

(Dalam ribuan rupiah)

Uraian	2025	2024
Komitmen		
Fasilitas pinjaman yang belum pernah ditarik	-	-
Kewajiban Komitmen	-	-
Jumlah Komitmen	-	-
Kontinjensi		
Pendapatan Bunga dalam penyelesaian	10.022.024	9.850.333
Kewajiban kontinjensi	-	-
Agunan dalam proses penyelesaian	-	-
Aset produktif yang dihapus buku	6.278.797	6.331.362
Lain-lain	25.776.247	21.318.225
Jumlah Kontinjensi	42.077.068	37.499.920

Perkembangan Terakhir Standar Akutansi Keuangan yang Berlaku

Laporan keuangan PT BPR Bank Sleman (Perseroda) untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2025 telah disusun dan disajikan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK) Indonesia untuk Entitas Privat yang diterbitkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia (IAI) dan Pedoman Akuntansi Bank Perekonomian Rakyat (PA BPR) yang ditetapkan Otoritas Jasa Keuangan (OJK).

Reklasifikasi

Bank melakukan reklasifikasi Kewajiban Segera PPH Pasal 21 ke Biaya Gaji dan Penghargaan, Honorarium ke Aset Lain-lain Lainnya berdasarkan jurnal adjustment rekomendasi dari auditor KAP.

Subsequent Event

Tidak terdapat peristiwa atau transaksi yang terjadi setelah tanggal periode laporan keuangan (31 Desember 2025)

Strategi Pengembangan Usaha

Prospek Usaha

Sebagai BPR terbesar di DIY yang memiliki brand equity tersendiri sebagai pilihan masyarakat dalam memanfaatkan jasa perbankan dan merupakan Badan Usaha Milik Daerah Kabupaten Sleman yang telah berbadan hukum perseroda. Perkembangan Bank Sleman sampai dengan tahun 2025 tidak terlepas

dari dukungan penuh dari Pemerintah Kabupaten Sleman selaku pemilik/ Pemegang Saham Pengendali. Dukungan yang diberikan berupa permodalan dan arah kebijakan dalam rangka peningkatan kinerja Bank Sleman serta mendukung program pemerintah Kabupaten Sleman.

Dalam rangka peningkatan layanan dan mempertahankan Nasabah yang telah ada, Bank Sleman selalu berupaya meningkatkan layanan digitalisasi serta melakukan akselerasi bisnis dengan dibuktikan peningkatan market share dari tahun ke tahun untuk kelas BPR se Kabupaten Sleman khususnya dan se provinsi DIY pada umumnya.

Tujuan

Pernyataan misi kemudian dijabarkan kedalam tujuan-tujuan, yang menggambarkan apa yang akan dicapai atau dihasilkan dalam jangka waktu satu sampai lima tahun ke depan. Setelah visi dan misi dirumuskan, kemudian tujuan ditetapkan dengan mendasarkan diri pada faktor-faktor kunci keberhasilan. Tujuan tidak harus dinyatakan dalam bentuk kuantitatif, namun harus dapat menunjukkan suatu kondisi yang ingin dicapai di masa mendatang. Tujuan ini akan mengarahkan perumusan sasaran, kebijakan, program, dan kegiatan dalam rangka mewujudkan visi dan misi, sehingga harus menyediakan dasar yang kuat untuk menetapkan indikator kinerja.

Beberapa pengembangan layanan dan kegiatan Bank Sleman yang telah direalisasikan sepanjang tahun 2025, sesuai dengan Rencana Bisnis sebagai berikut:

1. Perubahan struktur organisasi sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan perusahaan.
2. Layanan ATM Bank Sleman untuk memudahkan nasabah dalam bertransaksi dengan penambahan *switching* sehingga kartu ATM Bank Sleman dapat ditransaksikan pada mayoritas mesin ATM bank umum di Indonesia
3. Peningkatan akuisisi Nasabah baik dari DPK maupun KYD
4. Persiapan implementasi SAK EP sesuai dengan peraturan otoritas
5. Implementasi Strategi Anti *Fraud* sesuai dengan peraturan otoritas

Tercapainya beberapa tujuan akan memastikan pula tercapainya sebuah misi yang telah dirumuskan. Tercapainya beberapa misi yang telah dirumuskan pada akhirnya akan menjamin terwujudnya visi yang telah ditetapkan. Tujuan mempunyai ciri dan kriteria: idealistik, jangkauan waktu yang cukup panjang, masih bernuansa sedikit abstrak, dinyatakan secara kualitatif, mengacu pada visi dan misi, jangka waktunya 1 sampai dengan 5 tahun, dan menjadi dasar penyusunan sasaran.

Berdasarkan misi yang telah ditetapkan untuk mencapai visi “Menjadi Bank yang Unggul di Daerah, Profesional dan Berkemuka dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat, Bank Sleman menetapkan tujuan dan strategi yang hendak dicapai selama periode waktu 2021-2025, sebagai berikut:

MISI	TUJUAN
Menjalankan fungsi bank sebagai lembaga intermediasi secara profesional dan terkemuka	Mempertahankan dan meningkatkan sebagai BPR dengan asset, laba dan pangsa pasar terbesar di Daerah Istimewa Yogyakarta Berusaha meningkatkan kinerja Bank menjadi lebih baik Mempertahankan tingkat kesehatan bank Memberikan pelayanan terbaik dengan dukungan teknologi yang handal Menerapkan prinsip-prinsip tata kelola dan prinsip kehati-hatian Meningkatkan kualitas sumber daya manusia.
Menjadi salah satu mitra Pemda dalam membantu meningkatkan pembiayaan UMKM dan masyarakat umum	Mencapai portofolio kredit UMKM minimum 60% dari total portofolio Mencapai pangsa pasar kredit ASN minimum 45% dari potensi ASN se Kabupaten Sleman

Sasaran

Sasaran ditetapkan atas dasar tujuan dan merupakan penjabaran lebih lanjut dari tujuan. Sasaran menggambarkan apa yang akan dicapai atau dihasilkan secara nyata oleh Bank Sleman dalam jangka waktu pendek seperti tahunan, semesteran, triwulanan atau bulanan. Sasaran ini harus menggambarkan apa yang ingin dicapai melalui tindakan-tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan. Sasaran memberikan fokus pada penyusunan kegiatan, sehingga bersifat spesifik (*specific*), dapat diukur (*measurable*), dapat dicapai (*achievable*), realistis (*realistic*) dan kurun waktu tertentu (*timely*) atau SMART.

Secara rinci, sasaran mempunyai ciri-ciri atau karakteristik sebagai berikut: spesifik, dapat dinilai, dapat diukur (disusun secara kuantitatif dengan angka yang jelas), berlaku pada masa sekarang, ada skala prioritas yang tajam dan jelas, usaha mencapai sasaran tidak lebih dari setahun, mencakup periode tahunan, semesteran, kuartalan, bulanan, mingguan atau bahkan harian, bentuk nyata sasaran ini adalah rencana kegiatan (program kerja). Keberhasilan mencapai beberapa sasaran pada akhirnya akan memastikan tercapainya sebuah tujuan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan tujuan yang telah ditetapkan, Bank Sleman menetapkan sasaran yang hendak dicapai dalam kurun waktu lima tahun mendatang yaitu tahun 2021-2025 sebagai berikut:

TUJUAN	SASARAN
Menerapkan prinsip tata kelola perusahaan dan manajemen risiko yang baik	• Penerapan tata kelola perusahaan yang baik • Penerapan 6 risiko pada manajemen risiko • Sertifikasi manajemen risiko dan SDM kepada pejabat terkait • Sertifikasi Direktur BPR kepada Pejabat Eksekutif
Menerapkan prinsip <i>prudential banking</i>	• Pemeriksaan oleh OJK tanpa adanya temuan signifikan • Audit keuangan oleh Auditor independen dengan pendapat wajar tanpa pengecualian (WTP) • Pertumbuhan kredit dengan kualitas baik

TUJUAN	SASARAN
Mendapat dukungan SDM profesional	Penerapan nilai-nilai perusahaan, yaitu Disiplin, Orientasi Pelanggan, Inovatif dan Terpercaya (DO IT) dan 9 Perilaku Utamanya.
Mencapai asset, laba dan pangsa pasar terbesar di DIY	• Tercapai angka aset BPR terbesar di DIY • Tercapai angka laba BPR terbesar di DIY • Tercapai angka pangsa pasar BPR terbesar di DIY

Strategi dan Kebijakan

Dengan telah ditetapkan tujuan dan sasaran, maka langkah selanjutnya adalah menetapkan cara untuk mencapai sasaran tersebut atau dengan kata lain menetapkan strategi yang akan digunakan untuk mencapai sasaran. Strategi merupakan sebuah pemikiran konseptual, analitis, realistis, rational dan komprehensif tentang berbagai langkah yang diperlukan untuk mencapai atau untuk memperlancar atau mempercepat pencapaian tujuan dan sasaran yang telah ditetapkan. Strategi sangat menentukan keberhasilan mencapai visi yang hendak diwujudkan dan misi yang dijalankan di masa datang.

Strategi merupakan rencana umum dan menyeluruh tentang tindakan-tindakan utama yang akan dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuan dan sasaran. Strategi memberikan arah bagi tindakan-tindakan strategik dan merupakan dasar bagi tindakan terkoordinasi dan berkesinambungan yang diarahkan untuk mencapai tujuan dan sasaran.

Berdasarkan tujuan, sasaran dan ruang lingkup aktivitas organisasi yang telah ditetapkan, maka ditentukan program dan kegiatan yang merupakan perwujudan dari kebijakan operasional. Hal ini merupakan tahapan yang penting dalam menetapkan cara pencapaian tujuan dan sasaran untuk mewujudkan visi dan misi. Cara mencapai tujuan dan sasaran dituangkan dalam kebijakan sistematis, program dan kegiatan yang akan dilakukan setiap tahun dalam kurun waktu lima tahun dan direncanakan pelaksanaan dan pembiayaannya melalui anggaran organisasi.

Kebijakan

Kebijakan memuat ketentuan yang telah disepakati pihak-pihak terkait dan ditetapkan oleh yang berwenang untuk dijadikan pedoman atau petunjuk bagi setiap usaha dan kegiatan untuk mencapai sasaran, tujuan, misi, dan visi organisasi. Kebijakan Bank Sleman adalah sebagai berikut:

- Mengembangkan tata kelola perusahaan dan manajemen risiko yang baik dan mengawasi pelaksanaannya.
- Meningkatkan kepatuhan terhadap ketentuan dan peraturan perbankan, standar akuntansi, perpajakan, ketenagakerjaan dan ketentuan serta peraturan lainnya yang berlaku.
- Melaksanakan program pengembangan pegawai dalam rangka meningkatkan profesionalisme pegawai dan menerapkan budaya perusahaan
- Mengupayakan pencapaian penghargaan tingkat lokal dan nasional dalam bidang kinerja, layanan, tata kelola, pengelolaan SDM
- Mengupayakan pencapaian aset dan laba bank terbesar di DIY
- Mengembangkan teknologi dalam rangka mendukung layanan perbankan terbaik
- Meningkatkan tingkat kesehatan bank dari aspek permodalan, kualitas aset, manajemen, rentabilitas dan likuiditas bank
- Mengupayakan pencapaian pangsa pasar kredit dan DPK terbesar di DIY
- Mengupayakan pencapaian portofolio kredit UMKM minimum 50% dari modal disetor dengan tetap menjaga kualitas kredit yang baik
- Mengupayakan pencapaian pangsa pasar kredit ASN minimum 45% dengan tetap menjaga kualitas kredit yang baik

Kegiatan

Kegiatan atau tindakan nyata yang dilakukan oleh Bank Sleman dengan memanfaatkan sumber daya yang ada untuk mencapai sasaran dan tujuan tertentu sesuai dengan kebijakan dan program yang telah ditetapkan. Kegiatan akan dilakukan untuk merealisasikan program kerja dalam rangka mencapai tujuan dan sasaran. Kegiatan menjadi jantung kehidupan keseharian organisasi dan menjadikan organisasi hidup serta dilaksanakan dalam masa tahunan.

Keberhasilan program dan kegiatan yang dilakukan sangat erat kaitannya dengan kebijakan bank. Mengingat pentingnya kebijakan dalam menentukan tingkat keberhasilan program dan kegiatan, maka setiap kebijakan yang akan ditetapkan harus dilakukan uji kualitas terlebih dahulu. Kebijakan tersebut perlu dievaluasi untuk meyakinkan apakah kebijakan yang

ditetapkan benar-benar dapat dilaksanakan. Dalam kegiatan evaluasi kebijakan ini dapat digunakan beberapa kriteria umum seperti relevansi, signifikansi, validitas, obyektivitas, ketepatan waktu, dan kegunaan kebijakan tersebut. Rincian kegiatan yang akan dilaksanakan disajikan pada lampiran.

Program

Program merupakan kumpulan kegiatan nyata, sistematis dan terpadu, yang dilaksanakan untuk mencapai sasaran dan tujuan yang telah ditetapkan. Rincian program yang dilaksanakan disajikan pada lampiran.

No	Sasaran	Strategi			Indikator Kinerja
		Kebijakan	Program	Kegiatan	
1	Diterapkan tata kelola perusahaan yang baik	Mengembangkan tata kelola perusahaan yang baik dan mengawasi pelaksanaannya	Menerapkan tata kelola perusahaan yang baik	- Mengembangkan sistem tata kelola perusahaan yang baik - Menerapkan sistem tata kelola perusahaan yang baik - Mengawasi penerapan tata kelola perusahaan yang baik	Assessment tata kelola perusahaan yang baik oleh institusi yang berkompeten
2	Diterapkan manajemen risiko	Mengembangkan manajemen risiko yang baik dan mengawasi pelaksanaannya	Menerapkan manajemen risiko	- Mengembangkan pedoman manajemen risiko BPR - Menerapkan pedoman manajemen risiko - Mengawasi penerapan manajemen risiko	Assessment manajemen risiko oleh institusi yang berkompeten
3	Sertifikasi manajemen risiko Pengurus dan Pejabat Eksekutif	Mengembangkan tata kelola perusahaan dan manajemen risiko yang baik dan mengawasi pelaksanaannya	Melaksanakan sertifikasi manajemen risiko bagi Pengurus dan Pejabat Eksekutif	- Melaksanakan pembekalan ujian sertifikasi manajemen risiko - Mengikutsertakan Pengurus dan Pejabat Eksekutif dalam ujian sertifikasi manajemen risiko level 1 - Sertifikasi Direktur BPR kepada Pejabat Eksekutif	Sertifikasi manajemen risiko minimum level 1
4	Laporan hasil pemeriksaan oleh OJK tanpa adanya temuan signifikan	Meningkatkan kepatuhan terhadap ketentuan dan peraturan	Meningkatkan kepatuhan terhadap ketentuan dan peraturan perbankan dan lainnya yang berlaku	- Memperkuat sistem pengendalian intern bank - Memperkuat peran dan fungsi satuan kerja audit intern - Meningkatkan kepatuhan terhadap ketentuan dan peraturan yang berlaku	Tidak ada temuan signifikan hasil pemeriksaan OJK
5	Laporan Auditor independen dengan pendapat (WTP)	Meningkatkan kepatuhan terhadap ketentuan dan peraturan	Meningkatkan kepatuhan terhadap ketentuan dan peraturan perbankan dan lainnya yang berlaku	- Memperkuat sistem pengendalian intern - Meningkatkan kepatuhan terhadap standar akuntansi BPR - Meningkatkan kepatuhan terhadap peraturan perpajakan	Opini Auditor Independen WTP
6	Didukung SDM yang menerapkan nilai-nilai perusahaan, dan 9 Perilaku Utamanya	Melaksanakan program pengembangan pegawai	Meningkatkan profesionalisme SDM	- Melakukan sosialisasi budaya perusahaan - Membentuk gugus kendali mutu (agent of change) budaya perusahaan - Mengawasi penerapan budaya perusahaan <i>Conducting corporate culture socialization</i>	Diterapkannya budaya perusahaan (nilai perusahaan DO IT)
7	Tercapai angka aset BPR terbesar di DIY	Mengupayakan pencapaian aset dan laba bank terbesar di DIY	Meningkatkan total aset dengan pertumbuhan yang wajar	- Meningkatkan penghimpunan dana pihak ketiga - Meningkatkan setoran modal - Menyalurkan dana dengan kualitas baik	BPR dengan aset terbesar di DIY
8	Tercapai angka laba BPR terbesar di DIY	Mengupayakan pencapaian aset dan laba bank terbesar di DIY	Meningkatkan angka laba	- Meningkatkan efisiensi operasi - Meningkatkan produktivitas aset - Menyusun strategi penetapan harga (pricing)	BPR dengan laba terbesar di DIY
9	Penghargaan tingkat lokal dan nasional dalam bidang kinerja, layanan, tata kelola, pengelolaan SDM	Mengupayakan pencapaian penghargaan tingkat lokal dan nasional	Memperoleh penghargaan tingkat lokal dan nasional bidang kinerja, layanan, tata kelola dan pengelolaan SDM	- Meningkatkan kinerja bank - Meningkatkan layanan perbankan - Menerapkan sistem tata kelola perusahaan - Meningkatkan kualitas pengelolaan SDM	Penghargaan tingkat lokal dan nasional

No	Sasaran	Strategi			Indikator Kinerja
		Kebijakan	Program	Kegiatan	
10	Pengakuan layanan terbaik berbasis teknologi dari institusi yang berkompeten	Mengembangkan teknologi dalam rangka mendukung layanan perbankan terbaik	Meningkatkan layanan perbankan	- Mengembangkan teknologi perbankan - Meningkatkan kualitas layanan perbankan (layanan prima)	Assessment layanan terbaik dari institusi yang berkompeten
11	Tercapai CAR minimum 15%	Meningkatkan tingkat kesehatan bank	Meningkatkan angka CAR minimum 15%	- Meningkatkan modal - Meningkatkan kualitas aset tertimbang menurut risiko	CAR minimum 15%
12	Tercapai NPL maksimum 2,5%	Meningkatkan tingkat kesehatan bank	Menjaga angka NPL maksimum 2,5%	- Meningkatkan kualitas analisa kredit - Meningkatkan monitoring kredit - Menyelesaikan kredit bermasalah secara efektif dan efisien	CAR minimum 15%
13	Tercapai ROA minimum 2%, ROE minimum 20%, BOPO maksimum 80% dan NIM minimum 7%	Meningkatkan tingkat kesehatan bank	Mencapai tingkat rentabilitas bank dengan indikator ROA, ROE, BOPO, dan NIM	- Meningkatkan efisiensi operasi - Meningkatkan produktivitas aset - Menyusun strategi penetapan harga (pricing) - Menjaga kualitas aset produktif	ROA min 2%, ROE min 20%, BOPO maks 80% dan NIM min 7%
14	Tercapai LDR maksimum 90%	Meningkatkan tingkat kesehatan bank	Menjaga angka LDR maksimum 90%	- Meningkatkan penghimpunan dana - Meningkatkan penyaluran dana	LDR maksimum 90%
15	Tercapai nilai manajemen SEHAT	Meningkatkan tingkat kesehatan bank	Meningkatkan angka manajemen SEHAT	- Meningkatkan kualitas manajemen umum - Meningkatkan kualitas manajemen risiko	Aspek manajemen SEHAT
16	Tercapai pangsa pasar kredit konsumtif BPR terbesar di DIY	Mengupayakan pencapaian pangsa pasar kredit dan DPK terbesar di DIY	Meningkatkan pangsa pasar kredit konsumtif	- Memperluas customer base kredit konsumtif - Meningkatkan penyaluran / ekspansi kredit konsumtif	Pangsa pasar kredit konsumtif terbesar di DIY
17	Tercapai pangsa pasar DPK BPR terbesar di DIY	Mengupayakan pencapaian pangsa pasar kredit dan DPK terbesar di DIY	Mengupayakan pencapaian pangsa pasar kredit PNS dan masyarakat umum	- Memperluas customer base DPK - Meningkatkan penghimpunan dana pihak ketiga	Pangsa pasar DPK terbesar di DIY
18	Tercapai portofolio kredit UMKM minimum 50% dari modal disetor	Mengupayakan pencapaian portofolio kredit UMKM minimum 50% dari modal disetor dengan tetap menjaga kualitas kredit yang baik	Meningkatkan portofolio kredit UMKM minimum 50% dari modal setor	- Memperluas customer base kredit UMKM - Meningkatkan kompetensi Analis Kredit UMKM - Meningkatkan penyaluran / ekspansi kredit UMKM	Portofolio kredit UMKM min 50% dari modal setor
19	Tercapai pangsa pasar kredit ASN minimum 45%	Mengupayakan pencapaian pangsa pasar kredit ASN dan masyarakat umum	Meningkatkan pasar pasar kredit ASN 45%	- Memperluas customer base kredit ASN dan masyarakat umum - Meningkatkan kompetensi Analis Kredit ASN dan masyarakat umum - Meningkatkan penyaluran / ekspansi kredit ASN dan masyarakat umum	Pangsa pasar kredit ASN 45%

Aspek Pemasaran

Aspek pemasaran merupakan salah satu faktor utama kunci keberhasilan peningkatan laba perusahaan. Pemasaran diperlukan untuk menghadapi persaingan bisnis dengan melakukan ekspansi pasar, peningkatan *market share* dengan menerapkan strategi harga, strategi produk dan strategi promosi yang tepat dan efektif. Strategi Pemasaran yang dijalankan saat ini dari pemasaran secara konvensional dan juga mulai merambah pemasaran berbasis digital yang dapat

dilakukan melalui website dan akun sosial media yang dimiliki, maupun melalui kerjasama media online. Penerapan sosial media marketing ini dilakukan lebih kepada *soft selling* untuk meningkatkan brand awareness di masyarakat luas. *Brand awareness* sangat penting dalam dunia bisnis untuk meningkatkan kesadaran merek yang dimiliki masyarakat untuk mampu mengenali brand atau perusahaan.

Analisa SWOT

Analisa Posisi dalam Persaingan Usaha

STRATEGI ANTARA KEKUATAN DAN KELEMAHAN	
Kekuatan (<i>Strength</i>)	Kelemahan (<i>Weakness</i>)
a. Bank milik pemerintah daerah b. Dukungan permodalan dari Pemegang Saham c. Sarana dan prasarana yang memadai d. Aksesibilitas dalam hal jaringan komunikasi dengan birokrat e. Layanan ATM	a. Belum semua kalurahan terjangkau oleh layanan Jaringan kantor b. Rasio produktivitas SDM masih perlu ditingkatkan. c. Perlunya peningkatan pengembangan teknologi informasi. d. Media sosial belum dimanfaatkan secara optimal. e. Perlunya optimalisasi kredit produktif
STRATEGI ANTARA PELUANG DAN ANCAMAN	
Peluang (<i>Opportunities</i>)	Ancaman(<i>Threats</i>)
a. Potensi UMKM Kabupaten Sleman, pedagang pasar, penyedia jasa konstruksi di Kabupaten Sleman dan sekitarnya masih cukup potensial b. Potensi pengelolaan dana Kalurahan dan BUMDes c. Potensi pengelolaan gaji ASN Kabupaten Sleman, BUMD, BLUD, Perusahaan Swasta. d. Potensi pengelolaan retribusi dan dana hibah yang ada di Kabupaten Sleman	a. Adanya regulasi yang belum memihak BPR dalam hal pelayanan kepada nasabah untuk lebih fleksibel b. Perkembangan digital banking yang pesat c. Perubahan gaya hidup masyarakat yang berpengaruh pada pelayanan d. Persaingan usaha yang tidak sehat e. Situasi kondisi perekonomian yang belum menentu f. Potensi adanya bencana alam (erupsi Gunung Merapi, gempa bumi, angin puting beliung)

Strategi Pemasaran tahun 2025

Strategi pemasaran yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- Menyelenggarakan penarikan Hadiah Produk Tabungan Mutiara
- Menyelenggarakan UMKM Awards sebagai bentuk apresiasi Bank Sleman terhadap pelaku UMKM yang ada di Sleman.
- Sosialisasi dan edukasi dalam rangka peningkatan literasi keuangan kepada masyarakat, termasuk edukasi Tabungan SimPel kepada para pelajar di lingkungan Kabupaten Sleman.
- Memasarkan produk tabungan pada pasar-pasar tradisional sekaligus menjual produk kredit modal kerja pada pedagang pasar. Upaya ini sekaligus merupakan salah satu cara dalam memberantas jaringan rentenir yang beroperasi secara massif di pasar-pasar tradisional.
- Penyelenggaraan Program "Bank Sleman Peduli" dengan memberikan bantuan Kredit Bunga kepada pelaku usaha UMKM dan bantuan sarana berupa gerobak angkringan.
- Peningkatan bisnis dengan menjadi bank penerima pembayaran retribusi pasar di Kabupaten Sleman dan sebagai bank penyalur pembayaran belanja Pemerintah Kabupaten Sleman.
- Payroll gaji Dana TPP, gaji PPPK Reguler, upah PPPK Paruh Waktu dan gaji pegawai kelurahan di Kabupaten Sleman
- Menjalin komunikasi dengan forum komunikasi UKM tingkat kecamatan dan bersinergi dengan Disperindag dan Dinas Koperasi UKM Kabupaten Sleman
- Peningkatan layanan nasabah dengan adanya ATM, Whatsapp Notification dan Virtual account
- Bekerjasama dengan water.org dalam pembiayaan penyediaan air bersih dan sanitasi untuk peningkatan kualitas kesehatan masyarakat.
- Penataan kembali jaringan kantor dengan konsep *co-located* dengan Kantor Cabang
- Penghimpunan dana melalui lembaga pendidikan seperti perguruan tinggi, sekolah negeri dan swasta. Bank goes to campus, pembayaran SPP melalui Bank Sleman khususnya universitas yang sudah bekerjasama dengan Pemda Sleman dengan program "Sleman Pintar"
- Menjalin komunikasi dengan komunitas-komunitas seperti Paguyuban UMKM, HIPMI, HIPPI, Komunitas Pasar, Paguyuban Perempuan se-DIY, Paguyuban Profesi seperti Dokter, Pengacara, Notaris, Dosen, dan Kontraktor, Paguyuban Pengusaha Muda serta Vendor dan Mitra kerja pemerintah Kabupaten Sleman.
- Peningkatan penghimpunan dana desa, BKKal dan payroll perangkat desa, instansi pemerintah, payroll perusahaan baik milik pemerintah maupun non pemerintah (data prospek TJSP)
- Penyaluran kredit dan pengelolaan rekening tabungan kepada penyedia jasa khusus rekanan Pemerintah Kabupaten Sleman

Kegiatan Promosi tahun 2025

Kegiatan Promosi yang telah dilakukan sepanjang tahun 2025 Berbagai kegiatan promosi yang telah dilaksanakan Bank Sleman sepanjang 2025 antara lain:

1. Promosi melalui media massa, televisi lokal, radio, dan surat kabar harian
2. Melakukan update Instagram, dan website Bank Sleman (www.banksleman.co.id).
3. Layanan informasi melalui official WhatsApp Bank Sleman
4. Pembuatan spot iklan, banner, spanduk, kalender dan merchandise seperti: payung, leaflet, mug, gelas, jam dinding, dan kipas angin.
5. Penerbitan BS Magz secara online.

6. Menjadi sponsor kegiatan yang diselenggarakan oleh Pemerintah Kabupaten Sleman maupun mitra kerja lainnya.
7. Sosialisasi dan edukasi produk Bank Sleman pada forum komunikasi pelaku UMKM di Kabupaten Sleman

Kegiatan Edukasi Literasi tahun 2025

Bank Sleman mendukung kegiatan dalam rangka edukasi literasi keuangan sesuai peraturan OJK. Sepanjang tahun 2025, Bank Sleman telah menyelenggarakan kegiatan sosialisasi dan edukasi literasi keuangan kepada masyarakat yang terdiri atas pelajar tingkat SD s.d SLTA/ SMK, pedagang pasar, paguyuban pengusaha, komunitas-komunitas, ASN dan PHL di Kabupaten Sleman dan perangkat desa.

