UMKM halal, ekspor halal, keuangan syariah internasional dan pengembangan wakaf (ZISWAF). Untuk memperkuat posisi, fokus ini didukung transformasi digital, ekonomi hijau dan biru.

Selain itu, dalam Master Plan Industri Halal Indonesia tahun 2023 - 2024 sudah ada empat hal yang bakal menjadi perhatian. Yakni, peningkatan daya saing, penerapan regulasi, penguatan keuangan dan infrastruktur, serta penguatan merek halal. Termasuk di dalamnya program prioritas penguatan pelaku industri halal (UMKM, pesantren dan *startup* inovatif), pengembangan SDM unggul dan berdaya saing, peningkatan riset dan inovasi, penguatan halal value chain serta pembentukan Kawasan Industri Halal (KIH). "Pemerintah telah menyiapkan empat KIH strategis," kata Susiwijono.



 Ma'ruf Amin

Tak hanya Perry, KH Ma'ruf Amin pun berpendapat bahwa ekonomi syariah Indonesia memiliki masa depan cerah. Salah satu indikatornya adalah kontribusi aktivitas usaha berbasis syariah (AUS) terhadap PDB yang terus menunjukkan tren positif (*lihat infografis*). Amin lantas mencontohkan perkembangan ekspor produk halal yang rata-rata tumbuh 7,08% per tahun selama enam tahun terakhir. Bahkan di tahun 2024 lalu angkanya mencapai 9,16%. Untuk saat ini produk makanan dan minuman memberi kontribusi sekitar 80% dari ekspor produk halal Indonesia. "Ini menunjukkan daya tahan sektor syariah terhadap tekanan global," katanya.

BANK SYARIAH BAKAL CERAH

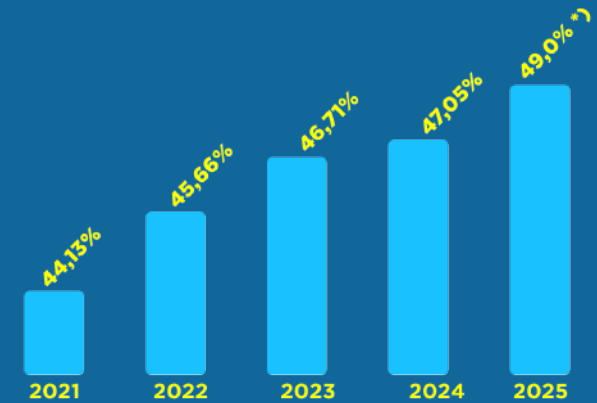
Selain perdagangan, sektor keuangan syariah juga menunjukkan perkembangan yang positif. Perbankan syariah, contohnya. Berdasarkan catatan Otoritas Jasa Keuangan (OJK), pada 2024 aset perbankan syariah mencapai Rp980,3 triliun atau 7,72% dari aset perbankan nasional. Meski pangsa pasarnya sangat kecil, namun aset perbankan syariah berhasil tumbuh 9,9% (yoy), lebih tinggi dari perbankan nasional sebesar 5,9%.

Sementara itu aset pasar modal syariah mencatat pertumbuhan 11% pada 2024 menjadi Rp8.559,5 triliun. Angka ini lebih tinggi dibandingkan dengan aset pasar modal nasional yang tumbuh 6,1%. Aset industri keuangan non-bank (IKNB) syariah pun menunjukkan kemajuan yang menggembirakan, tumbuh 20,5% (yoy). Hampir empat kali lipat dari pertumbuhan IKNB nasional sebesar 5,1%.

Yang lebih menggembirakan lagi, Indonesia berhasil menjadi negara tujuan investasi ekonomi halal nomor satu di dunia dengan total 40 kesepakatan senilai US\$1,6 miliar. Indonesia juga berhasil menempati peringkat pertama dunia di sektor *modest fashion*. Negeri ini pun memiliki keunggulan di sektor pariwisata ramah muslim serta farmasi dan kosmetik halal. Keuangan syariah juga menunjukkan peningkatan yang membanggakan.

Banyak faktor, memang, yang membuat perkembangan eksyar begitu pesat beberapa tahun belakangan ini. Salah satunya adalah penggunaan teknologi digital. Penggunaan *platform fintech* syariah, *e-commerce* serta

Kontribusi Ekonomi Syariah pada PDB



Sumber: Riset *) Perkiraan 2025



Produk halal

aplikasi berbasis teknologi dipercaya memiliki andil dalam mendongkrak peringkat SGIE Indonesia dari peringkat 10 menjadi ke-3 dalam kurun sepuluh tahun terakhir.

Nah, jika saja Indonesia mampu menjaga pertumbuhan eksyar tetap tinggi seperti sekarang, bukan tidak mungkin lima tahun ke depan negeri ini akan menjadi kekuatan ekonomi Islam terbesar dunia. BI memperkirakan, tahun ini perekonomian eksyar akan tumbuh 4,8% - 5,6%. "Dengan dukungan populasi muslim terbesar di dunia, Indonesia memiliki potensi untuk menjadi pusat ekonomi syariah global," kata Ma'ruf Amin.

Para bankir syariah sendiri antusias menyambut langkah yang dilakukan pemerintah bersama BI, otoritas keuangan, dan para tokoh ekonomi syariah seperti Ma'ruf Amin. Maklum, jika impian Indonesia menjadi pusat ekonomi Islam dunia menjadi kenyataan, masa depan industri perbankan syariah nasional pun bakal kian cerah. Paling tidak, peluang bagi bank-bank syariah untuk meningkatkan pembiayaan cukup terbuka lebar.

M. Iwan Somantri, *Project Leader* Tim Strategi Pengembangan Syariah (TSPS) BTN, pernah mengatakan bahwa peluang bagi bank syariah untuk mempercantik masih cukup besar. Tidak hanya dalam menjaring dana masyarakat, tetapi juga terkait dengan pembiayaan. Apalagi, dana pihak ketiga (DPK) diyakini akan tumbuh subur tahun ini. Penurunan suku bunga simpanan di bank konvensional akan sangat menguntungkan perbankan syariah. Soalnya, prinsip pengelolaan dananya tidak didasarkan pada bunga, tapi pada bagi hasil. ■

Skor Negara dengan Ekonomi Islam Terkuat di Dunia 2025



Sumber: Riset



NOFRY RONY POETRA, DIREKTUR FINANCE & STRATEGY BTN

BTN SUDAH PUNYA *BRAND IMAGE* BAGUS **DI PASAR MODAL**

UNTUK kelima kalinya tahun ini tingkat suku bunga acuan BI kembali dipangkas 25 basis poin (bps) menjadi tinggal 4,75%. Namun kebijakan otoritas moneter ini malah membuat sejumlah bankir mulai khawatir. Mereka was-was, nasabahnya tidak lagi memperpanjang deposito yang jatuh tempo. Alasannya jelas, suku bunga deposito menjadi tidak montok lagi setelah Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS) mengikuti jejak BI dengan menurunkan Tingkat Bunga Penjaminan (TBP) simpanan rupiah menjadi 3,50%.

Kecemasan kalangan perbankan bertambah karena di semester II ini pemerintah semakin agresif menyedot dana masyarakat. Agustus lalu, misalnya, pemerintah mengeluarkan *Savings Bond* Ritel seri 014 (SBR014) dengan kupon 6,25%. Dari SBN ritel ini pemerintah berhasil meraup dana sebesar Rp14,92 triliun. Usai

SBR014, di bulan-bulan berikutnya pemerintah menawarkan Suku Ritel seri 023 (SR023), Obligasi Negara Ritel (ORI028) dan Suku Tabungan (ST015). Seperti tak mau kalah langkah, Danantara (induk BUMN) dikabarkan berencana penerbitan obligasi Patriot senilai Rp50 triliun.

Jika aksi penyedotan dana ini tidak segera diantisipasi, dampaknya banyak bank yang bakal mengalami kekeringan likuiditas. Makanya, tak heran bila memasuki semester II sejumlah bank mulai menjajakan surat utang berjangka menengah-panjang. Contoh paling hangat adalah langkah yang diayunkan BRI. Bank terbesar kedua di Tanah Air ini menerbitkan tiga seri *Social Bond* senilai Rp5 triliun dengan bunga tetap 6,45% - 6,60% (tergantung tenor).

Aksi serupa juga dilakukan BNI dan Bank Mandiri. Untuk menjaring dana masyarakat, BNI menerbitkan dua seri Obligasi Berkelanjutan I dengan nilai Rp5 triliun. Bank berlogo angka 46 ini

menawarkan suku bunga tetap 6,60% dan 6,65%. Sementara Bank Mandiri menerbitkan *Green Bond* dan *Global Bond*, masing-masing senilai Rp500 miliar dan US\$800 juta (sekitar Rp13,2 triliun). Tak mau kalah langkah, Bank Mandiri Taspen, Bank OCBC NISP, dan Panin Bank juga segera bergegas menuju pasar modal.

Kemungkinan terjadinya pelarian dana dari deposito, seperti yang dikhawatirkan para bankir, agaknya bukan lagi perkiraan. Salah satu indikasinya tampak pada penjualan *Social Bond* BRI. Hanya dalam hitungan hari, obligasi *wong ndeso* ini langsung diserbu pembeli. Obligasi yang dijamin oleh sejumlah perusahaan emisi efek terkemuka ini mengalami kelebihan penawaran 1,3 kali. Membludaknya pesanan itu tidak lain karena BRI memiliki rating tinggi dan bunga yang ditawarkan cukup menggiurkan.

Menerbitkan obligasi juga bakal menjadi pilihan BTN. Meskipun pada semester I-2025 bank perumahan

ini mengalami kenaikan dana pihak ketiga (DPK) 11,2% (yoy) menjadi Rp406,38 triliun, hal itu tak membuat BTN mengurungkan niatnya untuk mengeluarkan surat utang. Rencana-nya, bank BUMN ini akan menerbitkan dua jenis surat utang dengan nilai masing-masing berkisar Rp1 triliun hingga Rp2 triliun. Nah, seperti apa surat utang yang akan diterbitkan BTN, berikut wawancara PARAS dengan Nofry Rony Poetra, Direktur Finance & Strategy BTN.

Bisa dijelaskan soal rencana penerbitan obligasi BTN?

Sebelum menjawab pertanyaan ini, saya ingin kasih *background* dulu. BTN itu punya dua mesin *funding*, yaitu dana pihak ketiga dan dana *wholesale*. DPK ini isinya dana giro, tabungan dan deposito. Sementara dana *wholesale* berasal dari penerbitan obligasi, sekuritisasi, *negotiable certificate deposit* (NCD), pinjaman dari bank lain dan lainnya. Saat ini komposisinya berkisar antara 89%:11% - 88%:12%.

Mengapa kami membutuhkan dana *wholesale*? Karena bisnis utama BTN adalah pembiayaan rumah (KPR), yang jangka waktunya amat panjang, bahkan bisa sampai 30 tahun. Sementara itu sumber dananya sebagian besar berupa DPK, yang jangka waktunya pendek. Deposito, misalnya, paling lama satu tahun. Jadi, secara teori, tenor pinjaman dengan simpanan tidak *matching*. Oleh sebab itu, BTN memerlukan dana *wholesale* yang tenornya lebih panjang.

Makanya, sejak tahun 1989 BTN rutin menerbitkan surat utang. Karena hampir setiap tahun, BTN boleh di bilang bank yang paling aktif dalam menerbitkan obligasi. Untuk tahun ini kami berencana menerbitkan dua jenis obligasi, yaitu *Junior Bond* dan *Senior Bond*. Yang senior seluruhnya akan dipergunakan untuk keperluan likuiditas. Sementara junior untuk keperluan penguatan modal. Karena jenisnya obligasi *subdebt*, dia masuk komponen modal *tier 2*.

Berapa nilai dan tenornya?

Masing-masing nilainya antara Rp1 triliun-Rp2 triliun, tergantung kebutuhan dan tingkat bunganya (kupon). Untuk senior, tenornya bisa kita pecah-pecah. Ada yang 3 tahun, 5

“ Mengapa kami membutuhkan dana *wholesale*?

Karena bisnis utama BTN adalah pembiayaan rumah (KPR), yang jangka waktunya amat panjang, bahkan bisa sampai 30 tahun. Sementara itu sumber dananya sebagian besar berupa DPK, yang jangka waktunya pendek. ”

tahun, 7 tahun, dan 10 tahun. Tergantung *demand*-nya. Kalau yang *junior* minimal 5 tahun karena akan menjadi komponen modal pelengkap (*tier-2*).

Berapa kuponnya?

Biasanya kami menggunakan patokan (*benchmark*) *yield* Surat Berharga Negara (SBN) plus *spread*. Sekarang ini selisih antara *yield* SBN dengan obligasi BTN sekitar 50 basis poin (bps). Jadi, kalau BTN mau menerbitkan obligasi dengan tenor 5 tahun atau 10 tahun, ya patokannya *yield* SBN tenor yang sama ditambah *spread*. Jika saat ini *yield* SBN berjangka 10 tahun sebesar 6%, misalnya, maka





yield obligasi BTN setidaknya sekitar 6,5%.

Senior Bond ini termasuk yang Green atau Social Bond?

Ya. Jadi obligasi senior ini bisa dibikin tematik. Acuannya adalah *environmental, social and governance (ESG) framework*. Nah, BTN mau masuk yang mana, *green (E)* atau *social (S)*? Dari kajian yang kami buat, lebih baik masuk ke *Social Bond*. Untuk diketahui, saat ini *Green Bond* yang masuk ke pasar sudah banyak sekali. Jadi BTN akan coba masuk ke pasar *Social Bond*. Ada kantong-kantong investor yang memang khusus mencari *Social Bond*.

Untuk kupon, apakah Social Bond berbeda dengan Senior Bond?

Tidak. Hanya saja, sekarang kami coba masuk ke situ karena ada kantong-kantong investor yang hanya mau membeli *Social Bond* yang diterbitkan BTN. Tapi ada juga investor yang tidak *strick*. Mereka mau membeli semua jenis obligasi yang diterbitkan oleh BTN. Bagi kami, semakin banyak *based investor*, semakin bagus. Kalau *demand*-nya banyak, berarti harganya (kupon) bisa kami tekan.

Mengapa sekarang investor lebih suka social atau green bond? Dan,

mengapa BTN memilih social bond?

Sekarang ini investor semakin peduli terhadap prinsip-prinsip ESG. Mereka selalu bertanya, nanti dana mau dipakai untuk apa? BTN memilih terbitkan *Social Bond* karena dananya memang akan dipergunakan untuk membiayai rumah masyarakat berpenghasilan Rp7 juta-Rp8 juta atau MBR (sekarang sudah naik jadi Rp14 juta).

Apakah saat ini waktu yang tepat untuk menerbitkan obligasi mengingat banyak obligasi yang ditawarkan di pasar. Apa tidak khawatir tidak terserap pasar?

Begini. BTN itu sudah *frequent issuer*. Jadi nama BTN itu udah punya *brand image* yang sangat bagus di pasar modal. Kami tidak pernah sekalipun *default*. Tidak pernah telat bayar bunga maupun pokok. Itu yang dilihat investor. Kalau BTN mau nerbitin obligasi, biasanya para investor udah nungguin. Apalagi *rating* BTN bagus (idAAA). Jadi, kalau BTN nerbitin obligasi dengan *framework* sosial, mereka akan lebih senang dan peminatnya semakin banyak.

Rencananya mau diterbitkan di pasar dalam atau luar negeri?

Kami terus mengkaji berbagai kemungkinan. Kami juga sudah melau-

kukan beberapa kali pertemuan dengan investor dari luar negeri. Mereka bilang, di *middle east* (seperti Cina dan Singapura) gak boleh ukur pakai *social framework*. Oke, tapi ongkosnya berapa? Bunga atau kupon untuk obligasi dolar tenor 5 tahun itu sekitar 5%. Lalu, ada premi *swap* sekitar 2%. Jadi total biayanya 7%. Sementara kalau kami menerbitkan obligasi rupiah biaya sekitar 6,5%. Jadi, lebih murah mana? Lebih murah di dalam negeri.

Betul, dana investor di luar negeri lebih besar dibandingkan dengan di dalam negeri. Tapi, ya itu tadi, ongkosnya mahal. Makanya, untuk sementara, kami coba tawarkan di pasar dalam negeri. Jika di kemudian hari premi *swap*-nya turun, dan hitung-hitungannya lebih menguntungkan, kami coba untuk terbitkan obligasi di luar negeri.

Jadi potensi pasar dalam negeri masih ada?

Meski tak sebesar di luar negeri, bukan berarti pasar di dalam negeri kecil. Di dalam negeri juga banyak investor gede-gede. Seperti bank, perusahaan investasi (manajer investasi), perusahaan asuransi, dana pensiun dan lainnya. Ini yang sedang kami jajaki, termasuk investor perorangan (*retail*).

Di awal tahun BTN berencana

Foto: Corporate Communication BTN

menerbitkan surat utang dolar untuk menggantikan *Global Bond* yang sudah jatuh tempo. Mengapa batal? Lalu, bagaimana efeknya terhadap CAR?

Tadinya di Januari kami berencana menerbitkan obligasi dolar untuk mengganti *Global Bond* yang sudah jatuh tempo. Ternyata banyak kejadian (seperti perang dagang) yang membuat ongkosnya jadi mahal. Akhirnya manajemen memutuskan untuk menyertop penerbitan *Global Bond*. Sekarang kami fokus ke pasar dalam negeri dulu dengan menerbitkan *Junior Bond*. Karena *Junior Bond* yang akan kami terbitkan bentuknya obligasi subordinasi (*sub debt*), tentu akan berdampak pada peningkatan CAR BTN.

Kira-kira akan naik berapa?

Tergantung berapa nilai obligasi yang akan diterbitkan. Sekarang memang CAR agak menurun karena ada beberapa aksi korporasi yang kami lakukan. Seperti penggabungan UUS BTN hasil *spin off* dengan Bank Syariah Nasional. Dengan adanya penerbitan obligasi *junior*, CAR BTN akan naik lagi menjadi sekitar 17%-an di sampai akhir tahun.

Tahun ini berapa kebutuhan dana BTN untuk ekspansi?

Tahun ini kredit diharapkan tumbuh 9%-10%. Karena kami ingin menjaga *loan to deposit ratio* (LDR) di kisaran 93%-95%, maka *funding*-nya paling tidak harus tumbuh 10%-11%. Dana dari DPK saya perkirakan antara Rp40 triliun-Rp50 triliun. Lalu ada *wholesale funding* sebesar net Rp1 triliun-Rp2 triliun. Fokus kami sekarang adalah menggenjot *retail funding* yang biayanya lebih murah. Masalahnya, *retail* ini jangka waktunya relatif lebih pendek dibanding *wholesale*.

Pertanyaannya, bagaimana agar dana perorangan ini bisa betah di BTN? Makanya kami benahi infrastrukturnya, produknya, fitur-fiturnya termasuk *cash management system* (CMS). Kalau *mobile banking* kami (Bale by BTN) semakin bagus, tentu nasabah akan bertransaksi di BTN dan saldonya terus diisi. Makanya, program kami sekarang adalah memberi kemudahan kepada nasabah agar mereka nempel terus (*sticky*) di BTN, tidak kemana-mana.

Sudah ada hasilnya?

Sudah menunjukkan tren positif. Dulu, komposisi *retail funding* dan *wholesale funding* itu sekitar 80%:20%, sekarang sudah 90%:10%. Dengan sendirinya biaya dana ikut menurun.

Bisakah BTN tidak terlalu bergantung pada dana obligasi?

Ya itu tadi, semua lini kami benahi agar nasabah betah di BTN. Bisnis prosesnya dirapihin, organisasinya juga dibenahi, *sales*-nya dan banyak lagi. Untuk proses kredit, misalnya, kami sudah membentuk 10 *Regional Loan Processing Center* (RLPC) dan enam *Commercial Banking Center* (CBC). Karena bisnis prosesnya sudah ditarik ke Kantor Wilayah, sekarang Kantor Cabang lebih fokus jualan produk perbankan, *funding* maupun *lending*. Dulu, *key performance indicator* (KPI) cabang tidak fokus jualan. Hanya mengurus operasional, mulai *procurement* sampai analisis kredit.

Mengapa BTN tidak mencari pendanaan ke Danantara?

Sedang kami *explore*. Kami coba dekati supaya dana milik Danantara disimpan di BTN. Saat ini sudah ada yang masuk ke kami.

KPR termasuk kredit berisiko karena dibiayai dengan dana jangka pendek. Apa yang dilakukan

manajemen agar tidak terjadi *mismatch*?

Mismatch ini bisa dari sisi suku bunga, jenis bunga dan juga jangka waktu. Kalau untuk KPR subsidi relatif aman karena sebagian besar sumber pendanaannya diambil dari FLPP. Sementara untuk KPR non-subsidi ada beberapa langkah yang bisa dilakukan untuk menekan risiko terjadinya *mismatch*. Dari sisi *liabilities*, ya itu tadi, kami upayakan agar DPK yang bersifat jangka pendek itu bisa betah berlama-lama di BTN. Selain agar risiko terjadi *mismatch* bisa ditekan, biaya dananya pun menjadi lebih murah.

Sementara dari aset, kami terus tawarkan KPR yang tenornya relatif pendek, 10 atau 15 tahun. Jadi tidak lagi sampai 20 atau bahkan 30 tahun. Kami juga terus mendorong kredit-kredit yang tenornya relatif pendek, seperti KUR/SME, KAR/KRING, kredit korporasi, *top up* dan lainnya. Selain bisa menekan risiko kemungkinan terjadinya *mismatch*, kami juga bisa mendapatkan *return* lumayan.

Ada yang mau disampaikan ke teman-teman BTNers?

Saya berharap kepada teman-teman, baik di pusat maupun cabang, fokus dalam bekerja dan berikan yang terbaik buat BTN. Jika ada saran, ide atau *feedback*, komunikasikan ke pimpinan masing-masing. Manajemen sangat terbuka. ■



JANGAN REMEHKAN BBTN

Meskipun berstatus saham lapis kedua, BBTN mampu memberikan gain yang aduhai. Saham ini diyakini akan menjadi incaran investor jika suku bunga The Fed jadi dipangkas.



Perry Wardjiyo (BI)



Jerome Powell (The Fed)

K EPUTUSAN yang ditunggu-tunggu oleh segenap pelaku bursa dunia akhirnya datang juga. Federal Reserve, 17 September lalu, akhirnya memangkas tingkat suku bunganya sebesar 25 basis poin (bps) menjadi 4-4,25%. Penurunan tingkat suku bunga ini diyakini dapat mengatasi persoalan di sektor konsumsi dan lapangan kerja yang belakangan ini menurun akibat perang dagang.

Bursa-bursa di seluruh dunia pun menyambut keputusan itu dengan gegap gempita. Termasuk Bursa Efek Indonesia (BEI). Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG) naik 67,48 poin (0,85%) ke level 8.025,18. Tetapi sehari setelah itu pergerakannya kembali ke gaya awal.

Para investor tampaknya tak mau menyia-nyaiakan kesempatan untuk *profit taking*. Kabar bahwa The Fed hanya akan sekali memangkas suku bunganya di tahun 2026 dan 2027, membuat IHSG kian tertekan.

Tapi, syukurlah, pada penutupan hari Jum'at (19/9) indeks kembali menguat ke level 8.051,12. Salah satu pemicunya adalah rencana The Fed untuk kembali memangkas suku bunganya di bulan Oktober dan Desember depan dengan besaran masing-masing 25 bps. Sehingga, dengan *spread* BI Rate-Fed *Fund Rate* (FFR) semakin melebar, akan banyak investor yang mengalihkan dananya ke Indonesia. Dalam perkiraan Adrian Joezer, *Head of Equity Research* Mandiri Sekuritas, di akhir tahun indeks masih berada di atas level 8.000.

Selain itu, saat ini *price earning ratio* (P/E) saham-saham di Indonesia termasuk yang terendah di kawasan regional, hanya 11,6 kali. Dibanding dengan saham-saham di bursa Thailand, misalnya, efek-efek di Jakarta masih lebih murah serta menjanjikan keuntungan besar. Terbukti, dana asing terus banyak mengalir ke BEI. "Kita hanya kalah dari Vietnam," kata Adrian.

Stefanus Dennis Winarto, Chief Investment Officer PT Inovasi Finansial Teknologi (Makmur), juga punya pandangan yang sama. Menurutnya, bursa Indonesia kini sudah masuk kembali dalam radar investor asing. Itu karena fundamental Indonesia yang cukup solid. "Dengan pertumbuhan ekonomi di atas 5%, inflasi terkendali dan kurs rupiah yang stabil, posisi kita lebih kuat dibanding sejumlah negara emerging market," ujarnya.

Kondisi itulah yang membuat Dennis optimistis, IHSG masih akan bergerak menguat. Selain oleh derasnya modal asing, pemilik uang di dalam negeri juga ada kemungkinan bakal mengalihkan dananya ke pasar saham seiring dengan semakin mengempisnya bunga simpanan di bank. Dalam jangka pendek, faktor lain yang berpotensi mendorong harga saham adalah terbitnya laporan keuangan emiten untuk triwulan III-2025.

Hal lain yang bakal ditunggu para pelaku pasar adalah lanjutan penurunan suku bunga The Fed, yang mungkin akan diumumkan di bulan Desember. Apabila pasar mencium kemungkinan turunnya tingkat FFR, maka bisa dipastikan harga saham-saham akan cenderung menguat. Terutama emiten yang sudah memperlihatkan kinerja yang lumayan mengkilap di akhir triwulan III. Sebut saja BTN. Dibandingkan bank BUMN lainnya, emiten ini mampu menaikkan laba bersihkan 13,6% (yoy).

Berkat kinerjanya yang melaju kencang, tak aneh bila saham BBTN menjadi buruan para investor sehingga harganya terus menggeliat.

Pada penutupan 19 September kemarin, saham bank pembiayaan perumahan ini ditutup di level Rp1.335. Bahkan pada 12 September saham ini pernah *menclok* di harga Rp1.410. Dengan kata lain, sejak awal tahun hingga 19 September BBTN telah menguat 18,67%. Itu sebabnya, banyak analis yang merekomendasikan beli dan pasang target tinggi untuk BBTN.

PROSPEKNYA MENJANJIKAN

Dengan asumsi *price book value* (PBV) 0,6x, Tim riset Ciptadana Sekuritas berkeyakinan saham BBTN bisa bertengger di Rp1.500 dalam 12 bulan ke depan. "Penurunan suku bunga dan program perumahan akan menopang kinerja BTN," kata riset Ciptadana. Ada pun Samuel Sekuritas Indonesia merekomendasikan beli dengan target harga Rp1.600. Jika harga-harga itu tercapai, maka investor yang menempatkan dananya di awal 2025 berpeluang menggapai *gain* 31,58% - 40,35%.

Ini jelas kabar baik, bukan hanya bagi investor, tetapi juga membuat manajemen BTN dan pemerintah senang. Sebab, jika perkiraan harga tadi menjadi kenyataan, maka kapitalisasi bank pelat merah ini bakal melesat. Dengan asumsi harga Rp1.500 per saham, berarti kapitalisasi BBTN bisa mencapai lebih Rp21 triliun. Pencapaian tersebut lebih tinggi ketimbang posisi Agustus kemarin, dimana kapitalisasi BBTN baru sekitar Rp18,24 triliun.

Nah, dengan membesarnya kapitalisasi sahamnya, BTN akan dihargai lebih mahal. Disamping itu, membesarnya kapitalisasi saham tersebut akan membuat rasio kecukupan modalnya (CAR) perusahaan meningkat dan bisa terus melebarkan usaha. Paling tidak, harapan untuk memperoleh pendanaan dari luar, misalnya dari investor obligasi, akan lebih mudah. Sebab, biasanya yang dilihat oleh investor adalah nilai kapitalisasi saham di pasar.

Yang menjadi pertanyaan, mungkinkah target harga BBTN Rp1.500 per saham bisa tercapai dalam rentang setahun ke depan? Pertanyaan ini memang tak mudah untuk dijawab. Soalnya, perang dagang dan tensi geopolitik global hingga kini belum ada tanda-tanda bakal mereda. Pemutusan hubungan kerja (PHK) dan pele-

mahan daya beli juga masih menjadi ancaman serius bagi industri perbankan. Belum lagi kemungkinan munculnya aksi demonstrasi, seperti yang terjadi Agustus lalu.

Meski dibayang-bayangi oleh sentimen negatif, bukan berarti peluang untuk memancing *gain* dari saham BBTN sudah habis. Sejumlah analis keuangan memperkirakan, The Fed akan kembali memangkas FFR sebesar 50 bps sampai akhir 2025 dan masing-masing sebesar 25 bps tahun 2026 dan 2027. Bukan hanya suku bunga The Fed. Menurut Andy Asmoro, Kepala Ekonom Bank Mandiri, besar kemungkinan BI akan kembali memangkas suku bunganya di 2026.

Jelas, ini menjadi sentimen positif bagi BBTN. Fundamental BTN juga tak diragukan lagi. BUMN ini masih tetap menjadi raja di bisnis pembiayaan perumahan. Tim riset Ciptadana yakin, dengan dinaikannya target FLPP dari 220 ribu unit menjadi 350 ribu unit, pada tahun ini BTN dapat menampilkan kinerja yang signifikan. Apalagi jika pemerintah menerima usulan pengelola BTN agar suku bunga KPR FLPP disesuaikan menjadi 6% (dari 5% saat ini), seperti bunga KUR. "Ini akan menjadi katalis positif," kata Ciptadana.

Jangan dilupakan, sekarang BTN sudah memiliki anak perusahaan bernama Bank Syariah Nasional (BSN). Rumah baru bagi UUS BTN hasil spin off ini dipercaya akan memberikan kontribusi pendapatan yang cukup berarti bagi BTN. Asal tahu saja, sampai triwulan II UUS BTN berhasil membukukan laba bersih Rp401 miliar atau naik 8,3% secara tahunan (yoy). "Perolehan BTN akan naik berkat diakuisisinya Bank Victoria Syariah (kini berganti nama BSN)," kata seorang analis pasar modal.

Dari paparan di atas terlihat bahwa BBTN masih memiliki prospek yang cerah. Meski begitu, para analis dan kepala riset tak mengesampingkan kemungkinan lain yang bisa membuat harga BBTN turun. Diantara penyebabnya adalah aksi ambil untung yang dilakukan investor serta kemungkinan suhu politik di dalam negeri kembali memanas. Jadi, sekarang terserah Anda wahai investor. ■

Kinerja BBTN triwulan III-2025



Sumber: Riset



 Demonstrasi massa di Jakarta

Angin Segar dari Tambang Emas

Menguatnya harga emas dunia dipastikan akan mendorong perolehan perusahaan pertambangan emas. Itulah yang membuat emiten ini menjadi buruan investor.

DARI sekian banyak saham unggulan yang diperdagangkan di Bursa Efek Indonesia (BEI), saham emiten emas boleh dibilang merupakan salah satu yang paling digemari investor. Lihat saja saham PT Aneka Tambang. Dalam beberapa bulan terakhir para pemodal tampak begitu aktif mengoleksi saham emiten berkode ANTM ini. Semua itu dilakukan seiring dengan harga logam mulia di pasar spot yang terus merangkak naik.

Di pasar dunia, kenaikan harga emas salah satunya dipengaruhi kenaikan harga emas hitam alias minyak mentah (*crude oil*). Sebab, dengan naiknya harga minyak akan membuat banyak negara harus mengeluarkan devisa lebih besar untuk mendapatkannya. Artinya, kebutuhan bank-bank sentral untuk

memperkuat cadangan emasnya sulit tertahankan. Selain itu, penurunan suku bunga The Fed, meningkatnya tensi geopolitik dan perang dagang semakin mendorong investor mencari perlindungan melalui emas.

Tak ayal, di pasar dunia, banderol logam kuning pun terus merangkak naik. Pada tanggal 19 September kemarin, harga emas sudah berada di level US\$3.685,90 per ons atau mengalami kenaikan mingguan 1,1%. Pelaku pasar meyakini, harga emas akan terus merangkak naik ke level US\$3.700. Ini level tertinggi sepanjang sejarah.

Sejumlah analis di lembaga sertifikasi logam mulia internasional (London Bullion Market Association), pun optimis harga emas akan terus merangkak naik. Soalnya, pasokan logam mulia saat ini semakin menipis. Padahal permintaan terus meningkat. Menurut data Dewan Emas Dunia (WGC), saat ini pembe-

lian cukup besar datang dari bank sentral Azerbaijan dengan total 15,8 ton, kemudian diikuti Uzbekistan (9 ton) dan Kazakhstan (7,4 ton). Cina dan India juga masih rajin melakukan aksi beli emas dengan masing-masing 2,2 ton dan 0,4 ton.

Akan semakin mahalnya banderol emas juga dilatari aksi buang dolar yang dilakukan sejumlah bank sentral, terutama anggota BRICS. Salah satunya Cina yang belum lama ini melepas obligasi pemerintah Amerika senilai US\$23 miliar atau sekitar Rp387 triliun. Makanya, jangan kaget bila sampai triwulan II pembelian emas oleh bank-bank sentral mencapai 410 ton. "Saat ini porsi emas sudah mendekati 20% dari total cadangan devisa global," kata Andy Nugraha, Analis Dupoin Future Indonesia.

Nah, kalau perkiraan para analis tadi tidak meleset, berarti sepanjang tahun ini harga emas bisa mengalami peningkatan hingga 32% (*lihat grafik*). Jelas, tahun ini emiten sektor pertambangan seperti Antam diperkirakan bakal mengeruk keuntungan amat besar. Sampai Juni lalu saja penjualan yang diraih Antam naik 154% (yoy) jadi Rp 59 triliun. Sedangkan laba bersihnya tumbuh 202% menjadi Rp4,69 triliun. Dengan prestasi seperti itu, wajar saja ANTM menjadi buruan investor. Alhasil, pada 19 September harga saham ini

sudah berada di level Rp3.450 atau menguat 126,23% sejak awal tahun.

RAWAN PROFIT TAKING

Emiten lain yang diuntungkan oleh kenaikan harga emas di pasar dunia adalah PT Bumi Resources Minerals Tbk (BRMS). Seperti kita ketahui, laba bersih BRMS sampai semester I mencatat kenaikan 136% jadi US\$22,2 juta atau sekitar Rp355,2 miliar. Diakui Charles Gobel, Direktur & Chief Officer BRMS, peningkatan kinerja tersebut disebabkan oleh kenaikan produksi dan harga juga emas masing-masing 46% (yoy) dan 38% (yoy).

Hanya kali ini nasib PT United Tractors Tbk (UNTR) dan PT Medco Energi Internasional Tbk (MEDC) tampaknya kurang beruntung. UNTR, misalnya, laba bersihnya turun 15% menjadi Rp8,13 triliun akibat melemahnya harga batubara. Sementara MEDC mengalami penurunan laba 81,5% menjadi US\$37,19 juta atau sekitar Rp595 miliar. Penurunan yang dialami oleh MEDC lebih disebabkan kerugian yang dialami entitas asosiasi PT Amman Mineral Internasional (AMMAN).

Meski begitu, banyak analis optimistis kinerja emiten-emiten pertambangan emas akan terus membaik hingga akhir tahun seiring masih akan meningkatnya harga emas di pasar dunia. Berdasarkan prediksi itulah mereka memandang saham-saham tambang emas sebagai wahana investasi yang layak. Harga Saham UNTR yang pada 19 September ditutup di harga Rp26.750, diperkirakan Mandiri Sekuritas akan menguat ke level Rp30.000 atau naik 12,15%.

Sementara Ryan Winipta dan Reggie Parengkuan dari Indo Premier merekomendasikan ANTM. Dari perhitungannya, saham BUMN ini berpotensi naik hingga Rp3.900 atau menguat 5,40% dibandingkan harga 19 September. Bukan hanya Ryan dan Reggie yang menyarankan beli atas saham ANTM. Sejumlah analis lainnya pun memberikan rekomendasi serupa, meskipun target harga yang dipatok berbeda-beda. Tim Analis Bareksa, misalnya, merekomendasikan beli dengan target harga (ambil untung) di

BERKILAU DI ETALASE SAJA

DI tengah aksi demonstrasi yang terjadi sejumlah daerah, Agustus lalu, harga emas terus merangkak naik. Dalam rentang waktu sepekan (25/8 - 1/9), harga logam mulia ini telah melonjak 4,25% menjadi Rp2.011.000 per gram. Kalau melihat kondisi di dalam negeri yang belum kondusif, para analis yakin harga emas masih akan naik.

Dalam kondisi penuh ketidakpastian, emas memang selalu menjadi pilihan. Selain dianggap lebih tahan terhadap guncangan, emas juga memiliki banyak keunggulan. Diantaranya, instrumen ini anti inflasi, dapat diuangkan kapan saja dengan mudah, serta proses transaksinya sangat efisien dan cepat. Dengan demikian, emas sangat layak menjadi salah satu bagian portofolio investasi, terutama di saat kondisi seperti sekarang.

Namun penguatan harga emas yang begitu cepat dalam beberapa bulan terakhir justru menjadi petaka bagi sejumlah pedagang perhiasan. Gara-gara harganya yang terus naik, masyarakat lebih mengincar emas logam mulia ketimbang dalam bentuk perhiasan. "Sejak awal tahun omzet kami turun 40%," kata Daniel, seorang pedagang perhiasan di Cikini Gold Center, Jakarta Pusat.

Tapi Daniel tak sendirian. Sejumlah pedagang perhiasan di kawasan Pasar Minggu, Jakarta Selatan, juga memiliki kisah yang sama. Menurut seorang pedagang perhiasan di sana, saat ini masyarakat mengerem keinginannya membeli emas sampai harganya turun kembali. Masalahnya, kenaikan harga emas saat ini sudah menjadi tren dunia. Indonesia, yang harga emasnya selalu mengikuti pasar internasional, jelas terimbas.

Lantas, bagaimana pedagang perhiasan di Tanah Air mengatasi sepi permintaannya? Tidak banyak cara, memang. "Kami terpaksa menyediakan emas dalam bentuk logam mulia, mulai ukuran 0,5 gram hingga 100 gram. Banyak yang cari karena barangnya langka," kata Daniel. ■

kisaran Rp3.600 per saham.

Yang menjadi pertanyaan sejumlah pelaku pasar, masih pantaskan saham-saham tambang dikoleksi? Soalnya, setelah mengalami kenaikan yang signifikan sejak April lalu, banyak yang menganggap saham-saham tersebut sudah berada di kategori mahal. Pertanyaan ini memang tak mudah dijawab. Namun sejumlah analis yakin, harga saham sektor pertambangan masih akan menguat. Tengok saja ANTM.

Kendati sejak awal tahun sudah naik 126,23% (ytd), *toh* harganya masih terus menanjak.

Meski memiliki prospek cerah, para investor diimbau agar tetap berhati-hati. Terutama dalam menghadapi saham-saham yang telah mengalami kenaikan yang tinggi dan sudah berlangsung cukup lama. Alasannya, "Dalam kondisi yang kompleks seperti saat ini, sulit untuk menebak gerakan emas ke depan," kata seorang analis. ■

PERGERAKAN HARGA EMAS DI PASAR SPOT (US\$/TROY ONS)



Mesin Uang BTN Mulai Bekerja

Laba bersih BTN sampai semester I - 2025 melesat hingga 13,6%. Buah dari transformasi yang berkelanjutan.



Grand launching Bale Korpora by BTN

Diantara bank BUMN, kelihatannya hanya BTN yang cukup membesarkan hati. Di saat perolehan laba bersih sejumlah bank pemerintah menyusut drastis, bank perumahan ini berhasil mengukuhkan diri sebagai salah satu yang terbaik. Hal ini bisa dilihat dari kinerja perseroan selama triwulan II-2025 yang berhasil membukukan

laba bersih Rp1,71 triliun. Jumlah tersebut meningkat 13,6% dibandingkan dengan perolehan laba pada periode yang sama tahun 2024 sebesar Rp1,5 triliun.

Dijelaskan Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN, peningkatan laba perseroan disebabkan oleh naiknya pendapatan operasional dan meningkatnya efisiensi biaya. Seperti yang sudah berlangsung sebelumnya, aktivitas kredit memberikan

kontribusi paling besar terhadap kinerja BTN. Sampai 30 Juni kemarin, kredit yang diberikan naik 6,8% (yoy) menjadi Rp376,11 triliun (*outstanding*). Pertumbuhan kredit sebesar itu masih dimotori oleh segmen pembiayaan perumahan dengan nilai Rp317,77 triliun atau 84,5% dari total portofolio kredit.

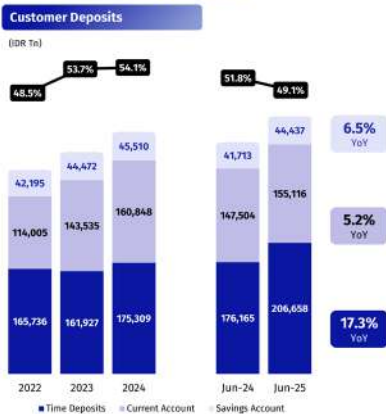
Dari kucuran kredit tadi BTN berhasil meraup pendapatan bunga Rp18,50 triliun atau naik 23,5%. Dimana, sebesar Rp15,23 triliun atau sekitar 82,3% diantaranya berasal dari aktivitas kredit. Ini berarti naik 30,2% ketimbang periode yang sama tahun lalu (*lihat tabel*). Tingginya pertumbuhan pendapatan bunga pinjaman (*interest loan*) ini tak lepas dari mulai masuknya BTN ke segmen konsumsi bermargin tinggi (*high yield*) seperti KPR non subsidi yang mencatat kenaikan 8,8% (yoy).

Selain sektor konsumen, manajemen BTN juga mulai menggenjot pendapatan dari sektor korporasi. Hal itu tercermin dari tingginya kredit yang diberikan. Jika di triwulan II 2024 angka masih Rp31,62 triliun (*outstanding*), maka di akhir Juni kemarin sudah mencapai Rp35,64 triliun atau mengalami kenaikan 18,4% (yoy). Inilah yang membuat pendapatan bunga naik cukup tinggi.

Sementara itu, seiring dengan tren penurunan suku bunga acuan BI, biaya bunga yang dibayarkan BTN kepada nasabah simpanan naik 9,1% (yoy) menjadi Rp8,04 triliun. Porsi biaya bunga simpanan ini meliputi 87,8% dari total biaya bunga sebesar Rp9,15 triliun. Jelas, ini prestasi yang cukup mengesankan. Soalnya, dana masyarakat yang masuk ke BTN tumbuh 11,2% (yoy) dan sebagian besar berasal dari deposito berjangka.

Kenaikan pendapatan bunga yang lebih tinggi dari kenaikan beban bunga tadi pada akhirnya berhasil meningkatkan pendapatan bunga bersih (*net interest income/NII*) BTN hingga 55,1% menjadi Rp9,35 triliun pada triwulan II. Faktor inilah yang kemudian membuat perseroan berhasil mendorong tingkat *net interest margin* (NIM) sebesar 39 basis poin

Total Deposits Compositions



Retail Funding



Institutional Funding



Sumber: BTN

Profit and Loss Composition

Interest Income

Interest Income (IDR Bn)	2Q24	1Q25	2Q25	QoQ	YoY	6M24	6M25	YoY	% portion of 6M25
Placement with Bank Indonesia	153	85	91	7.0%	-40.4%	327	176	-46.1%	1.0%
Placement with other bank	6	3	12	299.0%	106.8%	19	15	-19.9%	0.1%
Securities	592	620	669	7.9%	13.0%	1,302	1,289	-1.0%	7.0%
Loan	5,721	6,608	8,622	30.4%	50.6%	11,696	15,230	30.2%	82.3%
Others	25	11	5	-48.6%	-78.0%	46	16	-65.3%	0.1%
Income from Syariah	806	884	891	0.8%	10.5%	1,585	1,774	12.0%	9.6%
Total	7,303	8,210	10,290	25.3%	40.9%	14,975	18,501	23.5%	100.0%

Interest Expense

Interest Expense (IDR Bn)	2Q24	1Q25	2Q25	QoQ	YoY	6M24	6M25	YoY	% portion of 6M25
Deposits from Other Banks	76	22	0	-98.1%	-99.5%	120	22	-81.5%	0.2%
Deposits from Non-Banks	3,683	3,847	4,190	8.9%	13.8%	7,369	8,037	9.1%	87.8%
Securities Issued	120	77	73	-4.6%	-38.9%	240	150	-37.6%	1.6%
Fund Borrowings	594	460	449	-2.3%	-24.3%	1,175	909	-22.6%	9.9%
Others	32	27	8	-69.7%	-74.6%	47	35	-25.1%	0.4%
Total	4,505	4,432	4,721	6.5%	4.8%	8,949	9,154	2.3%	100.0%

Sumber: BTN

(bps) ke level 4,4%. Cukup tinggi, memang. "Semua ini tak lepas dari strategi yang kami jalankan secara konsisten," kata Nixon.

Harus diakui, prestasi gemilang itu merupakan buah dari langkah transformasi yang dilakukan manajemen secara berkelanjutan (*sustain*). Di sektor pendanaan, misalnya. Dengan mentransformasi BTN Mobile menjadi Bale by BTN, BTN mampu bersaing dengan bank papan atas dalam menggaet nasabah. Hal ini bisa dilihat dari kenaikan dana pihak ketiga (DPK) yang sampai triwulan II tumbuh 11,2% (yoy) menjadi Rp 406,40 triliun. Di atas rata-rata pertumbuhan DPK perbankan nasional sebesar 6,6%.

DIDOMINASI DANA INSTITUSI

Walaupun mengalami kenaikan yang pesat, kini brankas BTN justru semakin dipenuhi oleh dana deposito berjangka. Sampai triwulan II, nilainya sudah mencapai Rp206,7 triliun atau naik 17,3% (yoy). Adapun giro dan tabungan naik 5,6% menjadi Rp199,7 triliun. Gara-gara tingginya dana deposito, pada triwulan II kemarin komposisi dana murah (*current account saving account/ CASA*) menciut 266 bps menjadi 49,1%. Padahal tiga bulan sebelumnya angkanya masih 51,8%.

Oleh sebab itu, seperti disampaikan Rully Setiawan, Direktur *Network & Retail Funding* BTN, fokus manajemen di semester II ini adalah memperkuat penghimpunan dana murah lewat. Sementara untuk menjaga likuiditas serta mendukung struktur pendanaan jangka panjang, BTN berencana menerbitkan obligasi. "Langkah ini bukan hanya soal pencapaian angka, tapi membangun struktur pendanaan yang kuat dan efisien," kata Rully.

Asal tahu saja, saat ini sekitar 80% DPK perseroan berupa institutional funding (*lihat infografis*). Dengan komposisi seperti, likuiditas BTN menjadi cukup rentan, terutama bila terjadi penarikan dana serentak (*rush*) oleh nasabah institusi. Untuk memperbaiki struktur pendanaan tadi, manajemen BTN telah menyiapkan beberapa strategi untuk mendongkrak dan membangun struktur pendanaan yang lebih kokoh (*lihat: Agar Lebih Sehat dan Efisien*).

Namun, terlepas dari turunnya porsi CASA, tingkat efisiensi di BTN menunjukkan perbaikan. Indikatornya, indikator perbandingan biaya overhead dengan pendapatan bunga bersih dan pendapatan operasional lainnya (*cost to income ratio/ CIR*) mengalami penurunan 1.500

bps, dari 58,8% menjadi 43,8%. Membaiknya tingkat efisiensi juga bisa dilihat dari keuntungan atas aset atau *return on asset* (ROA). Apabila di triwulan II 2904 berada di angka 0,84%, Juni lalu naik menjadi 0,91%.

Hanya memang, untuk indikator biaya operasional berbanding pendapatan operasional (BOPO) mengalami kenaikan sebesar 74 bps menjadi 89,39%. Ini menunjukkan adanya kenaikan dalam beban operasional. Boleh jadi, hal tersebut bukan disebabkan kenaikan biaya dana, tetapi lebih dipengaruhi oleh naiknya rasio kredit bermasalah (*non performing loan/NPL*). Seperti diketahui, NPL gross BTN sampai triwulan II telah meningkat sebesar 20 bps menjadi 3,3%.

Karena itu, selain soal pendanaan, manajemen BTN juga fokus pada upaya menurunkan NPL. Targetnya, akhir tahun ini NPL bisa dikembalikan ke level 3,1%, syukur-syukur bisa di bawah itu. Singkat kata, berbagai upaya meningkatkan efisiensi terus dilakukan. Tujuannya, bukan semata-mata agar kinerja BTN semakin meningkatkan, tetapi juga supaya *cost fund* dan bunga kredit dapat ditekan. Dengan begitu, peluang masyarakat untuk memiliki rumah semakin terbuka lebar. ■

Agar BTN Lebih Sehat dan Efisien

Semester II ini BTN makin gencar menjaring dana perorangan. Selain bisa menekan biaya dana, struktur pendanaan di bank BUMN ini pun akan menjadi lebih sehat.



Aplikasi Bale

DANANTARA sebaiknya mulai waspada. Soalnya, tingkat efisiensi di bank-bank BUMN mulai mengalami penurunan. Hal itu terlihat dari naiknya indikator biaya operasional berbanding pendapatan operasional (BOPO) pada triwulan I-2025. Bank BRI dan BNI, contohnya. Sampai semester pertama tahun ini, kedua bank ini mencatatkan kenaikan BOPO sebesar 193 basis poin (bps) dan 442 bps. BTN mungkin sedikit mendingan, hanya mengalami kenaikan BOPO sebesar 94 bps.

Sebagai pemegang saham bank-bank pemerintah, jelas Danantara patut khawatir karena kemungkinan tahun depan tidak bisa mendapatkan deviden besar. Sebab, efisiensi ini biasanya berbanding lurus dengan kinerja sebuah bank. Maksudnya, bank-bank yang memiliki tingkat efisiensi rendah, laba bersihnya juga rendah. Tidak hanya sampai di situ, naiknya indikator BOPO juga membuat bank kesulitan menurun-

kan suku bunganya meskipun BI rate sudah dipangkas beberapa kali.

Lantas, apa yang membuat tingkat efisiensi di bank-bank BUMN menukik? Banyak faktor yang menjadi penyebabnya. Mulai dari kredit bermasalah (NPL) yang meningkat, kenaikan beban bunga, biaya personalia hingga promosi. Itu sebabnya, kini para bankir terus berikhtiar menekan biaya operasional agar bisnisnya lebih efisien. Di BTN, contohnya, efisiensi dilakukan dengan mendongkrak komposisi dana murah. "Di semester II ini kami fokus memperkuat penghimpunan dana murah," kata Rully Setiawan, Direktur Network & Retail Funding BTN.

Ada beberapa jurus yang dipakai BTN untuk menggenjot dana murah. *Pertama*, mengkonsolidasikan pengelolaan produk dana pihak ketiga (DPK). Caranya adalah dengan memusatkan seluruh pengelolaan tabungan, giro dan deposito berjangka ke dalam satu divisi. Dengan begitu, perseroan bisa lebih fokus pada penghimpunan dana murah yang berkelanjutan melalui pro-

duk-produk transaksional yang efisien dan sisi biaya dana.

Kedua, pendekatan berbasis potensi wilayah. Menurut Rully, dalam setiap ekspansi, manajemen memperhatikan betul biaya dan potensi bisnis. Ini penting. Sebab, jika salah melakukan kalkulasi, justru biaya operasional akan meningkat. Oleh sebab itu, untuk sementara BTN hanya fokus menggarap tiga area strategis. Yakni, UMKM dan payroll, pelaku bisnis di sekitar kantor cabang (seperti perusahaan properti, lembaga pendidikan dan kesehatan) dan nasabah eksisting.

Ketiga, mengakselerasi keterhubungan produk digital seperti Bale by BTN, Bale by Korpora sampai nasabah yang menerima gaji melalui rekening BTN (*payroll*). Dengan adanya keterhubungannya ini, kini nasabah *payroll* sudah dapat memenuhi sebagian besar kebutuhan transaksi keuangannya melalui Bale by BTN dan Bale by Korpora. Dari pemenuhan kebutuhan transaksi keuangan sehari-hari sampai menikmati penawaran produk pinjaman berbasis *payroll* macam KPR dan KRING. Bahkan, dalam waktu dekat BTN berencana merilis produk *pay later* dan *auto loan* bagi nasabahnya.

MEMBIDIK NASABAH PAYROLL

Dengan adanya keterhubungan produk digital dan banyaknya fitur yang ditawarkan, diharapkan jumlah nasabah *payroll* yang melakukan transaksi lewat *electronic banking* seperti Bale by BTN akan terus meningkat. Sekadar informasi, hingga triwulan II kemarin aplikasi Bale by BTN mencatatkan kenaikan transaksi 141,6% (yoy) menjadi 931,5 juta transaksi. sementara nilai transaksinya naik 5,6% menjadi Rp43,1 triliun. Ada pun dana murah yang berhasil perseroan mencapai Rp20,3 triliun atau tumbuh 21,6% (*lihat infografis*).

Meningkatnya penggunaan *electronic banking*, termasuk oleh nasabah *payroll*, pada gilirannya akan menekan beban operasional. Jangan dilupakan, penggunaan *electronic banking* juga bisa menekan biaya ekspansi dan penambahan karyawan. Sisi positif lainnya, transaksi elektronik dapat mendongkrak pen-

balé by BTN to boost Low-Cost Funding Growth



*) annualized est.

Sumber: BTN

dapatan bunga bunga (*fee based income*). Yang tidak kalah pentingnya, nasabah *payroll* bisa dimanfaatkan sebagai basis penyaluran kredit. Makanya, wajar bila BTN serius menggarap potensi *payroll*.

Saat ini jumlah karyawan yang menggunakan *payroll* mencapai 400 ribu *number account* atau baru sekitar 6% dari total rekening di BTN yang mencapai 7 juta. Rully berkeyakinan, dengan semakin beragamnya fitur yang ditawarkan Bale by BTN, jumlah nasabah *payroll* di BTN akan terus meningkat. Apalagi bank BUMN ini punya banyak nasabah korporasi yang memiliki ribuan karyawan.

Selain ketiga jurus tadi, upaya mendongkrak dana murah juga dilakukan BTN dengan menyediakan layanan *private banking*. Masuknya BTN ke bisnis ini, boleh jadi, lantaran apiknya DPK di bank-bank yang lebih dulu menggarap layanan *private banking* seperti CIMB Niaga. Hanya saja, berbeda dengan kebanyakan bank, layanan *private banking* BTN lebih diperuntukan untuk nasabah kelas atas yang memiliki saldo minimal Rp15 miliar. "Karena potensinya masih sangat besar," kata Rully.

Rully mungkin benar. Sebab, meskipun Indonesia tergolong negara miskin, namun kabarnya ada lebih dari 8.000 orang (0,003%) yang memiliki kekayaan di atas US\$10

juta atau lebih Rp165 miliar. Dan, sudah barang tentu mereka tidak akan menyimpan miliaran rupiah miliknya di bawah bantal. Seandainya kita mengambil saldo minimal *private banking* BTN sebesar Rp15 miliar, berarti dari orang-orang itu bisa terkumpul dana Rp120 triliun.

Melalui sejumlah strategi tadi,

Rully menargetkan setiap bulan dapat dihimpun dana perorangan sebesar Rp3 triliun. Jika target ini menjadi kenyataan, maka ke depan struktur pendanaan BTN akan lebih sehat. Tidak seperti sekarang, dari total DPK sebesar Rp406,21 triliun, 80,89% diantaranya adalah dana institusi (*institutional funding*). ■

SEDIKIT TAPI TAJIR

MARAKNYA orang kaya yang menjadi nasabah *private banking* seperti sekarang ini bukan tanpa sebab. Peningkatan tersebut mulai terasa pada pasca krisis ekonomi 1998. Rupanya, krisis moneter telah mengajari para miliarder untuk lebih cermat dalam mengelola dana mereka. Gejolak nilai tukar semasa krisis, umpamanya, telah membuat banyak orang kaya mulai melek soal main valas. Mereka juga telah belajar bahwa uang yang dikumpulkan dari bisnis tak melulu ditabung atau didepositokan.

Para miliarder sekarang umumnya mulai sadar bahwa bank, selain sebagai tempat menyimpan dana, juga bisa membantu dalam berinvestasi. Itulah sebabnya, mereka tak hanya berharap mendapatkan pelayanan VIP dari bank atau sekadar menginginkan kehadiran seorang bankir pribadi yang khusus melayani semua kebutuhan mereka. Lebih dari itu, orang-orang berduit tadi juga menginginkan jasa konsultasi soal bagaimana sebaiknya menginvestasikan dananya. Apalagi saat ini situasi kondisi perekonomian dunia diliputi ketidakpastian.

Menurut laporan Knight Frank, saat ini Indonesia berada di peringkat ke-9 negara Asia dengan populasi orang kaya terbanyak. Jumlah mereka ditaksir mencapai 8.120 orang dengan kekayaan di atas US\$ 10 juta atau Rp165 miliar. Jumlah ini mencerminkan peningkatan 1000% dibandingkan 2016 yang hanya 832 orang. Perkiraan Knight Frank sejalan dengan data Lembaga Penjaminan Simpanan (LPS), dimana simpanan orang kaya dengan saldo di atas Rp5 miliar tercatat tumbuh 9,45%.

Potensi pasar inilah, tampaknya, yang mendorong BTN untuk mengikuti jejak belasan bank lokal dan asing yang telah terlebih dahulu menyediakan layanan *private banking*. ■

Strategi Memangkas NPL

BTN melakukan optimalisasi sistem serta tenaga collection dan recovery. Selain untuk menekan NPL, langkah ini juga dapat meningkatkan efisiensi perusahaan.



Oni Febriarto Rahardjo

BENAR juga bila ada yang bilang bahwa kini banyak bank menahan diri untuk menyalurkan kredit kepemilikan rumah alias KPR. Alasannya, akibat melemahnya kemampuan ekonomi masyarakat, risiko bisnis di pembiayaan rumah terus meningkat. Selama enam bulan terakhir, jumlah kredit bermasalah (*non performing loan/NPL*) di KPR mengalami kenaikan cukup pesat. Terutama di kelompok masyarakat pendapatan menengah.

Berdasarkan data Bank Indonesia, jika di awal tahun angkanya 2,62%, maka di Juni kemarin sudah mencapai 3,17%. Artinya, selama enam bulan NPL KPR telah mengalami kenaikan 55 basis poin (bps). "Saat ini NPL tertinggi untuk sektor perumahan ada pada kelompok pendapatan menengah yang NPL-nya berada di level 4,5%," kata Junda Agung, Deputy Gubernur Bank Indonesia.

Meskipun NPL di semester I kemarin sudah mengalami kenaikan, namun Junda menilai industri perbankan masih berada di zona aman. Bahkan ia optimistis, NPL perbankan akan kembali membaik di semester II seiring dengan tren penurunan suku bunga dan kondisi perekonomian yang mulai menunjukkan indikasi yang membaik.

Mudah-mudahan benar. Soalnya, sebagai penguasa 40% pangsa pembiayaan perumahan, NPL KPR BTN juga mengalami kenaikan. Bila di semester I-2024 angka *gross*-nya 3,30%, di semester I tahun ini sudah berada di kisaran 3,70% atau naik 40 bps. Kenaikan NPL tersebut utamanya berasal dari KPR non-subsidi, yang sepanjang periode Juni 2024-Juni 2025 mengalami kenaikan sebesar 260 bps menjadi 4,9%. Sementara NPL KPR subsidi hanya naik 20 bps jadi 1,7%.

Namun yang membuat manajemen BTN tidak bisa tenang adalah adanya kenaikan cukup pesat pada debitur kategori kolektibilitas 2 (*special mention*) atau debitur yang mengalami penundaan pembayaran cicilan 1-90 hari. Jika di Juni 2024 nilainya masih Rp33,14 triliun atau 9,4% dari *outstanding* kredit, Juni kemarin sudah naik menjadi Rp39,69 triliun (10,6%). Artinya, dalam kurun waktu satu tahun terjadi lonjakan *special mention* lebih dari Rp6,5 triliun (*lihat tabel*). Cukup besar bukan?

Nah, bila tidak dikelola dengan baik, bukan mustahil sebagian kredit kolektibilitas 2 tadi turun statusnya menjadi kredit kurang lancar (*substandard*), diragukan (*doubtful*) atau bahkan macet (*loss*). Itu sebabnya, Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN, mengatakan tahun ini akan proaktif. Langkah ini, terutama, diarahkan pada debitur yang mengalami kesulitan memenuhi kewajiban. Dengan lebih proaktif, menurut Nixon, diharapkan BTN mampu menjaga kualitas kredinyat sehingga terhin-

dar dari penambahan beban pencadangan yang berpotensi menggerus laba perusahaan.

Untuk mengatasi meningkatnya risiko kredit bermasalah, BTN sebenarnya punya banyak kiat. Mulai dari seleksi debitur yang lebih ketat, penggunaan teknologi *artificial intelligence* (AI), penguatan proses analisis dan penilaian risiko, mendorong penyaluran kredit pada segmen berisiko lebih rendah (*nasabah existing* dan nasabah *payroll*), penguatan legal dan *collection*, menyempurnakan sistem *collection & recovery*, restrukturisasi sampai kolaborasi dengan PT Perusahaan Pengelola Aset dalam penjualan kredit bermasalah.

MENINGKATKAN MUTU SDM DENGAN SCORE

Selain yang disebutkan di atas, BTN juga terus mencari terobosan-terobosan baru agar risiko yang dihadapi kian mengecil. Salah satunya adalah dengan meluncurkan *Business Process Improvement* (BPI) *Monoline Collection* dalam rangka optimalisasi strategi *collection* (penagihan) and *recovery* (pemulihan aset/kredit), misalnya. Jika sebelumnya pengelolaan debitur dilakukan di masing-masing kantor cabang, kini didasarkan klaster wilayah di bawah komando langsung kantor pusat.

Memang, risiko kredit saat ini mengalami kenaikan akibat lemahnya kemampuan masyarakat. Namun dengan adanya penyempurnaan sistem *collection* dan strategi *recovery*, manajemen berharap dapat memperkuat *risk underwriting* (proses identifikasi, analisis dan evaluasi risiko) dan menjaga *cost of credit* di bawah 1,2%. Dengan kata lain, dengan mode baru ini penagihan dan eksekusi kredit bermasalah bisa menjadi lebih cepat dan murah. "Saat ini biaya *collection and recovery* masih cukup tinggi dan sering tumpang tindih antar kantor cabang dalam proses penagihan," kata Nixon.

Tak hanya sistem, kualitas tenaga (SDM) *collection* pun tak luput dari perhatian manajemen BTN. Lewat program *Strategic Collection & Recovery* (SCORE), transformasi SDM

collection dan *recovery* dilakukan melalui tiga pilar utama, yaitu sistem rekrutmen berbasis kompetensi, jenjang karir terstruktur dan *Collection Academy* sebagai pusat pelatihan. Dengan sistem dan SDM *collection* yang semakin baik, manajemen berharap risiko kredit akan kembali mengempis. Sehingga, sampai akhir tahun angka NPL dapat ditekan ke level 3,04%.

Mengapa SCORE? Selain agar mudah diingat, menurut Benjamin Sihombing, SEVP Assets Management BTN, SCORE memiliki makna bahwa setiap rupiah yang berhasil dikumpulkan bagian *collection* akan menjadi *score* (pemasukan) buat BTN. "Buat apa strategi dan permainannya bagus tapi nggak ada *score*, nggak ada *goal*," katanya.

Benjamin pun menjelaskan latar belakang dibuatnya Program SCORE. *Pertama*, tantangan dan dinamika dari portofolio kredit yang sudah semakin besar serta kompleks. Saat ini BTN telah memberikan fasilitas kredit kepada 1,2 juta debitur dengan nilai sekitar Rp250 triliun. Kredit sebesar itu ditangani oleh sekitar 500 pegawai BTN dan 2 ribuan tenaga *outsourcing*. Itu sebabnya, dibutuhkan SDM yang handal untuk mengelolanya.

Kedua, kondisi ekonomi yang semakin menantang seperti sekarang memang menuntut pengendalian koleksi kredit yang lebih baik. Jadi, pembenahan yang dilakukan manajemen tidak hanya dari sisi proses bisnis dan teknologi, tetapi juga SDM *collection*. "Arahan dari Pak Wadirut, kami harus fokus pada peningkatan mutu SDM *collection*," kata Benjamin.

Langkah lain yang dilakukan manajemen untuk mencapai target NPL tadi adalah dengan restrukturisasi kredit debitur-debitur yang mengalami masalah pembayaran. Salah satu langkah itu adalah dengan melakukan restrukturisasi kredit debitur-debitur terdampak Covid-19. Sampai Juni kemarin masih ada Rp11,05 triliun kredit debitur terdampak Covid yang belum berhasil di restrukturisasi. Angka ini sudah jauh berkurang dibanding posisi akhir 2022 sebesar Rp34,06 triliun.

Jangan lupa, BTN juga memiliki produk KPR dengan cicilan berjenjang. Melalui produk ini, bank

pemerintah ini memberikan keringanan berupa penundaan pembayaran sebagian angsuran pokok selama jangka waktu tertentu. Misalnya satu atau tiga tahun. Cara ini bukan saja dapat meringankan beban debitur, BTN pun sedikit banyak mampu mengatasi membesarnya risiko kredit.

Selain melakukan restrukturisasi, BTN juga tetap berusaha mendapatkan kembali kredit yang sudah hapus buku (*write off*). Salah satunya adalah dengan melelang agunan debitur macet. Untuk tahun ini, bersinergi dengan Direktorat Jenderal Kekayaan Negara (DJKN), BTN menggelar lelang massal dengan target pokok Rp3,28 triliun. Dana hasil lelang tersebut, antara lain, bisa digunakan untuk meningkatkan pencadangan (CKPN).

Begitulah langkah-langkah BTN dalam menekan ri-

siko kredit dan mendongkrak tingkat efisiensi. Dan, yang patut dipuji dari bank pelat merah ini adalah kepeduliannya terhadap masyarakat yang belum memiliki rumah sendiri. Buktinya, kendati belakangan ini risiko sedikit meningkat, kredit dari BTN tidak pernah seret. Sampai Juni kemarin, kredit perumahan yang mengucur mencapai Rp317,77 triliun atau meningkat 6,2%. ■



Benjamin Sihombing, SEVP Assets Management BTN

Loan Quality

Jun-24		Mar-25		Jun-25	
IDR Bn	%	IDR Bn	%	IDR Bn	%
307,905	87.5%	310,061	87.1%	323,938	86.1%
33,139	9.4%	34,483	9.7%	39,693	10.6%
341,044	96.9%	344,545	96.8%	363,631	96.7%
960	0.3%	828	0.2%	977	0.3%
1,733	0.5%	1,764	0.5%	1,595	0.4%
8,329	2.4%	8,927	2.5%	9,908	2.6%
11,022	3.1%	11,519	3.2%	12,480	3.3%
352,066	100.0%	356,064	100.0%	376,110	100.0%
3.13%		3.24%		3.33%	
1.49%		1.57%		1.94%	

NPL Breakdown by Segment

By Segment (%)	Dec-22	Dec-23	Dec-24	Jun-24	Mar-25	Jun-25
Housing Loan	3.4%	3.2%	3.3%	3.3%	3.6%	3.7%
Subsidized Mortgage	0.9%	1.5%	1.7%	1.5%	1.8%	1.7%
Non-Subsidized Mortgage	1.9%	2.0%	3.7%	2.3%	4.9%	5.3%
Other Housing Loan	2.9%	3.7%	4.4%	5.1%	4.8%	4.9%
Construction Loan	26.2%	23.8%	16.0%	24.4%	14.5%	15.0%
Non-Housing Loan	3.4%	1.9%	2.4%	2.3%	1.2%	1.2%
Consumer Loan	1.1%	1.6%	1.5%	1.5%	1.1%	1.2%
Commercial Loan	9.4%	6.2%	7.3%	7.1%	4.4%	4.0%
Corporate Loan	0.6%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%
Total Loan & Financing	3.4%	3.0%	3.2%	3.1%	3.3%	3.3%
Mortgage	1.3%	1.7%	2.5%	1.8%	3.0%	3.1%

Sumber: BTN

Desember 2025, BTN Pastikan Likuiditas Rp25 Triliun Terserap Optimal

Pemerintah melalui Kementerian Keuangan telah menyalurkan dana sebesar Rp200 triliun ke lima bank milik negara, dengan alokasi untuk BTN sebesar Rp25 triliun.


PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK (BTN) memproyeksikan tambahan likuiditas Rp25 triliun yang telah resmi ditempatkan pemerintah akan dapat terserap habis pada akhir 2025, seiring dengan terjaganya permintaan kredit di sektor perumahan. Perseroan telah menyiapkan sejumlah langkah untuk mengoptimalkan penyerapan dana tersebut.

Direktur Utama BTN Nixon LP Napitupulu mengatakan langkah pemerintah untuk membantu perbankan dengan tambahan likuiditas tersebut, cukup mengatasi kondisi persaingan yang ketat di antara bank-bank dalam memperoleh pendanaan, terutama yang berbiaya murah dalam beberapa waktu terakhir. Dengan adanya dana segar tambahan, persaingan berpindah ke upaya bank dalam menyalurkannya menjadi kredit.

"Langkah pemerintah ini telah memindahkan persaingan di likuiditas menjadi persaingan di kredit, karena dengan adanya tambahan dana Rp25 triliun, likuiditas tidak menjadi masalah lagi bagi BTN setidaknya dalam waktu 6 bulan. Saya perkirakan Desember (tahun ini) sudah habis terserap," kata Nixon dalam forum Media Gathering BTN 2025: Energi Baru BTN Perkuat Transformasi Berkelanjutan di Bandung, Jawa Barat, Jumat (19/9).

Adapun perkiraan tersebut didasarkan pada perhitungan rerata penyaluran kredit per bulannya di BTN. BTN mencatatkan penyaluran tersebut mencapai sekitar Rp6-7 tri-



 Purbaya Yudhi Sadewa, Menteri Keuangan RI

liun baik untuk melayani ekosistem perumahan yang cakupannya luas, maupun kredit non-perumahan yang saat ini juga menjadi salah satu motor realisasi pembiayaan di BTN. "Realisasi kredit kami rata-rata saja sekitar Rp6-7 triliun per bulan, jadi kalau akhir tahun Rp25 triliun itu sudah nutup. Itu juga sesuai dengan rencana bisnis bank (RBB) kami," ujar Direktur Finance and Strategy BTN Nofry Rony Poetra.

Sebelumnya, pemerintah melalui Kementerian Keuangan telah menyalurkan dana sebesar Rp200 triliun ke lima bank milik negara, dengan alokasi untuk BTN sebesar Rp25 triliun untuk disalurkan sebagai kredit ke sektor riil sehingga dapat menggairahkan perekonomian. Dana tersebut dapat digunakan selama jangka waktu enam bulan dan dapat diperpanjang.

Nixon menjelaskan bahwa injeksi likuiditas tersebut serupa dengan Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN) saat pandemi Covid-19 ketika sejumlah dana pemerintah ditempatkan di bank-bank milik negara untuk mempercepat pemulihan ekonomi. Saat itu, BTN mendapatkan penempatan dana pemerintah sebesar Rp10 triliun untuk disalurkan sebagai kredit. Hasilnya, kata Nixon, ekonomi saat itu berangsur-angsur pulih dan bank-bank dapat mengembalikan dana tersebut ke negara setelah dua tahun.

Dalam konteks saat ini, Nixon menilai tambahan likuiditas Rp25 triliun sangat membantu BTN untuk mempercepat realisasi atas *pipeline* kredit yang belum diakadkan.

"*Demand*-nya justru sangat ada di BTN, *pipeline* (kredit) di kami sebenarnya Rp30 triliun lebih. Dengan adanya tambahan likuiditas ini, masalahnya sudah selesai dan yang sudah ada di *pipeline* jadinya cepat diberi keputusan agar tidak pindah ke bank lain," tuturnya.

BTN TEKAN BIAYA DANA, TINGKATKAN PROFITABILITAS

Lebih lanjut, BTN juga menilai tambahan likuiditas Rp25 triliun dapat memberikan dorongan lebih bagi perseroan untuk terus menurunkan biaya dana (*cost of fund*), terutama setelah Bank Indonesia (BI)



 Nixon LP Napitupulu

“Langkah pemerintah ini telah memindahkan persaingan di likuiditas menjadi persaingan di kredit, karena dengan adanya tambahan dana Rp25 triliun, likuiditas tidak menjadi masalah lagi bagi BTN setidaknya dalam waktu 6 bulan. Saya perkirakan Desember (tahun ini) sudah habis terserap.”

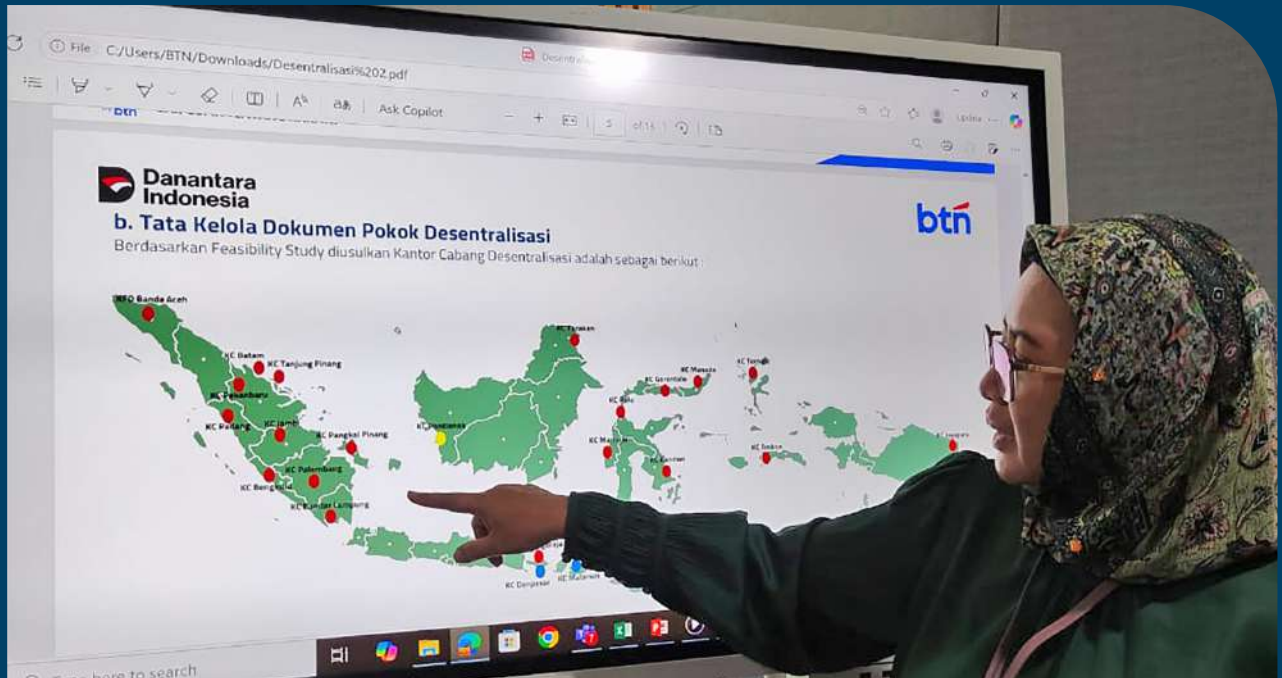
NIXON LP NAPITUPULU

memangkas suku bunga acuan (BI Rate) hingga 125 basis poin (bps) dalam satu tahun ke belakang. Sebagai langkah kongkrit, Nixon mengungkapkan, BTN telah menurunkan bunga deposito *special rate* tidak lama setelah tambahan dana segar dari pemerintah diterima perseroan.

"Waktu Jumat (12 September) diputuskan oleh pemerintah, Senin (15 September) kami memutuskan untuk menurunkan bunga *special rate* deposito 50 bps. Dana Rp25 triliun

membantu BTN menurunkan suku bunga dana mahal dan kami akan memastikan *special rate* akan terus turun hingga akhir tahun," ujarnya.

Ujungnya, kata Nixon, langkah tersebut dapat berdampak positif pada profitabilitas BTN yang akan terefleksi pada margin bunga bersih (NIM) perseroan. Tren penurunan biaya dana di BTN belakangan juga telah berkontribusi pada NIM yang meningkat 139 bps ke level 4,4% hingga semester I-2025. ■



ADEE INDRIANA D, CREDIT OPERATION DIVISION HEAD BTN

RECORD CENTER MEMBUAT REPUTASI BTN SEMAKIN BAIK

KUMUH, lembab, bocor, dokumen berserakan dimana-mana, bahkan beberapa diantaranya rusak dimakan rayap. Seperti itulah kondisi tempat penyimpanan dokumen di BTN beberapa tahun silam. Parahnya lagi, setiap orang bisa masuk ke ruangan penyimpanan dokumen tersebut. Padahal di itu tersimpan aset-aset bernilai tinggi seperti sertifikat rumah milik nasabah, IMB, akta hak tanggungan hingga akta jual beli (AJB). Kondisi buruk ini, tak hanya bisa membuat dokumen rusak atau hilang, tapi juga mengakibatkan proses kredit jadi tidak efisien.

Tapi itu dulu. Sekarang, dengan adanya gedung penyimpanan arsip terpadu (*Record Center* BTN), dokumen maupun agunan sudah disimpan dalam sistem yang modern, tertib, transparan dan akuntabel. Pengelolaan dokumen di BTN pun sudah memenuhi beberapa standar Arsip Nasional Republik Indonesia (ANRI). Mulai dari Standar Boks Arsip hingga Standar Operasional Prosedur (SOP) atau pedoman pelaksanaan tugas-tugas dalam pengelolaan arsip. Dengan menerapkan standar ANRI, kini dokumen sudah tersim-

pan di ruang yang kokoh, anti api, banjir dan temperatur yang telah ditentukan.

Peningkatan dari segi sistem dan teknologi juga menjadi perhatian manajemen. Kini, dokumen-dokumen penting sudah tersimpan dalam sistem modern (*data center*). Tak hanya itu, tempat dan pergerakan ratusan ribu dokumen pun sudah bisa dimonitor oleh petugas arsip sehingga dapat menjamin tingkat keamanan dan efisien. Kualitas SDM pun mendapat perhatian yang tak kalah penting dari manajemen BTN.

Singkat kata, sekarang pengarsipan dokumen di BTN sudah sesuai Standar Pelayanan Publik seperti yang diatur dalam Peraturan ANRI No. 17/2021. "Pengelolaan dokumen yang tertib dan aman akan mendukung akses pembiayaan perumahan yang efisien. Tentunya, upaya ini juga sejalan dengan visi BTN sebagai mitra utama pemerintah dalam inklusi perumahan serta mendukung Program Perumahan Nasional," kata Adee Indriana D, Credit Operation Division Head BTN.

Saat ini *Record Center* BTN baru beroperasi di Semarang, Surabaya dan Bandung yang melayani lebih dari 30 kantor

cabang dengan kapasitas lebih dari 928 ribu. Hingga tahun 2026, BTN menargetkan membuka lima lokasi *Record Center* di Medan, Cinere Gandul, Makassar, Samarinda dan Banjarmasin. Nah, seperti apa rencana pengembangan *Record Center* BTN ke depan, berikut petikan wawancara dengan Adee.

Ke depan, apakah di setiap kanwil akan dilengkapi *Record Center*?

Tergantung skala prioritas karena pembangunan *Record Center* memerlukan biaya yang tidak sedikit. Terus, siapa saja yang bisa memanfaatkan *Record Center* tersebut? Kalau kami bangun *Record Center* di Medan, misal, bagaimana dengan cabang BTN di Lampung? Terlalu jauh bila harus mengirim dokumen ke Medan untuk disimpan di *Record Center*. Makanya, untuk cabang-cabang yang tidak bisa diakomodir *Record Center*, kami akan bangun *Record Center* versi mini.

Berapa nilai investasinya?

Kami memanfaatkan aset terbengkalai. Ada rumah dinas, gudang, dan tanah. Ini yang kami manfaatkan untuk dijadikan *Re-*

cord Center. Di Bandung, misalnya, kami memanfaatkan lahan KCP Soekarno-Hatta. Sementara di Surabaya kami memanfaatkan gudang yang sudah tidak dipakai. Di sini dibangun *Record Center* tiga lantai. Di Semarang pun seperti itu. Gudangnya kami renovasi sesuai standar ANRI agar bisa jadi *Record Center*. Aksesnya juga ditata ulang, dibatasi, siapa saja yang boleh masuk. Kemudian dilengkapi alat pemindai (*scanner*). Semua dokumen lama di cabang-cabang dikumpulkan, di-digitalisasi dan di-*scan*. Sekarang kami sudah punya *database*-nya.

Pembangunan *Record Center* yang sedang berjalan?

Kami sedang bangun *Record Center* di Gandul. Di sana BTN punya lahan 5000 dan sedang dalam proses pembangunan *Learning Center* dan gedung *Record Center* untuk Jakarta Raya. nanti, dokumen yang ada di 21 kantor cabang wilayah Jakarta Raya, seperti Ciputat dan Cilegon, akan dipindahkan ke Gandul.

Berarti kedepan kantor cabang tidak menyimpan dokumen?

Di cabang nantinya tinggal dosirnya (berkas) aja, seperti *form* pengajuan (Dossier A) Tapi kalau dokumen pokok, seperti sertifikat, IMB, dan akta hak tanggungan, itu ditaruh *Record Center*.

Sejauh ini, manfaat apa yang dirasakan dengan adanya *Record Center*?

Sekarang teman-teman bisa bekerja dengan nyaman. Kami di kantor pusat sudah bisa melakukan kontrol karena *database*-nya sudah *ter-centralize*. Kami pun bisa melakukan evaluasi kerja dan membuat perencanaan ke depan. Reputasi BTN akan semakin baik karena masyarakat percaya dokumennya akan terjaga baik dan kemungkinan hilang bisa diminimalisasi.

Katanya *Record Center* BTN sudah sesuai standar ANRI. Bisa dijelaskan?

Sebenarnya semua diserahkan kepada BTN. Hanya saja ketika mendirikan bangunan, pengadaan lemari dan lainnya, kami minta agar sesuai dengan standar ANRI. Begitu juga pada tata kelola, digitalisasi hingga SDM-nya, kami minta sesuaikan dengan standar ANRI. Misalnya, sekarang sudah ada *record center manager* yang bertanggung jawab untuk pengelolaan dokumen di sana. Jadi, standarisasi ANRI ini sudah diterapkan mulai dari dokumen masuk, di-*scan* hingga disimpan di lemari.

Bagaimana kerjasama BTN dengan dengan PT Pos untuk pengiriman.

Sudah ada *service level agreement* (SLA) atau perjanjian tingkat layanan. Ini sebuah kontrak standar layanan, tanggung-jawab, dan ekspektasi antara penyedia layanan dan pelanggannya.

Penggunaan teknologi di *Record Center* seperti apa?

Kami sudah terhubung dengan *face record* untuk menghindari kecurangan. Sensor akan memantau pergerakan dokumen sampai melewati *screening* petugas sekuriti.

Bagaimana bila ada nasabah yang ingin pinjam dokumen miliknya?

Sekarang, seluruh dokumen yang tersimpan di *Record Center* hanya bisa keluar setelah dilakukan pelunasan. Jadi yang boleh keluar atau dipinjamkan hanya arsip digitalnya.

Berapa kapasitas *Record Center*?

Beda-beda. Kalau *Record Center* Surabaya kapasitasnya 262 ribu. Yang paling besar nantinya yang di Gandul, sampai satu juta. Mudah-mudahan pembangunan *Record Center* di Gandul selesai Oktober depan dan bisa diresmikan di bulan Desember.

Siapa boleh masuk *Record Center*?

Mereka yang sudah terdaftar di *Record Center*. Kalau pegawai yang ditugaskan 5

orang, ya hanya mereka yang boleh. Itu pun aksesnya beda-beda.

Begitu ketat ya?

Karena *Record Center* isinya aset-aset berharga sehingga harus dijaga. Dokumen itu ada yang nilainya Rp1 miliar, Rp2 miliar atau lebih. Kalau dokumen sampai rusak, bukan hanya akan menimbulkan kerugian, tetapi ngurusnya juga butuh waktu yang panjang.

Bagaimana bila ada pihak yang ingin menikmati layanan *Record Center* BTN?

Bisa saja. Sekarang kami sudah punya infrastruktur dan kemampuan dalam pengelolaan dokumen. Kalau ada yang mau ikut *Record Center* BTN, ya harus dibicarakan. Mau sewa tahunan atau per dokumen.

Mungkin ada yang mau disampaikan terkait *Record Center* Perusahaan sudah bangun *Record Center* dan standarisasi penyimpanan dokumen di cabang dengan investasi yang tidak sedikit.

Makanya, saya berharap teman-teman menjaganya dengan baik. Terapkan SOP, prosedur dan pengamanan yang sudah dibuat. Harapannya, cabang bisa melakukan pengelolaan dokumen pokok dengan lebih baik sehingga dapat mengurangi risiko reputasi dan kemungkinan kerugian lainnya. ■



RUMAH PANGGUNG, AIR ASAM, DAN ARTI SEBUAH PEKERJAAN



DESTYANANDA HELEN

Media Relations & Public Information
Officer BTN

“Terima kasih, Tuhan.”
Tiga kata itu saya ucapkan pelan, dalam hati. Kali ini bukan karena pencapaian kerja atau promosi karir. Tapi hanya karena saya bisa mencuci muka di rumah saya dengan air bersih—air yang segar, tidak asam, dan tidak

berbau. Sebuah aktivitas sederhana yang selama ini nyaris tidak pernah saya sukuri.

Hari itu adalah hari pertama saya tiba di rumah setelah lima hari tinggal di Desa Muara Adang, Kecamatan Long Ikis, Kalimantan Timur. Saya datang bersama Tim *Community Development Department - Corporate Secretary Division*, sebagai bagian dari tim panitia penyelenggara kegiatan Relawan Bakti BUMN dengan BTN sebagai tuan rumah. Dalam lima hari itu, saya tinggal di rumah warga, bukan hotel, bukan wisma, tapi rumah panggung yang berdiri di atas lahan yang penuh dengan tumpukan sampah rumah tangga.

Setiap kali jendela dibuka, udara segar tak pernah benar-benar datang. Yang masuk justru bau sampah yang menyengat dan menusuk

hidung. Rumah itu memiliki kamar mandi dengan lubang pembuangan yang terbuka langsung ke tanah. Semua aktivitas yang membutuhkan air dilakukan dengan air tadah hujan—termasuk mandi dan mencuci. Air tersebut rasanya asam, kemungkinan karena lokasi desa yang tak jauh dari perusahaan tambang batu bara. Malam hari pun sulit terlelap. Rumah bergetar setiap kali bom batu bara diledakkan. Getaran itu nyata, dan membuat saya sadar: ini bukan gangguan sesaat. Ini kenyataan hidup mereka setiap hari.

Perjalanan menuju Desa Muara Adang pun sudah menjadi ujian tersendiri. Saya berangkat dari Bogor ke Bandara Soekarno Hatta, Tangerang pukul 2 dini hari, mengejar pesawat subuh ke Balikpapan. Dari sana, perjalanan berlanjut dengan

speedboat menuju Kabupaten Paser, disusul perjalanan darat selama hampir lima jam melintasi jalan tanah berlumpur di tengah kebun kelapa sawit. Mobil terus terguncang di jalanan yang licin dan berlumpur, sampai akhirnya kami tiba di Muara Adang pukul 9 malam. Total hampir 19 jam perjalanan. Melelahkan, tapi tak sebanding dengan apa yang saya pelajari setelahnya.

Saat ini, saya bekerja sebagai *Media Relations* di BTN. Sehari-hari, saya berhubungan dengan media dan menyusun beragam strategi komunikasi komunikasi perseroan termasuk memberitakan tentang penyaluran pembiayaan perumahan melalui BTN. Melalui berbagai tulisan dan konten, saya menarasikan bagaimana Kredit Pemilikan Rumah (KPR) mengubah hidup banyak masyarakat melalui kemudahan untuk memiliki rumah layak huni, khususnya bagi masyarakat berpenghasilan rendah.

Selama ini, produk komunikasi tersebut hanya sekadar narasi. Namun setelah merasakan sendiri tinggal di rumah yang tidak layak huni, saya menemukan makna yang jauh lebih dalam dari pekerjaan saya. Di mana komunikasi bukan hanya tentang mengelola citra, tapi tentang menyuarakan realitas. Menyampaikan betapa pentingnya kehadiran BTN di tengah masyarakat—bukan hanya sebagai bank penyalur KPR, tetapi sebagai bagian dari perubahan hidup jutaan keluarga Indonesia. Apalagi, Badan Pusat Statistik mencatat masih terdapat 24 juta keluarga yang tinggal di rumah tidak layak huni.

Berbagai inovasi yang dilakukan BTN, terutama pada pembiayaan perumahan yang menjadi bagian dari Program 3 Juta Rumah milik Pemerintah bukan hanya menghadirkan rumah terjangkau. Inovasi ini menghadirkan kehidupan yang lebih baik dan membawa harapan. Lebih dari itu, program ini menggerakkan lebih dari 185 sub-sektor industri, padat karya, hingga menggunakan lebih dari 90% bahan lokal yang menjadikan sektor perumahan sebagai penggerak ekonomi nasional yang berdampak luas.

Secara nyata, di balik angka dan statistik itu, juga ada kisah-kisah ma-

nusia. Melalui KPR, ada anak-anak yang bisa tidur lebih nyenyak, ada ibu yang tak lagi khawatir air hujan merusak dapur, ada keluarga yang akhirnya memiliki kamar mandi sendiri dengan sistem pembuangan yang baik. Dan tugas saya sebagai *Media Relations* adalah menyampaikan semua itu kepada dunia luar—bukan sebagai narasi pencitraan, tapi sebagai kenyataan yang layak disuarakan.

Saya pulang dari Muara Adang bukan hanya dengan catatan cerita. Saya pulang dengan kepekaan yang baru. Dengan pemahaman bahwa pekerjaan saya di BTN adalah bagian dari misi besar: memperjuangkan rumah layak huni sebagai hak dasar setiap warga negara.

Kini, setiap kali saya menyusun

siaran pers tentang KPR BTN, saya teringat kembali pada wajah-wajah yang saya temui di Muara Adang. Setiap berita yang dimuat, setiap kampanye yang dijalankan, bukan hanya soal *exposure*—tapi tentang menyebarkan harapan, tentang menggugah kepedulian, tentang mengingatkan bahwa masih banyak saudara kita yang membutuhkan rumah layak untuk bisa dihuni dan hidup dengan bermartabat.

Dan untuk itu, saya kembali mengucapkan: "Terima kasih, Tuhan." Bukan hanya karena bisa mencuci muka dengan air bersih, tapi karena saya diberi kesempatan untuk menyadari bahwa melalui pekerjaan saya, sekecil apapun terlihat, bisa menjadi bagian dari perubahan besar bagi Indonesia. ■





Mencicil Rumah Rakyat dengan Sampah



WILSON ARAFAT
Enterprise & ESG Risk Management
Division Head, BTN

Krisis iklim bukan lagi cerita jauh dari kutub utara atau padang pasir Afrika. Krisis iklim nyata di depan

mata: rob menghantam Semarang, longsor melanda Bogor, polusi debu menyelimuti Jakarta, hingga banjir besar baru-baru ini di Bali yang melumpuhkan aktivitas warga dan pariwisata. Di balik itu, dua persoalan besar terus menghantui kota-kota Indonesia: gunung sampah yang kian menekan dan *backlog* perumahan rakyat yang masih jutaan unit.

Berdasarkan data Survei Sosial Ekonomi Nasional (Susenas) BPS, *backlog* kepemilikan rumah mencapai sekitar 12,7 juta unit pada 2023, dan sedikit menurun menjadi 9,9 juta unit pada 2024. Sementara itu, Kementerian Lingkungan Hidup dan

Kehutanan (KLHK) memperkirakan timbulan sampah nasional sudah menembus 68 juta ton per tahun. Dua masalah besar ini seolah berjalan sendiri-sendiri. Padahal, sejatinya, bisa dipertemukan menjadi solusi yang saling menolong. **Pertanyaan mendasar muncul, beranikah kita melahirkan gagasan baru dari akar rumput: membayar cicilan rumah dengan sampah?**

GREEN SAVING

Gagasan "*green saving*" sesungguhnya bukan hal asing. Di banyak kota, warga sudah terbiasa menukar botol plastik, kardus, hingga minyak jelantah di bank sampah untuk di-

ubah menjadi saldo tabungan listrik, pulsa, atau kebutuhan sehari-hari. Ide sederhana ini membuktikan sampah bisa bernilai. Lalu, mengapa nilai itu tidak diperluas untuk menjawab kebutuhan paling mendasar: hunian layak bagi rakyat kecil?

Bayangkan, seorang keluarga pekerja informal rutin menyetorkan sampah plastik seberat 5-10 kilogram per minggu. Nilainya otomatis tercatat melalui aplikasi digital, lalu langsung dipotong dari cicilan rumah subsidi. Sampah yang semula hanya menambah beban Tempat Pembuangan Akhir (TPA) kini berubah menjadi tiket masa depan: rumah layak huni bagi anak cucu mereka. Inovasi ini menyatukan dua krisis sekaligus -persoalan lingkungan dan rumah rakyat- dalam satu jawaban sederhana berbasis gotong royong.

BERGURU KE MANCANEGERA

Praktik serupa telah terbukti di berbagai negara. Di Bogota, Kolombia, program *Basura Cero* (Zero Waste) melibatkan warga kota dalam pemilahan serta pengumpulan sampah, sehingga limbah rumah tangga dapat masuk kembali ke rantai daur ulang dan mengurangi beban TPA. Sementara itu, Brazil melalui program *Ecoelce* di Fortaleza secara konkret menghubungkan setoran sampah dengan bonus pengurang tagihan listrik pelanggan. Model ini menunjukkan bahwa ketika pengelolaan sampah didukung sistem insentif, masyarakat terdorong berpartisipasi aktif dalam membangun ekonomi sirkular.

Di Filipina, beberapa koperasi komunitas mengembangkan model bank sampah digital yang terintegrasi dengan layanan keuangan mikro. Sementara itu, Jepang menjadi contoh menarik dalam ekonomi sirkular: tingkat daur ulang material plastik pasca-konsumsi berada pada kisaran 23-25 persen, sementara sisanya diolah melalui insinerasi (pembakaran sampah pada suhu tinggi untuk mengurangi volume limbah, sekaligus menghasilkan energi) dan pemanfaatan energi. Hal ini menunjukkan satu pesan kuat: ketika integrasi antara teknologi, regulasi, lembaga keuangan, dan komunitas lokal adalah kunci agar sampah benar-benar

kembali masuk ke rantai ekonomi, bukan sekadar berakhir sebagai limbah. Indonesia pun sangat bisa berinovasi, dengan fokus pada kebutuhan paling krusial: rumah rakyat.

STRATEGI NASIONAL

Agar ide ini tidak berhenti pada wacana, ada beberapa langkah strategis yang perlu dipikirkan serius di tingkat nasional. *Pertama*, **pemerintah pusat** dapat menjadikan program "Bayar Rumah dengan Sampah" sebagai bagian dari agenda ekonomi sirkular nasional. Insentif fiskal dan regulasi khusus dapat diberikan untuk mempercepat adopsi bank sampah digital di seluruh kota besar.

Kedua, **perbankan nasional**, khususnya penyalur KPR subsidi seperti Bank BTN, bisa mengembangkan produk keuangan hijau yang mengintegrasikan tabungan sampah ke dalam skema cicilan rumah. Ini akan menjadi contoh nyata pembiayaan inovatif berbasis ESG.

Ketiga, **teknologi digital** harus menjadi tulang punggung. Melalui QR Code dan *blockchain*, setiap setoran sampah dapat tercatat transparan, *real-time*, dan bisa diawasi publik. Seperti halnya aplikasi *ride-hailing* (layanan transportasi berbasis digital)

merevolusi cara orang bepergian, aplikasi bank sampah bisa merevolusi cara rakyat kecil mencicil rumah.

Keempat, **masyarakat sipil dan komunitas lokal** harus dilibatkan penuh. Inovasi ini hanya berhasil bila tumbuh dari partisipasi warga, bukan sekadar program *top-down*. Gotong royong menjadi modal sosial paling kuat untuk mengubah beban menjadi peluang.

DARI KRISIS MENJADI HARAPAN

Mencicil rumah dengan sampah bukan sekadar ide utopis. Hal ini adalah jalan keluar konkret dari dua krisis besar bangsa: sampah yang terus menumpuk dan jutaan rakyat yang belum memiliki rumah. Jika negara-negara lain di mancanegara sukses, mengapa Indonesia tidak bisa mengubahnya menjadi kunci rumah layak huni?

Dengan tata kelola transparan, dukungan teknologi, dan kemauan politik, program ini bisa menjadi warisan nasional yang membanggakan. Dari sampah menjadi tabungan, dari tabungan menjadi rumah, dari krisis menjadi harapan. Di sinilah letak nilai sejati: sampah yang dianggap kotor justru menjadi simbol bersihnya niat bangsa untuk menyejahterakan rakyat. ■



Membangun Kapabilitas Leadership Sejak Muda



ABDI SAPUTRA

Kepala Departemen Employee Development BTN

Dalam dua dekade terakhir, lanskap kepemimpinan global mengalami pergeseran besar. Jika dahulu posisi puncak dalam organisasi identik dengan senioritas dan pengalaman panjang, kini semakin banyak perusahaan raksasa dunia yang dipimpin oleh figur-figur muda yang berani, visioner, dan adaptif. Fenomena ini tidak terjadi secara kebetulan, melainkan hasil dari kesadaran bahwa era disrupsi menuntut kecepatan, kelincihan berpikir, dan kemampuan mengelola kompleksitas tinggi yang sering kali lebih mudah muncul dari generasi muda yang tumbuh di tengah perubahan teknologi dan sosial yang serba cepat.

Berbagai studi global menunjukkan terjadinya peningkatan signifikan dalam jumlah pemimpin muda yang menduduki posisi strategis. Menurut laporan *World Economic Forum* (WEF), sekitar 34% CEO perusahaan teknologi global saat ini berasal dari generasi

Millennial atau bahkan Generasi Z. Di perusahaan Fortune 500, semakin banyak posisi eksekutif yang diisi oleh profesional berusia di bawah 40 tahun. Mayoritas dari mereka membawa pola pikir baru seperti keberanian mengambil risiko, orientasi pada inovasi, sensitivitas terhadap keberlanjutan (*sustainability*), serta kesadaran sosial yang tinggi.

Pergeseran ini didorong oleh beberapa faktor utama. *Pertama*, perkembangan teknologi digital yang memungkinkan akselerasi pembelajaran dan perluasan wawasan secara drastis. *Kedua*, meningkatnya market pressure agar organisasi lebih gesit merespons dinamika global, seperti disrupsi teknologi, krisis iklim, dan perubahan preferensi konsumen. *Ketiga*, adanya tuntutan terhadap organisasi untuk lebih inklusif, adaptif, dan

humanis, yang lebih mudah didekati oleh generasi muda.

Namun, meskipun peluang menjadi pemimpin hadir lebih awal, kesiapan kapabilitas tetap menjadi tantangan. Kepemimpinan bukan hanya tentang posisi, melainkan kapasitas untuk memimpin orang lain, mengelola risiko, mengambil keputusan strategis, dan menumbuhkan budaya yang sehat di dalam organisasi. Tanpa investasi pengembangan kapabilitas sejak dini, pemimpin muda berpotensi gagal mengemban tanggung jawab besar yang melekat pada posisi mereka.

Inilah sebabnya mengapa organisasi global kini menempatkan pengembangan kapabilitas pemimpin muda sebagai prioritas strategis. Program seperti *Young Global Leaders* dari WEF, *Future Leaders* dari McKinsey & Co, hingga *Emerging Leaders Initiative* dari Harvard Business School menunjukkan bahwa dunia menyadari pentingnya menanamkan *leadership competencies* sejak awal karier, bahkan sebelum seseorang memasuki level manajerial formal.

Dalam konteks korporasi, keberlanjutan organisasi sangat ditentukan oleh kualitas *leadership* seorang *leader*. Banyak perusahaan besar runtuh bukan karena kehilangan



pasar atau gagal berinovasi, tetapi karena gagal menyiapkan suksesor yang mumpuni ketika terjadi pergantian kepemimpinan. Di era volatilitas tinggi, di mana siklus bisnis menjadi semakin pendek, kebutuhan terhadap suksesi kepemimpinan yang solid menjadi sangat krusial.

Membangun kapabilitas suksesor bukanlah proses reaktif yang dilakukan ketika seorang pemimpin akan pensiun, melainkan strategi jangka panjang yang terintegrasi dalam manajemen talenta. Perusahaan perlu mengidentifikasi calon-calon pemimpin potensial sejak dini, memberikan mereka pengalaman lintas fungsi, penugasan strategis, program *coaching* dan mentoring dari *senior management*, hingga kesempatan untuk menjadi *leader* dalam *project* strategis perusahaan.

Selain menjamin kesinambungan bisnis, pengembangan suksesor juga memberi sinyal kuat kepada seluruh pegawai bahwa organisasi menghargai pertumbuhan dan karier mereka. Hal ini menciptakan iklim keterikatan (*engagement*) yang tinggi dan menurunkan tingkat *turnover* talenta berkinerja tinggi. Penelitian dari Deloitte menunjukkan bahwa perusahaan yang memiliki sistem manajemen suksesi terstruktur memiliki peluang 2,5 kali lebih besar untuk tampil sebagai *market leader* dalam industrinya.

Lebih jauh lagi, investasi dalam program *talent management* dan *succession planning* menumbuhkan budaya *continuous learning* yang terbukti dapat meningkatkan tingkat adaptabilitas tinggi bagi para talenta terbaik perusahaan. Ketika karyawan menyadari bahwa kesempatan kepemimpinan terbuka bagi mereka yang siap, mereka terdorong untuk terus mengembangkan kompetensi, meningkatkan kinerja, dan memperluas *network*. Dengan demikian, organisasi yang baik akan membentuk "*leadership pipeline*" yang solid dimana selalu ada kandidat-kandidat tangguh siap naik ke tingkat berikutnya saat kesempatan muncul.

Namun, menjadi pemimpin muda menghadirkan dinamika tersendiri. Di satu sisi, usia muda sering kali menjadi nilai tambah yang ditunjukkan dalam karakter yang penuh energi, adaptif, dekat dengan teknologi,

dan terbuka terhadap pembaruan. Namun, di sisi lain, ada tantangan struktural, psikologis, dan sosial yang tidak ringan.

Pertama, tantangan kredibilitas. Pemimpin muda kerap dihadapkan pada persepsi bahwa usia mereka mencerminkan kurangnya pengalaman. Mereka perlu bekerja lebih keras untuk membuktikan kompetensi, membangun kepercayaan dari tim yang mungkin lebih senior, dan menunjukkan ketegasan dalam pengambilan keputusan tanpa terkesan arogan.

Kedua, tantangan pengelolaan kompleksitas. Posisi kepemimpinan menuntut kemampuan berpikir strategis, menimbang risiko jangka panjang, serta mengelola dinamika organisasi yang kompleks. Bagi mereka yang baru naik jabatan, beban tanggung jawab ini bisa menjadi tekanan yang luar biasa jika tidak dibarengi dengan pembekalan kapabilitas yang memadai.

Ketiga, tantangan pengelolaan diri. Pemimpin muda perlu membangun ketahanan mental, mengendalikan ego, serta menjaga keseimbangan antara ambisi dan empati. Mereka juga perlu mengembangkan kemampuan komunikasi persuasif, keterampilan membangun jejaring, dan sensitivitas budaya organisasi yang merupakan hal-hal yang tidak selalu diajarkan di bangku kuliah.

Selain itu, pemimpin muda juga harus mampu menghadapi ekspektasi ganda yaitu menjadi *change agent* yang membawa pembaruan sekaligus menjaga kesinambungan nilai-nilai organisasi yang telah ada. Misi ini memerlukan kecerdasan emosional yang tinggi, karena perubahan yang terlalu drastis dapat menimbulkan resistensi, sementara langkah yang terlalu konservatif dapat menumpulkan inovasi.

Karena itu, membekali pemimpin muda dengan *coaching*, mentoring, pelatihan kepemimpinan strategis, dan akses pada forum pengambilan keputusan sejak dini menjadi krusial. Organisasi harus memandang kesalahan awal mereka dalam konteks kepemimpinan bukan sebagai kegagalan, melainkan sebagai bagian dari kurva pembelajaran yang akan memperkuat kapasitas mereka di masa depan.

Di Indonesia, kebutuhan terhadap lahirnya pemimpin-pemimpin muda yang andal menjadi semakin mendesak. Transformasi ekonomi digital, kompetisi global, dan perubahan perilaku konsumen mendorong perusahaan-perusahaan nasional untuk mempercepat regenerasi kepemimpinan. Begitu pula yang saat ini menjadi salah satu fokus utama BTN dimana pembangunan BTNers yang *Productive*, *Prominent* dan *Prosperous* menjadi salah satu bagian dari





langkah besar transformasi di bidang *Human Capital*.

Sebagai salah satu bagian dalam perusahaan di bawah Danantara, BTN memiliki peran vital dalam mendukung pembiayaan sektor perumahan nasional, BTN menyadari bahwa keunggulan kompetitif jangka panjang tidak hanya terletak pada inovasi produk atau kekuatan modal, tetapi juga pada kualitas "People" di dalamnya. Dengan visi menjadi *Home of Indonesia's Best Talent*, BTN menegaskan komitmen dalam menciptakan lingkungan kerja yang mendukung pertumbuhan karier, pembelajaran berkelanjutan, dan pengembangan kepemimpinan sejak dini. Hal ini juga merupakan *Employee Value Proposition* BTN meliputi tempat kerja yang mendukung pengembangan kapabilitas karyawan (*Learn*), pertumbuhan personal dan profesional (*Grow*), kontribusi pada negara dan masyarakat (*Contribute*) serta penyediaan *employee experience* yang *engaging* (*engagement*).

Komitmen ini tercermin dalam berbagai inisiatif internal yang mengintegrasikan pengelolaan talenta dengan strategi bisnis. BTN menyiapkan program akselerasi karir (*fast track*) bagi pegawai muda berprestasi, menghubungkan mereka dengan proyek-proyek strategis perusahaan, serta

menyediakan akses pada program pembelajaran kelas dunia melalui program *scholarship* di berbagai Universitas ternama di Dunia serta program pengembangan talenta melalui kemitraan dengan institusi pendidikan global seperti (NUS), INSEAD, IESE serta institusi dunia lainnya.

Lebih dari sekadar retorika, inisiatif ini menunjukkan bahwa BTN memandang talenta muda sebagai aset strategis yang harus dikembangkan secara sistematis. Dengan memberikan mereka pengalaman, pembekalan, dan ruang kepemimpinan yang nyata, BTN berharap dapat menumbuhkan generasi pemimpin baru yang tidak hanya tangguh secara manajerial, tetapi juga memiliki pemahaman mendalam tentang misi sosial perusahaan dalam memperluas akses kepemilikan rumah dan keuangan yang dapat meningkatkan pertumbuhan ekonomi bagi masyarakat Indonesia.

Untuk mewujudkan visi sebagai rumah bagi talenta terbaik Indonesia, BTN merancang *Talent Acceleration Program* sebagai salah satu pilar utama strategi manajemen talenta. Program ini didesain untuk mempercepat pertumbuhan kapabilitas kepemimpinan talenta muda, mengurangi kesenjangan kompetensi, dan menciptakan *pipeline* kepemimpinan yang siap mengisi posisi strategis da-

lam waktu yang lebih singkat.

Program ini bersifat holistik, mencakup beberapa komponen utama:

1. Identifikasi Talenta Potensial Sejak Dini

Melalui mekanisme *talent mapping* berbasis data, BTN menilai potensi kepemimpinan pegawai secara berkesinambungan. Aspek yang diukur tidak hanya kinerja, tetapi juga kapasitas belajar, kecerdasan emosional, kemampuan mempengaruhi, dan *strategic orientation*.

2. Penugasan Strategis (*Stretch Assignment*)

Talenta terpilih diberikan kesempatan memimpin dalam berbagai jabatan struktural maupun bergabung dalam berbagai *project* lintas unit yang memiliki dampak langsung pada transformasi bisnis. Penugasan ini memperluas wawasan mereka, menantang kemampuan pengambilan keputusan, serta membiasakan mereka menghadapi kompleksitas organisasi.

3. Program Pembelajaran Berjenjang

BTN mengembangkan kurikulum *Leadership Development Program* (LDP) yang meliputi *Officer Development Program* (ODP)/*Supervisor Development Program* (SDP), *First Line Management Development Program* (FLMDP), *Middle*

Management Development (MMDP), Senior Management Development Program (SMDP), Executive Development Program (EDP) dan Advance EDP. Program pembangunan kapabilitas *leadership* yang dimulai dari *self leadership, team leadership, hingga strategic leadership*. Berbagai program ini dikombinasikan dengan pelatihan dari lembaga pengembangan yang mumpuni dari lokal maupun global untuk memastikan standar kompetensi yang tinggi.

4. Mentoring dan Coaching dari Senior Leaders

Senior Management BTN dilibatkan sebagai mentor dan *coach* aktif, memberikan bimbingan langsung, berbagi pengalaman praktis, dan menumbuhkan pola pikir kepemimpinan yang berakar pada nilai-nilai integritas, kolaborasi, dan orientasi pelayanan publik.

5. Evaluasi dan Rotasi Karier

Kinerja dan perkembangan talenta dipantau secara berkala. Mereka yang menunjukkan akselerasi signifikan diberikan *assignment* untuk mengisi peran yang lebih strategis, sementara mereka yang stagnan mendapatkan intervensi pengembangan tambahan agar tidak tertinggal.

Dengan pendekatan ini, BTN membangun ekosistem yang memungkinkan talenta muda belajar, tumbuh, dan berkontribusi secara optimal. Ini bukan hanya investasi bagi masa depan perusahaan, tetapi juga kontribusi nyata bagi bangsa dalam menyiapkan generasi pemimpin muda yang mampu membawa Indonesia bersaing di panggung global.

Membangun kapabilitas kepemimpinan sejak muda tidak cukup hanya dengan menyediakan program pelatihan atau program akselerasi karir. Diperlukan perubahan paradigma budaya organisasi yang mendasar. Organisasi harus menumbuhkan *growth mindset*, di mana kegagalan dilihat sebagai bagian dari proses belajar, bukan sebagai stigma. Mereka harus memberi ruang bagi kreativitas, inovasi, dan eksperimen, serta merayakan keberagaman sebagai kekuatan.

Selain itu, penting bagi organi-

sasi untuk menciptakan lingkungan psikologis yang aman (*psychological safety*), agar talenta muda berani menyampaikan gagasan, mengajukan kritik konstruktif, dan mengambil risiko. Budaya ini akan menumbuhkan *future leaders* yang tidak hanya cerdas secara intelektual, tetapi juga tangguh secara emosional dan etis.

Dari sisi individu, generasi muda juga perlu memandang kepemimpinan bukan sekadar jenjang karier, melainkan sebuah amanah sosial. Mereka harus membekali diri dengan kesadaran etika, tanggung jawab sosial, dan visi jangka panjang. Kepemimpinan sejati bukan hanya tentang mengendalikan sumber daya, tetapi juga tentang memuliakan manusia, membangun potensi orang lain, menumbuhkan harapan, dan menciptakan dampak positif bagi masyarakat luas.

Dalam konteks nasional, sinergi antara dunia korporasi, lembaga pendidikan, dan pemerintah juga sangat penting. Ekosistem pengembangan pemimpin muda perlu diperkuat melalui kolaborasi lintas sektor, mulai dari penyusunan kurikulum kepemimpinan di perguruan tinggi, program magang strategis di Danantara, hingga penyediaan program pengembangan kepemimpinan global

bagi talenta potensial. Upaya ini akan memastikan bahwa Indonesia tidak hanya memiliki bonus demografi, tetapi juga bonus kepemimpinan yang berkualitas.

Di era yang ditandai oleh perubahan cepat, ketidakpastian tinggi, dan kompetisi global yang semakin ketat, masa depan BTN sebagai salah satu lembaga keuangan terbesar di Indonesia sangat bergantung pada kualitas *leader* yang memimpin. Membangun kapabilitas kepemimpinan sejak muda bukan lagi pilihan, tetapi keharusan strategis. Investasi pada program pengembangan talenta muda bukan hanya langkah bijaksana, tetapi juga visioner. Dengan membentuk generasi pemimpin sejak awal, kita tidak hanya menyiapkan suksesor perusahaan, tetapi juga membangun masa depan bangsa.

Pada akhirnya, kepemimpinan sejati adalah tentang menyalakan obor, bukan hanya untuk menerangi jalan kita sendiri, tetapi juga untuk menerangi jalan bagi orang lain. Dan obor itu harus mulai kita nyalakan sedini mungkin, di tangan-tangan para *leader* muda yang penuh semangat dan harapan karena *a journey of a thousand miles always begin from the first step*. ■



Sambut Hari Pelanggan Nasional, BTN Dengar Aspirasi Nasabah



DALAM rangka menyambut Hari Pelanggan Nasional yang jatuh pada 4 September, BTN mengadakan kunjungan ke perumahan di daerah Kabupaten Tangerang, Banten untuk mendengarkan aspirasi dari para nasabah. Langkah tersebut sebagai bagian dari upaya perseroan untuk terus meningkatkan kualitas pelayanan.

Dalam kesempatan ini, BTN juga memberikan berbagai promo menarik sebagai bentuk apresiasi tertinggi kepada para nasabah, termasuk debitur ritel dan mitra developer.

Adapun, pertemuan dengan nasabah dilaksanakan di Perumahan Kota Sutera, Tangerang, yang dibangun oleh MAS Group, pengembang properti yang aktif sejak 2013. Dalam kunjungan tersebut, Direktur Utama BTN Nixon LP Napitupulu bersama Direktur Operations BTN I Nyoman Sugiri Yasa, serta Direksi MAS Group bertemu dengan para debitur KPR BTN di proyek perumahan tersebut dan mengunjungi proyek terbaru yaitu SEION Tangerang.

Direktur Utama BTN Nixon LP Napitupulu mengatakan, Hari Pelanggan Nasional menjadi momentum bagi BTN untuk menunjukkan komitmennya dalam memberikan apresiasi dan pelayanan terbaik bagi nasabah. Dengan tema tahun ini bertajuk *"Think Customer"*, BTN menempatkan nasabah sebagai aspek esensial dan tidak terpisahkan dari perkembangan bisnisnya.

"Pemenuhan kebutuhan nasabah merupakan prioritas dan kewajiban kami. Sehingga pada momentum Hari Pelanggan Nasional ini, kunjungan langsung ke rumah nasabah kami lakukan untuk memastikan kualitas perumahan hingga kelancaran dalam mengakses berbagai produk dan layanan milik BTN," tutur Nixon di Kabupaten Tangerang, Kamis (4/9).

Lebih lanjut, Nixon mengatakan, BTN selalu terbuka dalam menerima aspirasi dan masukan nasabah serta mitra untuk peningkatan layanan BTN, baik transaksi di cabang maupun *channel digital*, sejalan dengan visi BTN yakni menjadi "Mitra Utama dalam Pemberdayaan Finansial Keluarga Indonesia".

"Setiap aspirasi dan masukan dari nasabah dan mitra BTN akan menjadi landasan bagi kami untuk terus berupaya meraih *service excellence* terbaik di setiap aktivitas bisnis, mulai dari penyediaan produk dan layanan KPR hingga pengelolaan keuangan dan investasi nasabah," tutupnya.

Berbagai upaya peningkatan kualitas produk dan layanan tersebut diharapkan dapat memberikan dampak positif yang signifikan terhadap keberlangsungan bisnis BTN. "Pelayanan yang baik akan berdampak positif bagi kepuasan dan loyalitas nasabah, serta peningkatan layanan ke arah digital dapat memperkuat daya saing BTN di tengah persaingan industri yang semakin ketat," tutur Nixon.

Berkaitan dengan momentum Hari Pelanggan Nasional, BTN juga telah menyiapkan berbagai promo menarik yang dapat dinikmati oleh nasabah, di antaranya yakni Bale 3S *Cashback 30%* untuk pembayaran menggunakan QRIS Bale by BTN di *merchant-merchant* seperti Sun Kado, Zulaikha, Dcost, Yoshinoya, dan lain-lain.

Selain itu, perseroan juga menawarkan promo suku bunga KPR mulai dari 2,65% dengan *fixed rate* selama 3 tahun. Lalu, BTN juga memberikan benefit sampai dengan Rp100.000 bagi nasabah baru maupun *existing* BTN yang membuka tabungan Batara atau tabungan berjangka e-Siap hingga berbagai promo lainnya.

Sementara itu, dalam momentum yang sama, seluruh Direksi BTN pun ikut turun langsung mendengar aspirasi nasabah di berbagai daerah. Di antaranya Wakil Direktur Utama BTN Oni Febriarto Rahardjo menemui nasabah di Kudus, Semarang. Kemudian Direktur *Human Capital and Compliance* BTN Eko Waluyo menyapa nasabah di Kantor Cabang Bekasi, Direktur *Network & Retail Funding* BTN Rully Setiawan menyapa nasabah di Kantor Cabang Bandung serta Direktur *Commercial Banking* BTN Hermita menyapa nasabah di Kantor Cabang BTN Medan.

Direktur *Consumer Banking* BTN Hirwandi Gafar juga ikut menemui pelanggan dengan berkunjung ke Perumahan Griya Famili 4 Cibitung dan Wiratama Estate 3 Setu, Kabupaten Bekasi. Lalu, Direktur *Information Technology* Tan Jacky Chen mengunjungi nasabah di Pontianak, Direktur *Treasury and International Banking* BTN Venda Yuniarti di KC Kuningan, Direktur *Finance & Strategy* Nofry Rony Poetra di Digital Store Kuningan, Direktur *Corporate Banking* Helmy A. Nugroho di KC Kebon Jeruk, Direktur *Risk Management* Setiyo Wibowo di KC Cibubur, dan SEVP *Digital Business* Thomas Wahyudi di *Merchant* BTN Raja Pecak Nusantara Cipondoh. ■

BTN Raih Penghargaan Strategis di ASEAN Risk Awards 2025

DIREKTUR Risk Management BTN Setiyo Wibowo tersenyum sambil memegang penghargaan bersama Kepala Enterprise & ESG Risk Management Division BTN Wilson Arafat di Jakarta, Senin (14/7). Dalam ajang ASEAN Risk Awards 2025, Setiyo Wibowo selaku Direktur Risk Management meraih penghargaan *Risk Professional of the Year* dan *People's Choice of Risk Professional of the Year*. Penghargaan tersebut menjadi wujud pengakuan internasional atas implementasi transformasi manajemen risiko di BTN, yang berkontribusi besar terhadap penguatan ketahanan perusahaan di tengah tantangan ekonomi yang semakin kompleks. Dengan strategi tersebut, BTN juga sukses menjalankan berbagai inisiatif untuk mendorong pertumbuhan berkelanjutan dan menjaga tata kelola risiko yang unggul. ■



BTN Raih Dua Penghargaan Bergengsi di ASEAN Corporate Governance Awards 2025

DIREKTUR Human Capital and Compliance PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk, Eko Waluyo (kiri), dan Kepala Divisi Compliance and Governance BTN, Hasta Nugraha Utomo (kanan), menerima dua penghargaan dari *Corporate Governance Expert ASEAN Corporate Governance Scorecard* sekaligus *Senior Partner RSM Indonesia*, Angela Simatupang (tengah), dalam ajang ASEAN Corporate Governance Awards (ACGA) 2025 di Kuala Lumpur, Rabu (24/7).

BTN dianugerahi penghargaan Top 50 ASEAN PLCs dan Top 5 Indonesia PLCs atas komitmennya dalam membangun tata kelola perusahaan yang unggul dan *governance* serta transparan. Pengakuan ini memperkuat reputasi BTN sebagai institusi keuangan nasional yang selaras dengan praktik terbaik tata kelola korporasi di tingkat regional. ■



BTN Digital Store Resmi Hadir di DPR dan BEI

DIREKTUR Utama BTN Nixon LP Napitupulu (ketiga kiri) bersama Wakil Ketua DPR RI Cucun Ahmad Syamsurijal (ketiga kanan), Sekretaris Jenderal DPR RI Indra Iskandar (kedua kanan), Direktur Network & Retail Funding BTN Rully Setiawan (kiri), Direktur Consumer Banking BTN Hirwandi Gafar (kedua kiri), dan SEVP Digital Business BTN Thomas Wahyudi secara simbolis meresmikan pembukaan BTN Digital Store DPR RI, di Jakarta, Kamis (8/7). Pembukaan Digital Store DPR RI ini merupakan bagian dari komitmen BTN dalam memperkuat transformasi layanan perbankan digital dan memperluas akses keuangan bagi anggota dewan, pegawai, serta masyarakat di lingkungan parlemen. Kehadiran BTN Digital Store ini diharapkan dapat mendorong inklusi keuangan dan memperluas jangkauan layanan BTN di kawasan strategis pemerintahan. ■



Perayaan HUT RI ke-80



HEBOH 17-AN DI

btñ





KANTOR PUSAT



KANWIL JAKARTA 1



KANWIL JABAR



KANWIL JATENG DIY



KANWIL KALIMANTAN



KANWIL SULAMPUA



MEmbangun IntEgritas dan Iman di TENgah Dinamika BTN: Kisah SKI dan Bapekkris SEbagai BASE SPIRITUAL Para PEgawai

Seksi Kerohanian Islam (SKI) dan Badan Pembinaan Kerohanian Kristen (Bapekkris), yang menjadi ruang teduh sekaligus wadah pembinaan iman dan karakter bagi para pegawai.

Ditengah derasnya derap langkah dunia perbankan yang penuh tekanan dan target ketat, BTN menyimpan dua komunitas spiritual yang menjadi nafas bagi para pegawainya untuk bertumbuh secara rohani dan membangun karakter. Seksi Kerohanian Islam (SKI) dan Badan Pembinaan Kerohanian Kristen (Bapekkris) hadir sebagai ruang teduh yang

memperkuat keseimbangan antara tuntutan profesionalisme dan kebutuhan spiritual. Mereka bukan hanya sekadar komunitas keagamaan, melainkan juga wadah pembinaan akhlak dan integritas di lingkungan kerja yang penuh tantangan.

SKI, yang lahir pada 2014 sebagai kelanjutan dari Badan Pembinaan Kerohanian Islam (Bapekis) yang berdiri sejak 1997, memegang

peran vital dalam membangun nilai-nilai keislaman di kalangan karyawan Muslim BTN. Fathoni Hudhori, Ketua Umum SKI, menegaskan bahwa komunitas ini dibentuk bukan hanya untuk melaksanakan ibadah bersama, tetapi sebagai upaya meneladani Rasulullah SAW dalam menyempurnakan akhlak.

"Kami ingin menciptakan insan BTN yang tidak hanya fokus pada duniawi, tapi juga sadar akan pengawasan Allah dalam setiap langkah. Dengan akhlak mulia, potensi tindakan curang dapat ditekan," ujarnya dengan penuh keyakinan.

SKI memiliki struktur organisasi



yang matang, mulai dari pembina yang terdiri dari jajaran Direksi, penasihat, hingga berbagai bidang yang menangani DKM, kewanitaan, pemberdayaan umat, komunikasi, hingga milenial dan dakwah. Kegiatan SKI berlangsung aktif dan beragam. Selain shalat berjamaah dan pengajian rutin, SKI juga mengadakan pelatihan membaca Al-Qur'an serta perayaan hari-hari besar Islam dengan penuh khidmat. Selama bulan Ramadan, SKI bahkan menyelenggarakan program takjil buka puasa bersama, tarawih, pengajian harian, dan i'tikaf yang melibatkan antusiasme besar dari karyawan.

Tak hanya bergerak di internal BTN, SKI juga aktif berpartisipasi dalam kegiatan keagamaan yang melibatkan Kementerian BUMN dan Masjid Istiqlal. Prestasi mereka pun tak kalah membanggakan, seperti ketika meraih juara dua lomba tilawah Al-Qur'an di Masjid Istiqlal pada 2022. Semangat berbagi juga menjadi nafas komunitas ini; sodaqoh dan bantuan untuk mustahik disalurkan secara rutin sebagai bentuk pengamalan nilai sosial dalam Islam.

Namun membangun komunitas spiritual di tengah dunia perbankan yang dinamis tak lepas dari tantangan. Salah satu yang paling dirasakan adalah mengajak generasi milenial dan Gen Z untuk lebih aktif.

"Kami sadar, menarik minat mereka butuh pendekatan khusus. Oleh sebab itu, kami bentuk bidang pemberdayaan milenial agar lebih bisa menyentuh dan melibatkan mereka," jelas Fathoni.

SKI juga tengah merancang kembali lomba-lomba Islami seperti azan dan murotal yang sempat vakum karena pandemi, sebagai upaya regenerasi kader imam dan muazin internal BTN.

Di sisi lain, Badan Pembinaan Kerohanian Kristen (Bapekkris) yang kini dipimpin Mario Sabato sejak Mei 2025, menjadi rumah rohani bagi sekitar 1.713 pegawai Kristen dan Katolik BTN. Mario mengungkapkan bahwa Bapekkris berkomitmen tidak hanya menjadi tempat berkumpul dan beribadah, tetapi juga komunitas yang menumbuhkan iman serta karakter yang relevan dengan tantangan dunia kerja.

"Kami ingin komunitas ini hidup



secara spiritual, tapi juga aplikatif. Iman harus terlihat dalam sikap dan tindakan kerja sehari-hari," katanya.

Bapekkris menyelenggarakan ibadah rutin dua mingguan di Menara 1 dan Menara 2, serta pertemuan bulanan di kantor wilayah. Namun mereka tidak hanya bergantung pada tatap muka. Dengan memanfaatkan teknologi digital, Bapekkris membagikan konten renungan singkat dan kata-kata penyemangat setiap Senin dan Rabu agar pegawai tetap terhubung secara rohani di tengah padatnya pekerjaan. Ini menjadi 'vitamin' rohani yang menyegarkan semangat kerja.

Visi yang diusung Bapekkris sangat jelas: menjadi komunitas Kristiani yang dipimpin oleh Roh Kudus dengan fokus pada persekutuan yang hidup, pertumbuhan rohani, dan pelayanan berdampak. Misi mereka dirangkum dalam tiga kata kunci: *Connect*, *Grow*, dan *Serve*. "Kami ingin menghubungkan pegawai dalam persekutuan, menumbuhkan iman lewat pembinaan yang aplikatif, serta melayani dengan tindakan nyata yang membawa perubahan positif," ujar Mario.

Berbagai program baru tengah dipersiapkan untuk meningkatkan

keterlibatan anggota. Selain perayaan Natal dan Paskah yang sudah menjadi agenda rutin, Bapekkris berencana menggelar ibadah gabungan dengan komunitas wanita dari IIKPA, *charity bazar*, konser amal, serta Family Day untuk mempererat ikatan antaranggota dan keluarganya. Pelayanan sosial menjadi bagian penting dari identitas komunitas ini, mengaktualisasikan nilai kasih yang menjadi pondasi iman Kristen. "Kasih yang nyata bisa menjadi kesaksian paling kuat, tidak hanya lewat mimbar, tapi juga melalui perhatian kecil dan keteladanan dalam bekerja," tutur Mario dengan penuh keyakinan.

Tantangan membangun komunitas rohani di lingkungan kerja yang serba cepat tidaklah ringan. Namun dukungan manajemen BTN memberikan energi positif. Mario mengapresiasi fasilitas dan ruang yang disediakan untuk kegiatan rohani, berharap dukungan ini semakin menguat agar lebih banyak pegawai terlibat aktif. "Kami ingin Bapekkris menjadi tempat di mana kita semua bisa bertumbuh dalam iman dan menjadi pribadi yang lebih baik, serta menjadi saksi kasih Kristus di tempat kerja," pungkasnya. ■

Berkontribusi untuk Masyarakat dan Lingkungan, BTN Salurkan Dana TJSL Rp40,7 Miliar

Program TJSL tersebut di antaranya yaitu penguatan pangan, pemberdayaan ekonomi, pelestarian lingkungan, serta penguatan hukum dan tata kelola, hingga dukungan terciptanya kota dan permukiman berkelanjutan.

PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk (BTN) menunjukkan komitmennya dalam mendukung Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (Sustainable Development Goals/SDGs) serta program Asta Cita Presiden Prabowo Subianto melalui implementasi program Tanggung Jawab Sosial dan

Lingkungan (TJSL) yang menyentuh berbagai aspek kehidupan masyarakat.

Adapun, sepanjang periode Januari hingga Juni 2025, BTN telah merealisasikan dana TJSL sebesar Rp40,7 miliar. Dana tersebut disalurkan untuk berbagai program pembangunan berkelanjutan dan agenda pembangunan

nasional, termasuk Asta Cita Presiden. Program-program tersebut di antaranya yakni penguatan pangan, pemberdayaan ekonomi, pelestarian lingkungan, serta penguatan hukum dan tata kelola, hingga dukungan terciptanya kota dan permukiman berkelanjutan.

Corporate Secretary BTN Ramon Armando mengatakan bahwa program TJSL menjadi bagian penting dari strategi keberlanjutan perusahaan. Menurutnya, keberhasilan BTN dalam menjalankan bisnis tidak dapat dilepaskan dari kontribusi nyata terhadap masyarakat dan lingkungan. "BTN hadir





sebagai bank yang memberikan berbagai layanan keuangan bagi masyarakat, sekaligus sebagai mitra pembangunan yang aktif memberikan solusi untuk tantangan sosial dan ekonomi bangsa hingga di tingkat akar rumput," ujar Ramon di Jakarta, Rabu (23/7).

Penyaluran terbesar TJSL BTN pada paruh pertama tahun ini yakni di bidang pangan. Berbagai realisasi yang telah dilakukan yakni menyalurkan berbagai bantuan pangan, seperti paket sembako untuk korban banjir di Pekalongan, dukungan pasar murah di Banjarmasin, hingga penyediaan makan siang gratis

bagi masyarakat melalui lembaga mitra di Boyolali. BTN juga turut mendukung pelaksanaan kegiatan sosial keagamaan dan bakti sosial di berbagai wilayah, termasuk di Jakarta dan sekitarnya.

Komitmen BTN terhadap pemberdayaan ekonomi juga tercermin dalam pemberian bantuan untuk menciptakan pekerjaan layak dan pertumbuhan ekonomi. Melalui inisiatif seperti program inkubasi BTN Housingpreneur, dukungan pameran UMKM di Solo, serta bantuan alat usaha bagi pelaku usaha kecil di wilayah Sulawesi Tengah, BTN terus mendorong pertumbuhan ekonomi masya-

rakat dari akar rumput.

Di bidang lingkungan, BTN juga mengarahkan bantuan TJSL untuk mendukung terciptanya kota dan pemukiman yang berkelanjutan. Beberapa kegiatan yang dijalankan meliputi pembangunan dan renovasi sarana ibadah, penyediaan sarana kebersihan, serta partisipasi dalam pengelolaan sampah di berbagai daerah. BTN juga ambil bagian dalam penyelenggaraan program Mudik Gratis BUMN 2025, dengan memberangkatkan lebih dari 600 pemudik ke wilayah Jawa Timur, Jawa Tengah, dan Yogyakarta. ■



Kontribusi BTN dan Relawan BUMN untuk Sejahterakan Rakyat Paser

KARYAWAN BTN bersama BUMN dan para Relawan Bakti BUMN menyerahkan bantuan kepada Jajaran Perangkat Desa Adang Jaya dan Muara Adang di Kabupaten Paser, Kalimantan Timur, Minggu (17/8). BTN berkolaborasi bersama para Relawan Bakti BUMN menggelar berbagai rangkaian kegiatan sosial di dua desa tersebut. Berbagai kegiatan yang dilakukan meliputi posyandu balita dan ibu hamil, posyandu

lansia, budidaya ayam petelur untuk ketahanan pangan, perbaikan sarana dan prasarana sekolah dan desa, hingga penanaman ratusan bibit mangrove untuk pelestarian lingkungan. Kegiatan ini merupakan bentuk nyata komitmen BTN untuk berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan masyarakat sekaligus mendukung program Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan Kementerian BUMN. ■



**Danantara
Indonesia**

btn

RWP



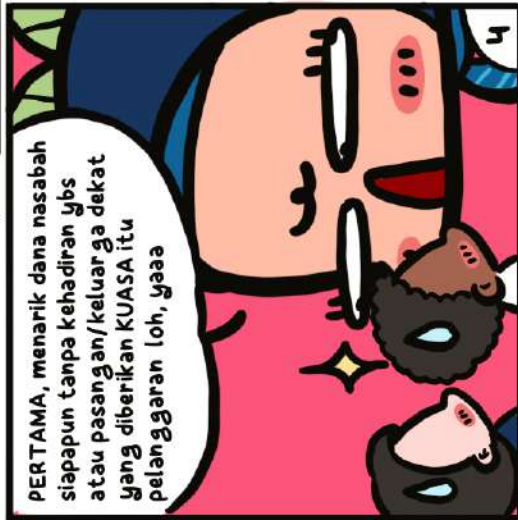
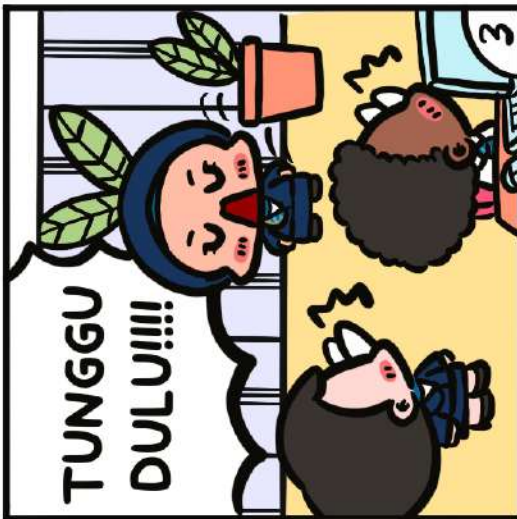
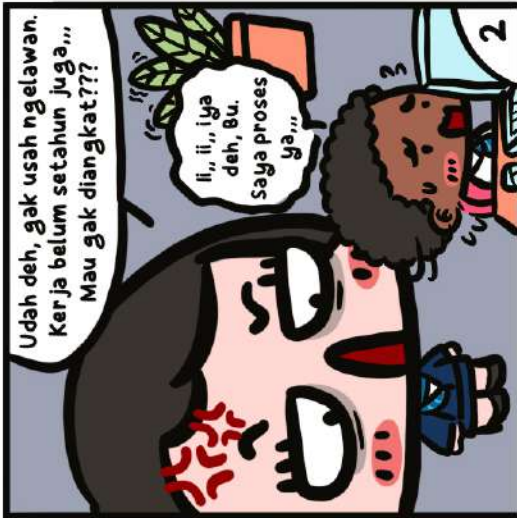
FIONA
CUSTOMER
SERVICE
SUPERVISOR



FRANS
CUSTOMER
SERVICE



RITA
DBM
BUSINESS



Penasaran dengan cerita selanjutnya? Stay tuned terus, ya!

BTN CALL

150-286
1500-286

Karena Hidup Gak Cuma Tentang Hari Ini

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

#AyopunyaRumah
#DenganBankTabungan

@btn Bank BTN @bankbn

bale
by **btn**

belanja pakai QRIS bale by BTN hemat hingga Rp1 juta

Singapore • Malaysia • Thailand • Japan



QRIS

#UnlockYourWorld

Periode s.d. 31 Januari 2026

Berlaku dengan bale by BTN min. versi 2.2.0 | 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!

bale
by **btn**



Ayo Punya Rumah
Dengan Bank Tabungan

@btn Bank BTN @bankbtn