

PARAS

MAJALAH INTERNAL BTN | EDISI I TAHUN 2026

LAPORAN UTAMA

Optimisme di Tengah Ketidakpastian

WAWANCARA

Upaya Menahan Laju NPL

SEPUTAR KORPORASI

2026, BTN Targetkan Biaya 20.000 Rumah Rendah Emisi & Tingkatkan Pembiayaan Berkelanjutan

COMMUNITY DEVELOPMENT

Investasi Sosial Demi Keberlanjutan Usaha

OPTIMISME DI TENGAH PERANG DAN GEJOLAK HARGA MINYAK



buka potensi terbaikmu bersama BTN Prospera

menembus keterbatasan, dukung impian jadi kenyataan.

Relationship Manager
Terdedikasi

Buka Potensi
Pertumbuhan Bisnis

Konsultasi
Perencanaan Keuangan

Solusi Finansial
yang Terintegrasi

Loyalty Benefit
Memenuhi gaya hidup

btn prospera

Info: btn.id/halobtnprospera

BTN CALL

150-286
1500-286

Karena Hidup Gak Cuma Tentang Hari Ini

[@btn](https://www.instagram.com/btn) | [@bankbtn](https://www.facebook.com/bankbtn)

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

Tabungan BTN
Banyak Lebihnya

download sekarang!



Pelindung dan Penasehat:

Direksi
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, Desty dan Agas

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

DENGAN OPTIMISME

BAGI BTN, tahun 2025 merupakan tahun yang patut disyukuri. Di tahun tersebut, perseroan berhasil mencatatkan peningkatan kinerja cukup signifikan. Selain aset dan laba usaha meningkat pesat, tingkat kredit bermasalah (NPL) pun bisa ditekan hingga mendekati 3%. Sementara kredit baru terus mengalir deras seiring dengan masih tingginya permintaan rumah.

Yang menjadi pertanyaan, akankah masa nan indah itu kembali terulang di 2026? Sejumlah ekonom mengatakan, bagi industri perbankan, iklim bisnis tahun ini tidak akan senyaman tahun sebelumnya. Banyak tantangan berat yang harus dihadapi para bankir. Salah satunya adalah perang antara Iran melawan Amerika-Israel yang menyebabkan harga minyak mentah Indonesia atau *Indonesia Crude Price* (ICP) saat ini sudah berada di level USD 78 per barel. Di atas asumsi APBN sebesar USD70.

Dampak nyata dari naiknya harga minyak adalah tersedotnya likuiditas dari dalam negeri akibat penarikan dana oleh investor asing. Beralihnya investor ke aset aman seperti dolar AS (USD) menyebabkan nilai tukar rupiah di pasar *spot* (tunai) selama tiga setengah bulan terakhir (2 Januari-14 April) sudah melemah 2,56% ke level Rp17.131 per dolar. Sementara itu dalam periode yang sama indeks harga saham gabungan (IHSG) sudah melemah hampir 13% ke level 7.616.

Tapi ancaman yang sebenarnya adalah jika di saat harga minyak dunia naik pemerintah tidak menaikkan harga BBM bersubsidi. Keputusan itu akan membuat defisit anggaran belanja semakin lebar. Untuk menutupnya, pemerintah terpaksa harus menerbitkan lebih banyak Surat Berharga Negara (SBN) dengan iming-iming *yield* tinggi. Tersedotnya likuiditas dari masyarakat ini pada akhirnya akan mendorong perang bunga antar bank.

Ancaman lainnya ketika pemerintah menaikkan harga BBM bersubsidi. Dampak nyata dari kebijakan ini adalah melonjaknya angka inflasi akibat naiknya harga barang-barang dan jasa. Untuk meredamnya, biasanya BI melakukan berbagai langkah sistematis. Misalnya melalui *BI rate*, pengendalian volatilitas nilai tukar, penyerapan eksekusi likuiditas dan optimalisasi operasi pasar terbuka. Kebijakan ini tentu akan berdampak pada pertumbuhan ekonomi, kurs, suku bunga, investasi, neraca berjalan dan pembayaran, termasuk juga penurunan daya beli serta meningkatnya pengangguran.

Bagi industri perbankan, pemburuan makro ekonomi itu bisa diterjemahkan menjadi perlambatan pertumbuhan kredit, angka *non performing loan* (NPL) yang membengkak serta *interest margin* yang mengecil. Juga akan terjadi penurunan pada *fee based income* (FBI) akibat menipisnya transaksi *treasury*. Belum lagi *fee* yang hilang karena perbankan juga membantu memasarkan produk investasi seperti saham, reksadana dan obligasi.

Berat, memang. Soalnya, kebijakan dari menaikkan atau tidak menaikkan harga BBM bersubsidi pada akhirnya tetap berdampak pada industri perbankan. Dan permasalahannya semakin tidak mudah karena tak satupun yang tahu kapan perang antara Iran vs Amerika-Israel akan berakhir. Betul, Presiden Amerika Donald Trump menyatakan perang akan segera berakhir. Tapi pasar meragukan itu. Apalagi Iran mengklaim sanggup bertempur melawan Amerika-Israel selama enam bulan. Itu artinya ketidakpastian global masih akan berkepanjangan.

Namun kondisi yang mengkhawatirkan ini tak membuat manajemen BTN kehilangan optimisme. Untuk tahun ini, perseroan menargetkan pertumbuhan kredit 8% hingga 10%. Ada beberapa segmen yang akan menopang pertumbuhan tersebut. Salah satunya adalah KPR bersubsidi, yang tahun ini ditargetkan tumbuh 10% jadi 140.000 unit. BTN juga membidik penyaluran kredit kepemilikan properti (KKP) kepada 12.000 pelaku usaha sektor perumahan (*developer*, kontraktor dan toko bangunan).

Sementara pendanaan ditargetkan tumbuh sekitar 8-10%. Tahun ini BTN akan lebih fokus pada penggalangan dana murah (CASA) berbasis transaksional melalui inovasi digital seperti *Bale by* BTN, *Bale Merchant* dan *Bale Korpora*. Lewat strategi ini, diharapkan komposisi CASA tahun ini akan lebih baik dibandingkan tahun lalu.

Dengan tetap menjaga pertumbuhan kredit dan sikap kehati-hatian (*prudent*), di tengah ancaman meroketnya harga minyak ini manajemen berharap BTN mampu membukukan kenaikan laba bersih (konsolidasi) secara tahunan sebesar 20% hingga 22%. ■



06

LAPORAN UTAMA
OPTIMISME DI TENGAH
KETIDAKPASTIAN



22

KEUANGAN
IKHTIAR MENGGENJOT
PENDAPATAN BUKAN BUNGA



26

PROPERTI
BTN SALURKAN 6 JUTA KPR
PERKUAT TRANSFORMASI
BEYOND MORTGAGE

16 **WAWANCARA**
UPAYA MENAHAN
LAJU NPL

20 **PASAR MODAL**
PELUANG DI MUSIM
GUGUR BUNGA

- Tahun 2026 Bakal Jadi Awal Kebangkitan Industri Properti **hal. 22**

26 **KEUANGAN**
BTN MEMILIKI BEKAL
BESAR DALAM
MENYALURKAN KPP

28 **PROPERTI**
JURUS BTN
MENDONGKRAK KREDIT

30 **KOLOM**
JALAN BERLIKU
INVESTASI
HIJAU INDONESIA

32 **EVENT**
HUT BTN KE-76
■ BTNers Excellence Award 2026 **hal. 34**
■ BTN Housingpreneur 2026 **hal. 36**

38 **SEPUTAR
KORPORASI**

42 **QUIZ**

43 **COMMUNITY
DEVELOPMENT**

46 **KOMUNITAS**
MERAJUT SILATURAHMI
PEGOLF BTN SEJAK 2008

48 **SYARIAH**
BERKAH DARI ANAK AJAIB



Wah! Minyak

SETAHUN sudah kita terbelenggu rutinitas di kehidupan kota yang keras. Maka, mudik saat Lebaran menjadi saat yang dinantikan sebagian besar penduduk Indonesia. Mudik seperti membebaskan beban pikiran dengan bertemu sanak saudara, teman sepermainan serta merasakan suasana kampung halaman. Itu juga yang membuat setiap tahun jumlah pemudik terus meningkat.

Namun tahun ini agaknya tidak semua orang bisa mudik dengan tenang. Perang Iran-Amerika dan Israel masih berkecamuk, sehingga membuat harga minyak dunia bisa berubah begitu cepat. Hari ini dijajakan USD68, tapi esoknya tiba-tiba melesat ke level USD113 per barel. Sungguh, itu merupakan fluktuasi harga yang membuat pelaku ekonomi deg-degan. Pasalnya, si emas hitam ini merupakan salah satu faktor yang akan menentukan harga saham, kurs mata uang, angka inflasi hingga tinggi rendahnya pertumbuhan ekonomi.

Hanya saja sebuah peringatan mencemaskan datang dari Ebrahim Zolfaqar, juru bicara militer Iran: "Bersiap-siaplah menghadapi harga minyak USD200 per barel." Kalau itu yang terjadi, dampaknya biaya transportasi dan produksi akan naik. Konsumsi dan daya beli bakal tertekan. Dan ini akan mengakibatkan penciptaan penjualan serta pendapatan perusahaan, yang pada gilirannya dapat menyebabkan resesi ekonomi.

Kendati demikian, ramalan Zolfaqar tidak membuat pemerintah panik. Maklum, Indonesia hanya mengimpor 19%-25% kebutuhan minyak mentahnya dari kawasan Timur Tengah. Selebihnya didatangkan dari Afrika, Brazil dan negara-negara tetangga. Bahkan, untuk BBM, sebagian besar dipasok dari negara tetangga seperti Singapura dan Malaysia. Inilah yang membuat stok BBM dan minyak mentah Indonesia dinilai relatif lebih aman, meskipun cadangan itu hanya cukup untuk 23-29 hari saja.

Makanya, yang dikhawatirkan banyak kalangan bukan soal minimnya persediaan minyak dan BBM yang dimiliki, tapi kemampuan pemerintah dalam menutup defisit anggaran akibat membengkaknya subsidi BBM. Memang, untuk menutup defisit itu pemerintah bisa menerbitkan Surat Berharga Negara (SBN) baru. Risikonya, bila para investor tahu pemerintah sedang membutuhkan uang (*kepepet*), mereka biasanya menuntut *yield* yang tinggi.

Langkah lain untuk menahan defisit adalah dengan menaikkan harga BBM

bersubsidi. Tapi ini lebih berisiko. Sebab, kenaikan harga BBM bersubsidi bukan hanya mengerek inflasi (harga barang dan jasa) ke atas, tapi juga suku bunga acuan BI dan perbankan. Logikanya, jika inflasi dan suku bunga naik, maka daya beli masyarakat ikut tertekan, konsumsi turun dan pada akhirnya berdampak pada pertumbuhan ekonomi, PHK, kredit macet dan lainnya. Menaikkan harga BBM bersubsidi juga berpotensi menimbulkan aksi penolakan dari masyarakat.

Kendati harga minyak dunia sudah berada di kisaran USD80 per barel, pemerintah belum merasa perlu untuk melakukan revisi asumsi-asumsi di APBN. Karena, seperti dikatakan Menteri Keuangan, rata-rata harga minyak mentah Indonesia (ICP) saat ini harus USD68,8 per barel. Angka ini masih di bawah asumsi RAPBN 2026, yakni USD70 per barel. Mungkin karena itu, pemerintah belum memiliki rencana menaikkan harga BBM subsidi.

Bukan hanya pemerintah, para pelaku usaha pun agaknya belum mengubah rencana bisnisnya. BTN, misalnya. Bank perumahan ini masih tetap mempertahankan target laba bersih tumbuh 20-22% secara tahunan. Untuk mencapai pertumbuhan laba sebesar itu, kredit yang dikucurkan harus meningkat 8 hingga 10%. Ada pun pendanaan dipatok naik 7-9%, *cost of fund* (CoF) akan diupayakan untuk ditekan hingga di bawah 3,6% dan *cost of credit* (CoC) dijaga di kisaran 1,0 - 1,2%.

Nah, rencana bisnis BTN tahun 2026, target-target serta strategi untuk mendukung pencapaiannya, menjadi bahan penulisan bagian I dari Laporan Utama PARAS edisi Maret 2026. Sementara di bagian II kami tampilkan kinerja mesin-mesin pendanaan (tabungan) BTN, yang menjadi salah satu kunci keberhasilan BTN dalam mendongkrak labanya. Untuk melengkapi Laporan Utama, kami tampilkan wawancara PARAS dengan Rully Setiawan, Direktur *Network & Retail Funding* BTN.

Meskipun manajemen BTN memiliki optimisme yang tinggi dalam mencapai target-targetnya, semuanya tetap akan tergantung pada harga BBM bersubsidi di kemudian hari. Bila ternyata pemerintah memutuskan untuk menaikkan harga BBM bersubsidi, apa boleh buat semua asumsi serta target rencana bisnis tadi mesti direvisi. Namun, semoga saja setelah liburan Lebaran selama 8 hari selesai kita tidak dikejutkan oleh kenaikan harga BBM.

Selamat hari raya Idul Fitri, mohon maaf lahir batin. ■



OPTIMISME DI TENGG

RKAP BTN dibuat pada saat perang Iran - Amerika dan Israel belum meletus. Namun bank perumahan ini tetap optimistis, tahun ini laba bersih tumbuh 20%-22%.

KALAU dipikir-pikir, Presiden Amerika Serikat Donald Trump tak ubahnya seperti para pendekar yang sering dikisahkan dalam buku silat. Mereka pantang menyarungkan pedang sebelum senjata andalannya itu mencium tanah. Buktinya, kendati banyak negara minta perang segera diakhiri, Trump tetap ngotot untuk melanjutkan perang dengan Iran. Menurutnya, perang di Timur Tengah baru akan berakhir bila Iran menyerah tanpa syarat.

Karena sikap ekstra ngotot Trump itulah harga minyak mentah terus meroket. Situasinya kian runyam setelah Iran menutup Selat Hormuz, selat yang menjadi jalur bagi kapal-kapal yang mengangkut 40% minyak dunia. Akibat penutupan itu, harga *nymex light sweet* di pasar New York langsung melesat ke level US\$114 per barel. Sedangkan minyak *Brent* dari Laut Utara lompat ke US\$119. Iran mengklaim, penutupan selat


Hormuz bisa membuat harga minyak bisa tembus US\$ 200 per barel.

Kondisi itulah yang membuat pelaku bisnis pasang kuda-kuda. Soalnya, kenaikan harga minyak berpotensi mendorong tingkat inflasi dan suku bunga. Serta, menekan pertumbuhan ekonomi dan daya beli masyarakat. Bhima Yudhistira, Direktur Eksekutif Center of Economic and Law Studies, memperkirakan inflasi tahunan bisa mencapai 6% - 8% bila pemerintah menaikkan harga BBM bersubsidi. "Kondisi akan menyebabkan masyarakat menahan konsumsinya," katanya.

Syukurlah, Trump akhirnya memberi sinyal bahwa perang akan segera berakhir. Ia juga mempertimbangkan mencabut sanksi terhadap minyak Rusia. Pernyataan itu sontak membuat harga minyak dunia terjun bebas. Harga *West Texas Intermediate* (WTI) untuk pengiriman April, misalnya, turun 7,9% menjadi USD87,28 per barel. Sementara *Brent* untuk pengiriman bulan Mei ditutup di level USD98,96 per barel.

Aman? Tentu belum. Sebab, dalam RAPBN 2026, pemerintah menetapkan target harga minyak US\$70 per barel. Dengan harga minyak dunia yang saat ini masih di atas USD80 per barel, maka jangan harap target pertumbuhan ekonomi 5,4% akan dicapai.



 Krisis perang Iran vs Israel-AS

AH KETIDAKPASTIAN

Begitupun dengan target lainnya, seperti inflasi 2,5%, suku bunga SBN 10 tahun 6,9% dan kurs rupiah Rp16.500 per dolar AS. Jadi, wajar bila pelaku bisnis lebih mengambil sikap *wait and see*.

Namun kondisi yang mengkhawatirkan itu tak membuat otoritas moneter kehilangan optimisme. Menurut Aida S. Budiman, Deputi Gubernur BI, sampai saat ini BI masih mempertahankan perkiraan pertumbuhan ekonomi pada kisaran 4,9% - 5,7% dan inflasi terkendali di level 2,5% (+/-1). Sementara itu pertumbuhan kredit diproyeksikan berada di kisaran 8% - 12%. "Komitmen BI tetap menjaga stabilitas, dan kami terus berada di pasar untuk memastikan nilai tukar terjaga, termasuk inflasi," kata Aida.

GENJOT HIGH YIELD LOAN

Apakah ini pertanda bahwa otoritas moneter akan mengerek suku bunga acuan? Sulit diprediksi. Yang pasti, indeks harga konsumen pada Februari lalu sudah meningkat 4,76% secara tahunan (yoy). Sementara itu nilai tukar rupiah terhadap dolar di pasar tunai sudah melemah 2,56%, dari Rp16.703 di awal tahun menjadi Rp17.131 per dolar pada pertengahan April kemarin.

Tidak hanya BI, sikap optimisme juga disuarakan Nixon LP Napitupulu, Direktur Utama BTN. Dengan asumsi perekonomian akan tumbuh 5,4%, tahun ini BTN memproyeksikan kucuran kredit bakal meningkat 8 - 10%. Nixon mengatakan, penurunan suku bunga acuan BI telah membuat perbankan semakin percaya diri dalam memberikan kredit. Pasalnya, dengan suku bunga kredit yang semakin rendah, risiko usaha juga bakal terus menurun.

Lantas, kemana kredit tersebut akan disalurkan? Ada beberapa segmen yang akan menjadi motor pertumbuhan kredit di 2026. Salah satunya adalah Kredit Program Perumahan (KPP). Tahun ini, BTN menargetkan dapat mengucurkan KPP sebesar Rp3 triliun (KPP sisi *demand* maupun sisi *supply*).

Sebagai bank pembiayaan perumahan, kredit kepemilikan rumah (KPR) tetap akan menjadi andalan BTN di tahun ini, khususnya KPR subsidi (KPR BTN Sejahtera). Untuk KPR subsidi, BTN menargetkan dapat menyediakan pembiayaan sebanyak (ekuivalen) 210.000 unit rumah bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR). Dari jumlah tersebut, sekitar 73.000 unit diantaranya akan dibiayai Bank Syariah Nasional (BSN), anak usaha BTN.

Sementara untuk KPR non subsidi, tahun ini BTN akan lebih fokus pada segmen perumahan kelas bawah (Rp400 juta - Rp800 juta) dan atas (di atas Rp2,5 miliar) yang dinilai masih memiliki prospek cerah. Lain halnya dengan kelas menengah (Rp800 juta-Rp2,5 miliar), tahun ini akan lebih selektif karena dinilai



Paparan kinerja tahun 2025

memiliki risiko tinggi. Asal tahu, tahun lalu segmen kelas menengah menjadi penyumbang terbesar NPL KPR non subsidi (*lihat boks*).

Selain KPR, tahun ini BTN akan menggenjot *high yield loan*. Maklum, porsi kredit bermargin tinggi ini masih sangat rendah. Tahun lalu angkanya baru sekitar Rp18 triliun atau hanya 4,5% dari *outstanding* kredit BTN. Untuk menggenjot *high yield loan*, ada sejumlah strategi yang akan dilakukan perseroan. Di segmen *consumer banking*, misalnya, BTN akan melakukan *cross selling* dengan menawarkan produk konsumen (seperti KPR dan KAR) secara langsung (*direct to customer*) ke konsumen akhir seperti nasabah *payroll* (pegawai, institusi), nasabah berbasis dana (Prospera dan Prioritas) dan nasabah *expose person* (pengusaha, pejabat dan lainnya).

Lantas, dari divisi *commercial*, BTN akan mengintensifkan penggunaan layanan *wholesale* (seperti *cash management*, *e-guarantee*, *financial supply chain management*, *dashboard* transaksi dan lainnya) kepada korporasi atau institusi. Untuk korporasi yang memiliki anak perusahaan, misalnya, BTN dapat mengelola ratusan *account* karyawan serta mengkonsolidasikan *account* anak perusahaan ke sang induk.

Untuk membiayai seluruh ekspansi kreditnya,

tahun ini BTN mematok target pertumbuhan DPK sebesar 7-9% (yoy). Lebih rendah dibandingkan pertumbuhan DPK tahun lalu yang mencapai 14,6%. Rendahnya pertumbuhan DPK tersebut karena tahun ini BTN memang lebih mengandankan pada dana murah (CASA) berbasis transaksional ketimbang DPK berbasis suku bunga. Dengan strategi seperti ini, diharapkan *cost of fund* (CoF) bisa ditekan dari 3,91% menjadi 3,60%.

Untuk mendukung restrukturisasi *funding* dan *fee based income* ini, BTN telah menyiapkan mesin-mesin pendanaan seperti *Bale by BTN*, *Bale Korpora* hingga *Bale Merchant*. *Alhamdulillah*, mesin-mesin pendanaan tersebut menunjukkan hasil yang mengembirakan (*lihat fokus bagian II*). Contohnya, saldo korporasi dan institusi yang mengendap di *Bale Korpora* mencapai Rp60 triliun. Ini belum termasuk deposito milik korporasi dan institusi.

Selain berbagai langkah tadi, BTN juga telah menyiapkan sejumlah aksi korporasi. Untuk mendanai ekspansi kreditnya, misalnya, tahun ini perseroan berencana mencari sumber pendanaan di luar dana pihak ketiga (DPK) atau *wholesale funding* senilai Rp4 triliun. Ada pun opsi *wholesale funding* itu sendiri bisa berupa sekuritisasi aset, bilateral loan, penerbitan subdebt hingga penerbitan *negotiable certificate of deposit* (NCD).

Sementara untuk menggenjot penyaluran kreditnya, manajemen BTN juga tengah menjajaki pola-pola pembiayaan baru. Salah satunya adalah rencana pembelian aset kredit pensiunan senilai Rp20 triliun. Tak cukup sampai di situ, untuk menyokong ekspansi kreditnya BTN berencana menerbitkan instrumen permodalan senilai Rp2 triliun. Melalui langkah ini diharapkan *capital adequacy ratio* (CAR) perseroan bisa dijaga di kisaran 19- 20%.

BERSIH-BERSIH NPL

Meskipun kredit yang diberikan diharapkan tumbuh 8-10%, namun penurunan suku bunga kredit hampir dipastikan akan berpengaruh terhadap pendapatan BTN. Itu sebabnya, tahun ini pendapatan bukan dari bunga (*fee based income/FBI*) ditargetkan lebih tinggi ketimbang tahun lalu. Layanan seperti *wholesale banking* (*Bale Korpora*), *BTN Privateuneur*, *BTN Prioritas*, *BTN Prospera* maupun layanan *wealth management* diharapkan menjadi penyokong FBI itu.

Mungkin itu sebabnya, manajemen bank perumahan itu tidak terlalu khawatir bila penurunan suku bunga kredit akan membawa dampak besar pada pendapatan. Melalui berbagai langkah pembenahan, ia optimistis tahun ini NPL BTN bisa ditekan hingga di bawah 3%. Dengan begitu, biaya provisi (CKPN) yang harus disediakan perseroan pun bisa diturunkan.

Cukup optimistis, memang. Hanya saja, tercapai tidaknya target yang dipatok manajemen BTN di awal tahun ini pada akhirnya akan ditentukan harga minyak di kemudian hari. Bila harganya melambung tinggi, harga barang-barang dan jasa akan terdorong ke atas. Dengan sendirinya, BI akan meredamnya dengan menaikkan suku bunga acuan. Jika ini yang terjadi, konsumsi masyarakat akan turun. Padahal, selama ini konsumsi memberikan kontribusi 65% terhadap pertumbuhan ekonomi. Jadi, jika harga minyak membumbung tinggi, jangankan ekonomi bisa tumbuh 5,4%.

Yang dikhawatirkan banyak kalangan adalah kemampuan pemerintah dalam menutup defisit anggaran. Selama ini defisit ditutup dengan menerbitkan surat utang baru. Tapi itu bukan tanpa risiko. Sebab, para investor biasanya akan menuntut *yield* tinggi bila mereka tahu pemerintah sedang kepepet membutuhkan uang. Jika ini yang terjadi, perbankan terpaksa menaikkan suku bunganya agar dana masyarakat yang tersimpan di brankas mereka tidak lari ke kantong pemerintah. ■



Sumber: id.tradingeconomics.com/diolah



Foto: Corsec BTN, riset

SEMAKIN EFISIEN, SEMAKIN UNTUNG



AKSI bersih-bersih CASA “bodong” yang dilakukan manajemen BTN terbukti ampuh. Meskipun sepanjang 2025 komposisi dana murah alias *current account saving account* (CASA) berkurang 643 basis poin (bps) dari 54,09% menjadi 47,66%, biaya dana atau *cost of fund* (CoF) yang ditanggung bank pembiayaan perumahan ini justru bisa dipangkas 18 bps menjadi 3,91%.

Rully Setiawan, Direktur *Network & Retail Funding* BTN, mengungkapkan bahwa melorotnya komposisi CASA terutama disebabkan oleh berkurangnya DPK tabungan berbunga tinggi seperti Tabungan BTN Investa dan Tabungan BTN Bisnis. “Meski namanya tabungan, namun suku bunganya hampir setara bunga deposito,” kata Rully. Sekadar informasi, selama 2025 *outstanding* DPK tabungan menyusut sekitar 3% menjadi tinggal Rp44 triliun.

Bersih-bersih DPK berbiaya mahal ini membawa dampak yang cukup besar bagi BTN. Terbukti, di saat banyak bank mengalami perlambatan pertumbuhan laba, bank BUMN ini sukses membukukan kenaikan laba cukup signifikan. Seiring dengan naiknya kredit yang dikurirkan, pendapatan bunga yang dipetik BTN melonjak 23% menjadi Rp36,33 triliun. Sedangkan beban bunga hanya naik 0,4%. Alhasil, laba BTN di tahun 2025 telah meningkat 16,4% (yoy) menjadi Rp3,5 triliun.

Selain berkat keberhasilan dalam menekan CoF, melesatnya peruntangan BTN juga tak lepas dari aksi bersih-bersih NPL (*write off*) yang dilakukan manajemen sepanjang triwulan IV-2025. Lihat saja, hanya dalam tempo tiga bulan, aksi bersih-bersih itu telah membuat NPL *gross* bisa ditekan dari level 3,45% pada bulan September menjadi 3,1% di akhir tahun atau berkurang 35 bps.

Setiyo Wibowo, Direktur Manajemen Risiko BTN, mengatakan masalah NPL tetap menjadi fokus utama yang ditangani manajemen. Ia optimistis, tahun NPL sudah bisa ditekan di bawah 3%.

Terlepas dari masalah NPL, sejumlah indikator memperlihatkan adanya tren yang menggembirakan. Meskipun telah membuang banyak dana mahal, namun kepercayaan masyarakat terhadap BTN malah se-

makin meningkat. Indikasinya, dana pihak ketiga yang berhasil dihimpun perseroan sampai akhir 2025 telah bertambah Rp55,72 triliun atau tumbuh 14,6% menjadi Rp 437,39 triliun. Ini menunjukkan bahwa mesin-mesin pendanaan (tabungan) BTN mulai bekerja (*lihat laporan utama bagian II*).

Dana yang disalurkan pun mengalami peningkatan sebesar 11,9% (yoy) menjadi Rp400,57 triliun. Seperti tahun-tahun sebelumnya, segmen KPR subsidi dan KPR non subsidi memberikan kontribusi paling besar. Hingga akhir tahun, *outstanding* KPR subsidi tercatat sebesar Rp191,18 triliun atau tumbuh 10%. Sementara KPR non subsidi mengalami kenaikan 6,7% menjadi Rp113,04 triliun. ■



Menara 2 BTN

SAATNYA MESIN PENDANAAN BTN BEKERJA

DPK yang dihimpun melalui mesin-mesin tabungan terus meningkat. Kebijakan BTN untuk memposisikan diri sebagai bank transaksional menunjukkan hasil positif.

TAHUN 2025 ini mungkin bakal menjadi tahun terakhir bagi nasabah BTN untuk menikmati lezatnya *special rate*. Soalnya, bank BUMN ini tak lagi mengandalkan instrumen suku bunga sebagai satu-satunya daya tarik dalam menghimpun dana (DPK). Sekarang BTN fokus membidik dana murah ritel berbasis transaksi (*transactional based customer*) dengan menyediakan layanan *digital banking* yang dirancang sebagai solusi keuangan menyeluruh melalui sebuah aplikasi (*one stop solution*).

Dalam upaya menghimpun dana berbasis transaksi tersebut, BTN telah mengeluarkan sejumlah produk layanan digital. Sebut saja Bale by BTN, Bale Korporasi, Bale Merchant, Bale Agen hingga Bale Bisnis. Bukan hanya produknya yang semakin beragam, fasilitas pendukungnya pun tidak kalah lengkap dibandingkan bank-bank papan atas lainnya. Bale by BTN, contohnya. Aplikasi ini menawarkan fitur sangat lengkap mulai dari transfer, pembayaran/pembelian, QRIS, *cash flow tracker*, *split bill*, pembukaan rekening secara *online*, pengajuan KPR hingga fitur-fitur terkait dengan gaya hidup.

Jika menilik kebutuhan masyarakat yang serba digital, cepat dan efisien, keberadaan produk-produk layanan digital akan memberi banyak keuntungan. Tidak hanya bagi nasabah, tapi juga bagi BTN sendiri. Seperti diketahui, salah satu masalah yang dihadapi bank penyalur KPR terbesar di Tanah Air ini adalah tidak adanya sumber

pendanaan murah yang berkelanjutan (*sustain*). Saat ini BTN harus mengucurkan KPR berjangka panjang (10-30 tahun), sementara sebagian besar sumber pendanaannya merupakan dana jangka pendek (kurang dari satu tahun) seperti tabungan, giro dan deposito.

Makanya, keputusan manajemen untuk menjadikan BTN sebagai bank transaksional dinilai sebagai salah satu solusi yang efektif untuk mengatasi masalah ketidaktersediaan dana murah berkelanjutan. Maklum, tidak seperti DPK berbasis suku bunga, dana yang bersumber dari transaksi relatif lebih stabil dan terus menerus. Selain itu, BTN juga bisa hidup lebih sehat karena bisa menekan risiko *maturity mismatch* (ketidakseimbangan antara tenor pendanaan dengan kredit).

Bukan cuma BTN, masyarakat dan pemerintah pun bakal diuntungkan. Sebab, jika mekanisme DPK berbasis transaksional berjalan secara efisien dan berkelanjutan, maka pada suatu saat suku bunga KPR bisa mencapai tingkat yang terjangkau oleh masyarakat. Artinya, pemerintah tidak perlu lagi memberikan bunga subsidi. Anggaran FLPP (subsidi rumah) bisa dialokasikan untuk sektor-sektor yang lebih membutuhkan.

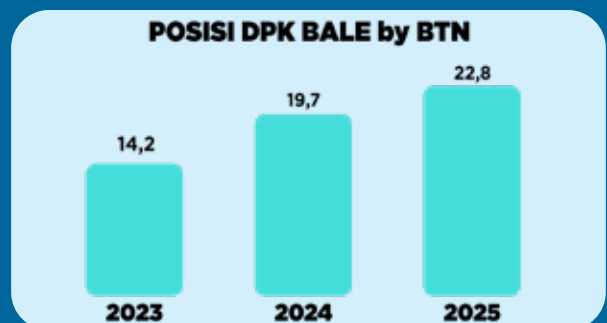
Syukur *alhamdulillah*, tanda-tanda ke arah itu sudah terlihat jelas. Dana-dana murah yang mengendap di mesin-mesin pendanaan BTN, seperti Bale by BTN dan Bale Korpora, telah menunjukkan hasil yang cukup menggembirakan (*lihat infografis*). Begitupun dengan biaya dana atau *cost fund*, mulai menunjukkan penurunan. Bila di 2024 angkanya masih berada di 4,1%, maka akhir tahun kemarin sudah menurun ke level 3,9%.

Berikut kinerja beberapa mesin pendanaan BTN:

BALE by BTN

Keberadaan Bale by BTN tampaknya semakin diterima oleh masyarakat. Buktinya, sampai akhir tahun lalu, aplikasi ini sudah dimanfaatkan oleh sekitar 4 juta pengguna atau naik 66% (yoy) dengan nilai transaksi mencapai Rp103,4 triliun (tumbuh). Ada pun saldo DPK yang mengendap mencapai Rp22,8 triliun atau naik 15,74% (yoy). Keberhasilan ini membuat *brand* Bale by BTN di 2025 naik ke posisi kelima, menggeser OCTO by CIMB Niaga.

Untuk tahun ini, manajemen BTN menargetkan kenaikan jumlah dan volume transaksi sebesar 60% dan 40%. Hanya saja, di tengah ketatnya persaingan antar bank, menambah jumlah pengguna Bale by BTN bukanlah hal mudah. Meski begitu Thomas Wahyudi, SEVP *Digital Business* BTN, sudah menyiapkan strategi



Thomas Wahyudi



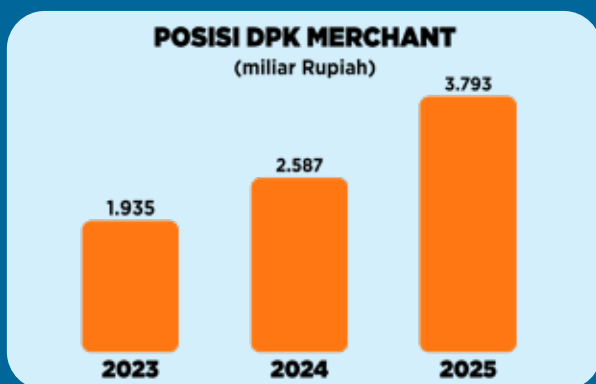
Saatnya Mesin Pendanaan BTN Bekerja

untuk mendongkrak pengguna maupun volume transaksi Bale by BTN. "Kami akan mengembangkan dan menyempurnakan fitur layanan, perluasan kerjasama hingga edukasi terhadap nasabah," kata Thomas.

Terkait dengan rencana pengembangan fitur, Thomas mengatakan Bale by BTN berencana mengembangkan layanan *pay later*, implementasi *tap QRIS* dan perluasan manfaat QRIS *cross border* ke sejumlah negara seperti Korea Selatan, China, India, Arab Saudi. Rencana lainnya adalah menyiapkan fitur produk simpanan baru berupa tabungan *multi currency* dan layanan tabungan emas.

BALE MERCHANT

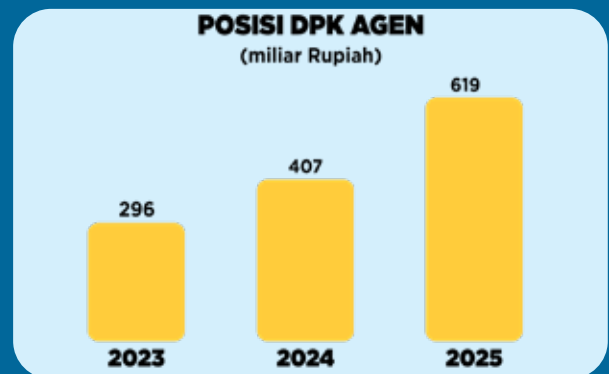
Selain Bale by BTN, aplikasi lain yang punya prospek bagus adalah Bale Merchant by BTN. Sebagai mesin pendanaan, aplikasi kasir pintar (*point of sale/POS*) yang dirancang untuk mempermudah operasi usaha dan transaksi ini cukup potensial juga. Setiap tahun pertumbuhan saldo DPK-nya lumayan tinggi. Tahun lalu, misalnya, saldo DPK dana dari Bale Merchant mengalami pertumbuhan 46,62% (yoy) menjadi Rp3,8 triliun.



BALE AGEN

Berbeda dengan Bale by BTN yang fokus pada aplikasi digital nasabah, Bale Agen merupakan layanan perbankan laku pandai dari BTN yang berfokus pada inklusi keuangan di daerah rural/semu rural. Hanya saja meski dengan dukungan sekitar 5.000 agen, BTN memang tidak ada apa-apanya dengan BRI (AgenBRILink) yang memiliki 1,22 juta agen di 67 ribu desa. Meski be-

gitu, dengan dukungan sekitar 5.000 agen, DPK yang berhasil dihimpun Bale Agen BTN pada 2025 mencapai Rp619 miliar atau naik 52,09% (yoy).



BALE KORPORA

BTN memang identik dengan bank penyalur KPR bersubsidi bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR). Namun dalam menyediakan layanan bagi nasabah korporasi dan institusi (*wholesale*), dengan dukungan Bale Korpora by BTN, fitur layanan seperti *Cash Management* (pengelolaan kas), *e-Guarantee*, *Financial Supply Chain Management* dan lainnya dapat diakses secara praktis dan aman oleh nasabah korporasi.

Dengan berbagai layanan yang tersedia, wajar bila Bale Korpora telah dimanfaatkan oleh sekitar 2.650 pengguna dengan nilai transaksi Rp265 triliun hingga akhir 2025. Dari layanan *wholesale* ini BTN berhasil meraup *fee based income* Rp120 miliar. Selain itu, Bale Korpora menjadi penghasil DPK yang cukup potensial. Menurut Grenardy Arief, *Wholesale Transaction Division Head* BTN, sampai saat ini total DPK rata-rata dari pengguna Bale Korpora mencapai Rp60 triliun. Ini diluar deposito.

Melihat performa Bale Korpora yang cukup signifikan, tahun ini manajemen BTN bertekad lebih serius menggarap bisnis ini. Salah satunya adalah digitalisasi layanan *wholesale* lainnya, seperti *Trade Finance*, implementasi AI, serta fitur spesifik bagi ekosistem industri properti/*developer*. Grenardy optimistis, tahun ini pengguna Bale Korpora bisa tumbuh 40% disertai peningkatan transaksi lebih dari 20%. "Tahun ini kami akan fokus ke industri kesehatan, pendidikan dan pemerintahan," katanya. ■

RULLY SETIAWAN, DIREKTUR NETWORK & RETAIL FUNDING

YANG KAMI MAU REAL CASA, BUKAN ABAL-ABAL



PELAN tapi pasti, suku bunga kredit perbankan sudah turun. Untuk kredit baru, misalnya, penurunannya mencapai 88 basis poin (bps). Hanya saja, penurunan tersebut tidak secepat suku bunga acuan BI yang hingga Desember lalu sudah terpankas 150 bps menjadi 4,75%. Destry Damayanti, Deputy Gubernur Senior BI, mengatakan bahwa salah satu faktor penghambat laju penurunan suku bunga kredit karena bank masih memberikan *special rate* kepada deposan besar.

Untuk mendorong penurunan suku bunga, selain meminta perbankan memangkas *special rate*, BI pun mengiming-imingi insentif berupa pemotongan giro wajib minimum (GWM) 1% bagi bank yang penyesuaian suku bunga kredit sejalan dengan kebijakan suku bunga BI (*interest rate channel*). Faktor inilah yang mendorong perbankan mengatur kembali portofolio pendanaannya. Dana-dana mahal, terutama deposito korporasi, mulai dikurangi.

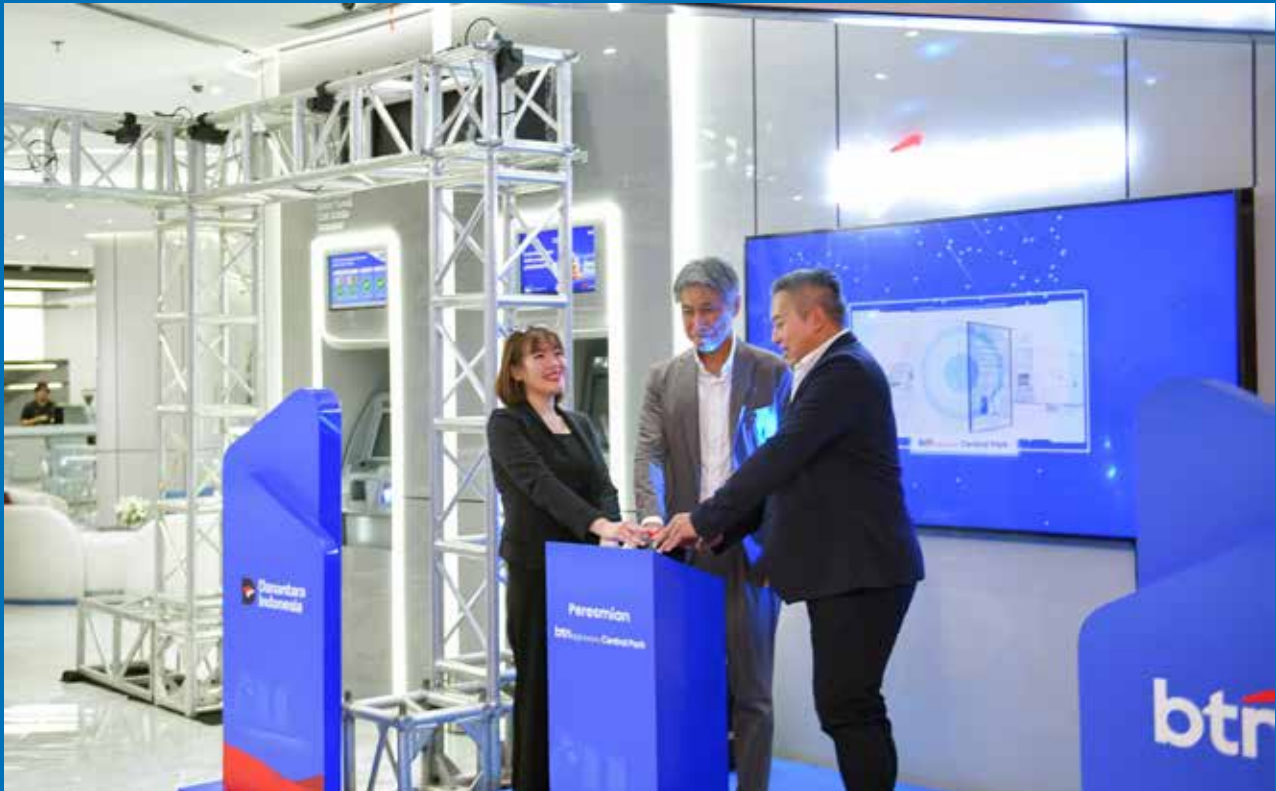
Tapi, bagi manajemen BTN, memangkas *cost fund* dan menurunkan suku bunga kredit bukan persoalan sederhana. Sebab, DPK berbiaya mahal di bank perumahan ini bukan cuma deposito, tetapi juga produk pendanaan lainnya. Ta-

bugan Investa dan Investa Plus BTN bisa jadi contoh. "Meski namanya tabungan, namun suku bunganya hampir setara bunga deposito," kata Rully Setiawan, Direktur *Network & Retail Funding* BTN.

Itu sebabnya, di BTN, rasio *current account saving account* (CASA) tidak dapat dijadikan barometer untuk mengukur tingkat efisiensi pendanaan. Di tahun 2024, misalnya, manajemen berhasil meningkatkan komposisi dana mudahnya dari 53,7% (2023) menjadi 54,07%. Anehnya, di tahun tersebut *cost of fund* (CoF) justru mengalami kenaikan dari 3,7% jadi 4,1%. Begitu pun di tahun 2025. Meskipun rasio CASA di bank perumahan ini turun menjadi 49,15%, CoF-nya malah bisa ditekan menjadi 3,91%.

Oleh sebab itu, upaya menekan CoF dan suku bunga kredit tak hanya sebatas membuang tumpukan uang yang tidak menguntungkan. Tetapi juga mengubah pola pikir (*mindset*) pegawai, utamanya di departemen *funding*. Salah satu langkah mengubah pola pikir tersebut adalah dengan mendefinisikan kembali pengertian dana murah. Di sini, menurut Rully, dana murah (CASA) lebih diarahkan pada dana yang berasal (berbasis) dari transaksi. Oleh sebab itu, suku bunga bukan lagi se-

 Rully Setiawan



 Rully Setiawan

bagai senjata utama dalam menghimpun dana. Justru keberagaman produk dan jasa serta *outlet* pelayanan yang menjadi modal dalam menarik dana murah.

Karena tidak lagi berbasis suku bunga, maka produk-produk tabungan BTN sekarang dirancang untuk kegiatan transaksi. Sebut saja *Bale by* BTN, *Bale Korpora*, *Bale Merchant* hingga *Bale Agen*. Karena berbasis transaksi, dana yang dihasilkan dari mesin-mesin tabungan itu pun dinilai lebih lebih sehat dan berkesinambungan (*sustain*). Setidaknya, dana yang bersumber dari transaksi ini tidak terlalu terpengaruh atau bergejolak bila terjadi perang bunga antar bank.

Nah, bagaimana pengembangan mesin-mesin tabungan BTN ke depan, berikut wawancara PARAS dengan Rully Setiawan, Direktur *Network & Retail Funding* BTN. Petikannya.

Fokus BTN di 2025 adalah memperkuat mesin tabungan berkelanjutan (*sustainable funding*). Bagaimana perkembangannya?

Saya mau cerita sedikit. Pada awal masuk pada 2025, saya baru tahu kalau DPK andalan BTN adalah deposito dengan *rate* kompetitif. Bagi saya, ini mati. Karena DPK itu bahan baku, seharusnya murah.

Padahal di Bank Mandiri, bank saya sebelumnya, kami sudah melupakan yang namanya deposito sejak tahun 2008. Di Bank Mandiri, yang namanya DPK itu hanya tabungan.

Kemudian saya lihat lagi, selain deposito ada tabungan dan giro. Tapi setelah saya buka, ternyata tabungan dan giro BTN rasanya seperti deposito karena diberi *rate* juga. Selain tabungan, giro, dan deposito, ada juga tabungan lembaga dan tabungan perusahaan. Rupanya, selama ini BTN banyak mengejar tabungan lembaga. Untuk lembaga, seharusnya produknya giro, bukan tabungan. Bagi saya, itu semua bukan *sustainable funding*. Definisi saya, *sustainable funding* itu tidak terkait dengan suku bunga. Basisnya harus transaksional.

Kalau tak boleh mengiming-imingi bunga tinggi, lalu bagaimana cara mencari dana?

Caranya adalah dengan menambah akuisisi nasabah baru, bukan hanya nasabah yang didapat dari KPR subsidi. Selama ini BTN banyak menyalurkan KPR subsidi. Tapi ternyata mereka tidak bertransaksi di sini. Hanya angsurannya saja yang lewat BTN. Itu problem kami. Selain dari debitur KPR subsidi, kami juga harus

punya nasabah yang benar-benar memakai BTN dalam kesehariannya.

Intinya, saya ingin semua insan BTN (BTNers) bisa memberikan yang terbaik, melayani nasabah dengan baik, sehingga mereka menjadikan BTN sebagai bank utamanya. Bank utama itu bukan berarti deposito. Bank utama itu artinya aktivitas keseharian nasabah ada di BTN, transaksional. Di *handphone* itu apa? *Mobile banking*. Produknya apa? Tabungan, giro, dan produk transaksi.

Terus

Di 2025, setelah membaca semuanya, akhirnya kami lakukan *switching*. Target yang tadinya DPK kami ubah menjadi CASA. Tapi bukan CASA bohongan. Bukan *fake* CASA. Yang kami mau adalah *real* CASA, yaitu *real current account* dan *real saving account* berbasis transaksi. Kami juga hilangkan kebiasaan mengejar tabungan lembaga. Itu bukan produk yang sesuai. Kalau lembaga, ya giro, dan itu pun jangan dikasih *rate special*. Jadi yang kami butuhkan adalah dana berbasis transaksi.

Jika dulu nasabah diiming-imingi bunga tinggi agar dananya disimpan di BTN. Sekarang pendekatannya lain. "Pak, pindahkan transaksi Bapak ke BTN. Kami

punya teknologi untuk mendukung Bapak. Kami punya layanan korporasi, seluruh fitur transaksi, termasuk paket *payroll*, kredit konsumen untuk karyawan, dan pembiayaan untuk perusahaan. BTN punya produk konsumen, ada alat transaksi, dan *super app*. Kalau bank lain punya *Livin'*, *Wondr*, atau *BRLmo*, kita punya *Bale by BTN* yang tidak kalah canggih, bahkan lebih cantik.

Kalau nasabah membutuhkan kredit, investasi, infrastruktur atau *banking facility* yang terhubung dengan sistem IT perusahaan, kami bisa. Misalnya rumah sakit, kafe, atau usaha lain, kami bisa siapkan sistem *point of sales* yang terhubung langsung dengan sistem BTN. Butuh *branding*, butuh rumah untuk karyawan, dari MBR sampai segmen atas, kami punya mitra developer di seluruh Indonesia. Itulah solusinya. Bukan sekadar memindahkan deposito dengan *rate*. Dengan memberikan solusi, hubungan bank-nasabah akan jauh lebih kuat.

Jika nasabah tetap ingin menaruh uangnya di deposito BTN bagaimana?

Silakan. Tapi mohon maaf, kami tidak bisa memberikan *rate* deposito yang terlalu tinggi. Kalau nasabah butuh imbal hasil yang lebih tinggi, kami punya produk investasi seperti reksa dana, bukan deposito. Karena bagi kami, deposito biaya dananya cukup mahal.

Selama ini *mindset*-nya keliru. Giro dikasih *rate* tinggi karena ada program tertentu. Tabungan juga tidak percaya diri, lalu bikin tabungan Investa dan Investa Plus dengan bunga yang hampir sama dengan deposito. Itu yang harus diubah. Saya ingin semua bankir BTN, terutama di jaringan, masuk ke seluruh sektor usaha. Pelajari sektor usahanya, bangun *relationship*, harus tahu siapa *top player* di setiap sektor, terutama di daerah masing-masing.

Berarti di BTN tak ada lagi produk tabungan berbunga tinggi?

Sekarang kami bukan jualan *rate*. Jualan *rate* hanya untuk kredit. Paralel dengan itu, kami akan terus turunkan *cost of fund*. Kalau *cost of fund* turun, BTN bisa memberikan *lending rate* yang lebih kompetitif. Menurut kami, bank yang kuat adalah bank yang *cost of fund*-nya murah. Karena kalau dana murah, BTN bisa memberi kredit dengan suku bunga yang lebih rendah, dan itu menggerakkan

“ Kalau bicara soal *positioning*, yang paling berhak menyebut dirinya sebagai *consumer banking* adalah BTN. Sejak dulu, produk utamanya adalah KPR. Rumah adalah kebutuhan dasar. Artinya, dari awal, DNA BTN adalah *consumer banking*. ”

ekonomi serta UMKM. Kalau mau *lending rate* murah, bahan bakunya harus murah. Dan bahan baku yang murah itu basisnya adalah transaksi.

Tahun lalu DPK tumbuh 17%. Mengapa tahun ini hanya ditarget naik 8%?

Karena tahun ini kami hanya menjaga deposito, bahkan porsinya akan diturunkan dan diganti dengan tabungan dan giro yang *real*, yang benar-benar berbasis transaksi, bukan yang fake. Karena itu, menurut saya, target 8% sudah cukup. Struktur *fundings*-nya diubah. Yang kami mau adalah dana yang murah dan *real*, bukan angka yang dimanipulasi.

Dimanipulasi? Maksudnya?

Sebagai contoh. Di akhir tahun 2024, rasio CASA BTN sekitar 53%. Namun, ternyata isinya masih banyak tabungan dan giro yang “rasanya” seperti deposito. Di akhir tahun 2025 kemarin, angkanya turun jadi sekitar 40% karena kami melakukan *cut* dan membuang yang tidak *real*, yang abal-abal.

Memang, di awal 2025, deposito sempat kencang karena kondisi likuiditas sedang ketat. Negara kita mengalami tekanan likuiditas, sehingga terjadi perang bunga. Yang agak kurang pas, BTN ikut perang di produk deposito. Akhirnya por-

si deposito naik, termasuk tabungan dan giro yang sebenarnya berperilaku seperti deposito. Karena itu, di akhir tahun kemarin CASA BTN turun.

Tahun ini bagaimana?

Sekarang, di awal tahun 2026, kami sudah punya *trajectory*. Setiap bulan, CASA yang *real* harus naik. Deposito cukup dijaga saja. Menjaganya bagaimana? Deposito ditukar dengan dana yang lebih murah. Tabungan dan giro yang “rasa deposito” diganti dengan tabungan dan giro yang *real*. Proses ini dilakukan pelan-pelan, bertahap. Tujuannya supaya BTN bisa menjaga *cost of fund* tetap rendah.

Di bulan Januari kemarin *cost of fund* BTN ada di sekitar 3,1%. Waktu saya pertama masuk ke sini, *cost of fund* masih 4,2%. Sekarang sudah turun dari 4,2% menjadi 3,1%. Nah, efisiensi dari biaya bunga ini bisa mencapai Rp200 - Rp300 miliar per bulan. Kalau saja BTN bisa menjaga *cost of fund* di level 3,1%-3,2% sejak awal tahun, maka bisa memperoleh tambahan sekitar Rp2,5 triliun. Jadi, mestinya laba BTN tahun 2025 itu Rp6 triliun, bukan Rp3,5 triliun. Tetapi karena di periode sebelumnya masih membayar dana mahal, maka BTN kehilangan potensi pendapatan Rp2,5 triliun. Bank ini terlalu sabar.

Nasabah juga perlu diedukasi?

Betul. Jadi, ini bukan sekadar soal perbaikan teknis, tetapi juga edukasi nasabah. Kalau mau investasi, jangan di deposito. Deposito itu bukan produk investasi. Selama ini, orang datang ke BTN karena bisa mendapatkan bunga tinggi. Jika BTN terus mengandalkan deposito sebagai sumber pendanaannya, sementara kreditnya masih didominasi KPR subsidi, ya tidak *matching*. Lalu, siapa yang menanggung? Bank (BTN). Secara moral juga ini tidak pas, karena kita melayani masyarakat kecil dengan bunga kredit rendah, tetapi di sisi lain membayar dana mahal kepada deposan besar.

Terkait Bale by BTN. Bagaimana pengembangannya ke depan?

Bale akan terus dikembangkan. Kami ingin *Bale by BTN* menjadi *super app* yang andal, dengan fitur yang terus berkembang. Kami ingin menarik semua orang agar mau berpindah dan menggunakan *Bale*. Karena itu, fiturnya dan keandalannya harus benar-benar *out-standing*.



Rully Setiawan

Tahun ini adalah tahun *cross selling*. Apa strateginya?

BTN punya banyak nasabah perusahaan dan lembaga besar yang sudah dikelola oleh unit korporasi. Namun, seringkali relasinya hanya sebatas simpanan atau giro. Strategi pertama adalah berburu di lahan sendiri terlebih dahulu. Di internal, masih banyak perusahaan yang sudah menjadi nasabah, tetapi (misalnya) *payroll*-nya belum di BTN.

Strategi kedua, kami menyiapkan *payroll package*. Kalau ada perusahaan mau memindahkan *payroll* ke BTN, kami tidak hanya menawarkan *payroll*, tetapi juga *bundling*. Misalnya dengan KPR subsidi, KPR non-subsidi, kredit konsumtif, kredit tanpa agunan, serta berbagai benefit untuk fungsi SDM. Kami juga bisa memberikan program literasi, seperti *financial planning* untuk karyawan, edukasi pengelolaan keuangan, dan program motivasi karyawan.

Jadi, kami memberikan satu paket solusi yang lengkap. Kami harus rajin melakukan akuisisi dari nasabah yang ada, lalu memberikan *value proposition* yang kuat agar mereka mau memindahkan *payroll* ke BTN dan merasa puas.

Selanjutnya, Bale juga akan dikembangkan menjadi *marketplace*. Orang bisa mencari rumah, baik rumah pertama maupun rumah kedua, melalui Bale. Di

Bale juga akan tersedia simulasi. Tahun ini, Bale akan diperkuat untuk pembiayaan kendaraan bermotor. Nasabah bisa memilih mobil di Bale, melihat tampilan, simulasi cicilan, melihat indikasi limit, lalu sekaligus mengatur pembelian rumah, pembelian mobil, kartu kredit, sampai transaksi sekuritas dan investasi saham, semuanya lewat Bale.

Kalau bicara soal *positioning*, yang paling berhak menyebut dirinya sebagai *consumer banking* adalah BTN. Sejak dulu, produk utamanya adalah KPR. Rumah adalah kebutuhan dasar. Artinya, dari awal, DNA BTN adalah *consumer banking*. Produk konsumennya harus lengkap, termasuk kredit kendaraan bermotor, kartu kredit, dan produk-produk konsumen lainnya.

Bagaimana dengan *rebranding* BTN Pos?

Ini harta karun kami. Secara sejarah, BTN sebenarnya berasal dari Tabungan Pos yang lahir pada tahun 1897. Dalam perjalanannya, sekitar 36 tahun silam, kemudian terjadi pemisahan antara BTN dan Pos. BTN memiliki peluang besar untuk berkolaborasi dengan PT Pos Indonesia karena jaringan distribusinya sangat luas. Karena itu, kemarin kami melakukan *rebranding* kantor layanan BTN Pos agar tampil lebih modern dan lebih *eye-catching*. Pada

tahap awal, ada sekitar seribu titik prioritas yang akan kami lakukan *rebranding*.

Kami juga akan memperbaiki *business model*-nya bersama manajemen PT Pos. Saat ini dana pihak ketiga dari kanal tersebut (BTN Pos) masih di bawah Rp2 triliun, dan target kami tahun ini dinaikkan menjadi Rp5 triliun.

Terakhir terkait pelaksanaannya transformasi. Seperti apa?

Transformasi akan cepat terasa jika dimulai dari jaringan, dari level terbawah, yaitu KCP, karena merekalah *contact point* BTN dengan nasabah. Transformasi ini sederhana. Sebagai bankir BTN, sekarang kami mencari dana melalui transaksi, yaitu dana murah yang berbasis transaksional. Kami juga harus disiplin terhadap target produk konsumen, kredit konsumen, dan penetrasi pasar. Target-target harus tercapai.

Mindset harus berubah. Transformasi ini kembali ke fundamental. Kami juga menetapkan perilaku kerja untuk insan jaringan: Harus selalu *deliver* terhadap target, harus selalu hadir di pasar dan di lapangan, melayani dengan hati, fokus pada nasabah dan memberikan solusi, serta agresif tetapi tetap prudent. Perilaku ini sudah saya sosialisasikan di seluruh rapat kerja. Saya tidak mau ada insan jaringan yang tidak memiliki perilaku tersebut. ■



UPAYA MENAHAN LAJU NPL

Potensi tambahan NPL BTN dari banjir dan longsor di Sumatera berkisar 0,03%–0,10%. Untuk meredamnya, bank BUMN ini memberikan relaksasi bagi korban terdampak.

AKSI bersih-bersih yang dilakukan manajemen BTN akhirnya membuahkan hasil. Hanya dalam dua bulan, *non performing loan* (NPL) atau kredit bermasalah di bank perumahan ini telah berkurang 30 basis poin per bulan (bps) dari 3,41% di bulan Oktober menjadi 3,08% di akhir tahun kemarin. Walaupun NPL-nya hanya berkurang secuil, namun dampaknya bagi BTN cukup besar. Terbukti, laba bersihnya melesat 16,4% menjadi Rp3,5 triliun.

Meskipun pencapaian yang ditorehkan amat menggembirakan, *toh* itu belum bisa membuat manajemen BTN duduk santai. Pasalnya, tantangan yang dihadapi oleh industri keuangan di tahun 2026 diperkirakan bakal tambah berat. Mulai dari meroketnya harga minyak akibat penutupan selat Hormuz oleh Iran, melonjaknya tingkat inflasi dan suku bunga, penurunan keuntungan sampai kemungkinan terjadinya kenaikan NPL.

Salah satu yang berpotensi melambatkan NPL BTN tahun ini adalah debitur

korban banjir dan longsor di Sumatera. Itu sebabnya, manajemen bank pembiayaan perumahan ini lebih proaktif merestrukturisasi kredit yang telah dikurcurkan. Relaksasi dapat diberikan berupa penjadwalan ulang angsuran, penundaan pembayaran pokok dan/atau bunga, pengurangan tunggakan bunga kredit, penurunan suku bunga kredit dan kombinasi (gabungan 2 pola atau lebih). Dengan adanya relaksasi, diharapkan kualitas kredit tidak turun dan BTN terhindar dari penambahan beban provisi yang lebih besar.

Meski begitu, dalam jangka pendek, restrukturisasi kredit berpotensi menggerogoti pendapatan bank, likuiditas, hingga meningkatkan biaya operasional dan pencadangan. Itu sebabnya, restrukturisasi kredit dilakukan secara hati-hati dan terukur. *Nah*, seperti apa pelaksanaan relaksasi debitur korban banjir dan longsor di Sumatera terhadap kinerja BTN, berikut penjelasan Laloria N Pardede, *Consumer Collection, Recovery & Asset Sales 1 Division* (CRSD 1) BTN dan Roganda Mangapul Siahaan, *Consumer Collection, Recovery & Asset Sales 2 Division* (CSRSD2) BTN. Petikannya:

BTN memberikan relaksasi kepada 22.879 debitur kredit konsumen korban banjir dan longsor di Sumatera. Apa dasar pertimbangan dan kriterianya?

Pemberian relaksasi bagi debitur terdampak banjir dan longsor di Sumatera mengacu pada ketentuan regulator mengenai perlakuan khusus untuk daerah/sektor terdampak bencana, termasuk POJK 19 Tahun 2022 serta surat dan/atau siaran pers OJK terkait penetapan wilayah yang memerlukan perlakuan khusus. Kriteria utama debitur yang dapat memperoleh relaksasi meliputi lokasi agunan atau lokasi usaha berada di wilayah terdampak bencana dan debitur telah atau diperkirakan mengalami kesulitan pembayaran pokok dan/atau bunga akibat dampak bencana.

Berapa nilai kredit yang direstrukturisasi?

Berdasarkan asesmen awal di wilayah terdampak, teridentifikasi 22.879 debitur dengan total sisa pokok sekitar Rp1,9 triliun. Setelah asesmen ulang, terdapat 9.952 debitur (sisa pokok sekitar Rp890



 Laloria N. Pardede, Roganda Mangapul Siahaan

miliar) yang dinilai masih memiliki kemampuan bayar dan tidak terdampak signifikan. Hingga pertengahan Januari lalu, Restrukturisasi Bencana Alam Sumatera: 6.472 Deb total *outstanding* Rp571 Miliar. Bank juga tetap membuka kemungkinan adanya tambahan debitur terdampak yang belum teridentifikasi seiring asesmen lanjutan.

Relaksasi kredit diberikan secara terukur dan hati-hati. Bisa dijelaskan?

"Terukur dan hati-hati" berarti restrukturisasi tidak bersifat massal dan seragam, melainkan berbasis asesmen per debitur. Bank mempertimbangkan tingkat dampak terhadap agunan/aktivitas usaha, proyeksi pemulihan, serta kemampuan bayar pascabencana. Jangka waktu restrukturisasi ditetapkan proporsional dengan tingkat dampak dan kebutuhan pemulihan, disertai monitoring pasca restrukturisasi untuk memastikan kualitas portofolio tetap terjaga.

Seberapa besar efek relaksasi kredit korban bencana banjir dan longsor di Sumatera pada NPL? Relaksasi bagi debitur terdampak membantu menahan kenaikan NPL dalam jangka pendek karena memberikan waktu bagi debitur untuk pulih. Namun, dalam jangka menengah tetap terdapat risiko NPL tertunda apabila pemulihan ekonomi debitur tidak berjalan optimal.

Berdasarkan simulasi pada draf kerja, dengan total kredit terdampak sekitar Rp1,02 triliun, potensi tambahan NPL diperkirakan berada pada kisaran Rp100-300 miliar atau setara dengan kenaikan rasio sekitar 0,03%-0,10% (asumsi portofolio Rp300-350 triliun).

Berapa CKPN yang harus disediakan?

CKPN dibentuk dan disesuaikan dengan perubahan kolektibilitas serta besarnya risiko gagal bayar. Pemberian relaksasi meningkatkan profil risiko pada portofolio terdampak sehingga bank perlu menyiapkan *buffer* CKPN yang memadai.

Berdasarkan simulasi pada draf kerja, tambahan CKPN diperkirakan sekitar Rp70-190 miliar, tergantung pada tingkat keberhasilan restrukturisasi dan pemulihan debitur pascabencana. Sebagai ilustrasi, jika seluruh kredit terdampak masuk Stage 2 (restrukturisasi), dengan parameter 7% atas Rp1,02 triliun, tambahan CKPN sekitar Rp71 miliar.



Meninjau korban bencana banjir di Sumatera

Berkaca pada wabah Covid-19, tidak semua debitur korban bencana bisa diselamatkan lewat pemberian relaksasi. Mungkinkah hal itu terjadi pada korban bencana di Sumatera?

Terdapat kemungkinan debitur yang telah direstrukturisasi tidak mengalami pemulihan kemampuan membayar setelah masa restrukturisasi berakhir. Terhadap debitur yang tidak pulih tersebut, bank akan melakukan upaya penyelesaian kredit sesuai ketentuan yang berlaku, termasuk langkah-langkah *recovery* dan penyelesaian yang prudent.

Tahun ini NPL ditargetkan untuk ditekan dari 3,15% jadi 2,90%. Dengan adanya relaksasi, mungkinkah target tersebut dicapai?

Bank tetap optimis target NPL *gross* 2026 dapat dicapai melalui penguatan strategi penanganan NPL yang lebih tersegmentasi, percepatan *recovery*, serta peningkatan kualitas *early handling* pada portofolio yang mengalami *shock* akibat bencana.

Relaksasi diposisikan sebagai upaya menjaga keberlanjutan pembayaran (bukan menunda masalah), disertai monitoring ketat pasca restrukturisasi agar risiko penurunan kualitas dapat terdeteksi dan ditangani lebih dini.

Apa langkah strategis untuk menekan NPL di 2026?

Beberapa langkah strategis yang diprioritaskan antara lain:

- Perubahan *mindset collection* di lapangan, dengan mengarahkan pendekatan kepada debitur untuk membangun kebiasaan menabung atau meningkatkan saldo tabungan sebagai bagian dari upaya pemulihan

kemampuan bayar, dibandingkan semata-mata berfokus pada penagihan tunggakan.

- *Business Process Improvement* pada fungsi *Collection* melalui perubahan pengelolaan area dari sebelumnya berbasis cabang (*branch based*) menjadi berbasis kluster (*cluster based*) guna meningkatkan efisiensi operasional, pemerataan beban kerja, serta efektivitas pengendalian risiko kredit.
- Peningkatan pelaksanaan lelang dengan target penjualan sebanyak 10.000 unit sepanjang tahun 2026, disertai penetapan harga yang kompetitif guna meningkatkan daya tarik pasar dan mempercepat penyerapan aset lelang, dan peningkatan efektivitas pemasaran lelang melalui *balelelang* (balelelang.btn.co.id), mitra investor, agen properti, serta pembeli langsung (*end user*).
- Pemanfaatan skema pembiayaan pembelian aset kredit (misalnya KPR BTN Maju/"Macet Jadi Untung"), agar basis pembeli semakin luas dan *recovery* lebih cepat.

Tahun ini BTN akan melakukan write-off (hapus buku) Rp4 triliun. Apakah ini termasuk strategi untuk menekan NPL?

Hapus buku (*write-off*) dilakukan sesuai ketentuan dan kriteria yang berlaku sebagai bagian dari disiplin pengelolaan portofolio. Hapus buku tidak menghapus hak tagih secara hukum, dan tetap diikuti upaya penagihan/*recovery* sesuai mekanisme yang berlaku. Di saat yang sama, strategi penurunan NPL tidak hanya bergantung pada *write-off*, tetapi juga pada penguatan *recovery* melalui percepatan penyelesaian atas debitur *non-performing*. ■

Peluang di Musim Gugur Bunga

Berbagai stimulus dan tren penurunan suku bunga menjadikan masa depan industri properti semakin cerah. Ada beberapa saham sektor ini yang layak diburu.

INDUSTRI properti kelihatannya bakal menjadi primadona di industri Tanah Air. Sinyal ke arah itu, sebenarnya, sudah terlihat sejak akhir tahun lalu. Berdasarkan hasil Survei Harga Properti Residensial (SHPR) Bank Indonesia, setelah mengalami kontraksi selama enam bulan, penjualan properti residensial di pasar primer pada triwulan IV-2025 mengalami pertumbuhan 7,83% (yoy).

Apabila penampilan bisnis properti di triwulan IV kemarin lumayan memesonakan, lalu bagaimana nasibnya tahun ini? Panangian Simanungkalit, Anggota Satgas Perumahan, memperkirakan tahun ini sektor properti bisa tumbuh 8%-10%. Perbaikan ekonomi domestik, yang diperkirakan tumbuh 5,1%-5,6%, menjadi faktor pendukung kenaikan itu. "Berdasarkan konsep *growth elasticity*, pertumbuhan properti biasanya 1,5-1,7 kali pertumbuhan ekonomi," ujar Komisaris Independen BTN ini.

Prospek bisnis properti memang lumayan cerah. Apalagi banyak kalangan menduga, tahun ini daya beli konsumen akan lebih baik dari sebelumnya dan suku bunga juga memperlihatkan tren menurun. Selain itu, pemerintah telah memperpanjang pemberian insentif pajak ditanggung pemerintah (PPN DTP 100%) hingga 2027. Kalaupun ada yang bisa menghambat, maka itu adalah kenaikan harga bahan bangunan dan biaya konstruksi.

Makanya, tidak mengherankan bila di awal 2026 ini saham sektor properti dan *real estate* termasuk efek yang diminati investor. Itu tercermin dari kenaikan indeks

saham sektor *properties & real estate* yang sejak awal tahun hingga 12 Januari menguat 6,82%. Bahkan beberapa saham mengalami kenaikan harga cukup tinggi. Saham PT Agung Podomoro Land (APLN), misalnya, sempat menguat 21,68% hanya dalam waktu 12 hari.

Selain memiliki prospek cerah, saat ini saham-saham properti Indonesia ditransaksikan dengan diskon 80%-90% dari nilai aset bersih. "Harganya paling murah di kawasan Asia Tenggara. Padahal imbal hasil dividen (*yield*) yang dihasilkan cukup menarik," kata Kevin Halim, Analis Maybank Sekuritas Indone-

sia, dalam risetnya. Itu sebabnya, ia merekomendasikan beli untuk saham-saham di sektor ini. Apalagi, di tahun 2026 ini banyak proyek baru yang bakal diluncurkan emiten properti sehingga ada peluang untuk tumbuh (*potential up*).

Lantas, saham properti mana saja yang dinilai memiliki prospek bagus di 2026? Berikut pendapat sejumlah analis yang berhasil dirangkum PARAS.

PT CIPUTRA DEVELOPMENT TBK (CTRA)

Akhir 2025, emiten bersandi CTRA ini berhasil mengantongi *marketing sales* Rp9,5 triliun atau turun 14% dari 2024. Ini menjadi penurunan *marketing sales* pertama setelah tiga tahun naik terus. Selain masih tingginya suku bunga, melototnya penjualan CTRA disebabkan kenaikan harga bahan bangunan dan menurunnya daya beli masyarakat. Penerapan PPN 12% dan masalah perizinan juga ikut memperlambat pasar properti.

Meski penjualan tahun lalu turun, laba bersih pengembang residensial premium ini justru melonjak 20% (yoy) menjadi Rp1,23 triliun. Kenaikan tersebut terjadi berkat keberhasilan manajemen menjual produk dengan margin tinggi dan efisiensi beban usaha. Dalam risetnya, Kevin memprediksi penjualan CTRA tahun ini bakal melesat. Proyek Citra Homes Halim di Jakarta Timur serta Citra Bukit Golf di Sentul yang rampung tahun ini akan menjadi kontributor peningkatan kinerja tersebut.

Itu sebabnya, saham perusahaan milik keluarga Ciputra ini mendapat rekomendasi beli dari sejumlah analis. Kevin, misalnya, merekomendasikan beli dengan target harga Rp1.300. Pada perdagangan 13 Februari lalu, harga CTRA berada di level Rp830. Maximilianus Nico Demus, *Associate Director of Research and Investment* Pilarmas Investindo Sekuritas, juga memberikan rekomendasi serupa dengan target harga Rp1.300. "Dengan ekspektasi penurunan suku bunga bisa meningkatkan konsumsi dan daya beli, mestinya kinerja sektor properti



Panangian Simanungkalit

pada tahun ini akan lebih baik," kata Nico.

PT BUMI SERPONG DAMAI TBK (BSDE)

Seperti halnya CTRA, minimnya peluncuran proyek baru telah membuat pra-penjualan inti BSDE pada 2025 mengalami penurunan sebesar 13% (yoy). Beruntung, penjualan tanah berhasil menopang marketing sales BSDE menjadi positif 3% dengan nilai Rp10 triliun lebih. Segmen residensial tetap menjadi mesin utama dengan kontribusi 42% dari total pra penjualan. Meski berhasil membukukan marketing sales positif, laba kelompok usaha keluarga Wijaya ini anjlok 49,53% jadi Rp1,36 triliun.

Untuk 2026, manajemen optimistis kinerja BSDE akan kembali meningkat. Soalnya di tahun ini perseroan akan meluncurkan dua proyek baru, yaitu Nava Park 2 dan Kota Wisata Ecopia. Selain kedua proyek tersebut, pengembang kawasan BSD City ini juga memiliki proyek lain berupa apartemen hingga pusat perbelanjaan dan perkantoran. Sebut saja Hiera, The Armond Residence, Vireya hingga Grand Wisata Bekasi dan kota Wisata Cibubur.

Maka tak aneh bila sejumlah analis memberi rekomendasi beli untuk saham BSDE. Yasmin Souliisa, Analis Ciptadana Sekuritas Asia, memprediksi tahun ini pendapatan dan laba BSDE akan meningkat menjadi Rp11,64 triliun dan Rp2,01 triliun. Alhasil, saham yang pada 13 Februari masih terbanderol di harga Rp895 ini direkomendasikan beli dengan target Rp1.200. Tapi target ini bukan harga mati. "Risiko utama dari rekomendasi tersebut adalah pertumbuhan ekonomi yang lebih lambat dan kenaikan biaya konstruksi," kata Yasmin.

PT SUMMARECON AGUNG TBK (SMRA)

Sepanjang 2025, emiten bersandi SMRA ini berhasil mengantongi marketing sales Rp5,53 triliun atau tumbuh sekitar 11%. Pencapaian tersebut terutama didorong oleh peluncuran proyek Mapie Golf Residence di *township* Bogor dan Finore Houses di kawasan Serpong

Tangerang. "Data ini menegaskan bahwa permintaan properti di kawasan *township* masih cukup kuat, terutama untuk hunian menengah yang menasar pasar *end user*," tulis Ciptadana Sekuritas Asia dalam risetnya.

Tapi entah kenapa, kendati berhasil membukukan kenaikan *marketing sales* cukup tinggi, laba SMRA justru melorot 41,39% (yoy) jadi Rp549,57 miliar. Tapi di mata Muhammad Wafi, Kepala Riset Korea Investment & Sekuritas Indonesia, SMRA merupakan emiten yang menjanjikan karena kenaikan *marketing sales* 2025 baru akan terlihat hasilnya pada pendapatan perseroan 1-3 tahun ke depan. Dengan *price to book value* (PBV) berada di 0,60x, SMRA yang 13 Februari lalu harganya Rp398 diperkirakan Wafi bisa mencapai level Rp630.

PT PAKUWON JATI TBK (PWON)


Inilah salah satu emiten properti paling spektakuler saat ini. Dalam sepekan, harga PWON sempat menguat hingga 25%, sebelumnya akhirnya kembali terkoreksi. Peningkatan tersebut dianggap tidak wajar. Soalnya, dari sisi kinerja, pencapaian PWON di 2025 boleh dibilang biasa-biasa saja. Laba bersihnya tumbuh tipis 3,61% (yoy)

menjadi Rp1,72 triliun. Bahkan pra-penjualannya melorot hingga 16% (yoy) menjadi Rp1,5 triliun.

Lantas, apa pemicunya? Menurut banyak analis, kenaikan tadi lebih dipicu oleh pernyataan Yudo Achilles Sadewa bahwa Pakuwon Mall Semarang bakal menjadi Pantai Indah Kapuk Dua masa depan (nex PANI). Unggahan anak Menteri Keuangan Purbaya Sadewa di *platform* Telegram ini sebenarnya tidak salah-salah amat. Superblok pertama di Semarang itu memang dibangun sebagai pusat pariwisata dan rekreasi. Di sana akan berdiri pusat perbelanjaan seluas 134.000 m², plaza, hotel, *exhibition and convention* dan area lapangan golf.

Menurut Kevin, PWON merupakan emiten yang menjanjikan karena telah menyiapkan belanja modal Rp20 triliun untuk membiayai ekspansinya sampai 2030. Termasuk pembiayaan pembangunan Pakuwon Mall Semarang tahap I dan II, yang kedepannya akan menjadi mesin pendapatan berulang (*recurring income*) bagi PWON. Oleh sebab itu, Kevin merekomendasikan beli untuk saham PWON yang pada 13 Februari ditransaksikan di harga Rp368. Ia memprediksi, dalam setahun ke depan harganya akan menembus Rp580 per lembar. ■



 Pakuwon Mall Semarang

Tahun 2026 Bakal Jadi Awal Kebangkitan Industri Properti

selain adanya tren penurunan suku bunga belakangan ini, pemerintah menjaga momentum positif ini dengan berbagai kebijakan dan insentif, contohnya perpanjangan diskon Pajak Pertambahan Nilai Ditanggung Pemerintah (PPN DTP) 100%.

ANGGOTA Satgas Perumahan Panangian Simanungkalit mengungkapkan optimismenya bahwa tahun 2026 akan menjadi awal kebangkitan bagi industri properti nasional karena tanda-tanda pemulihan ekonomi yang sudah terlihat bahkan sejak kuartal IV-2025.

Diharapkan, pemulihan yang terjadi di perekonomian dapat menjadi momentum yang baik dalam mendorong program Tiga Juta Rumah yang diusung pemerintahan Presiden Prabowo Subianto dan Wakil Presiden Gibran Rakabuming Raka.

"Pertumbuhan properti selalu mengikuti pertumbuhan ekonomi. Walaupun saat ini daya beli masyarakat mungkin masih berat, saya ya-

kin ekonomi akan pulih pada tahun ini," ujar Panangian di Jakarta, Selasa, 13 Januari 2026.

Panangian menjelaskan, pertumbuhan properti memang sudah melemah sejak beberapa tahun lalu karena rata-rata pertumbuhan ekonomi antara tahun 2014 dan 2024 hanya berada di kisaran 4% akibat dampak pandemi Covid-19. Namun, pertumbuhan ekonomi diproyeksikan sudah menunjukkan perbaikan pada kuartal IV-2025, yaitu 5,45%, lebih tinggi dibandingkan realisasi pada kuartal III-2025 yakni 5,04%.

Pada tahun 2026, Panangian mengatakan, pertumbuhan ekonomi diproyeksikan lebih tinggi oleh pemerintah yaitu 5,4% dan Bank Indonesia di kisaran 5,1% hingga 5,6%. Menurutnya, inti dari proyeksi yang lebih optimistis tersebut me-


nunjukkan bahwa titik rendah pertumbuhan telah dilalui.

"Kalau titik rendahnya sudah dilalui, pemerintah tinggal memelihara ekonomi agar terus naik, itu tergantung dari suasana yang diciptakan pemerintah. Tahun ini, saya melihat pertumbuhan ekonomi setidaknya bisa mencapai 5,5%. Kalau tahun lalu saja rata-rata 5% dan tahun ini 5,5%, berarti tahun ini industri properti sudah akan naik," tuturnya.


Berdasarkan konsep *growth elasticity*, Panangian menjelaskan, pertumbuhan properti umumnya sekitar 1,5-1,7 kali pertumbuhan ekonomi. Ketika pertumbuhan ekonomi bisa mencapai 5,2% saja, ujarnya, pertumbuhan properti sudah mencapai 8% atau mendekati 10%.

"Biasanya kalau properti sudah bangkit, akan menuju *booming*. Seperti di jaman Presiden Susilo Bambang Yudhoyono, properti bangkit pada tahun 2009, tapi mulai *booming* pada 2010 hingga 2012 karena properti umumnya menjadi tempat untuk orang menempatkan



 Panangian Simanungkalit



 Pembangunan perumahan

uangnya atau berinvestasi, apalagi ketika harga komoditas naik. Jadi, apakah situasinya bisa seperti itu lagi, tergantung pada pertumbuhan ekonomi,” kata Panangian.

Panangian mengatakan, tahun 2026 menjadi momentum yang positif karena daya beli dan perekonomian selama ini sudah mencapai titik rendahnya, sehingga siklusnya berganti dengan pemulihan yang sudah terlihat sejak akhir tahun lalu. Dia menjelaskan, selain adanya tren penurunan suku bunga belakangan ini, pemerintah menjaga momentum positif ini dengan berbagai kebijakan dan insentif, contohnya perpanjangan diskon Pajak Pertambahan Nilai Ditanggung Pemerintah (PPN DTP) 100%.

“Dengan kata lain, kondisi yang sulit itu sudah dilalui. Nah, pemerintah memelihara momentum ini dengan, contohnya, memperpanjang PPN DTP dan mungkin pemerintah akan mengeluarkan macam-macam kebijakan untuk menjaga ini. Di situlah industri dalam hal ini para

pengembang properti berdiskusi dengan pemerintah, apa yang diharapkan,” jelasnya.

LEMBAGA BARU DIYAKINI BAKAL SIGNIFIKAN BANTU PROGRAM PERUMAHAN

Selain adanya proyeksi ekonomi yang lebih baik pada 2026, Panangian juga menaruh harapan pada lembaga khusus yang akan dibentuk pemerintah untuk menangani seluruh urusan pembangunan perumahan yang selama ini masih tersebar di berbagai kementerian dan institusi. Lembaga yang rencananya bernama Badan Percepatan Pembangunan Perumahan Rakyat (BP3R) tersebut akan menjadi eksekutor dari kebijakan-kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah dalam hal ini melalui Kementerian Perumahan dan Kawasan Permukiman (PKP).

“Lembaga ini akan berperan penting dalam mendukung program pemerintah. Saya berharap sebelum Lebaran (Idul Fitri) lembaga ini sudah

bisa diluncurkan,” ungkapnya.

Panangian optimistis bahwa badan tersebut akan mampu mengeksekusi berbagai kebijakan karena berkoordinasi dengan seluruh pihak termasuk industri. Selain itu, ujarnya, melalui lembaga baru ini, pemerintah akan banyak melakukan gebrakan atau terobosan agar program pembangunan perumahan bisa menjadi lebih optimal.

Sebelumnya, Wakil Menteri PKP Fahri Hamzah mengungkapkan bahwa Presiden Prabowo Subianto meminta agar terdapat mekanisme percepatan pembangunan perumahan karena ada mandat dari beberapa undang-undang terkait program hunian bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Inspirasi untuk lembaga baru ini muncul dari negara-negara yang sukses mengelola *social housing program*, contohnya Singapura (*Housing & Development Board/HDB*) dan Turki (*Housing Development Administration of the Republic of Turkey/TOKI*). ■



📷 Launching Bale Korpora

IKHTIAR MENGGENJOT PENDAPATAN BUKAN BUNGA

Berbagai strategi disiapkan BTN untuk mengantisipasi perlambatan pendapatan dari bunga. Bale Korpora bisa diandalkan menjadi pencetak *fee based income* dan DPK murah.

NOVASI tidak boleh berhenti. Itu yang harus dilakukan manajemen BTN sekarang ini jika tidak ingin pendapatannya berkurang. Sebab, ada kemungkinan tahun ini BI memangkas suku bunganya sebesar 50 basis poin menjadi 4,25%. Otomatis, penurunan BI rate akan menekan pendapatan dari bunga (*interest income*). Makanya, jangan kaget jika kali ini BTN hanya mematok target kenaikan pendapatan bunga sebesar 0,16%. Lebih rendah dari pencapaian 2025 yang tumbuh 23%.

Untuk mengantisipasi rendahnya pertumbuhan *interest income*, beberapa langkah telah disiapkan BTN. Salah satunya adalah dengan

menggenjot nilai jual sistem layanan kepada nasabah. Tujuannya, selain agar *fee* yang diperoleh dari setiap layanan kian membesar, komposisi dana murah yang mengendap di brankas pun tambah tebal. Upaya efisiensi yang dilakukan dengan meningkatkan komposisi dana murah ini bisa membuat biaya dana (*cost of fund*) yang harus dibayar BTN bisa ditekan.

Nah, diantara produk-produk layanan yang semakin serius digarap adalah layanan *wholesale banking*. Itu bisa dilihat dengan diluncurkannya Bale Korpora by BTN, Agustus silam. Dijelaskan Grenardy Arief, *Wholesale Transaction Division Head* BTN, *super platform* digital ini dirancang untuk memudahkan nasabah

institusi maupun usaha perseorangan dalam pengelolaan transaksi keuangan secara efisien, fleksibel dan terpusat.

Terpusat? Benar. Jika sebelumnya layanan *wholesale* BTN tersebar dalam beberapa *platform*, kini semuanya tersedia di Bale Korpora. Hanya dengan sekali *log-in* melalui Bale Korpora, nasabah (*giro*) BTN dapat menikmati seluruh layanan *wholesale banking*. Menurut Grenardy, sebenarnya Bale Korpora merupakan transformasi dari produk layanan *BTN Cash Management*. Adapun perubahan yang dilakukan meliputi penambahan fitur dan fungsi untuk menjawab kebutuhan nasabah *wholesale* akan layanan yang terintegrasi.

Tak disangka, meski baru seumur jagung, respon nasabah cukup membesarkan hati. Hingga akhir tahun lalu, pengguna Bale

Korpora telah mencapai 2.650 institusi atau bertumbuh sekitar 14% sejak diluncurkan di bulan Agustus. Pengguna Bale Korpora pun cukup beragam. Sebut saja PT Blue Bird Tbk (transportasi), Universitas Negeri Surabaya (lembaga pendidikan), PT Utama Karya (kontraktor) dan PT Indomarco Prismatama (ritel).

Sementara itu volume transaksi melalui Bale Korpora hingga akhir 2025 mencapai total Rp265 triliun atau bertumbuh sekitar 22%. Dari layanan *wholesale* ini BTN berhasil meraup *fee* sebesar Rp120 miliar. Ada pun dana klien Bale Korpora yang mengendap mencapai Rp60 triliun (tidak termasuk deposito). "Kami optimistis tahun ini pengguna Bale Korpora meningkat hingga 40% disertai peningkatan transaksi lebih dari 20%," kata Grenardy.

LAYANANNYA LEBIH FLEKSIBEL

Apiknya kinerja Bale Korpora itulah yang membuat BTN semakin semangat menawarkan layanan-layanan baru bagi nasabah institusi. Menurut Grenardy, ke depan, pengembangan fitur-fitur Bale Korpora akan fokus pada kemudahan pengguna. Diantaranya digitalisasi layanan *wholesale* seperti Trade Finance, implementasi AI, serta fitur-fitur spesifik bagi ekosistem industri *developer/properti*. "Sementara untuk pengembangan pasar, tahun ini kami fokus kepada industri kesehatan, *education*, dan *government*, selain tentunya *property related* termasuk ekosistem Horeca (hotel, *restaurant*, *cafe*)," katanya.

Betul, saat ini posisi Bale Korpora masih di bawah Mybca, BRImob, Livin Mandiri maupun Wondr BNI. Namun dengan semakin lengkapnya fitur layanan yang disediakan, bukan tak mungkin keberadaan BTN Korpora akan lebih diperhitungkan. "Meskipun BTN identik dengan bank perumahan, namun layanan *wholesale* kami dapat bersaing dengan seluruh industri," kata Grenardy.

Ada banyak layanan *wholesale* yang disediakan Bale Korpora, mulai dari *Cash Management*, *e-Guarantee*, *Financial Supply Chain Management* (FSCM) hingga Das-



Launching Bale Korpora

bor Transaksi (tampilan visual yang menyajikan data transaksi). Untuk produk *cash management*, misalnya, nasabah bisa menikmati layanan pembayaran *supplier*, pajak, *utility* (listrik, telepon dan lainnya), penyediaan modal usaha, penanganan piutang hingga optimalisasi pendapatan dari investasi yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Makanya, layanan *wholesale* seperti *cash management* merupakan solusi bagi perusahaan untuk mengatasi persoalan keuangan yang semakin kompleks. Terutama perusahaan yang memiliki banyak cabang, dimana uang yang tersebar tidak merata. Oleh sebab itu, untuk menyeimbangkan neracanya, bank setiap hari akan memasukan uang nasabah di seluruh cabang ke satu rekening sendiri. Bila ada cabang yang membutuhkan dana, barulah bank menyediakannya. Semua itu dilakukan secara otomatis oleh sistem *cash management*.

Secara umum, ada beberapa keuntungan yang bisa diperoleh nasabah melalui layanan *wholesale banking*. *Pertama*, ada kepastian tentang ketersediaan dana operasional tepat waktu, jumlah yang sesuai dan biaya yang dapat dipertanggungjawabkan. *Kedua*, adanya kemudahan dalam melakukan kontrol dan efisiensi penggunaan dana operasional. *Ketiga*, dana yang tidak terpakai (*idle fund*) dapat ditekan karena alokasi dana disusun berdasarkan kebutuhan riil dari unit-unit perusahaan.

Keempat, ketika nasabah meng-

alami defisit keuangan, likuiditas dapat dioptimalkan. Melalui layanan *cash management*, misalnya, nasabah bisa mengelola piutang yang dimilikinya. Keuntungan lainnya, *reporting* menjadi lebih cepat, murah dan lebih akurat. Selain itu, dalam hal pembayaran, bank juga dapat memberikan solusi kepada nasabahnya melalui layanan tata kelola pembayaran. Lebih dari itu, sistem layanan *cash management* bersifat fleksibel alias bisa disesuaikan dengan kebutuhan nasabah. "Pokoknya kami akan menyesuaikan diri dengan kemauan nasabah," ujar Grenardy.

Karena fungsi layanan *wholesale* sangat kompleks dan rumit, tak mengherankan apabila *fee* yang ditetapkan juga agak mahal. Biasanya, besarnya *fee* ditentukan oleh besarnya dana dan kesulitan nasabah. Namun demikian, nantinya, ongkos yang dikeluarkan perusahaan untuk layanan *wholesale* akan jauh lebih murah. Sebagai contoh, untuk melakukan transaksi, nasabah akan terkena *charge*. Tetapi biayanya tidak semahal apabila melakukan transaksi melalui kliring atau RTGS.

Saat ini bisnis layanan *wholesale* memang masih banyak dikuasai bank papan atas dan bank asing. Namun, dengan fitur layanan yang semakin lengkap, layanan *wholesale* Bale Korpora tak kalah dari bank lainnya. Apalagi, dengan memiliki keunggulan berupa ekosistem perumahan, Bale Korpora memiliki prospek yang cerah. ■

BRAMANTYO TRI ADI NUGROHO, KEPALA DIVISI *BUSINESS BANKING DIVISION*

BTN MEMILIKI BEKAL BESAR DALAM MENYALURKAN KPP

TEKAD BTN untuk men-
suksesan Program 3
Juta Rumah tampaknya
sudah bulat benar. Tak
hanya menjadi penyalur
terbesar KPR Sejahtera
FLPP (KPR subsidi), bank pemerin-
tah ini juga bertekad menjadi pe-
main utama Kredit Program Peru-
mahan (KPP) atau KUR Perumahan.
Untuk tahun ini, misalnya, BTN me-
nargetkan penyaluran KPP bisa me-
nyentuh Rp10 triliun.

Kredit itu diperuntukan bagi
pengembang, kontraktor dan
toko bangunan yang masuk
dalam kategori UMKM dengan
tingkat bunga 5%-6% per tahun.
Untuk pengembang kecil/UMKM
(*developer*, kontraktor dan pemasok
bahan bangunan), kredit diberikan
dalam bentuk investasi dan modal
kerja dengan plafond Rp 5 miliar
(dengan akumulasi pencairan sd
Rp 20 Miliar). Sedangkan untuk
wiraswasta atau pedagang,
membangun, membeli atau
merenovasi rumah untuk
mendukung usaha dengan
plafond hingga Rp500 juta.

Tentu ini merupakan kabar
gembira. Bukan hanya bagi
kalangan pengembang
kecil, melainkan juga
bagi jutaan wiraswasta
di sektor informal yang
sampai hari ini belum
tersentuh oleh program
KPR subsidi. Maklum,
kendati KPR Sejahtera FLPP
diperuntukan bagi masyarakat
berpenghasilan rendah (MBR),
program ini kebanyakan dinikmati
oleh pekerja sektor formal yang
memiliki penghasilan tetap (*fixed
income*). "KPP dapat menjadi solusi
kepemilikan rumah bagi wiraswasta
di sektor informal," kata Nixon LP
Napitupulu, Direktur Utama BTN.

KPP memang ditujukan bagi
UMKM di sektor perumahan.
Meski begitu, langkah BTN masuk

ke segmen ini agaknya tidak
akan mudah. Sebab, segmen ini
sebelumnya sudah dimasuki oleh
bank maupun lembaga keuangan
lain. Artinya, bukan hanya dengan BRI
atau Danamon, BTN kemungkinan
akan bersaing dengan BPD, BPR
dan Pegadaian. Apalagi margin yang
diperoleh penyalur KPP lumayan
besar. Makanya, diperkirakan bank-
bank akan berusaha masuk pasar
KPP.

Namun itu tak membuat gentar
management bank yang dipimpin
Nixon ini. Untuk menggarap
pasar KPP, BTN telah melakukan
serangkaian perbaikan, termasuk
di antaranya dalam hal kesiapan
sumber daya manusia. Apalagi
bank ini juga memiliki keunggulan
yang tidak dimiliki bank lain, yakni
ekosistem perumahan. Lebih dari itu,
BTN sudah mengidentifikasi 2.878
developer, 5.442 kontraktor dan
4.032 toko bangunan yang menjadi
calon debitur KPP BTN. "Kami
berharap bisa menjadi mayoritas
dalam penyaluran kredit ini (KPP),"
kata Nixon.

Lantas, selear apa langkah yang
akan diayunkan BTN di segmen
UMKM perumahan? Mari kita
simak penuturan Bramantyo Tri Adi
Nugroho, Kepala Divisi *Business
Banking Division*.

Mengapa BTN berharap menjadi penyalur KPP terbesar? Apakah ka- rena marginnya lebih menggiurkan dibanding KPR FLPP?

Sebagai bank yang sudah
menyalurkan KPR lebih dari 49
tahun, BTN akan terus berkontribusi
pada kepemilikan hunian melalui
solusi pembiayaan perbankan.
KPP menjadi salah satu program
unggulan pemerintah dan juga
produk andalan BTN untuk
lebih memberikan kemudahan
pembiayaan dengan berbagai
keuntungan bagi nasabah. KPP
menyasar pada segmen UMKM
yang memiliki potensi pasar
yang sangat besar di Indonesia,
sehingga dapat memberikan opsi
tambahan bagi pemilik usaha
perorangan yang ingin memiliki
rumah, membangun rumah,
maupun merenovasi rumahnya yang
mendukung kegiatan usaha. Selain
itu, secara struktur produk, KPP
memiliki margin pendapatan lebih
tinggi karena adanya subsidi dari
pemerintah.



Bramantyo Tri Adi Nugroho



Pameran perumahan di BTN Expo

Diharapkan, KPP bisa menjadi opsi bagi masyarakat berpenghasilan rendah (MBR) dan tanggung (MBT) untuk mendapatkan pembiayaan kepemilikan hunian. Dari sisi debitur atau pengembang cukup membayar bunga 5.99% karena ada subsidi dari pemerintah sebesar 5% di sisi penyediaan rumah (*supply side*), sehingga diharapkan dapat mempercepat geliat perekonomian, baik dari sisi penyediaan maupun permintaan di sektor perumahan.

BTN berharap menjadi penyalur KPP terbesar. Bagaimana mewujudkan harapan itu?

KPP merupakan produk pembiayaan kepada segmen UMKM, baik dalam penyediaan maupun permintaan rumah/perumahan. BTN sebagai bank yang fokus pada pembiayaan di sektor perumahan memiliki bekal besar dalam menyalurkan KPP. BTN mengoptimalkan *value chain* dari ekosistem perumahan yang meliputi *developer*, kontraktor, *merchant* BTN maupun pedagang bahan bangunan yang memasok bahan bangunan untuk perumahan yang dibiayai oleh BTN.

Untuk sisi permintaan rumah, BTN akan mengoptimalkan penyaluran

perumahan melalui divisi konsumen, sehingga setiap nasabah UMKM yang mengajukan pembiayaan rumah untuk pembelian, pembangunan, dan/atau renovasi rumah dapat diproses oleh unit konsumen. Hal ini menunjukkan komitmen BTN terhadap penyaluran produk KPP agar dapat menjangkau seluruh kebutuhan masyarakat Indonesia. Selain itu, BTN terus melakukan perbaikan proses bisnis serta penyesuaian fitur dan ketentuan produk agar produk dan skema KPP BTN dapat menjawab kebutuhan pasar.

Bagaimana dengan kesiapan SDM dan jaringan?

Dalam hal ketersediaan dan kapabilitas RM di bisnis SME, BTN berupaya mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki untuk melakukan ekspansi bisnis secara maksimal dengan cara secara rutin melakukan pelatihan kepada sales SME. Jaringan *outlet* BTN sebagian besar berada di perumahan, yang tentunya terdapat usaha-usaha di segmen UMKM. Dari sisi SDM, BTN memiliki *RM journey* yang harus dijalani, mulai dari rekrutmen hingga menjadi RM yang handal. BTN tidak menutup kemungkinan merekrut pegawai baru, pegawai berpengalaman atau bahkan alih status dari CS atau *teller*.

Bagaimana kecukupan permodalan untuk mendukung ekspansi KPP?

Perlu diketahui, BTN sudah mendapatkan permodalan tambahan (*tier-1 capital*) pada 2025, sehingga CAR BTN sudah menyentuh 20%. Pada 2026, BTN menargetkan penyaluran KPP dapat menyentuh angka Rp10 triliun dengan ketersediaan permodalan yang ada.

Saat ini NPL UMKM di Industri sudah mendekati 5%.

Bagaimana BTN mitigasi risiko UMKM?

BI dan OJK sebagai regulator menetapkan target rasio pembiayaan inklusif makroprudensial untuk MBR minimal 30% (MBR termasuk KPR Subsidi, kredit UMKM, obligasi untuk pembiayaan umkm, dsb) dari setiap bank, dan BTN mendukung target tersebut. Kualitas portofolio kredit UMKM BTN saat ini dapat terjaga di bawah 3%. Ini menunjukkan keberhasilan BTN dalam mengelola kualitas dengan tetap melakukan ekspansi volume kredit. BTN secara rutin melakukan portofolio *quality review* bersama unit risiko dan dengan aktif melakukan *check and balancing* praktik tata kelola yang baik serta penyesuaian *Risk Acceptance Criteria* (RAC) secara berkala. ■

BTN SALURKAN 6 JUTA KPR PERKUAT TRANSFORMASI BEYOND MORTGAGE

Capaian 6 juta unit KPR merupakan refleksi dari perjalanan panjang BTN dalam membangun fondasi pembiayaan perumahan nasional.

BTN kembali menegaskan perannya sebagai mitra utama pembiayaan perumahan nasional setelah menyalurkan 6 juta unit Kredit Pemilikan Rumah (KPR) sejak tahun 1976 hingga awal April 2026 senilai Rp530 triliun. Capaian ini mencerminkan kontribusi berkelanjutan BTN dalam memperluas akses kepemilikan hunian bagi masyarakat Indonesia, sekaligus memperkuat fondasi ekosistem perumahan nasional.

"Selama hampir lima dekade, BTN tidak hanya menyalurkan pembiayaan, tetapi membangun ekosistem perumahan yang berkelanjutan. Jumlah 6 juta rumah yang telah kami biayai mencerminkan peran BTN dalam mendukung stabilitas sosial dan pertumbuhan ekonomi melalui sektor perumahan.

Ke depan, kami terus memperkuat transformasi menuju *beyond mortgage*, di mana BTN tidak hanya melayani pembiayaan rumah, tetapi juga kebutuhan keuangan keluarga secara menyeluruh, mulai dari

transaksi, usaha, hingga kebutuhan jangka panjang masyarakat.

Kami juga menghadirkan inovasi pembiayaan melalui *bundling* KPR dengan kebutuhan isi rumah, sehingga nasabah dapat memperoleh solusi pembiayaan yang lebih terjangkau dan terintegrasi," ujar Nixon dalam keterangan tertulisnya, Kamis (9/4).

Nixon menambahkan, sesuai dengan visi sebagai Mitra Utama dalam Pemberdayaan Finansial Keluarga Indonesia, BTN senantiasa menemani perjalanan hidup nasabah dengan layanan yang lengkap, dari sejak anak dengan produk tabungan "Juara", fase remaja dimana BTN hadir dengan *digital payment ecosystem*, saat fase bekerja dilayani dengan tabungan rencana, *payroll*, KPR, layanan *priority banking* hingga fase ketika nasabah pensiun dengan produk kredit pensiunan, asuransi dan investasi lain.

Sementara itu, Direktur Consumer Banking BTN Hirwandi Gafar menambahkan bahwa capaian tersebut didorong oleh konsistensi BTN dalam menjaga kinerja penyaluran serta memperluas akses pembiayaan di berbagai wilayah.

"Permintaan terhadap hunian layak dan terjangkau terus meningkat, sementara tantangan di sektor perumahan saat ini lebih banyak berasal dari sisi *supply*, seperti ketersediaan lahan dan perizinan. BTN berupaya menjawab hal tersebut melalui pendekatan yang lebih proaktif dan terintegrasi, agar penyaluran KPR dapat berjalan efektif dan menjangkau lebih banyak masyarakat," jelas Hirwandi.

Melalui Bale Properti, BTN telah memfasilitasi lebih dari 521 *listing* properti, dengan jumlah pengajuan KPR secara *online* yang mencapai rata-rata 780 aplikasi per bulan, serta menjalin kerja sama dengan 426 mitra pengembang dan agen properti. *Platform* ini memungkinkan proses pengajuan KPR dilakukan secara lebih cepat dengan waktu pemrosesan rata-rata 3 hari, sekaligus memperluas akses masyarakat terhadap pembiayaan perumahan secara *digital*.

Di sisi lain, BTN juga mengembangkan program *BTN Housingpreneur* sebagai bagian dari penguatan ekosistem dari sisi *supply*, dengan mendorong kapasitas dan kapabilitas pengembang perumahan, khususnya skala kecil dan menengah. Program ini bertujuan menciptakan ekosistem perumahan yang lebih sehat, produktif, dan berkelanjutan.

Ke depan, BTN menargetkan penyaluran KPR sebanyak 240.950 unit pada tahun 2026, sejalan dengan komitmen untuk terus mendukung program perumahan nasional. Melalui penguatan ekosistem digital, inovasi berbasis keberlanjutan, serta kolaborasi dengan berbagai pemangku kepentingan, BTN akan terus menghadirkan solusi pembiayaan perumahan yang lebih inklusif, terintegrasi, dan berkelanjutan bagi masyarakat Indonesia. ■



Direktur Utama BTN Nixon LP Napitupulu

LABA BERSIH BTN MELESAT 22,6%

Dari 6 juta rumah tersebut, jika satu rumah 4 orang maka total ada 24 juta orang yang akhirnya bisa memiliki rumah layak huni.

BTN sukses mencatatkan pertumbuhan laba bersih mencapai 22,6% secara tahunan (*year-on-year/yoy*) per kuartal I/2026 ditopang berbagai langkah transformasi, inovasi, serta dukungan solid Pemerintah untuk industri pembiayaan perumahan nasional. Sejalan dengan capaian tersebut, BTN juga terus menjalankan *noble purpose* dalam mendukung masyarakat memiliki rumah dengan menyalurkan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) mencapai 6 juta unit sejak 1976 hingga awal April 2026 atau senilai Rp530 triliun.

Direktur Utama BTN Nixon LP Napitupulu mengatakan capaian tersebut tidak terlepas dari keberpihakan Pemerintah kepada rakyat khususnya masyarakat menengah ke bawah.

"Dari 6 juta rumah tersebut, jika satu rumah 4 orang maka total ada 24 juta orang yang akhirnya bisa memiliki rumah layak huni. Kami

berterimakasih karena keberpihakan Pemerintah yang menempatkan sektor perumahan sebagai program prioritas nasional yang pro-rakyat menjadi fondasi penting dalam mendorong peningkatan kualitas hidup masyarakat. Bagi BTN, hal ini bukan hanya memperkuat kinerja bisnis secara berkelanjutan dan sesuai prinsip GCG (*good corporate governance*), tetapi juga menjadi pendorong kami untuk terus memperkuat peran sebagai mitra strategis Pemerintah terutama dalam memenuhi kebutuhan hunian layak bagi masyarakat," ujar Nixon dalam Konferensi Pers Paparan Kinerja Kuartal I/2026 di Menara BTN, Jakarta, Rabu (15/4).

Nixon melanjutkan, keberpihakan pada perumahan memiliki *multiplier effect* yang besar, tidak hanya bagi penghuni rumah tapi juga bagi perekonomian nasional. Dia merinci, sektor perumahan merupakan sektor padat modal yang membutuhkan tenaga kerja lokal

baik dari pengembang hingga tukang. Kemudian, untuk membangun rumah, 90% bahan bakunya berasal dari produk lokal. Selain itu, dari setiap rumah yang terjual, ada pendapatan negara berupa pajak.

"Dari sektor perumahan nasional bisa membuka peluang pekerjaan terhadap 12,5 juta orang di seluruh sektor terkait dan setiap tambahan *capital injection* sebesar Rp1 triliun di industri ini akan menambah keterlibatan tenaga kerja sebanyak 8.000 orang," jelas Nixon.

Menurut Nixon, salah satu penopang utama peningkatan signifikan tersebut yakni acara BTN Jakarta International Marathon (JAKIM) 2026. "BTN JAKIM menjadi salah satu pendongkrak peningkatan signifikan untuk transaksi dan pengguna bale, karena kami menyadari sebagai *consumer bank*, kami perlu terus menghadirkan berbagai kemudahan transaksi perbankan untuk mendukung berbagai aktivitas gaya hidup masyarakat termasuk olahraga. Tahun ini sendiri, kami optimistis membidik jumlah pengguna bale naik menjadi 5 juta," kata Nixon. ■



Foto: Corsec BTN

Direksi BTN saat Konferensi Pers Paparan Kinerja Kuartal I/2026 di Menara BTN, Jakarta



Perumahan mewah di Jakarta

JURUS BTN MENDONGKRAK KREDIT

BTN telah menyiapkan sejumlah langkah untuk mendorong peningkatan realisasi Secure Loan. Bank pembiayaan rumah ini optimistis, kredit tahun ini bakal tumbuh hingga dua digit.

KREDIT kepemilikan rumah (KPR) kelihatannya akan kembali menjadi primadona industri perbankan di Tanah Air. Sinyal ke arah itu sebenarnya sudah terlihat sejak triwulan IV 2025. Tahun ini, sejumlah kalangan optimistis sektor properti bakal tumbuh hingga 8%. Penurunan suku bunga, membaiknya kondisi makro ekonomi, hingga meningkatnya keyakinan konsumen menjadi beberapa pemicu dari meningkatnya bisnis properti tersebut.

Cerahnya prospek bisnis properti tadi sudah barang tentu menjadi pelu-

ang bagi perbankan untuk menyalurkan kreditnya. Apalagi likuiditas perbankan nasional masih cukup untuk melakukan ekspansi kredit. Itu sebabnya, di awal tahun 2026 bank-bank mulai agresif menawarkan KPR. Beragam cara pun dilakukan untuk menggaet debitur baru. Mulai dengan menawarkan suku bunga dan angsuran yang bersaing, bebas biaya provisi hingga memperpanjang tenor kredit.

Lihat saja BCA. Selain mengandalkan pelayanan, salah satu pemimpin bisnis KPR ini menawarkan banyak varian buat calon nasabah. Misalnya, KPR dengan bunga kredit dipatok 1,69% atau 2,67% untuk tenor satu tahun. Opsi kedua, BCA menawarkan suku bunga 4,9% hingga 7,25% untuk tenor 5 hingga 10 tahun. Ada juga KPR berjenjang dengan bunga 2,9% di tahun pertama, 5,99% di tahun kedua dan tiga. Untuk selanjutnya, bunga disesuaikan dengan pasar, namun kisarannya di angka 11%.

Seperti halnya para kompetitor-

nya, CIMB Niaga juga terus melakukan inovasi produk. Selain memperpanjang tenor hingga 25 tahun, bank milik Khazanah Berhad ini juga menawarkan bunga yang kompetitif. Misalnya, nasabah bisa memperoleh KPR dengan bunga *fixed* 3,88% di tahun pertama, 5,88% tahun kedua, 7,88% tahun ke 3-5, dan seterusnya. Tidak hanya itu, CIMB Niaga menawarkan KPR *Secondary/Take Over* dengan suku bunga *fix* 5,25%-6,75% dengan tenor hingga 5 tahun.

Bagaimana dengan BTN? Untuk pasar KPR bersubsidi, tampaknya posisi bank pemerintah ini sulit untuk digeser. Maklum, di segmen ini pangsa BTN sudah lebih dari 50%. Lain halnya dengan segmen KPR non subsidi. Di sini pangsa pasarnya masih berkisar di 20%. Itu sebabnya, agar pangsa pasarnya tidak tergerus, manajemen BTN terus melakukan inovasi. Belum lama ini BTN merilis *New Year Spirit 2026* dengan berbagai promo menarik, seperti suku bunga KPR 2,65% *fix* 3 tahun.

Langkah ini diambil karena tahun lalu sebagian pangsa pasar KPR non subsidi BTN berkurang sangat tipis akibat persaingan yang sangat ketat di sektor ini. Tidak banyak, memang. Hanya saja, hal itu telah mem-

buat kucuran kredit bermargin tinggi (*high yield*) hingga akhir 2025 hanya mencapai Rp18 triliun atau di bawah target yang ditetapkan di awal tahun, yakni sebesar Rp21 triliun. Dengan dilakukan penyesuaian suku bunga, diharapkan kucuran kredit *secure loan* seperti KPR Non subsidi dan Kredit Agunan Rumah bisa tumbuh pesat.

Oleh sebab itu, menurut Bagus Hadriansyah, Kadiv *Mortgage & Secured Loan Division* (MSLD) BTN BTN, tahun ini BTN akan lebih agresif menyalurkan *Secure Loan*. Termasuk upaya untuk meningkatkan porsi KPR non subsidi yang saat ini baru sekitar 36% dari portofolio KPR BTN. "Ke depan, kami akan memperbesar portofolio KPR non subsidi maupun *high yield loan* seperti kredit Agunan Rumah (KAR). Peningkatan ini dilakukan dengan terukur tentunya, ya," katanya.

ANCAMAN HARGA MINYAK

Bagus tidak membantah kalau pasar perumahan menengah (Rp1 miliar-Rp2,5 miliar) sedang tertekan. Oleh sebab itu, tahun ini Memperlebar target market dengan beberapa terobosan untuk segmen atas (di atas Rp2,5 miliar). BTN juga akan memperkuat *value proposition* untuk tetap menjadi *market leader* untuk segmen Mass (Rp400 juta-1 miliar juta) dengan tetap melakukan penetrasi yang kuat untuk pasar perumahan menengah/*Emerging affluent*. Menurutnya, de-

bitur pada *segment mass* dan sebagian segmen menengah umumnya merupakan *first home buyer* sehingga risikonya cenderung lebih terukur ketimbang rumah yang dibiayai untuk investasi atau spekulasi. Sementara pasar kelas atas dinilai Bagus relatif lebih tahan terhadap gejolak suku bunga seiring dengan meningkatnya segmen menengah atas di Indonesia sehingga diprediksi masih akan bertumbuh dengan agresif.

Tahun ini, kendati ekonomi makro belum tumbuh cepat, BTN masih optimistis pertumbuhan KPR (termasuk subsidi) bakal mencapai 8%-12%.

Untuk mewujudkan target tersebut, Bagus mengaku telah menyiapkan beberapa strategi. Selain lebih agresif memasarkan KPR non subsidi, langkah lainnya adalah dengan mendorong pertumbuhan *high yield loan*. Nah, salah satu produk *high yield* yang cukup potensial adalah Kredit Agunan Rumah (KAR). Tidak seperti sebelumnya, produk KAR BTN yang sekarang lebih fokus pada segmen sesuai dengan tingkat risikonya. Ada tiga segmen KAR yang ditawarkan kepada konsumen, yakni KAR baru, KAR untuk debitur *existing* dan KAR retensi. "Pricing-nya berbeda-beda," kata Bagus.

Upaya lain untuk mendongkrak *high yield loan* adalah dengan menjual produk secara langsung ke konsumen akhir (*direct to customer/ D2C*). Untuk saat ini, konsumen yang disasar lewat penjualan langsung ini adalah nasabah *payroll* (pegawai, institusi), nasabah berbasis dana (na-

sabah Prospera dan Prioritas) dan nasabah *high net worth* (pengusaha, pejabat dan lainnya). "Jadi nanti ada produk KPR VVIP atau KAR VVIP berbasis debitur prioritas, golongan pekerjaan tertentu dan *high networth* lainnya, dan *referral* (nasabah baru)," kata Bagus.

Dengan cara seperti itu, Bagus optimistis *secure loan* (seperti KPR non subsidi dan KAR) yang dikucurkan banknya akan lebih besar ketimbang tahun lalu. Apalagi, saat ini BTN sedang mengembangkan *channel* digital untuk *market takeover* melalui kerjasama dengan Pinhome, Pijar dan Rumah123. Tidak hanya itu, BTN juga sudah menjalin dengan sejumlah pengembang utama. Sebut saja Ciputra Group, Sinarmas dan Summarecon Agung. "Kami juga melakukan *special treatment* untuk pengembang yang memiliki kontribusi dan kualitas baik," katanya.

Meskipun bisnis properti tahun ini diperkirakan bakal cerah, namun persoalan suku bisa saja mengganggu pasar. Soalnya, setelah Amerika dan Israel menyerang Iran, harga minyak langsung *muncrat* ke atas. Para analis memperkirakan, harga si emas hitam bisa naik ke level US\$100 per barel gara-gara Iran menutup Selat Hormuz. Kenaikan harga minyak ini, tentunya, dapat mendorong harga-harga (inflasi) dan suku bunga ke atas.

Makanya, jika Anda berminat membeli rumah, lebih baik segera direalisasikan. Siapa tahu, perang antara Iran dengan Amerika-Israel ini jadi pemicu perang dunia ke-III. ■



Bagus Hadriansyah

Jalan Berliku Investasi Hijau Indonesia



WILSON ARAFAT

Enterprise & ESG Risk Management
Division Head, BTN

CONFERENCE of the Parties (COP) ke-30, telah digelar di Belem, tepat di jantung Hutan Amazon, Brasil, pada 10-21 November 2025 lalu. Dari kota sungai yang dikelilingi hutan tropis itu, bumi bulat ini menagih jawaban atas pertanyaan: apakah ekonomi global sungguh siap mengalihkan arus modal dari fosil menuju investasi hijau yang adil? Bagi Indonesia, COP30 bukan sekadar pertemuan nun-jauh di seberang samudra;

COP30 merupakan cermin yang memantulkan arah baru pembiayaan pembangunan nasional.

Sejak "UAE Consensus" di COP28 menyepakati target melipat-tiga kapasitas energi terbarukan dan mengandakan efisiensi energi sebelum 2030, fokus perundingan bergeser dari komitmen ke implementasi. Dari Belem, diskusi mengenai paket politik dan peta jalan pembiayaan pasca-2025 menegaskan bahwa tanpa lonjakan dana ke energi bersih, adaptasi, dan perlindungan hutan, target iklim hanya akan tinggal sebagai wacana. Sekretaris Eksekutif UNFCCC, Simon Stiell (2025), dalam salah satu pidato resminya yang dipublikasikan di laman UNFCCC, bahkan menyebut pembiayaan sebagai "*lifeblood of climate action, capable of turning plans into progress and ambition into implementation.*"

SINYAL PASAR DARI "AMAZON"

Di luar ruang sidang negosiasi, COP30 memancarkan sinyal pasar

yang tak bisa diabaikan. Laporan *World Energy Investment (2024)* yang diterbitkan *International Energy Agency (IEA)* menunjukkan bahwa investasi global di energi bersih kini telah melampaui belanja energi fosil. Untuk pertama kalinya, porsi investasi energi terbarukan, jaringan listrik, dan efisiensi energi menjadi arus utama, bukan lagi hanya sebagai pelengkap. Fakta empiris bahwa energi surya dan angin di mancanegara sudah menjadi sumber listrik termurah, dapat mengkonfirmasi arah baru ekonomi energi dunia telah bergulir kencang.

Namun angka besar itu belum otomatis menjamin keadilan. Dalam *Third High-Level Ministerial Dialogue on Climate Finance* di COP30 Belem, Presiden Majelis Umum PBB, Annalena Baerbock (2025), menegaskan bahwa pembiayaan iklim ke depan harus berupa *disbursements that reach those most in need, quickly, transparently and fairly*; sehingga mencapai mereka yang paling mem-



Direktur Risk Management BTN Setiyo Wibowo dan Direktur Commercial Banking BTN Hermita dalam Media Briefing Program Rumah Rendah Emisi di Perumahan Mutiara Gading City, Bekasi, Rabu, 4 Februari 2026

butuhkan, secara cepat, transparan, dan adil. Sementara, pada forum yang sama, Stiell (2025) merangkum pesan sederhana namun tajam *when finance flows, ambition grows*. Hal ini menyiratkan bahwa arus modal yang nyata akan mendorong keberanian negara dan pelaku usaha untuk mempercepat transisi.

Pesan itu sangat relevan bagi Indonesia, negara hutan tropis dan tergolong ekonomi G20, yang tengah berambisi membangun jutaan rumah rakyat dan infrastruktur baru. Pemerintah telah menetapkan target *Net Zero Emission* dan menerbitkan Taksonomi Hijau Indonesia sebagai panduan investasi. Namun demikian, perlu dicamkan, COP30 mengingatkan bahwa memiliki target saja tidaklah cukup. Setiap rupiah belanja publik dan kredit perbankan harus membaca risiko iklim dan peluang hijau secara eksplisit.

MENITI JALAN BERLIKU

Jika dirangkum dari dinamika Belém dan temuan ilmiah tentang iklim, arah investasi hijau Indonesia sesungguhnya meniti jalur empat jalan berliku. *Pertama*, mengubah cara kerja dalam memproduksi listrik dan produk lainnya dengan mempercepat pembangunan energi bersih, memperkuat jaringan listrik, dan secara bertahap menghentikan pembangkit listrik tenaga uap (PLTU) berbasis batu bara dengan cara yang adil bagi pekerja dan daerah penghasil. Pada titik ini, berbagai skema kerja sama pembiayaan dan mekanisme jual-beli kredit karbon perlu betul-betul dimanfaatkan oleh perbankan dan investor dalam negeri, sehingga transisi tidak bergantung kucuran dana dari luar negeri.

Kedua, perlindungan hutan dan lanskap sebagai "infrastruktur alam" dengan memperkuat pembiayaan hutan, hak masyarakat adat, dan pengembangan ekonomi berbasis sumber daya hayati yang berkelanjutan. Dengan demikian dapat dikatakan: tantangannya adalah menjahit berbagai proyek ritel menjadi portofolio yang terukur dan *bankable*, sehingga menarik bagi perbankan tanpa mengorbankan integritas lingkungan.

Ketiga, transisi perkotaan dan pe-



Direktur Risk Management BTN Setiyo Wibowo dan Direktur Commercial Banking BTN Hermita dalam Media Briefing Program Rumah Rendah Emisi di Perumahan Mutiara Gading City, Bekasi, Rabu, 4 Februari 2026

rumahan. Indonesia masih menghadapi *backlog* rumah yang besar, sementara kota-kota terus tumbuh. Investasi hijau perlu mengalir ke transportasi masal, kota yang lebih rapat dan efisien, gedung hemat energi, jaringan listrik yang siap kendaraan listrik, serta sistem air dan sampah yang lebih sirkular. Pada pasar modal, pipeline obligasi hijau dan sukuk hijau seharusnya menjadi arena utama pembiayaan transisi ini. Instrumen seperti *green bond*, *sustainability-linked bond*, dan *ESG-linked loan* perlu diarahkan kepada proyek yang langsung menurunkan biaya hidup sekaligus emisi. Emiten yang serius membangun rekam jejak ESG dan konsisten menerbitkan instrumen hijau akan cenderung lebih dipercaya investor, lebih mudah mengakses dana, dan berpotensi dinilai lebih menarik dibanding pesaing yang alpa.

Keempat, memperkuat ketahanan iklim di sektor pangan dan wilayah pesisir, mulai dari investasi pada irigasi yang lebih strategis, skema asuransi pertanian yang menjangkau petani kecil, perlindungan garis pantai dan pulau-pulau kecil, hingga pembangunan infrastruktur yang tahan banjir maupun gelombang panas. Dalam konteks ini, pesan dari *Intergovernmental Panel on Climate Change* (IPCC, 2023) menjadi relevan dan sangat tegas menyatakan bahwa dunia sebenarnya sudah memiliki: *global fi-*

nancial capital needed to close the investment gaps on both climate change mitigation and adaptation, but this capital must be redirected. Gambaran ini menunjukkan bahwa masalah utama bukan kekurangan uang, melainkan fakta bahwa aliran dana masih salah arah, terlalu banyak menopang ekonomi berbasis fosil dan belum cukup mengalir kepada solusi iklim.

Pada akhirnya, perbankan nasional kini memegang kunci arah transisi iklim. Bank tidak cukup sekadar melabeli portofolionya hijau, tetapi harus membuktikannya lewat pilihan sektor pembiayaan, penetapan harga risiko, peningkatan porsi kredit dan investasi hijau, serta keterbukaan data yang bisa diuji publik. Karena itu, strategi transisi akan semakin menentukan valuasi, biaya dana, dan kepercayaan pasar. Pada saat yang sama, pemerintah perlu memastikan rambu yang tegas melalui insentif, aturan main energi dan lahan serta data emisi dan risiko bencana yang terbuka. Sementara, pemerintah dan regulator berperan sebagai jembatan risiko agar proyek *bankable*. COP30 mengingatkan bahwa yang menentukan bukan retorika, melainkan arah arus dana. Jika sinyal Belém diterjemahkan nyata; dari APBN, kebijakan kredit, hingga investasi hijau akan berubah dari jargon menjadi fondasi ekonomi yang lebih efisien dan hijau bagi generasi ke depan. ■



Perayaan HUT ke-76 BTN

PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK (BTN) mempertegas komitmennya dalam mendukung masyarakat mewujudkan hunian impian. Dalam momentum perayaan hari ulang tahun (HUT) ke-76, perseroan menghadirkan program BTN Festiversary 2026 dengan beragam promo menarik bagi nasabah baru maupun nasabah eksisting yang berlaku mulai 9-28 Februari 2026.

Dalam program ini, BTN menawarkan suku bunga spesial Kredit Pemilikan Rumah (KPR) dan Kredit Agunan Rumah (KAR) mulai 2,65%, disertai diskon biaya administrasi dan provisi hingga 76%. Promo tersebut diharapkan dapat memperluas akses masyarakat terhadap pembiayaan perumahan yang terjangkau.

Tak hanya itu, BTN juga memberikan berbagai keuntungan transaksi nonpembiayaan. Nasabah dapat menikmati harga spesial *food and beverages* dengan menggunakan Kartu Kredit, Kartu Debit, serta QRIS Balé by BTN di berbagai *merchant* kuliner.

Corporate Secretary BTN, Ramon Armando, mengatakan program BTN Festiversary 2026 merupakan bentuk konsistensi perseroan dalam memperluas akses layanan *beyond mortgage* bagi masyarakat. Momentum HUT ke-76 juga menjadi pijakan penting bagi BTN untuk semakin dekat dengan masyarakat. Selaras dengan tema "Komitmen Nyata Melayani Negeri".

"BTN berkomitmen untuk terus memberikan solusi finansial masyarakat yang komprehensif. Sehingga menghadirkan pengalaman perbankan terbaik melalui inovasi produk dan layanan yang memberikan nilai tambah bagi nasabah," ungkap Ramon.

Untuk memeriahkan perayaan tersebut, BTN menggandeng sejumlah mitra strategis. Di antaranya KAI, Garuda Indonesia, Dwidaya Tour, hingga Panorama.

"Kami ingin memastikan kehadiran BTN memberikan nilai tambah, memperluas akses pasar, serta memperkuat daya saing ekonomi rakyat, sekaligus menjadi apresiasi bagi nasabah yang setia menemani BTN selama 76 tahun," tutup Ramon. ■





BTNers Excellence Award 2026

Wujud Penghargaan Akselerasi Perubahan, Pertegas Peran BTNers dalam Transformasi dan Pelayanan

Jakarta, 12 February 2026



DIREKTUR UTAMA PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk (BTN) Nixon LP Napitupulu (tengah) bersama para pemenang BTNers Excellence Award (BXA) dalam malam puncak penghargaan BXA 2026 di The Grand Platinum Hotel Jakarta, Kamis (12/2). BXA 2026 merupakan bentuk apresiasi perusahaan kepada BTNers yang telah bekerja sungguh-sungguh, memberikan hasil terbaik, dan membawa perubahan positif bagi BTN. Penghargaan ini menegaskan bahwa setiap kerja keras, ide baru, dan semangat melayani memiliki arti penting bagi perjalanan BTN ke depan. Di tengah perubahan yang semakin cepat, BTN membutuhkan insan yang terus belajar dan beradaptasi, bekerja dengan semangat dan hasil nyata, serta berani bergerak cepat dan tepat. BTN berkomitmen melangkah menjadi mitra utama keluarga Indonesia melalui layanan yang semakin mudah, modern, dan bermanfaat. BTNers Excellence Award terdiri dari lima kategori, yaitu *Best Employee*, *Best Performance*, *Best Change Agent*, *Best Service*, dan *BTN Star*. ■



AWARDING NIGHT

BTNers Excellence Award 2026



Celebrating Achievement.
Driving a Productive, Prominent & Prosperous Future

Jakarta, 12 February 2026



Best Employee

AWARDING NIGHT



Celebrating Achievement.
Driving a Productive, Prominent & Prosperous Future

Jakarta, 12 February 2026



Best Innovation

AWARDING NIGHT



Celebrating Achievement.
Driving a Productive, Prominent & Prosperous Future

Jakarta, 12 February 2026



Best Change Agent



Best Technology Innovation

Housing Related Innovation-Umum

Housing Related Innovation-Mahasiswa



Affordable House Development

Direksi dan Komisaris BTN



Direksi dan Komisaris BTN



RAN



Bunga Citra Lestari



Isyana Sarasvati



Bernadya



SAL

BTN Expo 2026



Maliq D'Essential



Marcello Tahitoe



Outlet Bale di BTN Expo



Suasana di BTN Expo 2026



BTN Run 2026 For Charity



Bantuan TJSL yang diberikan pada saat BTN Run 2026 for Charity, meliputi: Bantuan Transformasi Hijau Perkotaan (Urban Farming), Bantuan Renovasi Rumah Ibadah Masjid, Bantuan Pemberdayaan UMKM penyandang Disabilitas. Acara berbagi ini diadakan bersamaan dengan BTN Run 2026 for Charity, bertempat di Beach City International Stadium, Ancol (29/3)

Launching Bale Lifestyle dan Wisata dalam rangka 1 tahun Bale dan 4 juta user

2026, BTN Targetkan Biyai 20.000 Rumah Rendah Emisi & Tingkatkan Pembiayaan Berkelanjutan



Direktur Risk Management BTN Setiyo Wibowo dan Direktur Commercial Banking BTN Hermita dalam Media Briefing Program Rumah Rendah Emisi di Perumahan Mutiara Gading City, Bekasi, Rabu, 4 Februari 2026

PT BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK (BTN) berharap dapat mendukung pembiayaan rumah rendah emisi hingga 20.000 unit pada tahun 2026 dan meningkatkan porsi pembiayaan berkelanjutan sebagai wujud komitmen perseroan dalam menerapkan praktik perbankan yang ramah lingkungan (*green banking*) demi mendukung pertumbuhan bisnis di masa depan dan mengurangi emisi karbon yang berdampak pada perubahan iklim.

Direktur Risk Management BTN Setiyo Wibowo mengatakan, hingga akhir 2025, BTN telah menyalurkan pembiayaan untuk pembangunan 11.000 rumah rendah emisi yang dilakukan oleh berbagai *developer* di berbagai daerah, contohnya Legok (Banten), Cileungsi (Kabupaten Bogor), Medan, Semarang, Cirebon, dan Bekasi.

"Harapannya, tahun ini bisa mencapai 20.000 rumah rendah emisi, kalau bisa 30.000. Sampai tahun 2029, harapannya kita ingin membangun 150.000 unit dan sampai 2030 kita harap 200.000," ujar Setiyo dalam Media Briefing Program Rumah Rendah Emisi di Perumahan Mutiara Gading City, Bekasi, Rabu, 4 Februari 2026.

Setiyo menuturkan, BTN pertama kali meluncurkan Program Rumah Rendah Emisi pada kuartal IV-2024 bersama sejumlah *developer* dengan target pembangunan 1.000 unit rumah rendah emisi dalam tiga bulan yang akhirnya berhasil tercapai. Program yang kini telah berjalan selama dua tahun tersebut didukung oleh beberapa mitra *startup* yang memproduksi material atau bahan bangunan ramah lingkungan (*eco-friendly*) dari sampah plastik yang sudah tidak bernilai.

Di antara para *startup* produsen material *eco-friendly* ter-

sebut yakni contohnya *Rebrick*, *Plustik*, dan *Green Brick* yang mengumpulkan sampah plastik berupa bungkus mie instan serta *sachet* sabun dan sampo dan mengolahnya menjadi bahan bangunan untuk *flooring*, *paving*, dan dinding sehingga turut berkontribusi dalam pengurangan polusi atau sampah yang umumnya berasal dari rumah tangga.

"Setiap produsen memiliki produk yang berbeda-beda namun mereka saling melengkapi. Dengan rumah rendah emisi ini justru kita menciptakan beberapa *startup* baru di bidang *recycle* plastik. Kami sedang mencari pengusaha di setiap pulau karena bisnis ini inklusif, jadi siapa saja bisa terlibat. Saat ini angkanya baru 11.000 (rumah rendah emisi), kalau mau mencapai jutaan tentunya perlu dukungan lebih banyak *startup*," tutur Setiyo.

Salah satu upaya yang dilakukan BTN untuk mencari *startup-startup* potensial baru adalah melalui ajang kompetisi tahunan BTN *Housingpreneur* yang banyak menelurkan inovasi-inovasi untuk mendukung sektor perumahan. *Plustik* yang dibangun Reza Hasfinanda adalah contoh alumni BTN *Housingpreneur* tahun 2024 yang telah memulai kolaborasinya bersama para *developer* rumah rendah emisi melalui dukungan BTN sebagai *enabler* yang menjembatani kedua belah pihak.

BTN juga telah kembali menghasilkan para inovator baru melalui BTN *Housingpreneur* 2025 yang baru saja ditutup pada 31 Januari 2026 dengan total 1.170 *submission* selama gelaran berlangsung. Ajang tersebut menghasilkan 26 pemenang dari total 58 finalis yang lolos seleksi ketat oleh Dewan Juri yang berasal dari pelaku industri perumahan, akademisi, arsitek, dan manajemen BTN.

Setiyo juga turut mengapresiasi para developer yang berpartisipasi dalam Program Rumah Rendah Emisi BTN, salah satunya yang turut hadir dalam kesempatan tersebut yakni Preadi Ekarto selaku CEO dan *Owner* ISPI Group yang membangun Perumahan Mutiara Gading City di Bekasi. ISPI Group merupakan salah satu *developer* yang telah terlibat program ini sejak dimulai pada November 2025.

"Kami di ISPI Group terus mendukung program rumah rendah emisi ini. Banyak lahan yang masih bisa dibangun untuk rumah rendah emisi," ujar Preadi.

Untuk lebih mendorong lebih banyak *developer* terlibat dalam Program Rumah Rendah Emisi, BTN akan menstandarisasi insentif yang akan diberikan untuk *developer* menjadi suatu paket yang menarik. "Bunga untuk *developer* rumah rendah emisi juga sudah diturunkan. Nanti akan kami standarisasi, misalnya suku bunganya bisa turun 25 basis poin. Jadi macam-macam insentifnya," ungkap Setiyo.

Tidak hanya bermitra dengan *developer* dan *startup* daur ulang, BTN juga turut melibatkan masyarakat dalam hal ini nasabah KPR untuk turut berkontribusi dalam pengurangan emisi karbon. Program yang paling utama yaitu Program "Bayar Angsuran-Mu Pakai Sampah-Mu", yang memungkinkan debitur KPR BTN untuk mengumpulkan sampah rumah tangga melalui *startup* Rekosistem dan sampah tersebut dikonversi menjadi rupiah ke dalam tabungan nasabah untuk mengurangi angsuran KPR.

"Setelah dihitung-hitung, dengan mengikuti program ini bisa mengurangi cicilan KPR sekitar 10-15% per bulannya atau sekitar Rp100.000-150.000, ini lumayan sekali untuk memberikan penghasilan tambahan bagi rumah tangga yang terlibat," ujar Setiyo.

Program "Bayar Angsuran-Mu Pakai Sampah-Mu" mendapatkan apresiasi dari Ratu Belanda Queen Maxima dalam kapasitasnya sebagai Advokat Khusus Sekretaris Jenderal Perserikatan Bangsa-Bangsa (PBB) untuk Financial Health (UNSGSA) saat kunjungannya ke Indonesia pada 26 November 2025 untuk menyaksikan langsung program ini dan bertemu dengan para nasabah KPR BTN.

Direktur *Commercial Banking* BTN Hermita turut mengapresiasi para nasabah KPR BTN yang menunjukkan antusiasnya untuk turut terlibat dalam Program "Bayar Angsuran-Mu Pakai Sampah-Mu". "Kami berharap lebih banyak lagi nasabah KPR BTN yang tertarik untuk ikut mengumpulkan sampah dalam program ini, sehingga mereka dapat merasakan manfaatnya terhadap pengelolaan keuangan keluarga," ujarnya.

Setiyo mengatakan, apresiasi tersebut menjadi bukti pengakuan dunia internasional terhadap komitmen BTN dalam penerapan prinsip-prinsip lingkungan, sosial, dan tata kelola (*Environment, Social, and Governance/ESG*). Hal ini sejalan dengan keberhasilan BTN meraih *ESG Rating AA* berdasarkan MSCI *ESG Ratings* pada 2025, yang menunjukkan bahwa perseroan menjadi bank paling terdepan di antara seluruh perbankan nasional dalam komitmen dan realisasi penerapan ESG.

Untuk semakin memantapkan posisinya dalam prinsip keberlanjutan, BTN berharap dapat meningkatkan total *loan portfolio*-nya di *sustainability* atau ESG menjadi 60% pada 2026 dari 52% saat ini. "Portofolio ESG BTN juga termasuk pembiayaan kepemilikan rumah bersubsidi untuk masyarakat berpenghasilan rendah (MBR), karena memberdayakan MBR termasuk aspek sosial dalam ESG," ujarnya. ■



Direktur Risk Management BTN Setiyo Wibowo dan Direktur Commercial Banking BTN Hermita dalam Media Briefing Program Rumah Rendah Emisi di Perumahan Mutiara Gading City, Bekasi, Rabu, 4 Februari 2026

Terapkan Prinsip *Green Banking*, BTN Dukung Transisi Perbankan Berkelanjutan



BTN menyatakan komitmennya mendukung transisi ke industri perbankan nasional yang berkelanjutan melalui penerapan prinsip *green banking* atau praktik perbankan yang ramah lingkungan. Hal itu disampaikan oleh Direktur Utama BTN Nixon LP Napitupulu dalam forum Metro TV *Green Summit 2026* yang digelar di Jakarta, Kamis, 22 Januari 2026.

Nixon mengatakan, BTN menjadi bank pertama di Indonesia yang meraih ESG *Rating AA* berdasarkan MSCI ESG Ratings pada 2025, yang menunjukkan bahwa BTN menjadi bank paling terdepan di antara seluruh perbankan nasional dalam komitmen dan realisasi penerapan prinsip-prinsip Lingkungan Hidup, Sosial, dan Tata Kelola (*Environment, Social, and Governance/ESG*). ■

Kompak Tersenyum Bersama Nasabah



Kegiatan BTN Economic Outlook & Chinese New Year 2026 di Surabaya



Kegiatan BTN Economic Outlook & Chinese New Year 2026 di Surabaya

KOMISARIS INDEPENDEN PT Bank Tabungan Negara (BTN) (Persero) Tbk Panangian Simanungkalit (ketiga kiri), Wakil Direktur Utama BTN Oni Febriarto Rahardjo (keempat kiri), dan Direktur *Network and Retail Funding* BTN Rully Setiawan (kedua kanan) kompak tersenyum bersama para nasabah sambil melakukan tradisi *Yusheng* dalam kegiatan *BTN Economic Outlook & Chinese New Year 2026* di Surabaya, Kamis (26/2).

Saat ini, BTN mencatatkan pertumbuhan *double digit* untuk bisnis *wealth management* BTN di Surabaya. BTN tengah mempersiapkan berbagai layanan baru *consumer banking* serta menawarkan kredit modal kerja dan Kredit Usaha Rakyat yang dapat dimanfaatkan nasabah untuk memaksimalkan potensi usaha, memperluas kapasitas bisnis, serta meningkatkan kualitas pengelolaan keuangan mereka secara berkelanjutan. ■



Kegiatan BTN Economic Outlook & Chinese New Year 2026 di Jakarta



Kegiatan BTN Economic Outlook & Chinese New Year 2026 di Jakarta

Bersinergi dengan BP BUMN dan Danantara, BTN Berangkatkan 3.500 Pemudik dalam Program Mudik Gratis BUMN 2026

BTN kembali berpartisipasi dalam Program Mudik Gratis BUMN 2026 bertema Mudik Aman Berbagi Harapan. Program yang dikoordinasikan oleh Badan Pengaturan BUMN bersama BPI Danantara ini merupakan bagian dari komitmen BUMN untuk menghadirkan perjalanan mudik yang aman, nyaman, dan terjangkau bagi masyarakat pada momentum Ramadhan dan Hari Raya Idul Fitri 2026.

Tahun ini, BTN menyediakan kuota bagi 3.500 pemudik dengan dukungan 88 armada bus. Pemberangkatan dijadwalkan berlangsung pada Selasa, 17 Maret 2026 (*flag off*), dengan 1 bus diberangkatkan secara simbolis dari Stadion Gelora Bung Karno (GBK) Senayan menuju Yogyakarta, sementara 87 bus lainnya diberangkatkan dari kantor-kantor cabang BTN yang telah ditetapkan. ■



BTN Bakal Jalin Sinergi dengan Yayasan Puteri Indonesia

DIREKTUR UTAMA PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk Nixon LP Napitupulu (kelima kanan) bersama Jajaran Direksi BTN Helmy Afrisa Nugroho (kiri), Eko Waluyo (kedua kiri), Venda Yuniarti (kedua kanan), Hermita (kanan), Direktur Mustika Ratu Entertainment Mega Angkasa (ketiga kiri), Puteri Indonesia Pendidikan 2025 Rinanda Aprillya (keempat kiri), Puteri Indonesia 2025 Firsta Yufi Amarta Putri (kelima kiri), Ketua Umum Yayasan Puteri Indonesia Prof. Dr. Wardiman Djojonegoro (keenam kiri), Direktur PT Mustika Ratu Tbk Kusuma Ida Anjani (keenam kanan), Puteri Indonesia Lingkungan 2025 Meliza Xaviera (keempat kanan), dan Puteri Indonesia Pariwisata 2025 Salma Ranggita (ketiga kanan) kompak mengacungkan jempol dalam *Exclusive Company Visit Puteri Indonesia Goes to BTN* di Menara 2 BTN, Jakarta, Senin (2/2). BTN menjajaki sinergi melalui dialog dengan Yayasan Puteri Indonesia untuk mendukung misi sosial perseroan dalam penyediaan rumah layak huni bagi masyarakat Indonesia. Diskusi tersebut juga diharapkan dapat mendukung peningkatan penerapan *sustainability* di BTN yang sejalan dengan nilai-nilai yang disuarakan Puteri Indonesia. ■



S	X	L	Q	R	T	G	I	R	O	N	P	A
U	B	Y	T	R	A	N	S	F	E	R	K	Z
K	E	A	M	B	I	U	N	G	A	S	D	E
U	R	D	E	P	O	S	I	T	O	M	C	R
B	T	I	L	Q	W	E	R	T	Y	U	I	K
U	A	T	A	B	U	N	G	A	N	H	J	L
N	F	M	N	B	V	C	X	Z	A	S	D	F
G	E	K	R	E	D	I	T	P	O	I	U	Y
A	R	T	Y	U	I	O	P	L	K	J	H	G
L	S	A	L	O	A	N	Q	W	E	R	T	Y
A	X	C	V	B	N	M	A	T	M	S	D	F
R	Z	X	C	V	B	N	M	Q	W	E	R	T

8 KATA YANG HARUS DITEMUKAN:

DEPOSITO • KREDIT • TABUNGAN • SUKUBUNGA
TRANSFER • GIRO • ATM • LOAN

KETENTUAN:

Kirimkan foto jawaban anda (nama+no telepon+email) kirim ke Redaksi Majalah Paras @majalahparas@btn.co.id, untuk 10 Pengirim yang beruntung akan mendapatkan hadiah menarik dari Redaksi Majalah Paras

INVESTASI SOSIAL DEMI KEBERLANJUTAN USAHA

BTN terus berupaya mengembangkan program TJSL sesuai dengan pilar-pilar SDGs dan penugasan pemerintah. Konsepnya adalah *created share value (CSV)*.

LEBARAN sudah di depan mata. Seperti tahun-tahun sebelumnya, berbagai kegiatan dilakukan BTN dalam menyambut datangnya Idul Fitri. Sebut saja kegiatan Mudik Gratis BUMN 2026. Tahun ini, BTN mengerahkan 88 bus untuk memberangkatkan sekitar 3.500 pemudik dari Jakarta menuju sejumlah daerah di Pulau Jawa dan Sumatera. Selain mudik gratis, BTN juga menggelar beberapa kegiatan seperti Safari dan Sembako Ramadhan.

Kegiatan Mudik Gratis BUMN sebenarnya bukan hal yang baru bagi BTN. Sebagai persero, BTN tidak hanya bertanggung jawab kepada pemegang saham, tetapi juga mempunyai tanggung jawab sosial dan lingkungan (TJSL) atau *corporate social responsibility (CSR)*. Dalam melaksanakan program TJSL ini BTN mengacu pada empat pilar

Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (TPB) atau *Sustainability Development Goals (SDGs)*, yakni aspek sosial, ekonomi, lingkungan serta hukum dan tata kelola (*good corporate governance*).

Sesuai dengan Permen BUMN Nomor Per-1/MBU/03/2023 tentang Penugasan Khusus Program TJSL



Program Mudik Gratis

dan Lingkungan Hidup BUMN, TJSL BTN difokuskan pada bidang pendidikan, pendanaan usaha mikro dan usaha kecil (PUMK) serta lingkungan. Berdasarkan empat pilar TPB/SDGs dan penugasan Kementerian (BP) BUMN itulah program TJSL BTN disusun.

Untuk tahun ini, program TJSL BTN dikelompokkan dalam empat kategori: Program Unggulan, Program CSV (*creating shared values*), Program Rencana Aksi Keuangan Berkelanjutan (RAKB) dan Program Kolaborasi (kerjasama). Untuk Program TJSL kategori RAKB, misalnya, diwujudkan dalam beberapa kegiatan. Diantaranya penanaman pohon dan mangrove, BTN *Housing-preneur*, Bina UMKM BTN, Kesetaraan Gender dan Peningkatan Keahlian Penyandang Disabilitas.

BTN juga memiliki program TJSL untuk mendukung keuangan berkelanjutan. Sebut saja beasiswa/bantuan pendidikan untuk putra/putri tenaga alih daya, pengelolaan sampah, *urban farming*, desa





Relawan Bakti BUMN



Bedah Rumah



Posko Bantuan BTN di Pidie Jaya, Aceh



BTN Housingpreneur



BTN Housingpreneur



Jakarta Fashion Week



Posko BTN di banjir Sumatera, Aceh Tamiang



Pengelolaan sampah



Penanaman Pohon dan Mangrove



Penanaman Pohon dan Mangrove



Mudik Bersama BUMN

Kegiatan Tanggung Jawab Sosial dan Lingkungan (TJSL)

binaan, bantuan pembangunan rumah RITTA (rumah inti tumbuh tahan gempa) serta renovasi RTLH (rumah tidak layak huni). Program TJSL BTN juga menasar bidang sosial. Berbagai program sosial yang akan dilaksanakan dalam waktu dekat adalah Safari Ramadhan, Sembako Ramadhan, Mudik Gratis BUMN dan Hewan Kurban Idul Adha.

Selain dilakukan secara mandiri oleh BTN (program inisiatif), menurut Ramon, beberapa program TJSL tadi dijalankan bersama-sama (program berkolaborasi) dengan anggota Danantara maupun instansi lain. Seperti kegiatan di tahun 2025 lalu, BTN berkolaborasi dengan PPAK dalam Program "Rumah Bersih, Keuangan Bersih". Masih di ta-

hun yang sama, BTN bekerjasama dengan para relawan BUMN (Relawan Bakti BUMN) dalam kegiatan sosial di Desa Adang Jaya dan Desa Muara Adang, Kabupaten Paser, Kalimantan Timur.

Di bidang pendidikan, kolaborasi pelaksanaan TJSL dilakukan BTN dengan sejumlah perguruan tinggi. Dengan ITB, misalnya, BTN menggelar Program Mini MBA *in Property*. Program ini merupakan pelatihan intensif di bidang properti yang diselenggarakan oleh *Housing Finance Center (HFC)* BTN dengan SBM ITB. Ada juga bantuan laboratorium perbankan (Mini Bank BTN) bagi mahasiswa Universitas Lampung. Lewat laboratorium ini setiap mahasiswa





BTN Ramah

BTN Housingpreneur raih penghargaan

Relawan BTN pada Posko Bantuan BTN di Pidie Jaya, Aceh

Buku Rumah di Indonesia

Laboratorium Perbankan (Mini BTN)

(utamanya Program Studi D-3 Keuangan dan Perbankan) berkesempatan mengikuti aktivitas perbankan, seperti *customer service* dan *teller*.

Untuk mendukung terselenggaranya berbagai program TJSL, tahun ini BTN menyediakan anggaran sebesar Rp125 miliar. Dana yang tidak sedikit ini, menurut Ramon Armando, *Corporate Secretary* BTN, berasal dari keuntungan perusahaan. Ini sesuai dengan Permen BUMN Nomor PER - 05/MBU/04/2021 tentang Program TJSL BUMN. Dalam aturan tersebut disebutkan bahwa BUMN wajib mengalokasikan dana TJSL minimal 4% dari laba bersih perusahaan untuk membiayai program TJSL.

TIKAD BOLEH MELENCENG

Agar penggunaan dana lebih terarah, Kementerian (BP) BUMN mengharuskan BUMN seperti BTN memiliki pembukuan tersendiri terhadap TJSL-nya. Mirip sebuah per-

usahaan, pembukuan TJSL harus diaudit oleh auditor independen dan dipertanggungjawabkan saat Rapat Umum Pemegang Saham BUMN bersangkutan. Dengan kata lain, penyaluran dana TJSL tidak bisa sembarangan.

Tidak hanya itu, kinerja pelaksanaan program TJSL juga mempengaruhi rapor direksi BUMN. Ini ditentukan dengan *key performance index* (KPI), yang salah satu poinnya adalah pelaksanaan TJSL. Dari 100-an poin KPI, enam diantaranya berasal dari TJSL. Selain itu, yang berhak mengurus TJSL hanya jajaran direksi. Pihak lain di luar organisasi persero tidak boleh mengintervensi.

Tak bisa disangkal lagi, bagi BUMN seperti BTN, pelaksanaan program TJSL menjadi begitu penting. Bukan hanya akan berpengaruh terhadap kinerja direksi, keberadaan TJSL itu sendiri memang sangat mulia. Banyak pihak yang akan memetik manfaat dari kegiatan

tersebut. Mulai dari kemudahan di sektor pendidikan dan kesehatan (terselenggaranya sekolah-sekolah dan rumah sakit yang dilengkapi fasilitas memadai), hingga terciptanya lingkungan yang lestari.

Program TJSL juga bisa diarahkan untuk pengembangan dunia usaha (UMKM) di wilayah setempat. Bahkan, disamping membangun berbagai sarana dan prasarana (seperti saluran irigasi, sekolah, jalan desa serta pasar), tidak tertutup kemungkinan penduduk setempat bisa memperoleh bantuan lainnya seperti modal kerja dan bimbingan usaha untuk meningkatkan penghasilan serta kesejahteraan penduduk.

Program *Stunting* BTN di Desa Kolbano, Timor Tengah Selatan, Nusa Tenggara Timur, mungkin bisa jadi contoh. Selain menyalurkan bantuan untuk menekan angka *stunting* di Kolbano, BTN bersama para Relawan Bakti BUMN juga mengajarkan budidaya ikan lele dan pembuatan tepung daging lele sebagai alternatif sumber gizi dan pendapatan penduduk setempat. Tidak hanya itu. BTN juga menyalurkan bantuan untuk UMKM, perbaikan perpustakaan sampai bantuan untuk Puskesmas.

Jadi, jika program TJSL dijalankan dengan ideal, sebenarnya banyak sekali target yang bisa dicapai: meningkatkan kesejahteraan, kelestarian alam, dan bahkan mendongkrak citra perusahaan. Yang lebih penting lagi, kegiatan TJSL dapat meningkatkan keharmonisan antara perusahaan, masyarakat dan lingkungan sekitar. "Program-program TJSL yang kami buat bertujuan untuk menjaga *business continuity, pure social and environment, branding and reputation,*" ujar Ramon.

Nah, agar dalam pelaksanaannya tidak melenceng, program TJSL BTN dilaksanakan dengan konsep *created share value* dan menggunakan metode pengukuran dampak *social return on investment* (SROI). Dengan demikian pelaksanaan program TJSL lebih terukur serta selaras dengan arah bisnis BTN di sektor perumahan. Lebih dari itu, BTN juga mengembangkan komunikasi dua arah antara pemberi dan penerima manfaat.

BTN memang tak hanya milik pemerintah, tapi juga milik rakyat. ■



BTN Golf Club:

Merajut Silaturahmi Pegolf BTN Sejak 2008

Gunarta Sutantio

Komunitas golf di lingkungan BTN ini menjadi ruang silaturahmi, pengembangan kemampuan, sekaligus sarana membangun relasi bagi pegawai aktif dan purna tugas melalui agenda rutin di berbagai lapangan golf.

Disela padatnya ritme kerja, sekelompok pegawai dan purna tugas menemukan cara sederhana untuk tetap terhubung yaitu bertemu di lapangan golf.

Dari sanalah BTN Golf Club tumbuh sebagai komunitas olahraga sekaligus ruang silaturahmi lintas generasi BTN.

BTN Golf Club berdiri sejak 2008. Sejak awal, komunitas ini memang dibentuk untuk merangkul para pegolf di lingkungan BTN—baik pegawai aktif maupun purna tugas. “Tujuannya agar tetap memiliki wadah kebersamaan sekaligus tempat mengasah kemampuan bermain golf,” kata Gunarta.

Hingga kini, jumlah anggota yang terhimpun di dalam grup BTN Golf Club mencapai 146 golfer. Mayoritas anggota berasal dari wilayah Jabodetabek. Namun keanggotaannya juga tersebar di berbagai wilayah kerja BTN.

Menariknya, BTN Golf Club juga membuka ruang bagi pegawai purna tugas. Mereka tetap dapat berbaud dan menjaga hubungan dengan pegawai aktif melalui agenda silaturahmi di lapangan golf.

Untuk memfasilitasi para anggotanya, Gunarta mengatakan BTN Golf Club menyusun program kerja yang bersifat mingguan, bulanan, hingga tahunan. Agenda mingguan berupa latihan bersama di *driving*

range yang dilaksanakan di beberapa titik di Jabodetabek. Sementara agenda bulanan diisi dengan program “golf bareng” di berbagai lapangan di kawasan yang sama.

Agenda tahunan menjadi salah satu kegiatan terbesar komunitas, yakni partisipasi dalam rangkaian peringatan HUT BTN. Kegiatan ini juga melibatkan para pegolf BTN dari seluruh kantor wilayah.

Dalam upaya memberi pengalaman bermain yang lebih beragam, BTN Golf Club secara bergantian mengadakan permainan di berbagai lapangan. Komunitas ini juga kerap mendukung kerja sama BTN dengan pengelola lapangan golf.

Salah satunya adalah kegiatan golf bersama di Royal Krakatau Golf & Country Club. BTN merupakan bank rekanan pengelola lapangan

tersebut. Selain di Jabodetabek, komunitas ini juga pernah menggelar agenda bermain golf di Bandung untuk menghadirkan suasana yang berbeda bagi para anggotanya.

Dari berbagai lapangan yang pernah disambangi, para anggota sepakat bahwa Jagorawi Golf & Country Club menjadi salah satu lapangan dengan tingkat tantangan tertinggi.

Lapangan ini dikenal memiliki *fairway* yang relatif sempit, banyak lembah dan area penalti, jarak permainan yang panjang, serta kontur berbukit. Kombinasi tersebut membuat banyak pegolf harus bekerja lebih keras untuk menaklukkan setiap *hole*. Meski demikian, justru karakter inilah yang menjadikan setiap lapangan memiliki keunikan dan daya tarik tersendiri.

“Tantangan semacam itu adalah bagian dari pengalaman yang membuat olahraga golf terasa selalu berbeda di setiap permainan,” kata dia.

Bagi BTN Golf Club, golf bukan hanya sarana rekreasi dan menjaga kebugaran. Olahraga ini dinilai mampu melatih konsentrasi, ketelitian, pengendalian diri, dan kemampuan mengambil keputusan.

Dalam golf, setiap pemain bertanggung jawab penuh atas pukulannya sendiri. Skor juga dihitung oleh pemain itu sendiri, sehingga integritas menjadi nilai yang sangat penting. Refleksi sikap ini, menurut komunitas, relevan dengan dunia kerja—terutama dalam hal konsistensi, fokus, dan kejujuran.

Stigma bahwa golf hanya milik kalangan atas juga mulai bergeser. Meski diakui bahwa biaya golf relatif lebih mahal dibanding olahraga lain, saat ini sudah banyak lapangan dengan tarif yang lebih terjangkau, bahkan di bawah Rp500 ribu di wilayah Jabodetabek.





Event BTN Golf League Major 2

Kondisi ini membuat minat kalangan milenial terhadap golf terus meningkat, terutama sejak pandemi.

Di BTN Golf Club sendiri, anggota tidak lagi didominasi oleh pegawai level manajerial ke atas. "Pegolf milenial juga semakin banyak bergabung dan aktif bermain," ujar dia.

Bagi BTNers yang baru ingin mencoba golf, komunitas menyediakan jalur yang relatif ramah pemula. Calon anggota dapat mengikuti agenda latihan mingguan di *driving range* untuk mempelajari teknik dasar.

Untuk peralatan, pemula dapat memulai dengan menyewa stik golf di lapangan dengan tarif sekitar Rp200 ribu per set. Setelah mulai memahami dasar permainan, barulah pegolf disarankan membeli peralatan sendiri, dengan kisaran ang-

garan mulai dari Rp3 juta per set.

Komunitas menekankan bahwa kemampuan bermain golf tidak ditentukan oleh mahalnya peralatan, melainkan oleh latihan, konsistensi, dan pemahaman teknik.

Sebagai bagian dari program *well-being* pegawai, BTN Golf Club juga memperoleh dukungan perusahaan. Untuk tahun 2025, dukungan yang diajukan berada pada kisaran Rp100-200 juta.

Dukungan tersebut disalurkan melalui berbagai program kerja komunitas, dengan tujuan meringankan beban anggota agar tetap dapat aktif berlatih dan berpartisipasi dalam kegiatan golf.

Dalam berbagai turnamen yang diselenggarakan oleh BTN maupun pihak eksternal—seperti BTN Prio-

tas Golf Tournament atau turnamen bersama *Real Estate Indonesia*—para pegolf yang mewakili BTN berasal dari anggota BTN Golf Club yang berprestasi.

Dalam waktu dekat, komunitas ini juga terlibat mendukung promosi turnamen internasional Indonesia Women's Open 2026 yang dipresentasikan oleh BTN. Dukungan dilakukan melalui partisipasi anggota dalam kampanye promosi, termasuk penyebaran konten di media sosial masing-masing anggota.

Bagi BTN Golf Club, keikutsertaan tersebut bukan hanya soal kompetisi, tetapi juga kontribusi nyata komunitas dalam memperkuat citra dan jejaring BTN—melalui satu hobi yang menyatukan banyak generasi di dalam perusahaan. ■



Event BTN Golf League Minor Tournaments



Event BTN Golf Club Major 2

BERKAH DARI ANAK AJAIB



Penandatanganan kerjasama antara BSN dan Muhammadiyah

BESAR kecilnya peruntungan sebuah perusahaan tidak hanya ditentukan oleh usahanya sendiri, tapi juga dipengaruhi oleh kinerja anak-anak perusahaan yang berada dibawah naungannya. Nah, sungguh beruntung BTN memiliki Bank Syariah Nasional (BSN). Sebab, selama Januari kemarin anak usaha ini berhasil mengantongi laba bersih Rp70 miliar. Keuntungan itulah yang membuat laba BTN melesat 578% (yoy) menjadi Rp230 miliar.

Andai saja prestasi itu mampu dipertahankan sampai akhir tahun, maka potensi keuntungan yang bisa diperoleh BTN dari BSN bisa mencapai Rp900 miliar atau lebih. Maka, pantas bila BSN dijuluki sebagai si anak ajaib. Ajaib? Begitulah kenyataannya. Selain pintar mendulang fulus, bank yang baru berusia seumur jagung ternyata telah memperoleh kepercayaan dari Muhammadiyah untuk menyediakan layanan (solusi) *cash management* bagi Amal Usaha Muhammadiyah (AUM).

Seperti tertuang dalam nota kesepakatan (MoU) antara Muhammadiyah dengan BSN, kerjasama itu mencakup pengelolaan dana dan sistem pembayaran. Termasuk di dalamnya layanan *payroll* (pengelolaan administrasi penggajian, transaksi keuangan/transfer, perpajakan dan lainnya), vir-

tual account hingga integrasi QRIS dengan ratusan perguruan tinggi dan rumah sakit milik Muhammadiyah.

Tak sampai di situ, BSN juga akan meluncurkan kartu debit *co-branding* Muhammadiyah-BSN. Menurut Alex Sofjan Noor, Direktur Utama BSN, nantinya seluruh ekosistem Muhammadiyah akan terintegrasi dengan aplikasi *Bale Syariah by BSN (new mobile banking)*. "Ekosistem Muhammadiyah akan memiliki akses ke semua fitur *e-channel* yang ada dalam *Bale Syariah by BSN*, mulai pembiayaan rumah hingga cicilan emas," kata Alex.

Selain dengan Muhammadiyah, kemitraan juga dijalin BSN dengan Yayasan Daarut Tauhiid. Dalam kerjasama itu, BSN akan mendukung pembiayaan kegiatan pengembangan yayasan dengan layanan dan produk BSN. Menurut Ari Kurniaman, Direktur Network & Retail Funding BSN, aliansi strategis dengan berbagai institusi seperti Muhammadiyah dan Yayasan Daarut Tauhiid merupakan perwujudan dari visi BSN sebagai Mitra Keuangan Keluarga Indonesia yang Berkah dan Amanah.

Di tengah persaingan di industri perbankan yang semakin ketat, sungguh tidak mudah mendapat kepercayaan dari institusi sebesar Muhammadiyah. Maklum, Muhammadiyah adalah organisasi keagamaan nomor empat ter-

kaya di dunia, di bawah *The Church of Jesus Christ of Latter, Catholic Church in Germany* dan *Tirumala Tirupati Devasthanams* (hindu). Saat ini total kekayaan Muhammadiyah ditaksir mencapai USD27,96 miliar atau sekitar 464,6 triliun. Kekayaan ini berasal dari ribuan sekolah/madrasah, 176 perguruan tinggi, ratusan rumah sakit/klinik, lembaga keuangan syariah hingga panti asuhan.

Dengan menyediakan layanan *wholesale* (seperti *cash management*) untuk Muhammadiyah, BSN berpeluang meraup pemasukan dari akad berbasis *fee (Wakalah, Kafalah, Sharf dan Ijarah)* yang tidak sedikit. Ini belum termasuk pendapatan yang bersumber dari biaya administrasi transfer, kliring, *safe deposit box* dan jasa aplikasi/digital. Dan satu hal lagi yang menggembarakan, brankas BSN bakal dipenuhi dengan dana murah milik AUM.

Besarnya potensi itu pula yang membuat banyak bank ingin menjalin kerja sama dengan Muhammadiyah. Oleh karena itu, menurut Alex, BSN akan menjaga setiap kepercayaan yang telah diberikan para kliennya. Termasuk Muhammadiyah dan Yayasan Daarut Tauhiid. "Kami berkomitmen memberikan manfaat finansial yang berkelanjutan bagi keluarga besar Muhammadiyah. Ini momentum bagi BSN untuk hadir sebagai mitra utama da-

lam membangun kepercayaan melalui layanan yang nyata," ujar Alex.

DIUNTUNGAN PENURUNAN SUKU BUNGA

Seperti diketahui, teknologi (IT) dan jaringan saat ini merupakan aspek penting dalam menunjang peningkatan pelayanan kepada nasabah. Sebagai anak usaha BTN, BSN didukung oleh keunggulan dalam IT. Sementara dari sisi jaringan, bank hasil *spin off* UUS BTN ini memiliki 36 kantor cabang, 82 kantor cabang pembantu dan 589 kantor layanan syariah. Dengan IT yang modern dan jaringan yang luas, nasabah akan mendapat banyak kemudahan dari produk dan layanan BSN.

Bale Syariah by BSN boleh dibilang merupakan salah satu keunggulan layanan berbasis IT itu. Diluncurkan awal Februari lalu, hasil transformasi BSN *mobile banking* ini dibekali 57 fitur finansial dan 83 fitur non finansial. Ke depan, Bale Syariah akan dikembangkan menjadi *superapps* syariah, yang tidak hanya menyediakan layanan transaksi keuangan, tetapi juga fitur pendukung literasi, gaya hidup dan kemaslahatan umat.

Manajemen juga menyadari bahwa selain teknologi dan jaringan, aspek sumber daya manusia (SDM) juga sangat penting dalam pengembangan layanan bisnis syariah. Untuk itu, agar dapat bersaing di industri perbankan yang semakin ketat, pengembangan SDM di BSN dilakukan dengan meningkatkan *skill*, *knowledge* dan *attitude* berdasarkan kompetensi serta *e-learning* (termasuk pemahaman teknologi *artificial intelligence* alias AI).

Meski saat ini manajemen masih fokus pada penguatan pelayanan, bukan berarti pengembangan produk terlupakan. Sejatinya, menurut Alex, bidang usaha yang bisa digarap BSN masih sangat lebar. Apalagi, pinjaman yang disalurkan ke segmen non perumahan masih tergolong kecil. Sampai akhir 2025, nilai pinjaman non perumahan hanya sekitar 2% dari *outstanding* pinjaman BSN.

Oleh sebab itu, ke depan, perseroan akan semakin serius menggarap pembiayaan non perumahan. Beberapa contoh produk yang tengah dikembangkan BSN adalah tabungan emas, tabungan haji dan umroh serta gadai

emas. Dengan semakin banyaknya nasabah institusi yang memanfaatkan layanan *wholesale* BSN, pinjaman berbasis *payroll* (gaji) juga akan digarap secara serius.

Alex berkeyakinan, melalui layanan berbasis IT (*e-channel*) dan beragam penawaran produk yang menarik, jumlah nasabah *payroll* di bank yang dipimpinnya akan terus meningkat. Apalagi, ya itu tadi, perseroan juga telah menjalin kemitraan strategis dengan institusi-institusi besar seperti Muhammadiyah yang diperkirakan saat ini memiliki umat lebih dari 60 juta orang.

Meski bisnis non perumahan akan semakin dikembangkan, menurut Alex, BSN tetap akan fokus di sektor pembiayaan rumah. Hal itu tak lepas dari misi BSN sebagai salah satu pilar pendukung program strategis pemerintah, termasuk mensukseskan Program 3 Juta Rumah. "Selain itu, properti selaras dengan konsep *Maqashid* Syariah karena sektor ini merupakan aktivitas ekonomi riil, produktif dan non spekulatif," katanya.

Untuk menghadapi ketatnya persaingan di bisnis pembiayaan rumah, BSN telah menyiapkan beberapa program. Sebut saja Program KPR Ikhtiar Haji, yaitu program KPR BSN dengan benefit porsi haji atau paket umroh. Ada pula Program KPR *Golden Deal*, yang memberi kesempatan kepada

nasabah para Top 10 *Developer* Realisasi Tertinggi atau terpilih untuk mendapatkan *e-voucher* emas. Untuk mendukung pembiayaan berkualitas, BSN mengeluarkan Program BSN Bonus Emas. Di sini, nasabah yang membayar angsuran KPR secara lancar selama 1 tahun berhak memperoleh emas dengan cicilan yang difasilitasi developer.

Sementara untuk mendukung penyaluran dana kepada pengembang, tahun ini BSN telah menyiapkan beberapa program unggulan. Antara lain BSN Yasa Griya, BSN Modal Kerja *Back to Back* dan BSN IMBT (*Ijarah Muntahiyah Bittamlik*) untuk pembiayaan komersial. "Tahun ini kami menargetkan penguatan ekosistem pembiayaan perumahan syariah secara *end-to-end*, mulai dari pembiayaan lahan (bank tanah), konstruksi hingga pemilikan rumah oleh masyarakat," kata Alex.

Dengan strategi tadi, Alex optimistis peluang BSN untuk meningkatkan pembiayaan di tahun ini akan semakin terbuka. Apalagi, diyakini pula dana pihak ketiga di banknya bakal tumbuh subur. Penurunan suku bunga simpanan di bank-bank konvensional, menurut Alex, akan menguntungkan perbankan syariah. Maklum, imbal hasil yang diberikan bank syariah jauh lebih menarik ketimbang konvensional. Jadi, jangan kaget bila akhirnya banyak masyarakat yang memarkir duitnya di BSN. ■



Gerai BSN

Gebrakan ala Bankir Senior



Alex Sofjan Noor

INDIKATOR KINERJA BSN



BANDUNG, 2005. Alex Sofjan Noor, pegawai BTN yang ditugaskan di unit usaha syariah (UUS) BTN KC Bandung, bergegas meninggalkan sebuah ruangan sempit. Hari itu, berbekal segepok kartu nama, ia berencana mengunjungi beberapa kantor pengembang dan arsitek yang ada di Kota Kembang. Tujuannya satu, memperkenalkan produk dan layanan baru BTN berbasis syariah. Di hari Jum'at, biasanya Alex membawa lebih banyak kartu nama karena ia akan mempromosikan produk baru tersebut kepada para jamaah.

Tidak ada yang menduga, 20 tahun kemudian UUS BTN telah bertransformasi menjadi bank umum syariah (BUS) terbesar kedua di Tanah Air. Menyandang nama Bank Syariah Nasional (BSN), bank yang beroperasi sejak 22 Desember tahun lalu itu memiliki kekayaan sekitar Rp73 triliun. Ada pun Alex Noor, setelah menduduki berbagai posisi penting di BTN, tercatat sebagai orang pertama yang menjabat Direktur Utama BSN.

Seperti halnya BSN tumbuh super cepat, mungkin Alex juga tergolong eksekutif yang begitu percaya diri. Setidaknya, dengan pengalaman lebih dari 30 tahun di industri perbankan, pria kelahiran Kudus ini melihat celah bisnis keuangan syariah yang amat potensial. Jadi, jangan heran bila untuk tahun ini Alex mematok pertumbuhan pembiayaan antara 18%-20%. Dari aktivitas ini, laba BSN ditargetkan tembus angka Rp900 miliar.

Bahkan Alex berani menargetkan, dua tahun ke depan aset BSN bakal tembus Rp100 triliun. Itu berarti, setiap tahun pertumbuhan aset anak usaha BTN ini minimal harus mencapai 18,5%. Lantas, bagaimana Alex mewujudkan ambisinya itu? Selain melalui pengayaan produk dan jasa serta *outlet*, menurut Alex, BSN juga akan didorong menjadi bank syariah yang modern dan adaptif. Salah satu upayanya adalah dengan mentransformasi BSN *mobile banking* jadi *Bale Syariah by BSN*.

Kendati perubahan terus dilakukan, satu hal yang tidak akan bergeser dari BSN adalah kedepuliannya terhadap masyarakat yang belum memiliki tempat tinggal sendiri. Bagaimanapun, menurut Alex, segmen pembiayaan perumahan telah menjadi kekuatan perseroan. Makanya, konsentrasi BSN masih akan tetap dominan di pasar tersebut. Ini dibuktikan dengan tingkat penetrasi pinjaman perumahan yang mencapai 98% portofolio. ■

bale
by btn

hemat s.d. Rp1 juta jelajah Asia pakai bale by BTN



Periode s.d. 30 Juni 2026

Info: btn.id/balecw

BTN CALL

150-286
1500-286

Karena Hidup Gak Cuma Tentang Hari Ini

@btn | @bankbtn

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

**Tabungan BTN
Banyak Lebihnya**

download sekarang!



pindahkan KPR mu cicilan lebih ringan

bunga
mulai **2,65%**

jangka
waktu s.d. **30** tahun



Periode 1-31 Maret 2026
Info: btn.id/kprtakeover

BTN CALL

150-286
1500-286

Karena Hidup Gak Cuma Tentang Hari Ini

 @btn |  @bankbtn

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

**Tabungan BTN
Banyak Lebihnya**

download sekarang!

balé

