

LOGISCALE COMPANY PROFILE · 2026



Digital Growth Ecosystem

Connect · Digitalize · Scale

1.000

UMKM sudah dalam pengelolaan

59 jt+

produsen yang bisa dijangkau

US\$18,8 M

pasar ekspor UMKM (2025)

THE WHY

Produk Indonesia berkelas dunia, tapi belum siap dan belum visible.

59,5 jt

UMKM di Indonesia — tulang
punggung ekonomi.

Sumber: UKMIndonesia · SIDT-UMKM
2025 ↗

~3,5%

yang punya laporan keuangan /
fondasi bisnis rapi.

Sumber: UKMIndonesia · SIDT-UMKM
2025 ↗

15,7%

baru sebesar ini kontribusi UMKM
ke ekspor nasional.

Sumber: Kemenko Perekonomian ↗



UMKM tidak kekurangan produk bagus — mereka kekurangan akses: company
profile, sertifikasi, kapasitas terukur, dan jalur ke buyer. Belum ada yang
menjembatani dari kebun dan workshop di desa ke pasar dunia.

THE CHALLENGE

Tantangannya banyak. Itu kenapa solusinya juga perlu banyak.

Empat celah akses yang bikin UMKM mentok — dan tak bisa dibereskan dengan satu solusi tunggal.

Company Profile

Belum punya identitas & profil bisnis yang layak ditunjukkan ke buyer.

Sertifikasi

Legalitas & sertifikasi ekspor **belum** lengkap — syarat masuk pasar global.

Quantity & Quality yang qualified

Kapasitas produksi & konsistensi mutu **belum** terdata dengan jelas.

Jalur ke Buyer

Tidak punya akses langsung ke buyer internasional yang tepat.

THE SOLUTION

Satu ekosistem, tiga cara bertumbuh.

Tiga layanan Logiscale, tahapan menyambung mengikuti proses pertumbuhan UMKM: dari akar rumput, naik kelas, hingga panggung global.



01

Business Hub

Connect · Perluas jaringan

Ruang & komunitas untuk terhubung dengan mitra dan peluang. Menjaga UMKM tetap tumbuh.



02

Digital Agency

Digitalize · Rapikan fondasi

Branding, sistem operasional & kehadiran digital. Pintu masuk ekosistem — sumber data & relasi UMKM.



03

UMKM Incubator

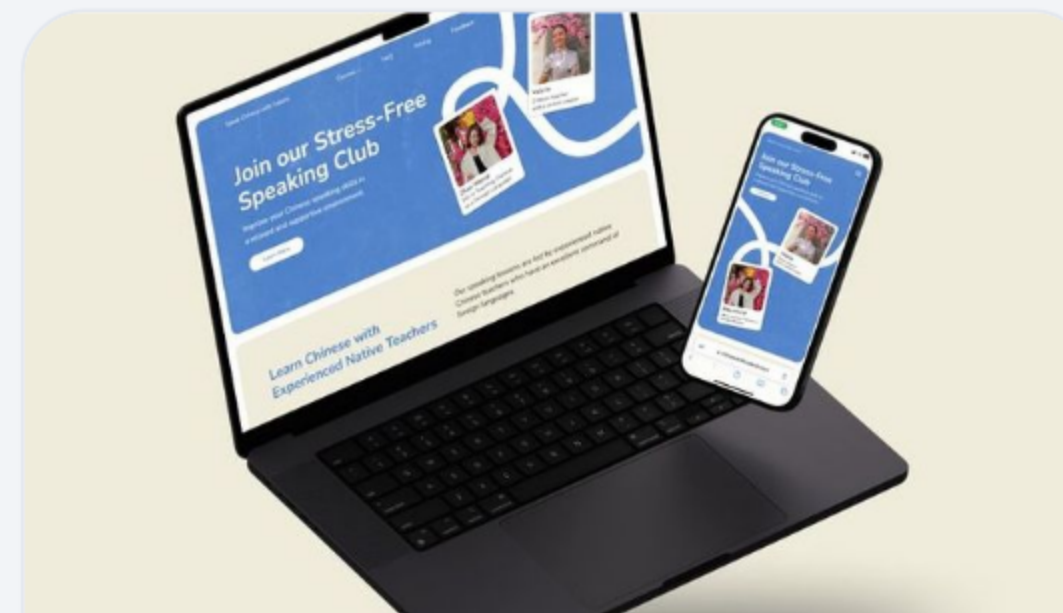
Scale · Naik ke panggung lebih besar

Inkubasi selektif: pendampingan mendalam, akses modal & mitra, kesiapan go-global.

Sistem yang saling memberi makan. Digital Agency = akuisisi (pintu data & relasi). Business Hub = retensi (recurring). Incubator = ekspansi nilai (upside jangka panjang). Data & relasi satu stream jadi lead untuk dua lainnya — tanpa biaya akuisisi tambahan.

PROGRAM & LAYANAN

Dari kelas gratis mingguan sampai panggung ekspor.

**DIGITALIZE****Digital Agency**

- Branding & brand guideline
- Sistem operasional & pencatatan
- Kehadiran digital multi-channel
- Add-on Ekspor Ready: HS code, incoterms, logistik

**CONNECT****Business Hub**

- Jejaring mitra, supplier & distributor
- Event, komunitas & akses peluang
- Export Academy — kelas ekspor rutin
- AI Buyer Hunting & Business Matching

**SCALE****UMKM Incubator**

- Mentorship terstruktur per cohort
- Akses modal, investor & mitra
- Kesiapan go-global & sertifikasi
- Jejaring alumni & pendampingan lanjutan

Free Weekly Webinar & Kurasi Ekspor 2026

Kelas gratis rutin = pintu masuk ekosistem (250+ UMKM aktif). UMKM terpilih dibawa ke panggung ekspor.

TRAKSI & BUKTI

Ekosistem yang sudah berjalan, bukan sekadar rencana.

1.000+

UMKM terdaftar di ekosistem

250+

UMKM aktif kegiatan rutin

162

Kandidat inkubasi tervalidasi

2

Batch inkubasi berjalan

Pendekatan berbasis data

Logiscale Digital Branding Index — sistem skoring diagnostik untuk memetakan kesiapan digital tiap UMKM, sehingga pendampingan tepat sasaran dan terukur.

Pipeline ekspor aktif

Kurasi ekspor Hong Kong & Vietnam 2026, didukung jaringan diaspora 5 negara dan founder praktisi ekspor — jembatan nyata menuju buyer internasional.

JARINGAN AKSES PASAR BUYER

Tujuh negara, satu jembatan menuju pasar global.

Jaringan diaspora Indonesia di lima negara, diperkuat dua panggung ekspor 2026 — akses buyer yang biasanya mustahil dijangkau UMKM sendirian.



German



Belanda



UK



Perancis



Selandia Baru



Hong Kong

EKSPOR 2026



Vietnam

EKSPOR 2026

MODEL KEMITRAAN

Kemitraan yang selaras dengan pertumbuhan UMKM.

Bukan biaya di muka yang memberatkan — Logiscale tumbuh saat UMKM-nya tumbuh.

Barter value

Pertukaran nilai non-tunai — UMKM dapat berkontribusi lewat produk, akses jaringan, atau kolaborasi, bukan hanya uang.

Profit-sharing

Revenue share atau equity minoritas atas pendampingan, akses network, dan modal yang difasilitasi — imbal balik yang terikat pada keberhasilan mitra, bukan sekali transaksi.

Service fee

Success fee atas transaksi yang berhasil difasilitasi — deal ekspor atau kemitraan. Struktur dibahas kasus per kasus, transparan sejak awal.

Insentif yang sejalan. Karena pendapatan Logiscale menempel pada keberhasilan UMKM, arah kami selalu sama: bikin mitra benar-benar naik kelas dan tembus pasar yang lebih besar.

DAMPAK & KOLABORASI

Pelaksana lapangan agenda UMKM naik kelas.

Logiscale menjembatani kebijakan nasional ke eksekusi nyata di lapangan — mitra yang tepat untuk dinas, lembaga, dan kampus.

Digitalisasi UMKM

Membawa UMKM dari “nyaris nol jejak digital” ke kehadiran digital yang siap jual — terukur lewat Branding Index.

Kontribusi ekspor

Menaikkan kontribusi ekspor UMKM lewat kurasi, kesiapan ekspor, dan akses buyer di 7 negara.

Kolaborasi program

Siap bermitra untuk program pelatihan, inkubasi, dan pendampingan UMKM berbasis data & dampak nyata.

TIM PENDIRI

Tim kecil, tanggung jawab besar.

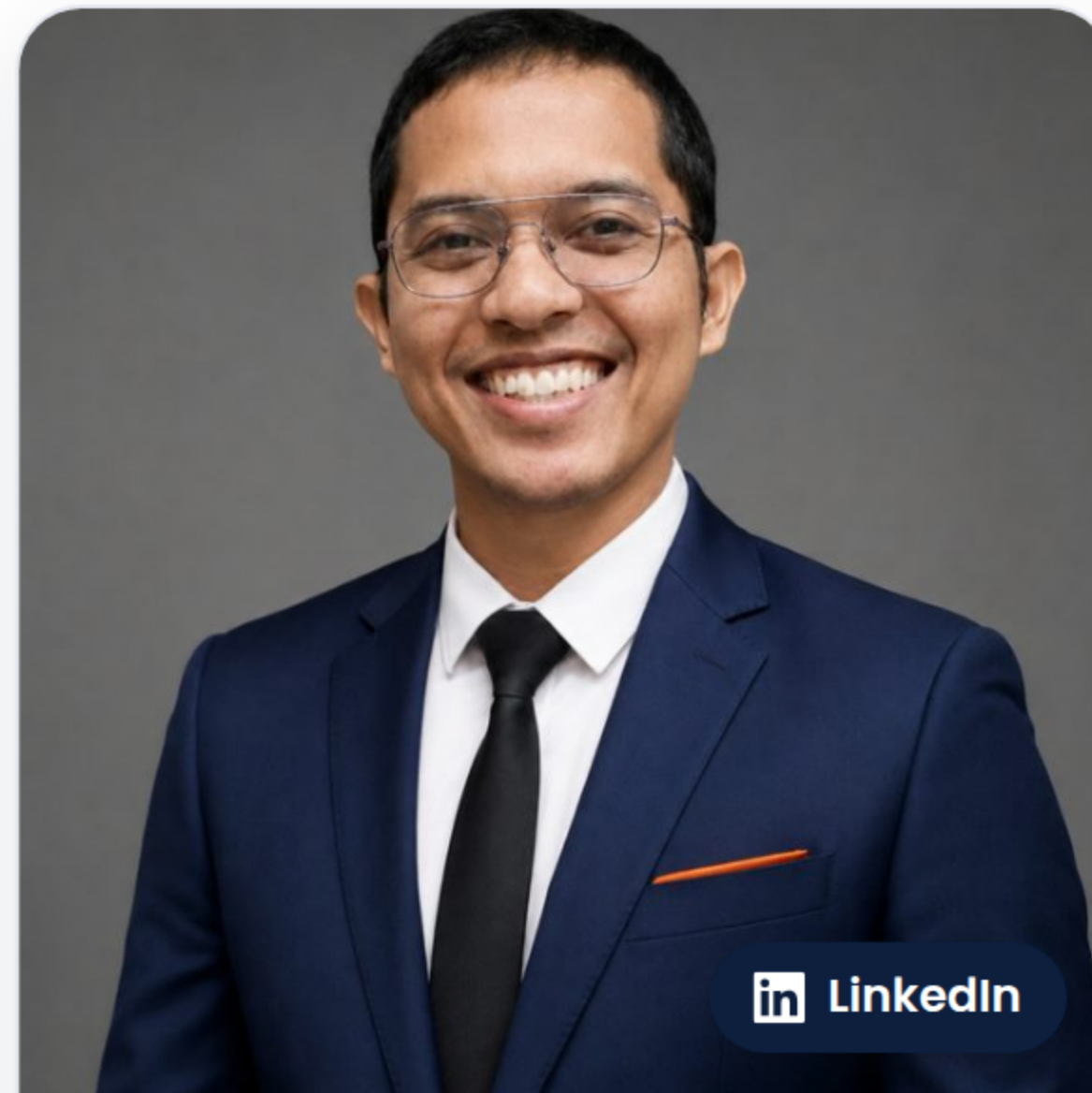
Founder-market fit: masing-masing memegang satu bagian penting supaya ekosistem ini jalan.



Agus Priyambodo

Founder & CEO

Market Access — praktisi ekspor.
Menggerakkan visi Logiscale,
memastikan setiap UMKM benar-
benar naik kelas.



Arif Zuhdi

COO

Operational Delivery — menjaga roda
operasional rapi, dari eksekusi harian
sampai kualitas layanan.



Siska Nurul C

CIO

Merancang arah inovasi dan strategi
digital Logiscale — memastikan
setiap layanan didukung sistem yang
efisien, berbasis data dengan
implementasi AI.

LEARNING & UPSKILLING

Dari Kelas Edukasi Hingga Workshop dan Real Export Journey

Domain upskilling untuk UMKM — dari kelas gratis mingguan sampai pendampingan mendalam.



Entrepreneurship

Pola pikir & keterampilan wirausaha untuk membangun bisnis yang tumbuh berkelanjutan.



Digital Branding & Business Operation

Membangun identitas brand yang kuat sekaligus merapikan operasional bisnis sehari-hari.



Penerapan AI for SMEs

Menerapkan AI secara praktis untuk efisiensi, produktivitas, dan pertumbuhan UMKM.



Practical Export Journey

End-to-end: persiapan produk & dokumen, sampling, closing deals, sampai after-sales & retensi buyer.

BENTUK KEGIATAN

Seminar

Weekly Webinar

Workshop

Program Inkubasi

Pengiriman Sample via Diaspora

Business Matching Buyer–UMKM

Riset Kolaboratif Kopi (Researcher × Petani)

Buyer Retention

Pameran Dagang

Community Meetup

MARI BERTUMBUH BERSAMA

Bangun ekosistem UMKM Indonesia bersama Logiscale.

Investor & Mitra Strategis

Ajukan Kemitraan →

Pemerintah & Institusi

Kolaborasi Program →

Website logiscaledigital.com · WhatsApp [+62 856-4199-6059](https://wa.me/6285641996059) · Instagram [@logiscaledigital](https://www.instagram.com/logiscaledigital)

© 2026 PT Logiscale Digital Indonesia · Naik Kelas, Go Global · Connect · Digitalize · Scale

