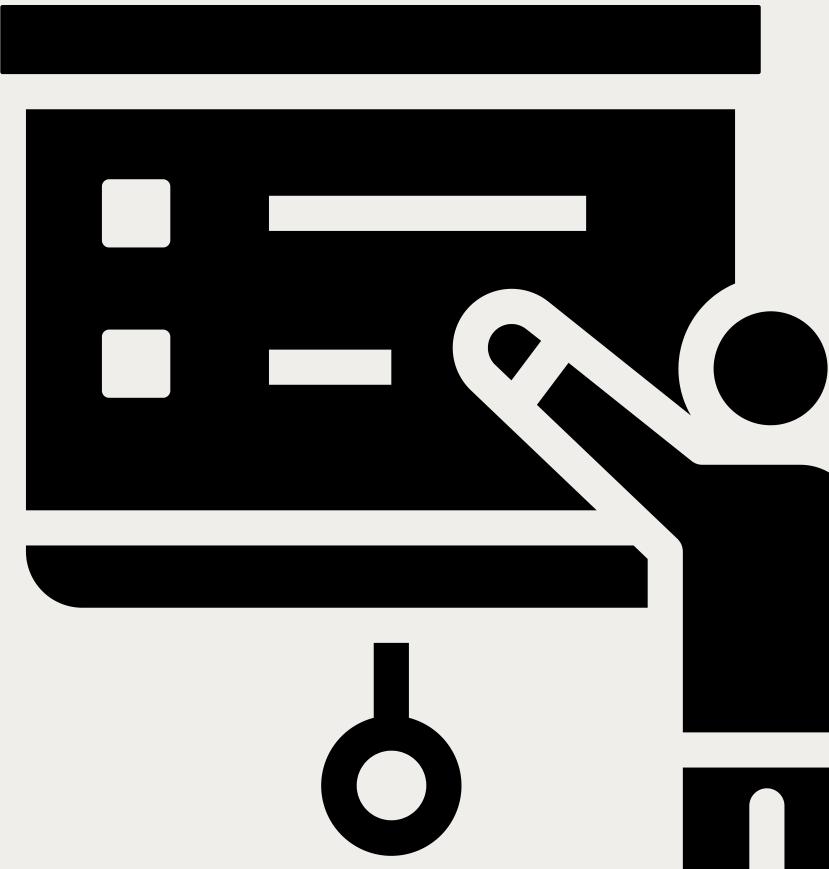


PREDIKSI DAN TANTANGAN BAGI PELAKU UMKM PELUANG 2026

Presented By:
DIAN HERDIANA, S.Pt



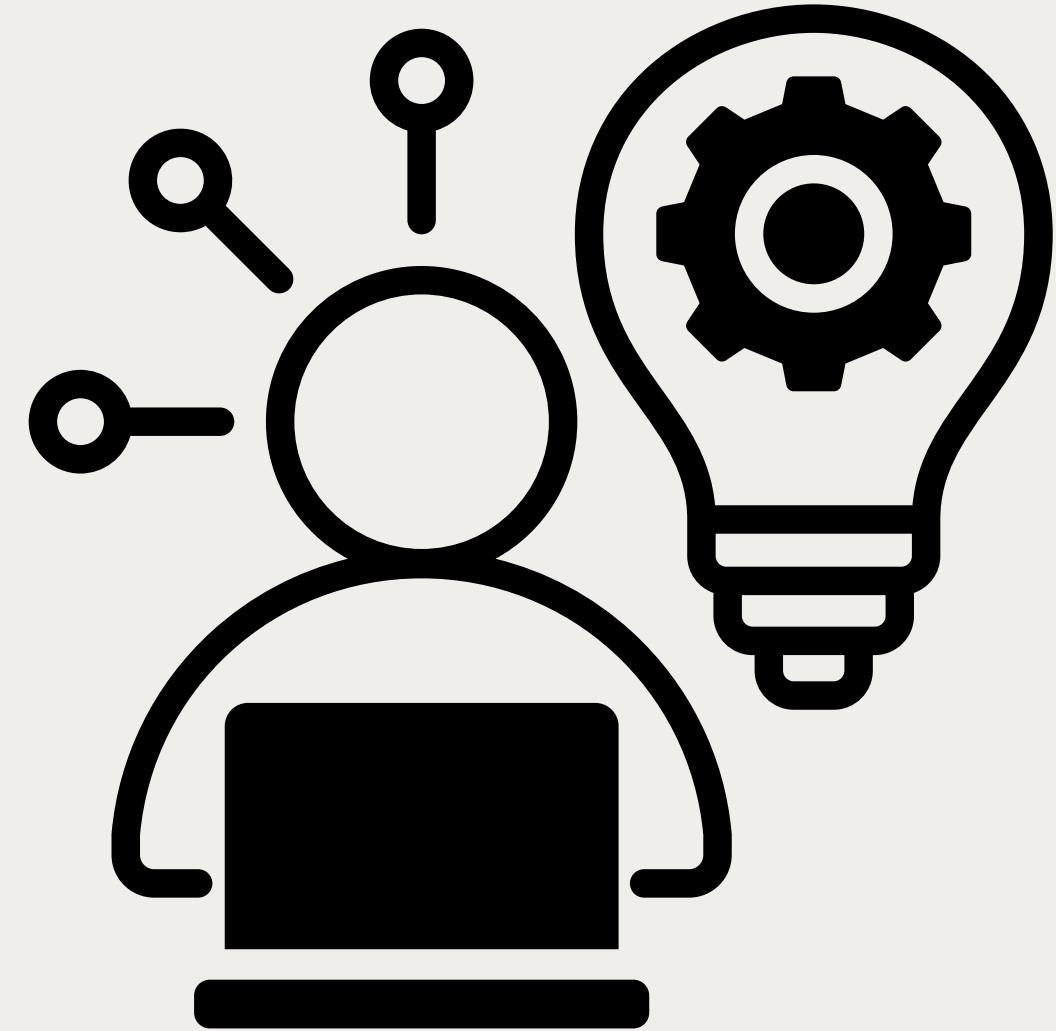
PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian nasional. Di tengah perubahan ekonomi, teknologi, dan perilaku konsumen, pelaku UMKM dituntut mampu membaca peluang sekaligus mengelola tantangan agar usahanya dapat bertahan, berkembang, dan naik kelas.



PERAN PELUANG BAGI PELAKU UMKM

Peluang adalah kondisi atau situasi yang dapat dimanfaatkan untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan daya saing.



1. PERKEMBANGAN TEKNOLOGI DIGITAL

- Media sosial dan marketplace membuka pasar yang lebih luas
- Promosi dapat dilakukan dengan biaya rendah
- Digitalisasi mempermudah pencatatan keuangan dan manajemen usaha

PERAN BAGI UMKM:

- ✓ Memperluas jangkauan pasar
- ✓ Meningkatkan efisiensi usaha
- ✓ Memperkuat branding produk



2. DUKUNGAN PEMERINTAH DAN LEMBAGA PENDAMPING

- Program pelatihan, pendampingan, dan inkubasi usaha
- Akses permodalan (KUR, hibah, pembiayaan syariah)
- Fasilitasi sertifikasi (NIB, PIRT, Halal, HAKI)

PERAN BAGI UMKM:

- ✓ Meningkatkan legalitas dan kepercayaan konsumen
- ✓ Mempercepat proses naik kelas
- ✓ Memperkuat kapasitas pelaku usaha

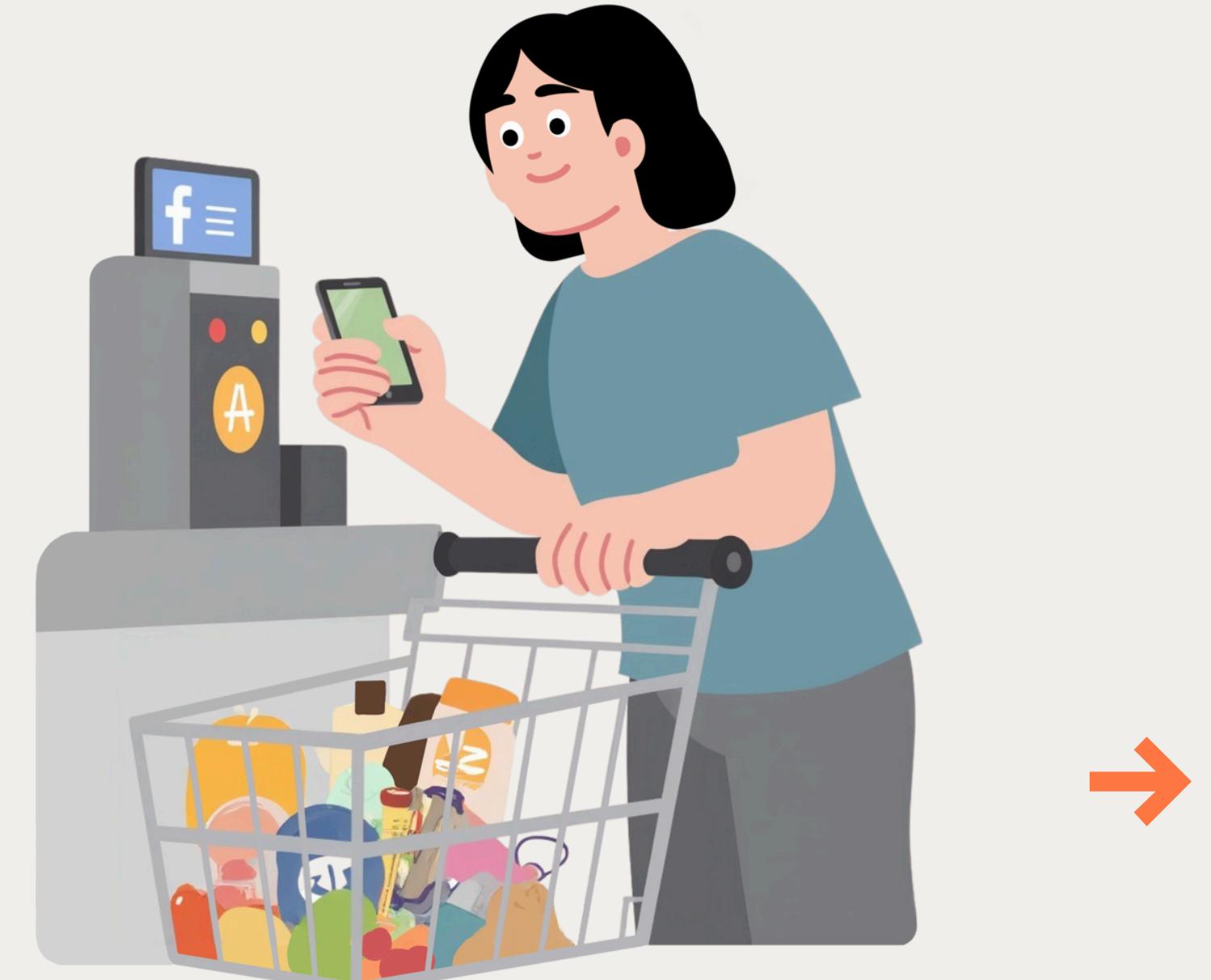


3. PERUBAHAN POLA KONSUMSI MASYARAKAT

- Meningkatnya minat pada produk lokal
- Kesadaran terhadap produk sehat, ramah lingkungan, dan unik
- Tren ekonomi kreatif dan UMKM berbasis kearifan lokal

PERAN BAGI UMKM:

- ✓ Mendorong inovasi produk
- ✓ Menciptakan nilai tambah
- ✓ Memperkuat identitas usaha



TANTANGAN YANG DIHADAPI PELAKU UMKM

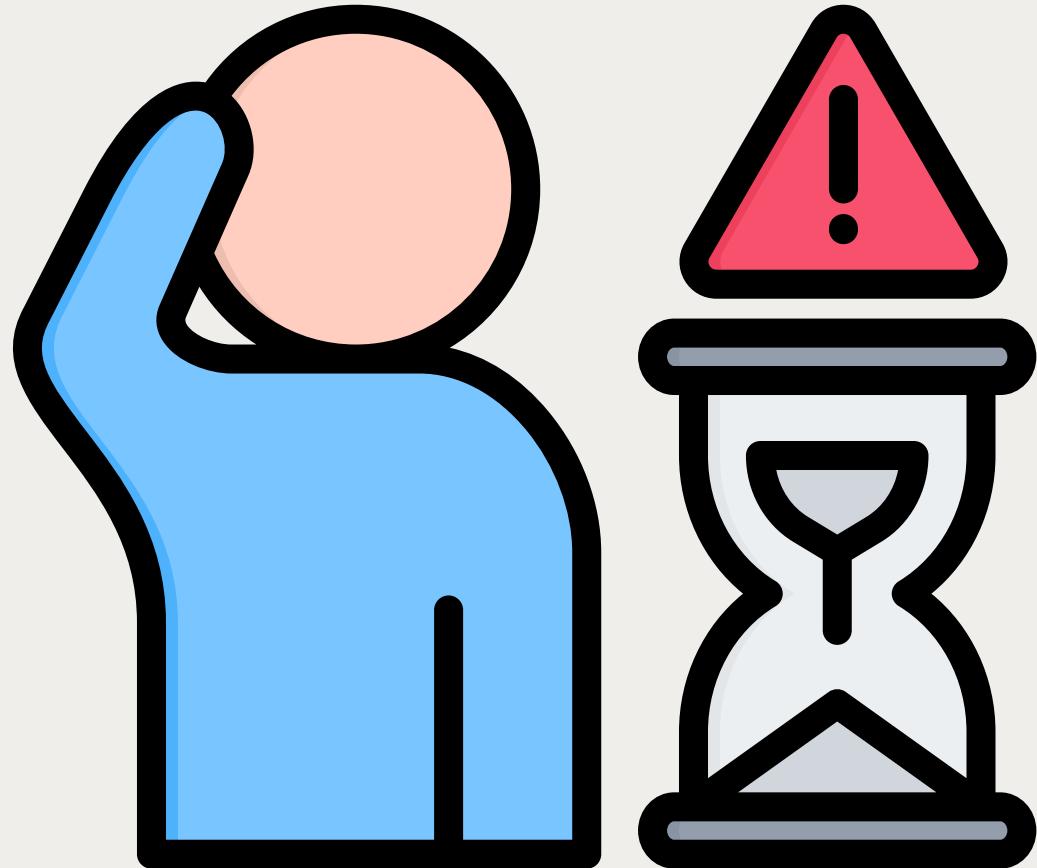
Tantangan adalah hambatan yang perlu dihadapi dan dikelola agar usaha tidak stagnan.

1. KETERBATASAN MODAL DAN AKSES PEMBIAYAAN

- Sulit mengembangkan usaha tanpa modal cukup
- Kurangnya pemahaman pengelolaan keuangan

DAMPAK:

- ✗ Produksi terbatas
- ✗ Sulit ekspansi usaha



2. KETERBATASAN SDM DAN MANAJEMEN USAHA

- Pengelolaan usaha masih sederhana
- Kurang pemahaman pemasaran, branding, dan pencatatan keuangan

DAMPAK:

- ✗ Usaha sulit berkembang
- ✗ Daya saing rendah



3. PERSAINGAN USAHA YANG SEMAKIN KETAT

- Persaingan harga dengan produk pabrikan
- Persaingan kualitas dan pelayanan

DAMPAK:

- ✗ Margin keuntungan menurun
- ✗ Konsumen mudah berpindah



4. ADAPTASI TERHADAP TEKNOLOGI

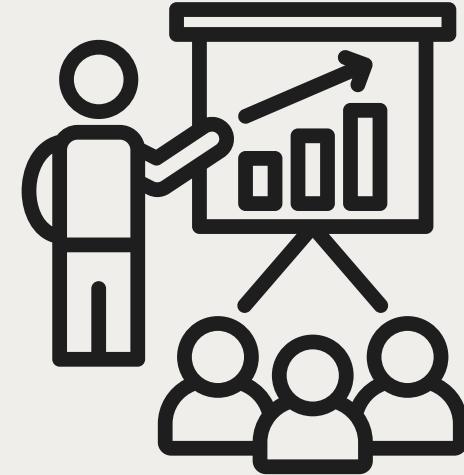
- Belum terbiasa menggunakan platform digital
- Kurang literasi digital

DAMPAK:

- ✗ Peluang pasar tidak tergarap maksimal
- ✗ Tertinggal dari pesaing



STRATEGI MENGHADAPI PELUANG DAN TANTANGAN



Agar UMKM dapat naik kelas, pelaku usaha perlu:

1. Meningkatkan kapasitas diri melalui pelatihan dan pendampingan
2. Mengoptimalkan teknologi digital untuk pemasaran dan manajemen
3. Membangun legalitas usaha sebagai fondasi pengembangan
4. Berinovasi dan meningkatkan kualitas produk
5. Mengelola keuangan secara tertib dan berkelanjutan



PENUTUP

Peluang dan tantangan merupakan dua sisi yang tidak terpisahkan bagi pelaku UMKM. Dengan sikap adaptif, inovatif, dan kolaboratif, UMKM tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga tumbuh dan berkontribusi lebih besar bagi perekonomian daerah dan nasional.



**TERIMA
KASIH**