

PENYUSUNAN RENCANA KERJA TAHUNAN (RKAT) 2022

KOORD PATI & KOORD TEGAL

SURAKARTA, 06-11 DESEMBER 2021 DIVISI PERENCANAAN STRATEGIS





RENCANA KORPORASI 2019-2023

Visi Misi Bank Jateng Visi: Bank terpercaya, menjadi kebanggaan masyarakat, mampu menunjang pembangunan daerah.

Memberikan layanan prima yang didukung oleh kehandalan SDM dengan teknologi modern serta jaringan yang luas. Membangun budaya bank dan mempertahankan bank sehat. Mendukung pertumbuhan ekonomi regional dengan mengutamakan kegiatan retail banking. Meningkatkan kontribusi dan komitmen pemilik guna memperkokoh bank.

Sasaran 2023 Menjadi market leader di Jawa Tengah dengan pertumbuhan bisnis yang menyebar dan inklusif, melalui transformasi layanan digital, dengan permodalan yang kuat, serta memenuhi kriteria Bank yang sehat"



Pertumbuhan Bisnis

- Peningkatan pangsa pasar;
 Penghimpunan DPK berbiaya
- Peningkatan kredit produkif dan UMKM pada sektor potensial;
- Pengembangan produk berbasis digital;
- Peningkatan kerjasama bisnis;
 Peningkatan budaya kerja; dan
- Spin-Off UUS

Pengembangan SDM

- Peningkatan governance melalui *Job Grading*, penerapan KPI Individu dan Remunerasi
- Pengembangan karir melalui Manajemen Talenta
- Pendidikan dan pelatihan yang terukur dan terarah, mengarah pada learning center
- Pengembangan organisasi yang dinamis mendukung pencapaian strategi

Penguatan Dukungan IT

- Enhancement IT Infrastructure
- Penguatan dukungan IT terhadap pengembangan produk berbasis digital
- Memastikan pelaksanaan ITSP
- Dukungan teknologi terhadap
 DPLK

Penguatan Modal, Risk and Compliance

- · Optimalisasi pemenuhan modal Pemda
- Kajian dan implementasi alternatif permodalan selain Pemda (EMSOP, Strategic Partnership dan/atau IPO)
- Implementasi CKPN sesuai PSAK 71
- Implementasi ERM
- · Penyempurnaan kebijakan MR
- Pengembangan Early Warning System (EWS) dan Budaya Peduli Risiko
- Penyelesaian temuan audit



KEBIJAKAN UMUM DIREKSI 2022

	Kebijakan Umum Direksi	Baseline Okt.2021	Indikator Keberhasilan
1	Meningkatkan penghimpunan DPK berbiaya murah dengan pencapaian CASA minimal sebesar 61%, dan mempertahankan captive market Dana Pemda melalui pembentukan ekosistem pengelolaan keuangan daerah	• 58,63%	 Growth DPK 4% (yoy) Rasio CASA minimal 61% Rasio dana Pemda terhadap DPK maksimal 40% Rasio market share DPK terhadap perbankan Jateng minimal 20% Rasio market share assets terhadap perbankan di Jateng minimal 15%
2	Meningkatkan penyaluran kredit untuk usaha Mikro, Kecil dan Menengah dengan Rasio kredit UMKM minimal 30% terutama pada sektor potensial untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi regional dan pengentasan kemiskinan dengan memperhatikan prinsip prudent banking	• 26,53%	 Growth kredit minimal 5,75% Growth kredit UMKM minimal 6,5% (yoy) Rasio kredit UMKM minimal 30% Rasio LDR 90% Market share kredit UMKM di perbankan Jateng minimal 10% Penguasaan pangsa ASN minimal 60%
3	Mengembangkan dan mengoptimalkan layanan penyaluran kredit produktif berskala besar, komersial untuk Pemda, BPR dan Swasta dengan lebih cepat, efektif, efisien dan tetap menjaga kualitas kredit yang baik	 -9,91% (yoy) 1,39% -1,74% (yoy) 	 Terjadinya mekanisme penyaluran kredit atau pembiayaan kepada korporasi secara cepat, tepat, valid, aman, efektif dan efisien dengan SLA maksimal 14 hari kerja setelah dokumen diterima lengkap. Growth kredit terutama segmen komersial 20% (yoy). Meningkatkan penyaluran kredit kepada Pemerintah Daerah secara bilateral maupun sindikasi. Porsi penyaluran kredit di luar wilayah Bank Jateng maksimal 10% terhadap total penyaluran kredit Growth kredit linkage kepada BPR minimal 10% (yoy)
4	Menjaga kualitas kredit dan memperbaiki NPL	• 3,56%	• Rasio NPL 2,5% - 2,75%
5	Memperkuat Unit Usaha Syariah melalui perbaikan internal yang berfokus pada pembiayaan ritel dan UMKM dengan dukungan teknologi yg memadai		 Growth Pembiayaan Syariah sebesar 13,42% (yoy) Growth DPK sebesar 4,35% (yoy) Rasio NPF 3,20 % Rasio FDR 83,33%

KEBIJAKAN UMUM DIREKSI 2022

No	Kebijakan Umum Direksi	Baseline Okt.2021	Indikator Keberhasilan
6	Mengembangkan bisnis tresuri melalui diversifikasi produk dan layanan		 Share pendapatan aktivitas tresuri dari total pendapatan Bank minimal 15% dari total pendapatan atau minimal sama dengan Rp1,2 triliun terdiri dari pendapatan bunga sebesar Rp900 M, capital gain Rp200 M & fee based Rp100 M. Treasuri menjadi Operation Bank untuk RDN di Pasar Modal. Treasuri memiliki layanan Sub Agent Obligasi Ritel.
7	Memperkuat bisnis DPLK melalui perbaikan tata kelola	9%4%15%4%	 Growth nominal iuran peserta DPLK minimal 10% (yoy) Growth peserta DPLK minimal 5% (yoy) Growth pendapatan Pendiri DPLK minimal 15% (yoy) Growth dana pengembangan minimal 5% (yoy)
8	Melakukan pengembangan bisnis Bank melalui pertumbuhan anorganik, antara lain melalui akuisisi dan penyertaan modal di lembaga keuangan		Realisasi investasi penyertaan modal kepada institusi/ lembaga keuangan
9	Pengembangan digitalisasi layanan keuangan kepada nasabah khususnya Pemerintah daerah menjadi sebuah layanan yg terintegrasi dan menjadi sebuah ekosistem layanan pemerintah daerah	 7,30% (145.130 user) 3,97% (78.853 user) 	 Seluruh Pemda di Jawa Tengah sebanyak 35 Kab/Kota dan 1 Prov.Jateng 100% layanan CMS Pemda layanan elektronifikasi pada sisi Penerimaan dan Pengeluaran (SP2D On Line, e-Tax, e-Retribusi, e-Retribusi Pasar, PBB On Line) Growth Host to Host minimal 10% dari seluruh entitas Pemda lainnya di Jawa Tengah (PDAM, RSUD, Universitas). Dana yang keluar dari Kasda ke bank lain dapat dikurangi minimal sampai dengan 30% dari dana yang keluar tahun sebelumnya. Penetrasi nasabah terhadap internet banking 15 % Penetrasi nasabah terhadap mobile banking 10 %

KEBIJAKAN UMUM DIREKSI 2022

No	Kebijakan Umum Direksi	Baseline Okt 2021	Indikator Keberhasilan
10	Mengembangkan human capital yang efektif dan efisien melalui peningkatan kapasitas, kapabilitas, penempatan pada fungsi yang tepat, percepatan kaderisasi, kepastian alur jenjang karier dan peningkatan remunerisasi	• 2,26%	 Rasio HCROI min 2,28% Pegawai memiliki sertifikasi sesuai fungsi yang dijabat, misalnya sertifikasi MR, QIA, MUDP, Treasury, HC, Pengadaan Barang dan Jasa, DPLK dan seterusnya. Pengisian jabatan pada SOTK terpenuhi optimal, tidak terdapat jabatan kosong dalam operasionalisasi unit kerja, termasuk percepatan penyiapan pegawai pengganti pada pegawai yang memasuki MPP, pensiun, pengunduran diri dan seterusnya. Minimal 3 bulan sebelumnya telah dipersiapkan. Tersedianya Key Performance Individu yang memasukkan faktor pencapaian realisasi RKF/RKO, pemenuhan temuan pemeriksa, kejadian fraud, kejadian denda pelaporan, pemenuhan target pemasaran. Gaji dan/atau penghasilan pegawai meningkat minimal 10%.
11	Memperkuat permodalan perusahaan melalui optimalisasi penyertaan modal pihak pertama, IPO dan EMSOP	20,61%Rp7,9 T	 Rasio CAR minimal 20,84% Kecukupan modal inti minimal Rp9 triliun
12	Mengoptimalkan pengelolaan perusahaan sesuai prinsip- prinsip good corporate governance atau tata kelola perusahaan yang baik, termasuk namun tidak terbatas pada pengelolaan risiko yang memadai	• Peringkat 2	 Tingkat Kesehatan Bank minimal pada Komposit 2 Profil Risiko Bank minimal pada Peringkat 2 Rasio CKPN minimal 150%
13	Meningkatkan budaya kepatuhan, percepatan penyelesaian temuan pemeriksaan oleh OJK, BI dan pihak lain yang terkait untuk menuju kepada zero defect	• 6 kejadian	 Tidak ada kejadian <i>fraud</i>. Jumlah temuan pemeriksa pada kasus yang sama/berulang sebanyak 0 kasus. Pemenuhan temuan pemeriksa 100% Penanganan kasus yang layak diselesaikan lewat jalur hukum/APH maksimal 60 hari sejak kejadian telah disampaikan/ dimasukkan APH. SLA pemberian sanksi kepada pelaku <i>fraud</i> maksimal 14 hari kerja setelah terbukti
14	Meningkatkan kualitas layanan dan <i>Corporate Image</i> Bank Jateng	• 80,21% (Sep)	 Customer Satisfaction Index lebih dari 81%. Implementasi layanan Digital Lounge di seluruh Kantor Cabang. Re-branding Kantor Bank Jateng di seluruh Kantor Cabang dan Kantor Cabang Pembantu23





TARGET RBB 2022

KETERANGAN	DES 2021		PENC. (%)	PERT. (%)	DES 2022	PERT. (%)
KETEN/ NO/ NO	RENCANA	ESTIMASI	1 21161 (70)	1 Eiti. (70)	RENCANA RBB	. 21(1) (70)
ASSET	75,800,000	76,000,000	100.26	3.96	80,000,000	5.26
GIRO	11,531,000	11,808,000	102.40	14.13	11,914,000	0.90
TABUNGAN	24,882,000	24,471,000	98.35	15.09	26,640,000	8.86
SIMP. BERJANGKA	24,276,000	24,438,000	100.67	(10.17)	24,649,000	0.86
TOTAL DPK	60,689,000	60,717,000	100.05	2.95	63,203,000	4.09
KONVENSIONAL	50,481,000	50,547,000	100.13	4.58	53,251,000	5.35
SYARIAH	2,925,000	2,645,000	90.43	(5.97)	3,000,000	13.42
TOTAL KREDIT	53,406,000	53,192,000	99.60	4.00	56,251,000	5.75
LABA	1,700,000	1,701,467	100.09	10.43	2,000,000	17.55





STRATEGI PENGHIMPUNAN DANA

Dana Pemda

- Melakukan kegiatan pemasaran layanan Cash Management kepada PEMDA yang dapat memberikan solusi kepada Pemda
 - > E Retribusi Pasar: 4 Pemkab/Pemkot
 - > E Retribusi Daerah (non pasar): 7 Pemkab/Pemkot
 - > PDAM Online: 2 Pemkab/Pemkot (Purwodadi, Purwokerto)
 - RSUD Online: 2 RSUD (Pemalang, Slawi)
 - > CMS Dana Desa: 5 Pemkab/Pemkot
- Kajian fasilitas dana talangan kepada Bendahara Pengeluaran berbasis kartu untuk melakukan transaksi pembayaran berdasarkan penetapan Pengguna Anggaran sebagai pengganti kartu Kredit Pemerintah Daerah→ April 2022

Dana Murah

- Melakukan kegiatan layanan cash management (likuiditas, pembayaran dan penagihan) yang memberikan solusi kepada nasabah dalam melakukan transaksi keuangan secara efisien dan meningkatkan penghimpunan dana murah (CASA) bagi Bank yang didukung dengan aplikasi CMS/H2H
 - ➤ H2H/CMS kepada 19 Universitas
 - ➤ H2H/CMS kepada 20 Sekolah unggulan
 - > H2H/CMS kepada 10 Rumah Sakit
- Pelaksanaan promosi untuk tabungan dan giro melalui:
 - Undian tabungan target Rp1,3 T
 - Promosi tematik dengan target Rp510 M
- Implementasi BIMA FORCE yang digunakan untuk monitoring target dan pencapaian individu pemasar, unit kerja dan per segmen => Tahun 2022 implementasi ke seluruh cabang.





STRATEGI PENYALURAN KREDIT SEGMEN UMKM

Segmen UMKM

Mendorong pertumbuhan kredit UMKM mencapai 14,20% (yoy) sehingga komposisi kredit UMKM mencapai 30%.

 Mendorong penyaluran KUR, dengan kuota Rp4 T (Konven) dan Rp0,6 T (Syariah). Dengan pembagian target sebagai berikut:

Unit Kerja	Juml Unit	Target Unit / Bulan	Target 1 Bulan	Total Pipeline		
(UR Kecil						
Kantor Cabang	36	1.500.000.000	54.000.000.000	648.000.000.000		
Kantor Capem	126	600.000.000	75.600.000.000	907.200.000.000		
ULM	94	1.800.000.000	169.200.000.000	2.030.400.000.000		
Sub Total Konver	1			3.585.600.000.000		
Syariah				480.000.000.000		
Total KUR Kecil				4.065.600.000.000		
KUR Mikro						
Kantor Cabang	36	100.000.000	3.600.000.000	43.200.000.000		
Kantor Capem	126	100.000.000	12.600.000.000	151.200.000.000		
ULM	94	200.000.000	18.800.000.000	225.600.000.000		
Sub Total Konven	420.000.000.000					
Syariah	80.000.000.000					
Total KUR Mikro	500.000.000.000					
KUR Super Mikro						
Kantor Cabang	36					
Kantor Capem	126	10.000.000	1.260.000.000	15.120.000.000		
ULM	94	15.000.000	1.410.000.000	16.920.000.000		
Sub Total Konven	32.040.000.000					
Syariah	40.000.000.000					
Total KUR Super l	72.040.000.000					
Total KUR	4.637.640.000.000					

Menyalurkan Kredit Kridakop sebesar Rp.100 Miliar

- Menyalurkan kredit kepada Market Suply Chain sebesar Rp952 M, meliputi:
 - Consumer Good sebesar Rp10 M
 - Telekomunikasi sebesar Rp2 M
 - Onderdil sebesar Rp15 M
 - PKS dengan distributor onderdil se-Jawa Tengah sebanyak 4.000 distributor
 - Rokok sebesar Rp5 M
 - Konstruksi sebesar Rp900 M
 - > Perumahan sebesar Rp20 M
- Menyalurkan kredit kepada Klaster sebesar Rp26,5 M, meliputi:
 - Pertanian sebesar Rp5 M
 - > Peternakan sebesar Rp1,5 M
- Menyusun blue print Unit Layanan Mikro untuk merencanakan arah pengembangan ULM jangka Panjang → Agustus 2022





STRATEGI PENYALURAN KREDIT SEGMEN KONSUMER

Segmen Konsumer

Mendorong pertumbuhan kredit konsumer sebesar 5,09% (yoy) dan memperluas captive market ASN.

- Mengembangkan e-PLO v2 berbasis web (Feb 2022)
- Membangun Aplikasi Kredit Pegawai (AKP), dimana pegawai dapat mengajukan dan memonitor kredit via aplikasi, dengan pemutus ada di Kantor Pusat (Juni 2022)
- Mengimplementasikan *Ready Cash* → akan menjadi salah satu fitur *mobile banking* (Sep 2022)
- Melakukan promosi melalui:
 - Program customer get customer (Jan 2022) sebesar Rp750 M
 - > Program pemberian hadiah kepada *dealer* dan *developer* (Maret 2022) sebesar Rp100 M





STRATEGI PENYALURAN KREDITSEGMEN KORPORASI & KOMERSIAL

КОМЕ	RSIAL :		
1	PT. BPR Juwana Artha Sentosa	Pati	5,000
2	PT. BPR Arto Moro	Semarang	30,000
3	PT. BPR Kurnia Sewon	Bantul	5,000
4	PT. BPR Surya Yudhakencana	Banjarnegara	50,000
5	PT. BPR Artha Puspa Mega	Tegal	5,000
6	PT. BPR Nusamba Ampel	Boyolali	5,000
7	PT. BPR Karti Sentra Artha	Semarang	10,000
8	PT. BPR Nusamba Adiwerna	Tegal	10,000
9	PT. BPR Ceper	Klaten	30,000
10	PT Putra Anugerah	Wonogiri	15,000
11	RS Cakra Husada	Klaten	10,000
12	PT Islam Bani Sobari (RSHI)	Purbalingga	8,000
13	PT. Cakra Nusantara Medika	Klaten	8,000
14	Universitas Pancasakti Tegal	Tegal	10,000
15	PT Cahaya Globalindo	Yogayakarta	9,000
16	PT. Putra Leo Nusantara	Pati	15,000
17	CV. Arezou Intrade	Sukoharjo	5,000
18	PT Wisarindo Santakarya	Sukoharjo	70,000
КОМЕ	RSIAL :		
1	PT BPR SURYA YUDHA	Wonosobo	15,000
2	PT BPR NUSAMBA BANGUNTAPAN	Yogyakarta	7,000
3	PT BPR LAWU ARTHA	Karanganyar	4,000
4	PT BPR Nusamba Cepiring	Kendal	29,000
5	PTBPR Nusamba Pecangaan	Jepara	19,000
6	PT BPR Nusamba Temon	Yogyakarta	2,000
7	BPR PURA ARTHA KENCANA JATIPI	Karanganyar	8,000

KORP	ORASI KANPUS :		
1	Pemkab Blora	Blora	150,000
2	Pemkab Rembang	Rembang	200,000
3	Pemkab Sragen	Sragen	160,000
4	Pemkab Purworejo	Purworejo	50,000
5	Pemkab Grobogan	Grobogan	115,000
6	PT Sunindo Prima Land	Surakarta	75,000
7	RSUD Kajen	Pekalongan	25,000
8	PT PP Semarang Demak	Semarang	100,000

KORP	ORASI KANPUS :		
1	PT Angkasa Pura II	Jakarta	200,000
2	PT Permodalan Nasional Madan	Cabut	100,000
3	PT Pemb Perum Smg Demak,	Semarang	20,000
	Semarang		
2	Jakarta Toll Road Development (.	Jakarta	20,000
3	Cimanggis Cibitung Tollways (CC	Jakarta	30,000
2	Jasamarga Manado Bitung (JMB)	Jakarta	30,000
3	Pemda Kabupaten Bombana	Cabut	10,000





STRATEGI PENURUNAN NPL

Penurunan NPL menjadi sebesar 2,52%

- Melakukan Hapus Buku dengan rencana sebesar Rp100 M
- Melakukan penagihan /recovery kredit sebesar Rp380 M, meliputi:
 - potensi penagihan (Rp360 M),
 - lelang (Rp5 M),
 - klaim (Rp15 M).
- Melakukan expo agunan dan non agunan melalui website → Juni 2022
- Peningkatan kompetensi pegawai melalui Pelatihan analisa restrukturisasi kredit segmen korporasi dan komersial (Mei 2022)
- Review BPP, meliputi ketentuan hapus buku, pembelian agunan oleh anak perusahaan, karyawan dan keluarga karyawan, serta mengenai keringanan bunga dan denda dalam rangka pelunasan kredit → Mar 2022





PENGEMBANGAN HUMAN CAPITAL

Peningkatan kompetensi pegawai melalui program pendidikan dan pelatihan yang efektif, terpadu dan berkesinambungan

- Program Beasiswa→ Feb 2022
- Implementasi Individual Development Plan (Piloting: Kantor Cabang)→ Sept 2022
- Learning Culture (Meningkatkan budaya belajar: event, kampanye, lomba)→ Nov 2022
- Implementasi Learning Management System → Mei 2022
- Sertifikasi Kompetensi: MR, QIA, MUDP, Tresuri, HC, dll. → Jan s.d Nov 2022

Mempercepat kaderisasi dan regenerasi melalui:

- Seleksi Pejabat : Sistem Manajemen Talenta (ETDP, MDP)→ Mar, Mei, Jul, Sept 2022
- Rekrutmen Pegawai : Magang Dharma, Tenaga Kontrak, Pro Hire → Jan-Nov 2022
- Penyusunan Pokok-pokok Kepegawaian Unit Layanan Mikro (ULM)→ Jun 2022

Meningkatkan *performance* pegawai melalui:

- Penyusunan Job Grading → multiyears (output 2021: tersusunnya komponen penilaian kinerja untuk membedakan kinerja secara individu)
- Penyusunan Pedoman Key Performance Indicator (KPI) Individu → multiyears (output 2021: tersusunnya komponen tunjangan jabatan yang berbeda di setiap grade jabatan)
- Melaksanakan strategi anti fraud dengan mewajibkan pegawai untuk cuti (block leave)→ Mar 2022
- Mengembangkan aplikasi Know Your Employee → Des 2022
- Penyesuaian penghasilan pegawai → Juni 2022
- Mengembangkan aplikasi administrasi sanksi→ Okt 2021





CORPORATE ACTION 2022







PROGRAM KERJA QUICK WIN 2022, PRODUK DAN AKTIVITAS BARU

Program Kerja Quick Win 2022

- 1. CMS Pemda (Des 2022);
- 2. Implementasi Bima Force (Mar 2022);
- 3. Implementasi Tahapan IPO EMSOP (Sep 2022);
- 4. Implementasi Cash Replenishment melalui vendor (Mar 2022);
- 5. Penyertaan ke Lembaga Jasa Keuangan (TW II 2022);
- 6. Mengembangkan e-PLO berbasis web (Feb 2022);
- 7. Mengembangkan mobile banking konven dan Syariah (Apr 2022);
- 8. Mengembangkan Integrated Loan Processing (Sep 2022);
- 9. Menjadi sub agen obligasi ritel (Jun 2022);
- 10. Layanan Bank Kustodian (Sep 2022);
- 11. Pengadaan infrastruktur dan Implementasi BI-Fast (Jun 2022);
- 12. Credit *Risk Assesment* bagi debitur stimulus Dampak Covid19 Tahap 2 (Apr 2022);
- 13. Kajian/Riset Desain ulang Interior Banking Hall Kantor Bank Jateng (Jun 2022);
- 14. Pembangunan/Renovasi Kantor sesuai standart / branding baru, termasuk *Digital Lounge* (Nov 2022);
- 15. Pembelian tanah Cabang Yogyakarta (Feb 2022) dan Pembangunan Cabang Pekalongan (Des 2022).

Produk dan Aktivitas Baru 2022

- 1. Implementasi SSTCR/Teller Digital [BPR] -> Jan-Nov 2022
- 2. Implementasi Paylater dengan Grab [Syariah] -> Apr 2022
- 3. Pengajuan Perijinan Layanan Bank Kustodian ke OJK [Tresuri] -> Sep 2022
- Bank Jateng Sebagai Operation Bank untuk Rekening Dana Nasabah di Pasar Modal RI [Tresuri] -> Jul 2022
- Persiapan Layanan Sub Agen Obligasi Ritel [Tresuri] -> Jun 2022
- 6. Implementasi layanan BI-Fast [Operasional] -> Jun 2022





INISIATIF STRATEGIS RBB 2022-2024

Rencana Pengembangan Teknologi Sistem Informasi

- Digitalisasi Produk , Jasa dan Layanan
 - Mengimplementasikan QRIS -> April 2022
 - Mengimplementasikan EDC
 - Mengimplementasikan BI FAST -> Jun 2022
 - Mengembangkan E Plo berbasis web -> Feb 2022
 - Mengembangkan PPE-BPR APEX -> Des 2022
 - Mengembangkan PPOB android BPR APEX -> Mar 2022
 - Mengembangkan program ready cash -> Sep 2022
 - Mengembangkan Fitur Mobile Banking konven dan Syariah -> Apr 2022
 - Mengembangkan layanan transfer berbasis FLIP -> Ags 2022
 - Mengembangkan Layanan Pembayaran Multipayment dan E- Comerce dengan kerjasama Pihak Principal -> Nov 2022
 - Mengembangkan transaksi Foreign Exchange yang meliputi Transaksi DNDF, IRS (OIS), dan CCS -> Sep 2022
 - Mengembangkan layanan Bank Jateng Sebagai Operation Bank untuk Rekening Dana Nasabah di Pasar Modal RI dan menjadi sub agen Obligasi Ritel -> Sep 2022

Rencana Pengembangan Teknologi Sistem Informasi

- Memperbaiki proses bisnis
 - Membangun aplikasi Integrated Loan Processing -> Sep 2022
 - Otomasi pelaporan keuangan -> Sep 2022
 - Sentralisasi perpajakan -> Jun 2022
 - Mengembangkan aplikasi rekonsiliasi ATM -> Sep 2022
 - Mengimplementasikan Cash Replenishment melalui Vendor terhadap 44 mesin ATM di 4 Cabang -> Mar 2022
 - Mengembangkan Fasilitas Upload Kolektif SKN-BI -> Sep 2022
 - Membangun Host to host dengan asuransi -> Jul 2022
 - Membangun dashboard: monitoring H2H (Mar 2022), monitoring kredit(Mar 2022), base lending rate(Jun 2022), tableu(Sep 2022)
- Memperkuat infrastruktur dan tata kelola IT Implementasi ESB dan Micro Service API Management
 - Mengimplementasikan Corporate Big Data dan Data Visualization Tool
 Okt 2022
 - Pelaksanaan implementasi SDWAN -> Apr 2022
 - Mengimplementasikan standarisasi infrastruktur TI kantor Bank Jateng
 -> Jul 2022
 - Mengimplementasikan tool security -> Jan 2022
 - Mengimplementasikan Dev Ops -> Jan 2022
 - Mengimplementasikan ISO 27001 -> Apr 2022





RENCANA PENGEMBANGAN JARINGAN KANTOR - 2022

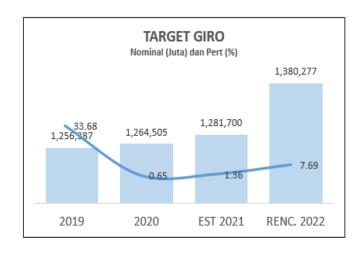
PEMBUKAAN	PERUBAHAN STATUS	PEMINDAHAN	PENUTUPAN
5 KANTOR KAS	1 KANTOR CABANG	1 KANTOR CABANG	14 PAYMENT POINT
5 PAYMENT POINT	5 KANTOR KAS	11 KANTOR CABANG PEMBANTU	184 ATM
5 MKK	3 PAYMENT POINT	3 KANTOR KAS	36 CDM
220 CRM		1 PP	
44 ATM		20 ATM	

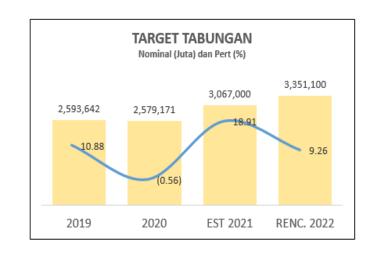
NB: RINCIAN PENGEMBANGAN JARINGAN KANTOR SÉCARA LÉBIH RINCI, DAPAT DI LIHAT PADA APLIKASI GOOD CORPORATE PLANNER BANK JATENG (E-BUDGETING) PADA MENU PENGEMBANGAN JARINGAN KANTOR



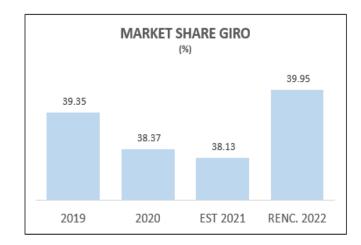


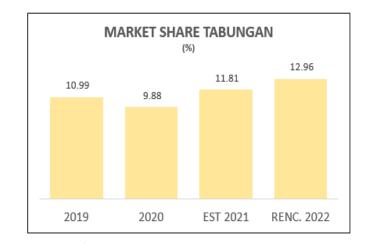
TARGET KOORD TEGAL

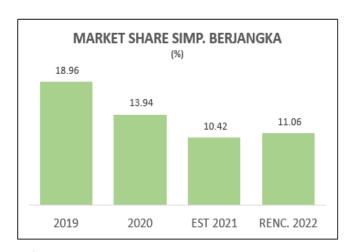








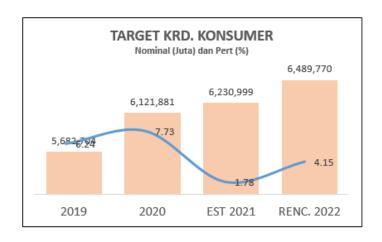


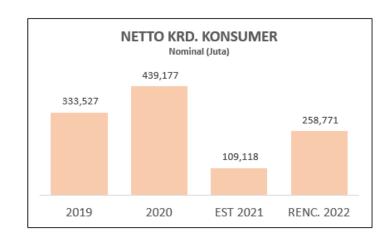


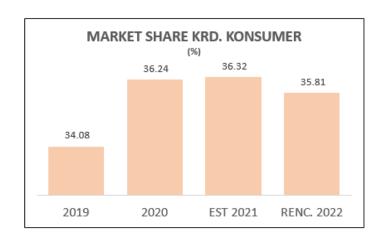


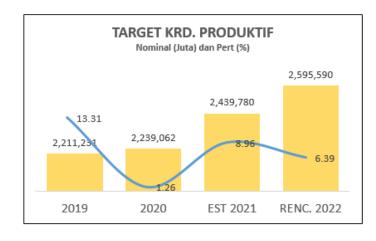


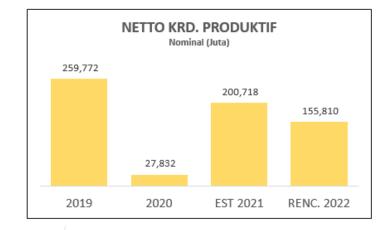
TARGET KOORD TEGAL

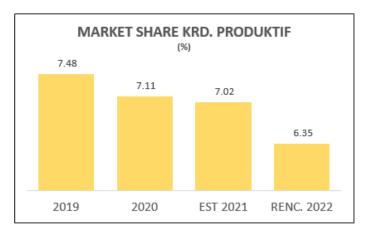








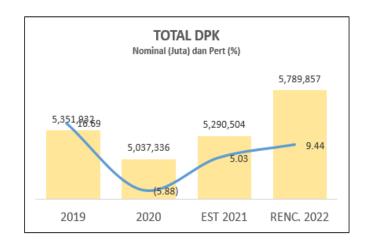


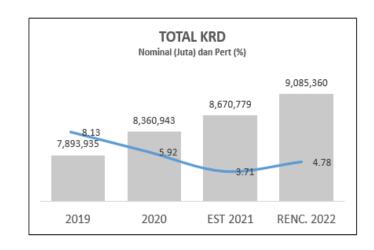


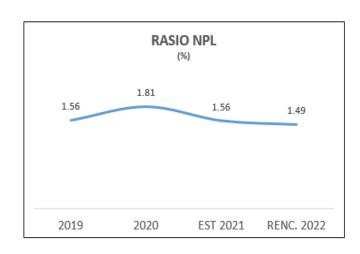


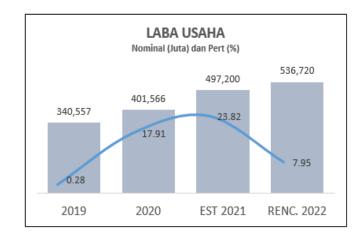


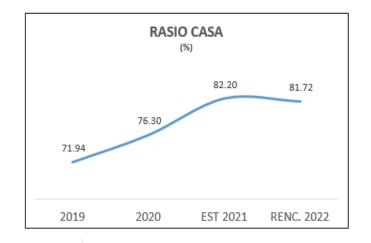
TARGET KOORD TEGAL

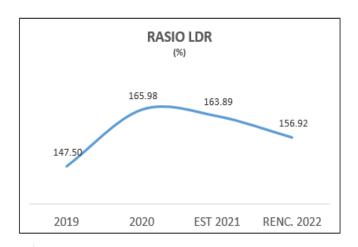








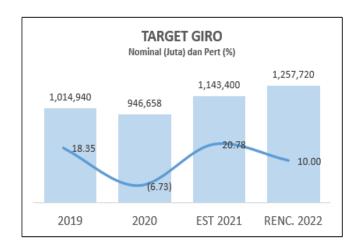


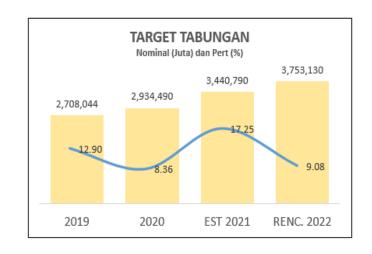






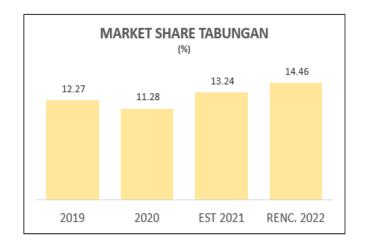
TARGET KOORD PATI

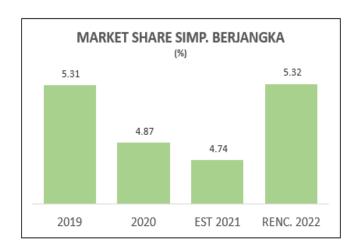








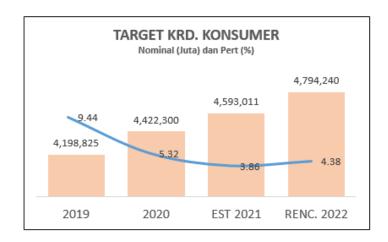


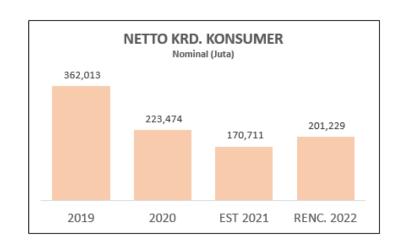


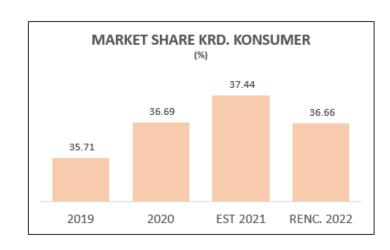


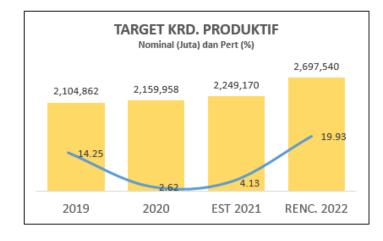


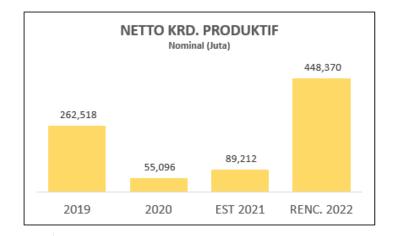
TARGET KOORD PATI

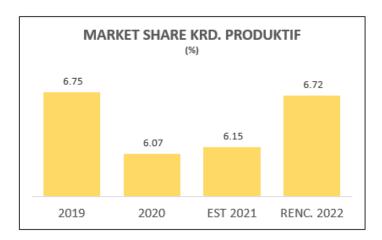








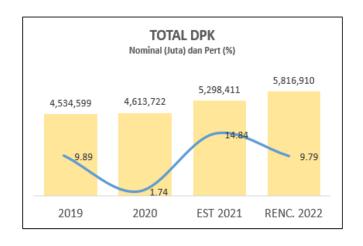


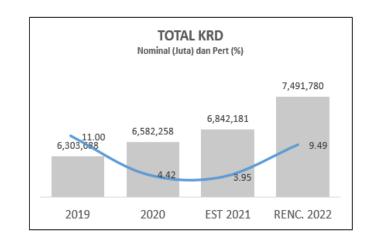


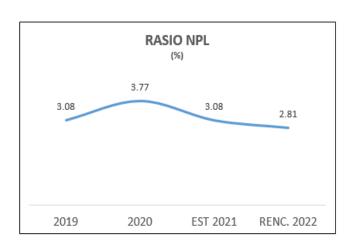


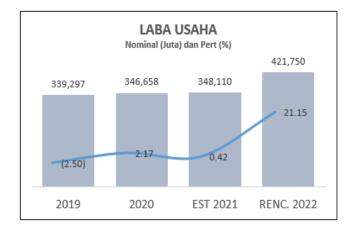


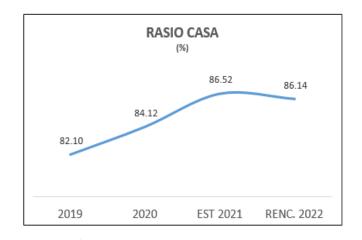
TARGET KOORD PATI

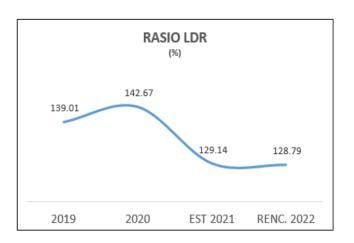














THANK YOU

Lampiran Target 2022

https://:ebudget2.aplikasinusa.com