BAB II
GAMBARAN UMUM PT. BANK TABUNGAN NEGARA (PERSERO) TBK

2.1 Sejarah perusahaan/bagian/divisi

2.1.1 Sekilas Bank BTN

PT. Bank Tabungan Negara KC Bekasi adalah lembaga keuangan yang berkonsentrasi pada penyediaan layanan perbankan seperti pembiayaan dan pinjaman. Berlokasi di Jl. Jendral. Sudirman No.19, RT.001/RW.004, Harapan Mulya, Kecamatan Medan Satria, Kota Bekasi, Jawa Barat 17143, Bank tersebut menye diakan berbagai macam layanan keuangan, seperti pinjaman perumahan dan simpanan. Didirikan pada tahun 1950, PT bank Tabungan Negara telah menjadi salah satu lembaga keuangan terkemuka di indonesia dan tercatat di Bursa Efek Indonesia.

Bank ini berkomitmen untuk menyediakan berbagai layanan perbankan, termasuk produk simpanan, pinjaman perumahan, dan layanan keuangan lainnya. PT Bank Tabungan Negara KC Bekasi ingin menjadi bank pilihan utama dalam pembiayaan perumahan dengan visi untuk menjadi bank pilihan utama dalam pembiayaan perumahan dan misi untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat melalui layanan perbankan yang berkualitas. Bank ini berusaha memberikan solusi keuangan yang inovatif dan mudah diakses bagi pelanggannya.

Integritas, Profesionalisme, Inovasi, dan Kepuasan Pelanggan adalah nilai utama PT Bank Tabungan Negara. Bank ini sangat penting dalam membantu masyarakat mewujudkan keinginan mereka untuk memiliki rumah dan meningkat kan taraf hidup mereka karena mereka berkomitmen untuk mendukung pertumbuhan ekonomi lokal dan memperkaya komunitas. PT Bank Tabungan Negara KC Bekasi berusaha memberikan nilai jangka panjang kepada nasabah dan masya- rakat sekitarnya melalui berbagai program dan layanan.

Unit bisnis *funding* dalam ekosistem perbankan, kedua unit ini saling melengkapi. Dalam unit ini, dana yang dihimpun dari masyarakat melalui unit *funding* digunakan untuk memberikan pinjaman melalui unit landing. Pengumpulan dana dari masya rakat dilakukan oleh Unit funding PT Bank Tabungan Negara KC Bekasi.nasbah dapat menabung dengan bunga yang kompetitif dengan produk simpanan seperti Tabungan Reguler, yang memudahkan pengelolaan keuangan mereka setiap hari.

Deposito berjangka juga menawarkan imbal hasil yang lebih tinggi untuk dana yang disimpan dalam jangka waktu tertentu, membuatnya pilihan yang bagus bagi pelanggan yang ingin berinvestasi dengan aman. Tabungan Pendidikan membantu orang tua merencanakan biaya pendidikan anak mereka, sementara Tabungan Haji membantu pelanggan menabung untuk berhaji. Unit pembiayaan berkomitmen untuk membantu klien dalam mencapai tujuan keuangan mereka dengan berbagai produk ini. Unit Landing PT Bank Tabungan Negara KC Bekasi memberikan pinjaman yang sesuai dengan kebutuhan berbagai nasabah. Bank ini membantu orang mendapatkan rumah melalui kredit pemilikan rumah (KPR) dalam berbagai skema, termasuk KPR bersubsidi dan non-subsidi. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dapat mendapatkan dukungan dari program kredit usaha rakyat (KUR) dengan suku bunga yang rendah dan persyaratan yang mudah, sehingga mereka dapat memperoleh modal yang diperlukan untuk berkembang.

Selain itu, Kredit Multiguna menawarkan pinjaman yang dapat disesuaikan untuk berbagai tujuan, seperti sekolah dan merenovasi rumah, sementara Pembiayaan Kendaraan membantu pelanggan mendapatkan kendaraan dengan cicilan rendah. Unit pembiayaan berkomitmen untuk memenuhi kebutuhan keuangan masyarakat dan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal melalui layanan ini.

Visi dari PT. Bank Tabungan Negara : Menjadi Mitra utama dalam pemberdayaan finansial keluarga indonesia.

Misi dari PT Bank Tabungan Negara

1. Menjadi mitra utama pemerintah dalam mengintegrasikan keuangan dan perumahan.
2. Meningkatkan pengalaman pelanggan melalui integrasi layanan digital dan keuangan.
3. Meningkatkan nilai shareholder melaui peningkatan profitabilitas yang berkelanjutan.
4. Menyediakan tempat tinggal bagi bakat terbaik indonesia.
5. Menerapkan praktik tata kelola perusahaan yang baik dan inovasi bisnis yang bekelanjutan untuk kebaikan lingkungan dan kesejahteraan masyarakat.

2.1.2 Sejarah Unit Bisnis PT Bank Tabungan Negara KC Bekasi

PT Bank Tabungan Negara (Persero) TBK,. juga dikenal sebagai Bank BTN, memiliki sejarah panjang dalam industri Perbankan indonesia. Didirikan pada tahun 1897 dengan nama Postspaarbank. Pada masa merdeka, terutama pada tahun 1950, pemerintah Republik Indonesia mengubah namanya menjadi Bank Tabungan Pos, sebelum akhirnya diubah kembali ke Bank Tabungan Negara pada tahun 1963. Pada tahun 1974, Perseroan ditunjuk oleh pemerintah sebagai satusatunya lembaga yang

memberikan Kredit Pemilikan Rumah (KPR) yang ditawarkan kepada kelas menengah. Ini adalah bagian dari program pemerintah tengah yang medukung program perumahan rakyat. KPR 16 pertama kali dilaksanakan oleh perseroan di perumahan Tanah Mas Kota Semarang pada tahun 1976. Di tahun 1994, perusahaan diberi izin untuk beroperasi sebagai Bank Devisa. Kemudian, pada tahun 2002, perusahaan ditunjuk sebagai bank komersial yang mengutamakan pembiayaan rumah tangga.

Perusahaan memulai beroperasi sebagai bank komersial pada tahun 2009 dan menerbitkan obligasi. Perusahaan menjadi bank pertama di indonesia yang menggunakan sekuritisasi aset dengan mendaftarkan kontrak investasi kolektifsekurit as berbasis komoditas (KIK-EBA). Perusahaan bertujuan untuk membantu rakyat Indonesia mewujudkan impian mereka sebagai bank yang berfokus pada pembiayaan perumahan. Selama lebih dari enam puluh tahun, tujuan ini telah ditunjukkan melalui penyediaan berbagai barang dan jasa di bidang perumahan,terutama melalui pembiayaan perumahan,baik subsidi untuk segmen menengah ke bawah maupun non-subsidi untuk segmen menengah ke atas. Dari segi aset dan penyaluran kredit,perusahaan berhasil menempati peringkat ke sepuluh bank terbesar di indonesia karena fokusnya pada pembiayaan perumahan.

Perusahaan tetap mempertahankan konsentrasinya sebagai pemimpin dalam pembiayaan perumahan dan bertujuan untuk menjadi Bank Perumahan Terdepan di indonesia dengan Layanan Kualitas Dunia. Saat ini, perusahaan memfokuskan diri pada pembiayaan sektor perumahan menggunakan tiga produk utama : perbankan konsumen, perbankan komersial, dan perbankan syariah.

Pada tahun 2025, Bank ini sangat membantu program pemerintah : Sejuta Rumah untuk Rakyat, ini telah ditunjuk sebagai salah satu bank yang mendukung program melalui pembiayaan KPR. Untuk mendorong percepatan Program Sejuta Rumah, di tahun 2016 Bank terus meningkatkan pasokan dan permintaan KPR, termasuk dengan mempermudah pembiayaan bagi pengembang untuk kredit konstruksi dan pencairan KPR. Bisnis memulai transformasi Tahap II, atau digital banking, pada tahun 2016.

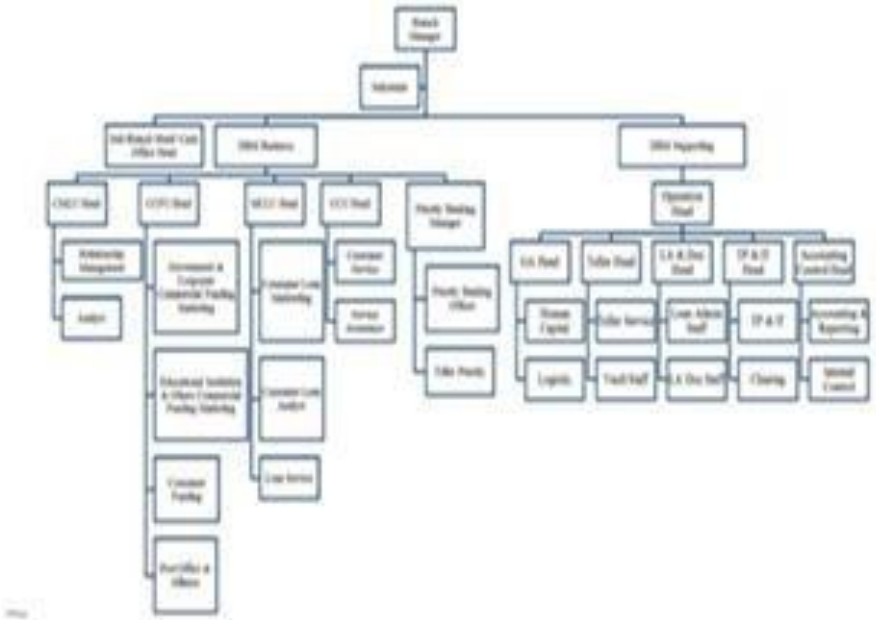
Setelah menambahkan layanan digital berbasis digital seperti BTN mobile,internet banking,dan pengelolaan uang tunai, Perseroan telah memulai pembukaan kantor layanan masa depan yang disebut “ Bank BTN Digital Lounge.” Tujuan dari “Bank BTN Digital Lounge” adalah untuk meningkatkan kecepatan layanan serta volume bisnis perseroan dengan menintegrasikan dan mengedepankan teknologi untuk menciptakan pengalaman pelanggan yang cepat dan menyenangkan, serta untuk membantu.

Budaya perusahaan terdiri dari nilai-nilai yang menjadi dasar operasi perusahaan dan menjadi pegangan bagi setiap individu dalam berperilaku,bertindak,dan membuat keputusan untuk mencapai tujuan yang disepakati bersama. Nilai-nilai yang dipegang oleh budaya perusahaan menentukan aturan, kebijakan, dan sistem organisasi. Nilai-nilai ini juga memengaruhi cara orang berperilaku. (“the way we do things around here”).

Untuk mendukung pencapaian visi dan misi perusahaan,serta keberhasilan strategi memulaii budaya perusahaan yang disingkat “SIIPS” pada 3 Maret 2016 dan telah mengimplementasikannya.

Sesuai dengan Surat Edaran Direksi No.39/DIR/CMO/2012 tentang sistem strategis dan kinerja BTN (BTN ST ORMS), Evaluasi nilai budaya perusahaan dilakukan secara berkala sebagai bagian dari metode untuk membuat Rencana Langka Panjang (RJP) Bank. Nilai budaya perusahaan menentukan bagaimana semua orang dalam perusahaan berperilaku untuk mencapai visinya.

2.2 **Struktur Organisasi**



Gambar 2.1 Struktur Organisasi Perusahaan

a) Branch Manager

Branch Manager adalah pemimpin utama di kantor cabang yang bertanggung jawab atas seluruh aktivitas operasional, pencapaian target bisnis, kepatuhan terhadap regulasi, dan pengelolaan sumber daya manusia di cabang tersebut. Branch Manager memastikan semua proses berjalan sesuai standar perusahaan dan hukum yang berlaku, serta menjaga hubungan baik dengan nasabah dan mitra bisnis.

Posisi ini sangat krusial karena keberhasilan dan kegagalan cabang sangat bergantung pada kepemimpinan dan keputusan strategis dari Branch Manager.

b) Sekretaris

Sekretaris menjadi penghubung langsung antara pimpinan dan seluruh bagian di kantor cabang. Sekretaris memastikan segala aktivitas administratif berjalan lancar, dokumen terkelola dengan baik, serta komunikasi internal dan eksternal berjalan efektif. Tanpa sekretaris, efisiensi kerja pimpinan dan kelancar an operasional kantor cabang bisa terganggu, terutama dalam hal pengelolaan dokumen dan jadwal penting.

c) Sub Branch Head / Cash Office Head

Unit ini mengelola sub cabang atau kantor kas yang berada di bawah naungan kantor cabang utama. Fungsinya memastikan operasional sub cabang berjalan dengan baik, terutama untuk layanan kas dan transaksi harian.

d) DBM *Business*

DBM Business (Division Business Manager) posisi kunci dalam struktur organisasi bank yang bertugas mengelola dan mengembangkan seluruh aktivitas bisnis di kantor cabang. Peran ini sangat penting untuk memastikan target bisnis tercapai dan cabang dapat bersaing serta berkembang dengan baik.

a) CMLU Head (Commercial Lending Unit Head)

Unit yang sangat strategis dalam mengelola dan mengembangkan kredit komersial di kantor cabang. Peran ini sangat penting untuk memastikan pertumb uhan bisnis yang sehat, menjaga kualitas kredit, dan mendukung pencapaian target cabang.

1) Relationship Management

Unit yang sangat strategis dalam struktur organisasi bank, khususnya dalam membangun dan menjaga hubungan dengan nasabah bisnis. Peran ini sangat penting untuk mendukung pertumbuhan bisnis bank, menjaga loyalitas nasabah, dan memastikan layanan yang diberikan selalu sesuai kebutuhan nasabah.

2) *Analyst*

Posisi yang bertugas melakukan analisis terhadap berbagai aspek keuangan, kredit, dan bisnis, khususnya terkait pengajuan kredit atau pembiayaan dari nasabah. Analyst biasanya berada di bawah unit Commercial Lending Unit (CMLU) dan bekerja sama erat dengan Relationship Management.

b) CCFU *Head* (*Corporate & Commercial Funding Unit Head*)

Unit yang bertanggung jawab atas seluruh aktivitas penghimpunan dana (funding) dari segmen korporasi dan komersial di kantor cabang. Unit ini berfokus

pada pengelolaan dan pengembangan dana pihak ketiga dari perusahaan, institusi, dan organisasi besar lainnya.

1) Government & Corporate Commercial Funding Marketing

*U*nit strategis yang berperan penting dalam menghimpun dana besar dari segmen pemerintah dan korporasi.untuk menjaga likuiditas, mendukung pertumbuhan bisnis bank, dan memperkuat posisi bank di pasar institusi dan korporasi.

2) *Educational Institution & Others Commercial Funding Marketing*

Unit yang menghimpun dana dari institusi pendidikan dan entitas komersial lainnya. untuk mendukung pertumbuhan dana pihak ketiga, memperluas jaringan bisnis, dan memperkuat posisi bank di berbagai segmen institusi.

3) Consumer Funding

Unit yang menghimpun dana dari nasabah individu.Peran ini untuk menjaga likuiditas,memperkuat basis dana murah (CASA), dan mendukung pertumbuhan bisnis bank secara berkelanjutan.

4) Post Office & Alliance

Secara khusus menangani kerja sama strategis antara bank dengan kantor pos serta mitra aliansi lainnya. Kerja sama ini bertujuan untuk memperluas jaringan layanan, meningkatkan penghimpunan dana, serta memperluas akses produk dan layanan bank kepada masyarakat.

c) MCLU Head (Mortgage & Consumer Lending Unit Head)

Mengelola dan mengembangkan kredit konsumer dan mortgage (KPR) di kantor cabang. Peran ini sangat penting untuk memastikan pertumbuhan bisnis yang sehat, menjaga kualitas kredit, dan mendukung pencapaian target cabang, terutama di bidang pembiayaan perumahan dan kebutuhan konsumsi masyarakat.

1) Consumer Loan Marketing

Bertugas memasarkan dan mengelola produk-produk kredit konsumer seperti Kredit Pemilikan rumah (KPR), kredit kendaraan bermotor (KKB), dan kredit tanpa angunan jenis pinjaman konsumtif lainnya yang ditunjukan kepada nasabah individu.

2) Consumer Loan Analyst

Bertanggung jawab melakukan analisis kelayakan kredit konsumer, memberikan rekomendasi persetujuan kredit, serta melakukan monitoring dan evaluasi portofolio kredit. untuk menjaga kualitas kredit, mendukung pencapaian target bisnis, dan memastikan pertumbuhan bank yang sehat.

3) Loan Service

Unit yang berperan dalam pengelolaan administrasi, dokumentasi, dan pelayanan kredit setelah pencairan. untuk menjaga kelancaran operasional kredit, kepuasan nasabah, serta kepatuhan terhadap prosedur dan regulasi perbankan.

d) CCU Head (Consumer Care Unit Head)

Unit yang mengelola dan memastikan kualitas pelayanan nasabah di kantor cabang. Untuk menjaga kepuasan,loyalitas,dan kepercayaan nasabah yang pada akhirnya mendukung pertumbuhan dan keberhasilan bisnis bank.

1) Consumer Service

Penghubung utama antara bank dan nasabah,memberikan layanan,informasi, ser ta solusi atas kebutuhan dan permasalahan nasabah. Dalam menjaga kepuasan, loyalitas,dan kepercayaan nasabah terhadap bank.

2) Service Assurance

Penjamin mutu dan pengawas kualitas pelayanan di kantor cabang. dalam menjaga kepuasan, loyalitas, dan kepercayaan nasabah, serta mendukung keberhasilan bisnis bank melalui pelayanan prima.

e) Priority Banking Manager

Mengelola layanan dan hubungan dengan nasabah prioritas. untuk menjaga loyalitas nasabah utama, meningkatkan pendapatan bank, dan memperkuat citra eksklusif serta profesionalisme bank di mata masyarakat.

1) Priority Banking Officer

Staf spesialis yang memberikan layanan eksklusif dan personal kepada nasabah prioritas. Untuk menjaga hubungan, meningkatkan loyalitas, serta mendukung pertumbuhan bisnis dan reputasi bank di segmen nasabah premium.

2) Teller Priority

Teller khusus yang memberikan layanan transaksi eksklusif bagi nasabah prioritas. untuk menjaga kepuasan, loyalitas, dan keamanan nasabah utama, serta mendukung citra dan pertumbuhan bisnis bank di segmen premium.

e) DBM Supporting

Posisi manajerial yang bertanggung jawab atas seluruh unit pendukung operasional dan administrasi di kantor cabang. untuk memastikan kelancaran operasional, kepatuhan, serta efisiensi kerja, sehingga cabang dapat beropera si secara optimal dan mendukung pencapaian target bisnis.

1) Operation Head

Bertanggung jawab atas kelancaran, kepatuhan, dan efisiensi seluruh aktivitas operasional di kantor cabang. untuk mendukung tercapainya target bisnis dan menjaga kepercayaan nasabah melalui layanan yang prima dan proses kerja yang tertib.

2) GA Head

Bertanggung jawab atas seluruh urusan umum, SDM, logistik, dan fasilitas di kantor cabang. untuk mendukung kelancaran, kenyamanan, dan efektivitas kerja seluruh bagian di lingkungan bank.

a) Human Capital

Unit strategis yang mengelola seluruh aspek sumber daya manusia di kantor cabang. Untuk mendukung kelancaran operasional, meningkatkan kuali tas SDM, dan memastikan tercapainya tujuan bisnis bank melalui pengelolaan karyawan yang profesional dan berorientasi pada pengembangan.

b) Logistic

Unit yang bertanggung jawab atas pengadaan, distribusi, pemeliharaan, dan administrasi seluruh kebutuhan barang dan perlengkapan kantor cabang. untuk mendukung kelancaran operasional, efisiensi, dan kenyamanan kerja di lingkungan bank.

3) Teller Head

pimpinan unit teller yang bertanggung jawab atas pengawasan operasional, keamanan, pelayanan, dan pengembangan teller di kantor cabang. untuk memastikan seluruh transaksi nasabah berjalan lancar, aman, dan sesuai standar, sehingga mendukung keberhasilan operasional dan bisnis bank.

a) Teller Service

Unit frontliner yang melayani seluruh transaksi keuangan nasabah di counter bank. untuk memastikan transaksi berjalan lancar, aman, dan profesional, sehingga mendukung kepercayaan dan kepuasan nasabah terhadap bank.

b) Vault Staff

Staf khusus yang bertanggung jawab atas pengelolaan, penyimpanan, dan keamanan uang tunai serta barang berharga di brankas bank. untuk mendukung kelancaran operasional kas, menjaga keamanan aset bank, dan memastikan seluruh transaksi berjalan dengan tertib serta sesuai prosedur.

4) LA & Doc Head (Legal Administration & Document Head)

Unit yang bertanggung jawab atas pengelolaan administrasi legal dan dokumen di kantor cabang. untuk memastikan seluruh dokumen legal dan arsip bank terkelola dengan baik, mendukung proses bisnis, serta menjaga kepatuhan terhadap regulasi dan hukum yang berlaku.

a) Loan Admin Staff

Staf administrasi yang bertanggung jawab atas pengelolaan dokumen dan proses administrasi kredit di kantor cabang bank. untuk mendukung kelancaran,

keamanan, dan kepatuhan proses kredit, sehingga operasional bank berjalan lancar dan risiko dapat diminimalkan.

b) LA Doc Staff

Staf administrasi yang bertanggung jawab atas pengelolaan dokumen legal dan administrasi di kantor cabang bank. Peran ini sangat vital untuk mendukung kelancaran proses bisnis, menjaga keamanan dokumen, serta memastikan kepatuhan terhadap regulasi dan hukum yang berlaku.

5) TP & IT Head (Transaction Processing & Information technology Head)

Unit yang bertanggung jawab atas pengelolaan proses transaksi dan teknologi informasi di kantor cabang bank. untuk memastikan seluruh transaksi berjalan lancar, aman, dan didukung oleh sistem IT yang andal, sehingga mendukung kelancaran operasional dan pelayanan prima kepada nasabah.

a) TP & IT

Unit yang menangani pengelolaan proses transaksi dan teknologi informasi di kantor cabang bank. untuk memastikan seluruh transaksi berjalan lancar, aman, dan didukung oleh sistem IT yang andal, sehingga mendukung kelancaran operasional dan pelayanan prima kepada nasabah.

b) Clearing

Bertanggung jawab atas pengelolaan dan penyelesaian transaksi antar bank melalui proses kliring. untuk memastikan kelancaran, keamanan, dan akurasi transaksi non-tunai, sehingga mendukung kepercayaan dan kepuasan nasabah terhadap layanan perbankan.

6) Accounting control Head

Unit yang bertanggung jawab atas pengelolaan, pengawasan, dan pengendalian seluruh aktivitas akuntansi dan pelaporan keuangan di kantor cabang bank. untuk memastikan keakuratan laporan keuangan, kepatuhan terhadap regulasi, serta mendukung pengambilan keputusan manajemen yang berbasis data keuangan yang valid.

a) Accounting & reporting

Bertanggung jawab atas pencatatan, pengelolaan, dan pelaporan seluruh aktivitas keuangan di kantor cabang bank. untuk memastikan keakuratan laporan keuangan, kepatuhan terhadap regulasi, dan mendukung kelancaran operasional serta pengambilan keputusan manajemen cabang.

b) Internal Control

Unit pengawasan dan pengendalian internal di kantor cabang bank yang bertanggung jawab memastikan seluruh aktivitas berjalan sesuai prosedur, meminimalkan risiko, serta mendukung kepatuhan dan tata kelola yang baik.

Peran ini sangat vital untuk menjaga keamanan, keandalan, dan reputasi bank.

2.3 Kegiatan Umum Perusahaan/Kegiatan Usaha Bank BTN

Menurut Akta Pernyataan Keputusan RUPS Tahun tentang Perubahan Anggaran Dasar PT Bank Tabungan Negara (Persero)Tbk.no.51 yang dikeluarkan pada tanggaal 24 Maret 2015,kegiatan usaha perseroan adalah sebagai berikut:

a) Mengumpulkan dana dari masyarakat melalui simpanan seperti giro,deposito berjangka,tabungan,sertifikat deposito,atau bentuk simpanan lainnya;
b) Memberikan dukungan;
c) Menerbitkan surat pengakuan hutang dan memberikan pinjaman dengan jaminan bisnis yang menguntungkan.
d) Membeli, menjual, atau memberikan jaminan atas risiko perusahaan selain untuk kepentingan dan sesuai dengan permintaan klien.
e) Transfer uang dalam manfaat pelanggan dan perseroan.
f) Meminjam, menempatkan dana atau meminjam uang kepada bank lain dengan menggunakan surat, telpon, atau wesel unjuk,cek,atau metode lainnya.
g) Menerima pembayaran tagihan atas surat berharga dan melakukan perhitungan dengan pihak ketiga atau dengan mereka sendiri ;
h) Menyediakan tempat untuk menyimpan dokumendan barang berharga ;
i) Melindungi pihak lain sesuai dengan kontrak ;
j) Memberikan dana nasabah kepada nasabah lain melalui surat berharga yang tidak terdaftar di bursa efek ;
k) Membeli secara sukarela sebagian atau seluruh agunan,baik melalui pelelangan maupun di luar pelelangan jika debitur melanggar janjinya kepada Perseroan Angunan yang telah dibeli harus dibuang segera.
l) Berpartisipasi dalam bisnis anjak piutang, sekuritisasi aset,kartu kredit,dan wali amanat.
m) Bertransaksi dalam mata uang asing dengaan memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh otoritas ;
n) Melakukan penyertaan modal pada bank atau perusahaan keungan lain dengan memenuhi peraturan perundang-undangan;
o) Melakukan tindakan penyertaan modal sementara untuk menangani konsekuensi kegagalan kredit, termasuk kegagalan pembiayaan berdasarkan Prinsip Syariah, sesuai syarat bahwa Perseroan di kemudian hari harus menarik kembali penyertaannya, sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh perseroan sesuai dengan peraturan perundang-undangan ;

p) Keikutsertaannya,sesuai dengan ketentuan yang ditetapkan oleh Perseroan sesuai dengan peraturan perundang-undangan ;
q) Melakukan bisnis keuangan,keuangan komersial, dan keuangan investasi lainnya;
r) Melakukan bisnis berdasarkan prinsip Syariah sesuai dengan peraturan perundang-undangan dan otoritas yang berwenang ;
s) Melakukan bisnis lain yang biasa dilakukan bank dengan memperhatikan peraturan perundang-undangan. Sepanjang tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan, Perseroan dapat melakukan kegiataan usaha penunjang selain kegiatan usaha utamanya.

Bank BTN berkomitmen untuk memberikan layanan perbankan berkualitas tinggi kepada kliennya, dengan fokus utama pada pembiayaan perumahan. Penyediaan kredit pemilikan rumah (KPR) murah merupakan kegiatan utama yang dilakukan secara teratur. Melalui program ini, Bank BTN membantu masyarakat mendapatkan rumah impian mereka dengan menyediakan berbagai jenis suku bunga dan tenor yang fleksibel. Selain itu, Bank BTN secara aktif memberi tahu masyarakat tentang pentingnya memiliki rumah dan cara mendapatkan pembiayaan perumahan.Selain itu, Bank BTN memiliki tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat melalui program sosialnya, seperti BTN Peduli, yang mencakup bantuan dalam pembangunan rumah layak huni bagi penduduk kurang mampu serta dukungan untuk program pendidikan dan kesehatan. Melalui programprogram ini, Bank BTN memberikan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan sekitar.

Dalam aspek operasional, Bank BTN memiliki berbagai kegiatan teknis yang penting untuk mendukung layanan perbankan yang efisien, salah satunya adalah pengelolaan sistem informasi perbankan yang canggih, yang mencakup pengolahan data transaksi, keamanan informasi, dan layanan digital. Tim IT Bank

BTN bekerja keras untuk memastikan bahwa semua sistem berjalan dengan baik dan aman, sehingga pelanggan dapat melakukan transaksi dengan nyaman dan tanpa khawatir.

Salah satu prioritas utama Bank BTN adalah pelayanan pelanggan. Dengan tim customer service yang terlatih, nasabah dapat mendapatkan informasi yang mereka butuhkan serta bantuan dalam mengakses produk dan layanan perbankan. Dengan pengelolaan cabang yang efektif, nasabah dapat dilayani dengan cepat dan ramah. Ini membuat transaksi di Bank BTN menyenangkan. Selain itu, klien dapat memanfaatkan layanan digital Bank BTN melalui aplikasi mobile banking, yang

memudahkan mereka untuk melakukan transaksi kapan saja dan di mana saja mereka mau.

Secara keseluruhan, tujuan Bank BTN adalah untuk menjadi lembaga keuangan yang tidak hanya menawarkan layanan perbankan yang baik tetapi juga membantu pembangunan masyarakat. Bank BTN memainkan peran penting dalam meningkatkan akses masyarakat terhadap pembiayaan perumahan, program sosial, pengelolaan sistem yang efisien, dan pelayanan nasabah yang profesional.

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN JAYA