

**Bank Bukopin Siapkan 7 Strategi Andalan Tahun 2018**

- Flexy Bill jadi program andalan Perseroan tahun 2018.
- Tabungan Wokee dan BNV Labs dipacu untuk menghadapi era perbankan digital.
- Sinergi dengan Bukopin Finance dioptimalkan untuk memacu pembiayaan kendaraan bermotor.

**JAKARTA, 2 April 2018** – Bank Bukopin menyiapkan 7 strategi bisnis untuk memacu pertumbuhan kinerja pada tahun 2018. Ketujuh strategi tersebut adalah peluncuran layanan Flexy Bill, peningkatan penyaluran pembiayaan properti, memacu promo kartu kredit, memperkuat sinergi pembiayaan kendaraan bermotor, tabungan digital Wokee, program kredit personal, dan BNV Labs.

Direktur Utama PT Bank Bukopin, Tbk. Eko Rachmansyah Gindo\* optimistis ketujuh strategi tersebut akan dapat meningkatkan daya saing Bank Bukopin dalam menghadapi kompetisi di era perbankan digital dan iklim bisnis perbankan yang telah memasuki era *maturity*.

“Salah satu program andalan kami adalah Flexy Bill. Ini merupakan fasilitas pembiayaan tagihan listrik yang diberikan kepada pelanggan PLN yang memenuhi persyaratan sesuai analisa kelayakan Bank dan PLN sebagai *Beneficiary* (Penerima) pembayaran Tagihan Listrik tersebut,” ujarnya dalam acara konferensi pers Corporate

Untuk meningkatkan penyaluran pembiayaan properti, Eko mengungkapkan Perseroan terus meningkatkan kerja sama dengan pengembang pada tahun ini. Dalam hal ini, Bank Bukopin telah bekerja sama dengan 93 developer, baik untuk segmen perorangan maupun perusahaan.

Di samping itu, Bank Bukopin juga terus memacu bisnis kartu kredit dengan mengandalkan program Belanja Seru, Groceries Seru, Kuliner Seru, Sehat Seru, Santai Seru, Umrah, dan Cicilan Seru 0%.

Eko menambahkan Perseroan juga meningkatkan pembiayaan kendaraan bermotor dengan memperkuat sinergi dengan anak perusahaan, yaitu Bukopin Finance.

“Skim Kredit Kendaraan Usaha melalui Bukopin Finance dilakukan dengan Skema *Joint Financing*. Pembiayaan ini disiapkan untuk pembelian kendaraan bermotor roda empat atau lebih yang digunakan untuk usaha atau mendukung usaha dan bukan untuk angkutan penumpang umum.”

Sementara itu, untuk mengantisipasi era perbankan digital, Bank Bukopin telah menyiapkan produk andalan yaitu Tabungan Wokee. Eko menjelaskan Tabungan Wokee adalah tabungan perorangan berbasis elektronik yang dapat digunakan sebagai rekening transaksi tanpa kartu yang memiliki aplikasi digital dengan beragam fitur yang dapat diakses dalam satu aplikasi.

Untuk memacu bisnis pada segmen kredit personal, Perseroan fokus pada penyaluran pembiayaan untuk segmen Pegawai Aktif, Masa Pra Pensiunan dan Kredit Pensiunan.

Di luar 6 program tersebut, Bank Bukopin juga ikut serta menjadi bagian dalam perkembangan industri *fintech* melalui BNV Labs.

“BNV Labs merupakan program terintegrasi yang mendorong berkembangnya ekosistem *fintech* di Indonesia, yang bertujuan menumbuhkan lebih banyak *startup fintech* yang mampu menciptakan solusi kolaboratif dengan para pelaku industri keuangan dan perbankan,” jelas Eko.

Secara umum fokus bisnis Perseroan pada tahun 2018 akan diarahkan pada 8 poin. *Pertama*, komposisi penyaluran kredit pada segmen debitur ritel dengan ATMR rendah. *Kedua*, tingkat kualitas aset yang sehat melalui penyempurnaan proses bisnis dan independensi proses analisis risiko dan kelayakan kredit, disertai percepatan penanganan kredit bermasalah. *Ketiga*, Komposisi sumber dana yang lebih kuat pada segmen menengah guna mencapai *customer base* yang sehat

*Keempat*, pemasaran produk baik kredit, dana maupun layanan/*fee based* yang lebih seimbang dan *profitable* melalui kerjasama mitra strategis maupun upaya *bundling*. *Kelima*, penguatan permodalan serta eksplorasi atas sumber dana masyarakat yang bersifat non konvensional. *Keenam*, peningkatan kualitas layanan melalui simplifikasi proses bisnis maupun pengembangan perbankan digital, *Ketujuh*, laba yang terus meningkat secara “*sustainable*” dan “*predictable*”, dan *kedelapan*, rasio-rasio keuangan yang semakin baik dan kompetitif.

Untuk mendukung rencana bisnis tersebut, Bank Bukopin menyiapkan dua aksi korporasi yang akan direalisasikan pada tahun ini. *Pertama*, melakukan *rights issue* pada Semester I sebesar 30% dari jumlah saham beredar. *Kedua*, mencari *partner* strategis pada semester II untuk pengembangan bisnis Bank Syariah Bukopin ke depan.

-Selesai-

### **Sekilas mengenai Bank Bukopin**

Bank Bukopin berdiri pada 10 Juli 1970. Sejalan dengan waktu, Bank Bukopin terus tumbuh dan berkembang hingga masuk ke dalam kelompok bank menengah di Indonesia. Bank Bukopin merupakan bank yang fokus pada segmen ritel, yang terdiri dari segmen Mikro, UKM, dan Konsumer serta didukung oleh segmen Komersial. Hingga 28 Februari 2018, Bank Bukopin beroperasi di 23 provinsi, memiliki 43 kantor cabang utama, 175 kantor cabang pembantu, 103 kantor kas, 22 kantor fungsional (layanan mikro), 21 *payment point*, 8 layanan *pickup service*, serta didukung oleh lebih dari 31.000 unit PPOB (Payment Point Online Bukopin). Seluruh kantor Bank Bukopin telah terhubung dalam satu jaringan *real time online*. Untuk mendukung layanan ke nasabah, Bank Bukopin juga mengoperasikan 863 mesin ATM. Kartu ATM Bukopin terkoneksi dengan seluruh jaringan ATM BCA Prima, ATM Bersama dan Plus di seluruh Tanah Air Saham Bank Bukopin dimiliki oleh Bosowa Corporindo (30,00%), Kopelindo (18,09%), Negara RI (11,43%), dan Publik (40,48%).

Sesuai dengan moto ‘**Memahami dan Memberi Solusi**’, Bank Bukopin senantiasa melakukan inovasi dan peningkatan layanan kepada para nasabahnya.

Untuk keterangan lebih lanjut dapat menghubungi:

**Ariesyanti Budi Pratiwi**

Sekretaris Perusahaan  
PT Bank Bukopin Tbk  
corsec@bukopin.co.id  
[investor.relations@bukopin.co.id](mailto:investor.relations@bukopin.co.id)  
Telp. + 6221-7988266 ext. 1107  
Hp. + 6282110448877

**Indra Adestira**

Kepala Divisi Manajemen Pemasaran  
PT Bank Bukopin Tbk  
[indra.adeptira@bukopin.co.id](mailto:indra.adeptira@bukopin.co.id)  
Telp. + 6221-7988266 ext. 1505  
Hp. + 6281280570077

\*Efektif setelah mendapatkan persetujuan dari Otoritas Jasa Keuangan