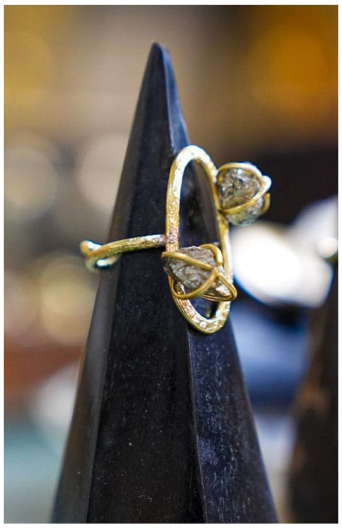
UMKM Insight
Vol.5/2026

Satu Akses Seribu Peluang









Daftar Isi

Bertumbuhnya UMKM dalam Ekosistem yang Terhubung — 1

SAPA UMKM, Satu Akses Sejuta Peluang — 2

Menjaga agar Setiap Rupiah Bernilai bagi Pemberdayaan UMKM — 6

KUR Sektor Produksi untuk Membuka Lapangan Kerja — 8

Memangkas Biaya e-Commerce 50 Persen, Meleluasakan UMK Naik Kelas — 11

KIPAS UKM, "Angin Segar" Penguatan Rantai Pasok Bisnis Waralaba — 13

Dari Ide ke Investasi, Jalan Startup Indonesia Mendunia — 15

Kita Fotoin:
Aeyra Elecyic Violin — 5

Kita Fotoin:
Maharani Craft & Manika Jewellry — 10

Kita Fotoin:
Jepara Carver — 17

Kita Edukasi
Dongkrak Penjualaan Lewat Optimalisasi Platform Digital — 18

InsThink
Dari Lahan Terbengkalai, Senitani Menumbuhkan Kehidupan — 20

Kita Review UMKM
Jejak Inovasi Sepatu Lokal Menuju Pasar Global — 22

Sekretariat Redaksi
d/a Biro Hubungan Masyarakat dan Protokol, Kementerian UMKM
Gd. Smesco Indonesia lt.10 Jl. Gatot Subroto Kav. 94, Pancoran, Kec. Pancoran,
Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12780

Bertumbuhnya UMKM dalam Ekosistem yang Terhubung

Setiap usaha memiliki cerita tentang perjuangan untuk bertahan, keberanian untuk memulai, dan harapan untuk berkembang. Di balik usaha yang tumbuh, ada pengusaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang terus belajar, beradaptasi, dan mencari peluang di tengah berbagai keterbatasan. Namun, perjalanan tersebut tidak seharusnya ditempuh sendirian.

UMKM membutuhkan lebih dari sekadar semangat dan produk berkualitas. Mereka memerlukan akses pembiayaan, pendampingan, legalitas, teknologi, kemitraan, hingga pasar yang lebih luas. Ketika berbagai dukungan ini berjalan sendiri-sendiri, peluang untuk berkembang tidak selalu mudah dijangkau. Sebaliknya, ketika semuanya saling terhubung, jalan bagi UMKM untuk bertumbuh akan semakin terbuka.

Oleh karena itumembangun ekosistem pemberdayaan yang terintegrasi menjadi agenda yang sangat penting. Pemerintah, dunia usaha, lembaga keuangan, komunitas, dan berbagai pemangku kepentingan harus bergerak bersama, memastikan setiap UMKM memiliki kesempatan untuk menemukan dukungan sesuai kebutuhannya. Bukan hanya membantu usaha bertahan, tetapi juga mendorongnya untuk tumbuh lebih produktif, berdaya saing, dan mampu menjangkau pasar yang lebih luas.

Melalui berbagai upaya pemberdayaan yang terarah, Kementerian UMKM terus mendorong terciptanya ekosistem yang memberikan ruang bagi UMKM untuk berkembang. Sebab, ukuran keberhasilan tidak berhenti pada hadirnya program atau layanan, tetapi juga pada sejauh mana dukungan tersebut membuka kesempatan dan membawa manfaat nyata bagi UMKM.

Karena semua perlu menyadari bahwa membangun UMKM layaknya sedang menata fondasi ekonomi yang lebih kuat dan inklusif. Setiap usaha yang berkembang membawa peluang bagi keluarga, membuka lapangan kerja, serta menggerakkan ekonomi di lingkungan. Maka dari itu, perjalanan pemberdayaan UMKM harus terus dilanjutkan dengan kolaborasi, inovasi, dan keberpihakan yang nyata.

Sebab, ketika UMKM memiliki kesempatan untuk tumbuh, Indonesia mempunyai lebih banyak jalan untuk melangkah maju. UMKM kuat, Indonesia berdaya.

Kita UMKM!

DOK. KEMENTERIAN UMKM



SAPA UMKM, Satu Akses Seribu Peluang

Dari legalitas hingga akses pasar, SAPA UMKM hadir untuk menghubungkan pengusaha UMKM dengan berbagai layanan dan program pemberdayaan dalam satu ekosistem yang lebih terpadu.

Memiliki produk berkualitas merupakan modal penting bagi pengusaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Namun, untuk berkembang, kualitas produk saja tidak cukup. Para pengusaha UMKM juga membutuhkan legalitas, pembiayaan, pendampingan, hingga akses pasar yang lebih luas. Tantangannya, berbagai dukungan tersebut kerap tersebar di banyak tempat sehingga tidak selalu mudah ditemukan dan dimanfaatkan.

Maka diperlukan ekosistem pemberdayaan yang saling terhubung. Melalui SAPA UMKM, Kementerian UMKM berupaya mendekatkan para pengusaha UMKM dengan berbagai layanan dan peluang pengembangan usaha melalui satu akses terpadu.

Platform SAPA UMKM dirancang dan dihadirkan untuk mengintegrasikan data dan layanan pemberdayaan UMKM dari kementerian, lembaga, pemerintah daerah, serta pemangku kepentingan lainnya.

Menteri UMKM Maman Abdurrahman menekankan pentingnya perubahan pendekatan pemerintah dalam melayani pengusaha UMKM. Pemerintah perlu menjadi pusat layanan yang mudah dijangkau, bukan membiarkan para pengusaha UMKM mencari sendiri berbagai program yang dibutuhkan untuk mendukung pengembangan usahanya.

"Selain berfungsi sebagai sistem informasi pendataan tunggal dan pemetaan potensi UMKM, SAPA UMKM juga akan mengintegrasikan berbagai kebutuhan usaha dalam satu aplikasi mulai dari perizinan, sertifikasi, pelatihan, mengoneksikan dengan pemasok, logistik, industri besar, BUMN, dan ekosistem usaha lainnya," kata Menteri Maman.

Melalui pendekatan tersebut, SAPA UMKM diarahkan untuk menghubungkan kebutuhan pengusaha UMKM dengan dukungan yang tersedia. Dengan demikian, pemberdayaan tidak berhenti pada penyediaan program, tetapi juga memastikan pengusaha UMKM lebih mudah menemukan akses yang sesuai dengan tahap perkembangan usahanya.

Sesuai Kebutuhan

Setiap UMKM memiliki tantangan berbeda. Usaha yang baru dirintis mungkin membutuhkan legalitas dan pengetahuan dasar pengelolaan bisnis. Sementara itu, usaha yang mulai berkembang membutuhkan pembiayaan, peningkatan kapasitas, sertifikasi, dan perluasan pasar.

Menteri Maman mengibaratkan SAPA UMKM seperti "gula dan semut". Menurutnya, pemerintah harus menjadi pusat layanan yang mampu menarik pengusaha UMKM untuk berkumpul dan terhubung dalam satu ekosistem terpadu. Selama ini, pemerintah dinilai terlalu fokus mendatangi pengusaha UMKM satu per satu yang tersebar di berbagai daerah dan sektor usaha, sementara jumlah UMKM di Indonesia mencapai puluhan juta unit usaha.

"Oleh karena itu, kami mengubah pendekatan layanan melalui pembangunan SAPA UMKM yang akan menjadi pusat berbagai kebutuhan pengusaha UMKM," ujar Menteri UMKM.

Integrasi layanan ini menjadi penting karena kebutuhan UMKM saling berkaitan. Legalitas dapat menjadi langkah awal untuk mengakses peluang tertentu, sedangkan peningkatan kapasitas dan pengelolaan keuangan dapat membantu UMKM mempersiapkan bisnisnya untuk berkembang.

Fitur/Layanan SAPA UMKM

Verifikasi UMKM
Memverifikasi pengusaha dan unit usahanya guna mendukung hak dan kewajiban UMKM dalam ekosistem usaha nasional.

QRIS
Memfasilitasi penerimaan pembayaran melalui QRIS statis maupun dinamis serta transfer dana antarbank.

Pembukuan Digital
Membantu UMKM mencatat pemasukan dan pengeluaran usaha secara mudah dan tertata.

Peningkatan Kapasitas
Menyediakan berbagai program peningkatan kapasitas, meliputi pelatihan, seminar, pendampingan, dan inkubasi usaha.

Legalitas
Mendukung ke mudahan pengurusan perizinan usaha, termasuk NIB dan perizinan pendukung lainnya.

Pembiayaan
Memfasilitasi akses UMKM terhadap pembiayaan dan dukungan permodalan.

Sertifikasi/Standardisasi
Memfasilitasi perolehan sertifikasi dan standardisasi usaha, seperti halal, merek, dan standar produk.

UMKM Connect
Memfasilitasi jejaring dan kolaborasi antar Pengusaha UMKM melalui ruang komunitas.

Pasar UMKM
Membuka akses bagi UMKM untuk memasarkan produk dan menjangkau pasar yang lebih luas.

SAPA Konsul
Memfasilitasi pendampingan hukum dan konsultasi pengembangan usaha bagi UMKM.

Wawasan Bisnis
Membantu Pengusaha UMKM memahami tren dan peluang untuk meningkatkan kinerja usahanya.

Notifikasi
Memberikan notifikasi informasi penting terkait program, bantuan, dan pengingat usaha bagi UMKM.

SAPA Helpdesk
Membantu UMKM memperoleh jawaban, panduan, dan solusi atas kendala pada layanan SAPA UMKM.

Survei UMKM
Mendukung pelaksanaan survei yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan.

Gamifikasi
Meningkatkan semangat UMKM melalui poin, reward, dan pencapaian aktivitas usaha.

Insentif
Menyediakan informasi dan akses terhadap insentif usaha, seperti subsidi, bantuan, potongan biaya, dan program apresiasi.



Tepat Sasaran

Selain mengintegrasikan layanan, SAPA UMKM juga diarahkan untuk memperkuat tata kelola data. Menurut Menteri Maman selama ini, data dan program pemberdayaan yang tersebar berpotensi menimbulkan tumpang tindih serta membuat sebagian UMKM belum terjangkau layanan yang sesuai.

"Melalui SAPA UMKM, kami ingin mengubah data statis yang selama ini dikumpulkan menjadi data yang dinamis dan terus diperbarui. Dengan begitu, setiap keputusan dan kebijakan pemerintah benar-benar sesuai dengan kebutuhan para pengusaha UMKM," kata Menteri Maman.

Berdasarkan data Sakernas BPS Agustus 2025, jumlah UMKM tercatat sekitar 56,68 juta unit. Besarnya jumlah tersebut menunjukkan pentingnya sistem pendataan yang akurat dan terus diperbarui agar kebijakan serta program pemberdayaan dapat disusun berdasarkan kebutuhan nyata pengusaha UMKM.

SAPA UMKM menghubungkan data dan informasi dari berbagai sumber untuk mendukung proses verifikasi, pemetaan kebutuhan, serta penyaluran program yang lebih tepat sasaran. Integrasi dengan basis data terkait, termasuk BDT-UMKM dan DTSEN, juga diarahkan untuk mendukung pelaksanaan agenda Pro-Kesra Produktif dengan target 10 juta orang berusaha dan bekerja.

Satu Akses, Banyak Peluang

Dalam lima bulan sejak peluncuran terbatas SAPA UMKM, lebih dari 40.065 pengguna terhubung dengan lebih dari 278 program peningkatan usaha. Platform ini juga mengintegrasikan layanan dari lebih dari 19 kementerian, lembaga, pemerintah daerah, dan pemangku kepentingan, serta menghimpun data dari lebih dari 12 instansi dan pihak terkait.

Angka tersebut menjadi gambaran awal jangkauan SAPA UMKM dalam mempertemukan pengusaha UMKM dengan berbagai layanan pemberdayaan. Ke depan, keberhasilannya tidak hanya ditentukan oleh jumlah pengguna atau program yang terhubung, tetapi juga oleh kemudahan akses, kualitas layanan, dan manfaat nyata yang dirasakan pengusaha UMKM.

Sesuai dengan tujuan awalnya, UMKM tidak harus mencari jalan menuju pertumbuhan sendirian. Kini, saatnya melangkah lebih maju dan membuka peluang baru bagi UMKM, unduh aplikasi SAPA UMKM melalui Google Play Store dan Apple App Store, dan temukan akses UMKM menuju tangga sukses.



DOK. KEMENTERIAN UMKM



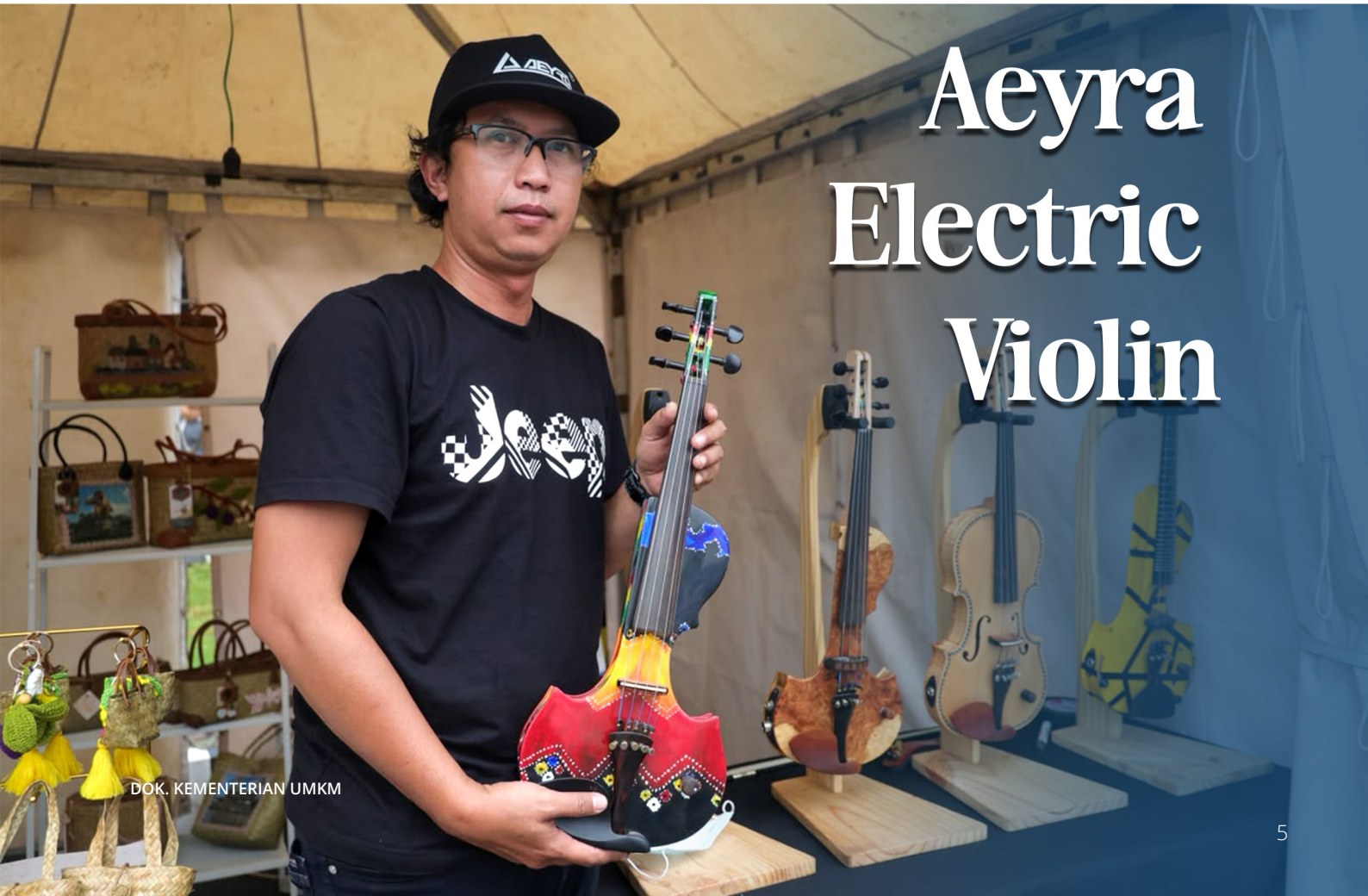


DOK. KEMENTERIAN UMKM

Dari bengkel sederhana di Banjarmasin hingga menembus pasar lebih dari 20 negara, **Aeyra** menjadi biola elektrik pertama dan satu-satunya di Indonesia yang dimainkan tanpa dijepit leher.

Memadukan seni, kayu khas Nusantara, dan teknologi *pickup* mandiri, inovasi berpaten ini menghasilkan karakter suara unik yang dapat disesuaikan keinginan musisi.

Aeyra Electric Violin



DOK. KEMENTERIAN UMKM



DOK. KEMENTERIAN UMKM

Menjaga agar Setiap Rupiah Bernilai bagi Pemberdayaan UMKM

Di balik angka-angka lembaran laporan keuangan kementerian, ada peluh para pembuat jajanan tradisional di pedesaan, deru mesin jahit usaha konveksi rumahan, hingga asa wirausaha muda yang merintis bisnis sesuai renjana. Bagi Kementerian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), anggaran negara bukan sekadar deretan angka statistik di atas kertas, melainkan amanah besar rakyat yang harus dipertanggungjawabkan dengan penuh integritas.

Komitmen menjaga amanah tersebut kembali terbukti saat Kementerian UMKM mempertahankan predikat Wajar Tanpa Pengecualian (WTP) dari Badan Pemeriksa Keuangan (BPK) RI. Capaian ini menjadi buah kerja keras yang menandai keberhasilan kementerian dalam meraih dan mempertahankan opini tertinggi audit keuangan negara selama 11 tahun berturut-turut.

Pada Rapat Kerja bersama Komisi VII DPR RI di Jakarta, ruang sidang menjadi saksi bagaimana transparansi keuangan berkaitan dengan dampak nyata di lapangan. Kementerian UMKM menunjukkan bahwa akuntabilitas dan efektivitas program adalah dua sisi mata uang yang tidak bisa dipisahkan.

Opini atas Laporan Keuangan Kementerian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Tahun 2025

WAJAR TANPA PENGECUALIAN



DOK. KEMENTERIAN UMKM

Menteri UMKM Maman Abdurrahman menegaskan tata kelola anggaran yang bersih adalah fondasi utama agar setiap rupiah dana APBN benar-benar sampai dan memberikan dampak positif bagi perekonomian masyarakat.

"Dari pagu anggaran sebesar Rp437,21 miliar pada 2025, realisasi anggaran mencapai Rp425,65 miliar atau 97,36 persen. Capaian tersebut menempatkan Kementerian UMKM pada peringkat ke-16 dari 45 kementerian dengan tingkat penyerapan anggaran tertinggi. Namun, keberhasilan penggunaan anggaran pemerintah tidak hanya diukur dari tingkat penyerapannya, tetapi juga dari dampak program kementerian yang dirasakan langsung oleh masyarakat," ujar Menteri Maman di hadapan para anggota dewan pada pertengahan Juli 2026.

Narasi akuntabilitas ini terwujud secara nyata dalam kerja-kerja pemberdayaan di sepanjang tahun. Pengelolaan dana yang akuntabel terbukti mampu menggerakkan penyaluran Kredit Usaha Rakyat (KUR). Hingga Oktober 2026, realisasi penyaluran KUR sudah mencapai Rp260,8 triliun atau sekitar 88 persen dari target tahun 2026, dengan jumlah penerima lebih dari 4,04 juta debitur. Dari total penyaluran tersebut, sebesar 65,9 persen atau Rp170,9 triliun dialokasikan ke sektor produksi.

Menteri Maman menambahkan akses pembiayaan yang telah diakselerasi tidak hanya sebatas KUR, Presiden Prabowo telah menginstruksikan melalui program Permodalan Nasional Madani (PNM) Mekaar untuk Kredit Perempuan Pra Sejahtera (KPPS) diturunkan dari 24 persen menjadi 8 persen.

Tidak berhenti di akses pembiayaan, hadirnya negara juga dirasakan jutaan pengusaha mikro hingga pelosok daerah melalui fasilitasi legalitas gratis. Mulai dari penerbitan Nomor Induk Berusaha (NIB), sertifikasi halal, hingga sertifikasi standar produk (SPP-IRT dan SNI Bina UMK). Dokumen-dokumen legalitas ini menjadi "tiket" penting bagi pengusaha UMKM untuk naik kelas.

Sentuhan tata kelola yang efektif ini juga terbukti menghidupkan ekosistem kewirausahaan. Saat ini pemerintah tengah menjalankan Program Kesejahteraan Rakyat (PRO-KESRA) Produktif melalui sinkronisasi layanan dari 18 kementerian dan lembaga.

Program yang didukung Peraturan Presiden Nomor 38 Tahun 2026 tentang Pengembangan Kewirausahaan Nasional tersebut menargetkan 10 juta penduduk memperoleh kesempatan berusaha dan bekerja. Di saat yang sama, integrasi UMKM ke dalam rantai pasok nasional juga diakselerasi, salah satunya melalui keterlibatan lebih dari 57 ribu pengusaha UMKM sebagai penyedia bahan baku lokal dalam Program Makan Bergizi Gratis (MBG).

Bagi Kementerian UMKM, predikat WTP bukanlah titik akhir untuk berpuas diri, melainkan pengingat dan penguat langkah. Pengelolaan anggaran yang transparan dan tepat sasaran adalah janji yang akan terus dirawat, demi memastikan setiap rupiah uang rakyat menjadi bahan bakar bagi kemandirian UMKM Indonesia.



DOK. KEMENTERIAN UMKM

KUR Sektor Produksi untuk Membuka Lapangan Kerja

Sebagai motor penggerak utama perekonomian nasional, Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) membutuhkan "bahan bakar" demi menjaga kelangsungan dan pertumbuhan bisnisnya. Akses pembiayaan menjadi kunci untuk menjaga kelangsungan bisnis, meningkatkan produksi hingga membuka lapangan pekerjaan.

Melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR), pemerintah terus mendorong pembiayaan yang tidak hanya memperluas akses permodalan, tetapi juga memperkuat sektor produksi sebagai fondasi pertumbuhan ekonomi nasional.

Hingga 21 Oktober 2026, penyaluran KUR mencapai Rp260,8 triliun kepada 4,04 juta debitur. Dari jumlah tersebut, **Rp170,9 triliun disalurkan ke sektor produksi**, mencakup berbagai bidang usaha seperti pertanian, perikanan, perkebunan, dan industri pengolahan.

Tahun 2026, diperkirakan menjadi tahun penyaluran terbesar sejak 6 tahun terakhir. Selain itu kredit UMKM semakin berkualitas, dengan ditandainya kenaikan tren **KUR sektor produksi yang meningkat** dari 54,2 persen pada 2025 meningkat **menjadi 56,7 persen.**

Capaian ini menunjukkan arah kebijakan pemerintah dalam memperkuat pembiayaan UMKM agar semakin berkualitas serta mendorong pertumbuhan usaha yang lebih produktif dan berkelanjutan.



Penggerak Ekonomi

Penyaluran KUR ke sektor produksi memiliki peran strategis dalam meningkatkan kapasitas dan daya saing UMKM. Bagi pengusaha, tambahan modal dapat dimanfaatkan untuk membeli bahan baku, memperbarui peralatan, meningkatkan hasil produksi, hingga memperluas jaringan distribusi.

Manfaatnya tidak berhenti pada peningkatan skala usaha. Ketika aktivitas produksi berkembang, kebutuhan terhadap tenaga kerja, pasokan bahan baku, transportasi, dan layanan pendukung lainnya turut meningkat.

Efek berganda inilah yang menjadikan pembiayaan sektor produksi penting dalam menggerakkan perekonomian daerah, memperkuat ketahanan pangan, serta menciptakan peluang kerja bagi masyarakat.

Penguatan sektor produksi juga menjadi langkah pemerintah untuk membangun struktur ekonomi yang tidak hanya bertumpu pada konsumsi, tetapi semakin didukung oleh kemampuan menghasilkan produk bernilai tambah dan berdaya saing.

Memperkuat Produktivitas

Selain meningkatkan penyaluran ke sektor produksi, pemerintah terus memperluas akses KUR bagi pengusaha yang sebelumnya menghadapi keterbatasan pembiayaan formal.

Hingga Oktober 2026, tercatat 1,6 juta debitur baru KUR, sementara 702.785 debitur mengalami graduasi. Capaian tersebut mencerminkan perluasan jangkauan pembiayaan sekaligus perkembangan akses permodalan bagi UMKM.

Menteri UMKM Maman Abdurrahman menegaskan penguatan akses pembiayaan menjadi langkah strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Sesuai arahan Presiden Prabowo Subianto, penyaluran kredit perbankan perlu memberikan prioritas kepada sektor UMKM.

"Peningkatan akses pembiayaan akan memberikan efek berganda yang signifikan terhadap perekonomian," ujar Menteri Maman.

Melalui penguatan KUR sektor produksi, pemerintah berharap semakin banyak pengusaha UMKM mampu meningkatkan produktivitas, memperluas skala usaha, dan menyerap tenaga kerja.

Hal itu agar KUR bukan sekadar instrumen pembiayaan, melainkan menjadi penggerak aktivitas ekonomi produktif yang memperkuat daya saing UMKM sekaligus membuka peluang kesejahteraan masyarakat menuju Indonesia Emas 2045.



DOK. KEMENTERIAN UMKM

Lapak perak Aseng di Pantai Kuta pada 1989 melahirkan usaha *handicraft* dan perhiasan *handmade* berbahan alami bernama **Maharani.**

Maharani Craft & Manika Jewellery

Maharani semakin berkembang di tangan sang putri, Irene, lewat pengayaan skill dan pelatihan ke Belanda dan pembinaan *stakeholder*, makin teruji karena mampu bertahan menghadapi penurunan penjualan, kesulitan operasional, dan pandemi.

Bersama 53 perajin lokal Gianyar, **Maharani** sukses menembus pasar Asia, Amerika, dan Eropa, bahkan menjadi suvenir resmi G20 2022.







DOK. KEMENTERIAN UMKM



DOK. KEMENTERIAN UMKM

SUMATRA BANGKIT

Memangkas Biaya E-Commerce 50 Persen, Meleluasakan UMK Naik Kelas

Bagi Usaha Mikro dan Kecil (UMK) berjualan melalui platform perdagangan elektronik atau e-commerce dapat membuka peluang untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Namun, peluang tersebut menuntut kecermatan dalam pengelolaan biaya operasional, termasuk biaya layanan platform yang dikenakan atas aktivitas penjualan. Sebab, di tengah persaingan pasar digital yang semakin dinamis, setiap pengeluaran menjadi bagian penting dalam menentukan langkah usaha berikutnya.

Dan kini, peluang untuk mengelola biaya usaha secara lebih efisien mendapatkan dukungan melalui kebijakan insentif potongan biaya layanan platform perdagangan melalui sistem elektronik (PMSE). Kementerian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memastikan kesiapan pemberlakuan insentif potongan biaya layanan platform e-commerce paling sedikit 50 persen bagi pengusaha mikro dan kecil (UMK) yang memasarkan produk dalam negeri melalui perdagangan digital mulai 25 Oktober 2026.

Deputi Bidang Usaha Kecil Kementerian UMKM Temmy Satya Permana mengatakan kebijakan tersebut merupakan implementasi Peraturan Menteri UMKM Nomor 3 Tahun 2026 tentang Pelindungan dan Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro dan Usaha Kecil pada Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE).

Melalui peraturan tersebut, platform e-commerce diwajibkan memberikan potongan paling sedikit 50 persen atas biaya administrasi (admin fee), komisi (commission fee), atau biaya aplikasi dasar toko kepada pengusaha mikro dan kecil yang telah terverifikasi dan menjual produk dalam negeri.

Pengajuan dan verifikasi permohonan insentif dilakukan melalui aplikasi terpadu SAPA UMKM untuk memastikan kemudahan akses sekaligus ketepatan sasaran penerima manfaat. Mekanisme tersebut diatur dalam Keputusan Menteri UMKM Nomor 398 Tahun 2026 tentang Prosedur Pengajuan Permohonan dan Verifikasi Insentif Potongan Biaya Layanan Platform Perdagangan Melalui Sistem Elektronik bagi Usaha Mikro dan Usaha Kecil.

Terdapat sejumlah persyaratan yang harus dipenuhi pengusaha mikro dan kecil untuk memperoleh insentif tersebut, meliputi kesesuaian dengan kriteria skala usaha mikro atau kecil, hanya menjual produk dalam negeri, tidak melakukan manipulasi transaksi atau penyalahgunaan fasilitas platform, memiliki rekam jejak usaha yang baik, serta memenuhi ketentuan pendaftaran SAPA UMKM.

Mengacu pada Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021, usaha mikro memiliki modal usaha paling banyak Rp1 miliar atau hasil penjualan tahunan paling banyak Rp2 miliar. Sementara itu, usaha kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp1 miliar hingga Rp5 miliar atau hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2 miliar hingga Rp15 miliar. Kriteria modal usaha tersebut tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Untuk mengajukan insentif, pengusaha mikro dan kecil yang memenuhi persyaratan terlebih dahulu membuat akun melalui SAPA UMKM.

Selanjutnya, pemohon mencantumkan platform PMSE yang digunakan untuk berjualan, melengkapi identitas pedagang (merchant) atau nama pengguna (username), serta memasukkan daftar Stock Keeping Unit (SKU) beserta nama produk yang dipasarkan. Pemohon juga dapat mencantumkan nomor dan tanggal sertifikat produk apabila dokumen tersebut tersedia. Setelah permohonan diajukan dan data diteruskan, platform PMSE akan melakukan verifikasi paling lama 10 hari kalender sejak menerima data UMK melalui SAPA UMKM.

Parameter verifikasi mencakup produk yang dihasilkan di Indonesia oleh perusahaan dalam negeri, penggunaan seluruh atau sebagian bahan baku dan komponen dari dalam negeri, serta keterlibatan seluruh atau sebagian tenaga kerja warga negara Indonesia. Pemberian insentif potongan biaya layanan diberikan paling lambat 5 hari setelah dua tahap verifikasi data UMK melalui SAPA UMKM dan platform PMSE.

Kehadiran insentif potongan biaya layanan menjadi bagian dari upaya membangun perdagangan digital yang lebih inklusif. Dengan berkurangnya biaya layanan platform, pengusaha mikro dan kecil diharapkan memiliki ruang lebih besar untuk mengelola biaya operasional, menjaga daya saing harga produk, serta memperluas jangkauan pemasaran.

Kementerian UMKM mendorong agar semakin banyak pengusaha yang memenuhi persyaratan dapat memanfaatkan peluang perdagangan digital. Sebuah langkah untuk memberi ruang lebih luas bagi UMK dalam mengembangkan usahanya sekaligus membawa produk dalam negeri menjangkau pasar yang lebih besar.



DOK. MAGNIFIC



DOK. KEMENTERIAN UMKM

KIPAS UKM, "ANGIN SEGAR" PENGUATAN RANTAI PASOK BISNIS WARALABA

Kementerian UMKM memperkuat peran usaha kecil dan menengah (UKM) dalam rantai pasok industri melalui penyelenggaraan program Kolaborasi, Inovasi, Pasokan (KIPAS) UKM 2026 bekerja sama dengan Asosiasi Franchise Indonesia (AFI) dan perusahaan waralaba nasional.

Deputi Bidang Usaha Menengah Kementerian UMKM Bagus Rachman menuturkan, KIPAS UKM terlaksana sebagai implementasi Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 untuk memperkuat kemitraan UKM serta menjalin koneksi dengan usaha besar.

"KIPAS UKM menyesuaikan kebutuhan industri dengan kapasitas UKM sehingga terjalin kemitraan yang tidak sebatas pertemuan bisnis, tapi menjadi hubungan rantai pasok berkelanjutan," ujarnya.

DOK. KEMENTERIAN UMKM







Beda dari business matching lain, KIPAS UKM menghubungkan kebutuhan riil industri dengan kapasitas UKM melalui pendekatan terstruktur, mulai dari identifikasi kebutuhan buyer, kurasi, peningkatan kapasitas, supply chain matching, fasilitasi Letter of Intent (LoI), serta monitoring tindak lanjut kemitraan.

Tahun ini, 100 UKM terbaik dari 248 pendaftar via SAPA UMKM berhak mengikuti KIPAS UKM 2026. Mereka lolos kurasi karena memenuhi kualitas produk, legalitas, sertifikasi, dan kapasitas produksi sesuai kebutuhan buyer.

Melalui pelatihan, talkshow, dan workshop bersama praktisi serta pemangku kepentingan, UKM dibekali pemahaman tentang standar supplier yang memenuhi kebutuhan industri waralaba, yakni kualitas dan konsistensi produk, kontinuitas pasokan, kapasitas produksi, serta kesiapan operasional. Tahap ini dilakukan agar business matching efektif menghasilkan kerja sama konkret.

Kementerian UMKM lalu mengadakan 236 pertemuan bisnis antara UKM dengan 11 perusahaan waralaba yaitu Indomaret, Dawa Minuman Herbal, Oto Bento, Es Teler 77, Satria Jaya Food, Bogajaya Sukses Abadi, Warkop Agam Medan, Ohxem Education, Melia Laundry, Simply Fresh Laundry, dan Martha Tilaar Spa.

Es Teler 77 merespons positif kegiatan ini karena mempermudah mereka dalam menemukan alternatif supplier berkualitas. Kurasi memastikan calon supplier memenuhi standar waralaba sehingga business matching berjalan efektif.

Dari pertemuan ini, terdapat potensi serapan pasokan sekitar 4.087 ton komoditas per tahun dengan estimasi nilai transaksi sekitar Rp204,35 miliar per tahun.

Sebagai tindak lanjut pertemuan bisnis, Kementerian UMKM memfasilitasi penandatanganan Letter of Intent (LoI) kesepakatan buyer dan UKM. Selanjutnya, kedua pihak memverifikasi teknis produksi dan penjualan sampai kontrak kerja sama resmi diteken.

Selain KIPAS UKM, rantai pasok UKM diperkuat dengan program pembiayaan ACCESS, pendampingan kemitraan dan skema waralaba AFI, layanan logistik NCS, serta konsultasi kemasan produk EPAC.

Kementerian UMKM optimistis KIPAS UKM dapat direplikasi ke berbagai sektor industri. Melalui kolaborasi setiap pemangku kebijakan, program ini akan memperkuat penggunaan produk lokal, meningkatkan daya saing UKM, serta menciptakan ekosistem kemitraan yang inklusif dan berkelanjutan.



DOK. KEMENTERIAN UMKM

Dari Ide ke Investasi, Jalan Startup Indonesia Mendunia

"Beri aku 1.000 orang tua, niscaya akan ku cabut Semeru dari akarnya. Beri aku 10 pemuda, niscaya akan ku guncangkan dunia."



DOK. KEMENTERIAN UMKM

Pesan Bapak Proklamator Indonesia Bung Karno itu hingga kini masih relevan ketika generasi muda mengambil peran penting dalam melahirkan inovasi dan membangun usaha berbasis teknologi. Melalui startup, semangat perubahan itu menemukan jalannya sendiri untuk membawa solusi karya anak bangsa bersaing di panggung global.

Berdasarkan data yang dihimpun oleh Startup Ranking (2025), Indonesia memiliki jumlah startup terbanyak di ASEAN dengan lebih dari 3.000 startup aktif.

Namun masih ada pekerjaan rumah yang harus diperhatikan, karena dalam laporan Global Startup Ecosystem Index 2026 Indonesia masih berada di peringkat ke-45 untuk kualitas ekosistem startup. Kondisi yang menunjukkan kuantitas startup yang cukup besar masih belum diimbangi dengan kualitas ekosistem yang mumpuni, termasuk akses pembiayaan atau investasi.

Deputi Bidang Kewirausahaan Kementerian UMKM Riza Damanik turut menegaskan, startup membutuhkan ekosistem yang mampu mempertemukan inovasi dengan pasar, modal, talenta, dan jejaring. Oleh karena itu, startup tidak cukup hanya memiliki produk inovatif, tetapi juga membutuhkan model bisnis yang kuat dan kesiapan untuk tumbuh secara berkelanjutan.

"Startup Indonesia perlu dipersiapkan agar semakin mampu mengakses sumber pendanaan yang lebih beragam dan memperluas jejaring ke tingkat global," ujar Riza.

Selain mampu meningkatkan skala usaha, keterhubungan secara langsung antara startup dengan investor juga memberikan kesempatan bagi startup untuk memahami kebutuhan pasar, menguji kelayakan model bisnis, serta meningkatkan kesiapan dalam memperoleh pendanaan.

Untuk itu, Kementerian UMKM membuka akses yang lebih luas bagi startup Indonesia terhadap pendanaan, investor, pasar, dan jejaring global sebagai bagian dari upaya membangun ekosistem kewirausahaan nasional yang semakin terintegrasi.

Melalui kolaborasi dengan Pegasus Tech Ventures, Kementerian UMKM menyelenggarakan Global Investment Gateway – Road to Startup World Cup 2026. Program yang didesain untuk meningkatkan kesiapan startup Indonesia dalam mengakses sumber pendanaan sekaligus membangun jejaring dengan investor di tingkat global.

Dalam ajang tersebut, terdapat 10 startup terpilih yang berkesempatan menawarkan solusi berbasis teknologi di depan para investor dan berbagai pemangku kepentingan. Sebanyak 10 startup tersebut antara lain NutriAI, Logice, LadangGo, Algatek, Dit Réveille, Indoteknisi, SHEEPIN, RideCheck, Include, dan EasyTax.

Keterlibatan berbagai investor dan pemangku kepentingan tersebut membuka ruang bagi startup Indonesia untuk membangun jejaring, memahami perspektif dan kebutuhan investor, serta mengeksplorasi peluang kolaborasi dan pendanaan yang dapat mendukung peningkatan skala usaha.

Setelah melalui proses pitching dan penilaian oleh dewan juri, Algatek Karbon Nusantara ditetapkan sebagai Regional Champion Startup World Cup Indonesia 2026. Startup bioteknologi lingkungan lokal yang berfokus pada teknologi penangkapan dan pemanfaatan karbon.

Algatek menggunakan photobioreactor mikroalga di lokasi kilang/pabrik yang menangkap CO2 dari gas buang dan mengubahnya menjadi biomassa bernilai jual. Pendekatan ini diklaim mampu menghemat biaya bagi industri berat, sekaligus menghasilkan produk sampingan yang menguntungkan.

Capaian tersebut mengantarkan Algatek Karbon Nusantara mewakili Indonesia pada Startup World Cup 2026 di San Francisco, Amerika Serikat, dan akan bersaing dengan startup lain dari berbagai negara dari seluruh dunia.

"Keikutsertaan startup Indonesia dalam kompetisi global tersebut diharapkan tidak hanya membuka peluang pendanaan, tetapi juga memperluas akses terhadap pasar, teknologi, pengetahuan, dan jejaring bisnis internasional," kata Riza.



Jepara Carver



DOK. KEMENTERIAN UMKM



Di tangan Sutrisno dan Suhartono Kasari, sebatang kayu bisa disulap menjadi ukiran Jepara yang melestarikan warisan leluhur.

Sejak kecil, kemampuan kedua maestro diasah hingga mampu menghasilkan pahatan bernilai ribuan dolar AS dan diekspor ke lebih dari 100 negara.

Kini, mereka aktif memperjuangkan seni ukir Jepara agar menjadi warisan budaya takbenda UNESCO.



DOK. KEMENTERIAN UMKM

Dongkrak Penjualan Lewat Optimalisasi Platform Digital

Capek nggak sih, sudah menjual berbagai produk di banyak platform digital, tapi toko *online* masih saja sepi pembeli? Di era serba digital saat ini, sekadar punya toko online ternyata tidak cukup. Kompetisi pasar saat ini telah bertransformasi dan memaksa pengusaha UMKM bersaing tidak hanya di toko fisik dan toko *online*. Hal ini membuat pengusaha harus lebih kreatif dan mencari strategi untuk mendongkrak penjualan di *platform* digital. Lantas, bagaimana caranya?

Langkah pertama adalah tentukan platform digital yang paling sesuai dengan produk dan target konsumen kamu, agar strategi pemasaran dapat dilakukan dengan lebih efektif karena setiap platform memiliki karakteristik pengguna, fitur, dan mekanisme penjualan yang berbeda.

Optimalkan SEO (*Search Engine Optimization*) toko dengan menggunakan kata kunci yang sering dicari pembeli pada judul produk, deskripsi, dan tag di marketplace agar toko mudah ditemukan di halaman pertama pencarian.

Dalam transaksi *online*, konsumen tidak dapat melihat dan menyentuh produk secara langsung. Maka dari itu, visual dan deskripsi produk menjadi faktor penting dalam membangun kepercayaan calon pembeli.

Maksimalkan visual produk yang akan dipasarkan dengan mengunggah foto produk berkualitas tinggi, video review singkat produk, dan deskripsikan produk dengan detail dan jujur. Gunakan bahasa yang mudah dipahami dan hindari klaim yang tidak sesuai dengan kondisi produk.

Harga menjadi salah satu pertimbangan konsumen ketika membandingkan produk di *platform* digital. Oleh sebab itu, pengusaha UMKM perlu menetapkan harga yang kompetitif tanpa mengabaikan keuntungan usaha. Lakukan riset terhadap produk sejenis untuk mengetahui kisaran harga di pasaran dan hitung seluruh komponen biaya sebelum menentukan harga produk kamu.

Manfaatkan fitur *live shopping* dan konten video pendek pada berbagai platform digital seperti TikTok, Shopee, atau Instagram, serta buat video pendek (Reels/Shorts) karena format ini memiliki interaksi tinggi dan cukup efektif memicu pembelian spontan.

Pengusaha UMKM juga dapat menggunakan iklan berbayar digital (ads) guna menjangkau audiens yang lebih spesifik berdasarkan minat, lokasi, dan perilaku belanja mereka.

Terapkan strategi promo berbasis data dengan memanfaatkan fitur analisis data di platform digital untuk membuat promo yang tepat sasaran, seperti voucher khusus pengikut baru atau promo gratis ongkir pada jam-jam sibuk. Strategi ini memungkinkan usaha tetap responsif terhadap perubahan tren pasar.

Yang terakhir, pengusaha UMKM perlu memberikan pelayanan secara cepat dan responsif. Balas pertanyaan calon pembeli dengan menggunakan bahasa yang sopan dan berikan informasi secara jelas. Tanggapi keluhan secara profesional dan cari solusi yang sesuai dengan kebijakan platform digital yang dipilih.

Pelayanan yang konsisten dapat membantu membangun kepercayaan, meningkatkan peluang pembelian ulang, dan mendorong pelanggan merekomendasikan produk kepada orang lain.

Selain menerapkan berbagai strategi tersebut, pengusaha UMKM juga dapat memanfaatkan program dukungan dari Kementerian UMKM untuk menekan biaya pengembangan usaha. Pengusaha mikro dan kecil terverifikasi yang memasarkan produk dalam negeri berkesempatan mendapatkan potongan biaya layanan perdagangan elektronik sebesar 50 persen melalui pengajuan program di SAPA UMKM.

Jangan lewatkan kesempatan ini untuk mendukung pengembangan bisnis digital. Segera akses SAPA UMKM, cari informasi mengenai program yang tersedia, dan ikuti prosedur pengajuan sesuai ketentuan yang berlaku.



DOK. MAGNIFIC

Saatnya UMKM naik kelas, menjangkau lebih banyak pelanggan, dan mengembangkan bisnis di era digital!

Dari kejauhan, petak tanah di bawah jaringan Saluran Udara Tegangan Tinggi (SUTT) itu tampak seperti hamparan rumput hijau biasa. Nyaris tak ada yang memperhatikan. Namun, pada 2020, keadaan berubah. Ketika pandemi melanda kota, distribusi pangan tersendat, dan berton-ton hasil panen petani terbuang sia-sia, **Fania** bersama beberapa sahabatnya di Bandung menyadari ada persoalan yang harus diatasi.

Di tengah kegelisahan itu, mereka memilih untuk tidak berpangku tangan. Lahan telantar tersebut justru mereka lihat sebagai peluang untuk menghadirkan solusi. Dari sanalah **SeniTani** lahir, sebuah ide inovatif usaha sosial urban farming.

DOK. KEMENTERIAN UMKM



Dari Lahan Terbengkalai, SeniTani Menumbuhkan Kehidupan

Yang mereka temukan pada awalnya bukanlah tanah yang subur. Di bawah rumput hijau itu ada tumpukan sampah, bahkan limbah rumah tangga, dan bertumpuk pakaian bekas entah milik siapa. Lahan tidur ini menyimpan banyak pekerjaan rumah untuk dimanfaatkan.

Mereka memulihkan tanah itu dengan serasah daun, kompos, dan baglog jamur bekas, lalu menanam kacang kedelai yang akarnya menambah nitrogen. Tiga bulan kemudian, hasil panen pertama dibagikan kepada tetangga dan orang-orang yang melintas.



DOK. KEMENTERIAN UMKM

Dari kegiatan sederhana itu, SeniTani berkembang menjadi gerakan pertanian perkotaan yang melibatkan anak muda, termasuk mereka yang belum berpengalaman bertani. Untuk menjaga kebun tetap produktif, mereka membuka layanan langganan sayur yang bermula dari lima pelanggan, sebagian besar keluarga sendiri.

SeniTani kemudian menerapkan sistem *Community Supported Agriculture* (CSA) atau Pertanian Berbasis Komunitas. Melalui sistem ini, konsumen di Bandung mendapatkan pasokan sayuran lokal, sementara petani memiliki akses pasar yang lebih terencana.

Sebagian besar harga paket sayur pun menjadi hak petani. Pelanggan juga menerima rapor bulanan yang memuat informasi asal kebun sayuran mereka.

Kini, SeniTani merangkul sekitar 20 petani kota dan melayani puluhan pelanggan setiap bulan. Konsumen juga diajak mengenal sayuran lokal yang mulai jarang dijumpai, seperti paria belut dan daun poh-pohan.

Salah satu petani yang terlibat adalah Kang Rendy, yang mengolah lahan di bawah jalur kereta cepat di kawasan Buah Batu, Bandung. Ia menanam ubi untuk keluarganya. Ketika panen berlebih, hasilnya dipasarkan melalui SeniTani agar bisa dinikmati konsumen lain.

Lebih dari sekadar jual beli, SeniTani membangun kedekatan antara konsumen dan petani. Meski menghadapi tantangan, inisiatif ini menunjukkan bahwa bertani merupakan keterampilan hidup sekaligus seni yang bisa dimulai dari hal sederhana, tanpa harus memiliki lahan luas atau modal besar.

Dari lahan penuh sampah, SeniTani membuka akses pasar bagi petani sekaligus mengajak masyarakat lebih peduli pada asal pangannya. Sebab, di balik setiap hasil panen, ada kerja keras manusia yang layak dihargai.

Jejak Inovasi Sepatu Lokal Menuju Pasar Global



Setiap langkah menyimpan cerita, setiap perjalanan menghadirkan peluang baru. Semangat inilah yang menjadi bagian dari perjalanan **NOBF** (No Barefoot), merek sepatu lokal yang ingin menghadirkan makna lebih dari sekadar alas kaki. Bagi NOBF, setiap langkah mencerminkan keberanian untuk terus tumbuh, berinovasi, dan membawa karya anak bangsa menjangkau pasar yang lebih luas.



Semangat untuk terus melangkah itu hadir melalui seri sepatu terbaru yang dihadirkan **NOBF** yakni HIONE Dial Golf Shoes dan Dial Running Shoes. HIONE Dial Golf Shoes istimewa karena memadukan kenyamanan, fungsi, dan desain modern. Sementara itu, Dial Running Shoes menawarkan kenyamanan dan kepraktisan untuk lari ringan, berjalan, maupun aktivitas sehari-hari melalui sistem pengencang yang mudah disesuaikan dan desain sporty. Dari setiap langkah di dalam negeri hingga menembus pasar global, NOBF menjadi bagian dari cerita produk lokal yang terus berkembang dan berani mengambil peluang.



DOK. KEMENTERIAN UMKM



DOK. KEMENTERIAN UMKM

#KITA UMKM

UMKM INSIGHT
Vol.5/2026

umkm.go.id