



## Analisis Kebutuhan Materi Pelatihan Umkm di Kota Ternate

Iswadi M. Ahmad<sup>1</sup>, Faisal Y. Habsyi<sup>2</sup>, Datje Renjaan<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup> STKIP Kie Raha

### Abstract

Received: 6 November 2022  
Revised: 8 November 2022  
Accepted: 10 November 2022

*This study aims to determine the need for MSME training materials in Ternate City. The research method used in this research is a qualitative descriptive approach. Data were obtained through surveys, field observations, interviews and Focus Group Discussions (FGD). The research subjects were 30 MSME actors. The results showed that 80% needed entrepreneurial knowledge, 90.5% needed innovative spice products, 85% said they needed business planning knowledge, and 80% needed product packaging knowledge, 95% needed nutmeg production skills knowledge, and 75% needed production knowledge. ginger.*

**Keywords:** Needs, Training Materials, MSMEs

(\*) Corresponding Author: [iswadiekinom@gmail.com](mailto:iswadiekinom@gmail.com)

**How to Cite:** Ahmad, I. M., Habsyi, F. Y., & Renjaan, D. (2023). Analisis Kebutuhan Materi Pelatihan Umkm di Kota Ternate. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(22), 640-647. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7662915>

## PENDAHULUAN

jumlah UMKM mencapai 14.210 unit usaha yang terdiri dari usaha mikro sebanyak 9,424 unit, usaha kecil 3.979 unit, dan usaha menengah 807 unit. UMKM mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 22.168 orang (Dinas Koperasi dan UKM Kota Ternate, 2021). Data tersebut menunjukkan bahwa kelompok usaha tersebut menyediakan lapangan kerja dan mengurangi tingkat pengangguran.

UMKM di sektor Industri yang berkembang di Kota Ternate adalah jenis industri di bidang pangan dalam bentuk industri rumah tangga (*home industry*). Para pelaku UMKM ini menjalankan kegiatan usaha mengolah rempah dan pangan seperti buah pala, cengkeh, jahe, dan buah kenari menjadi produk **makanan dan minuman misalnya kenari manis, manisan pala, sirup pala dan makanan lainnya untuk dijual** (Umasugi, 2018; Djumadil & Syafie 2019; Hidayati, dkk., 2022).

Hasil observasi yang dilakukan peneliti mengungkap bahwa sebagian besar pelaku UMKM kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah rempah dan pangan lokal menjadi produk yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Potensi rempah dan pangan seperti buah pala, cengkeh, jahe, kenari dan kunyit yang ada di Kota Ternate sangat melimpah, namun pelaku UMKM kurang memiliki kreativitas dan inovasi dalam mengolah rempah menjadi produk olahan yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Temuan tersebut sesuai dengan hasil penelitian (Adam, dkk., 2016; Umasugi, 2018; Hidayati, dkk., 2022) menyimpulkan bahwa salah satu permasalahan mendasar UMKM di Kota Ternate adalah minimnya kreativitas dan inovasi produk para pelaku UMKM, mereka kurang memiliki jiwa wirausaha yang memadai. Hafel, dkk., (2021) menyatakan kompetensi kewirausahaan UMKM perlu ditingkatkan terutama wirausaha berbasis potensi rempah seperti buah pala dan cengkeh. Dengan demikian maka pemberdayaan



UMKM penting untuk dilakukan sebagai upaya untuk mengembangkan kompetensi kewirausahaan UMKM.

Temuan lainnya dari hasil observasi juga menunjukkan bahwa para pelaku UMKM pengolah rempah dan pangan kurang memiliki motivasi dalam mengelolah usaha, hal ini menyebabkan etos kerja para pelaku UMKM menjadi rendah, sehingga mereka tidak dapat mengelolah usaha dengan baik. Temuan tersebut didukung oleh hasil penelitian (Umasugi, 2012 Adam, dkk., 2016; Rajak 2021) menyatakan bahwa UMKM di Kota Ternate belum dapat tumbuh dan berkembang dengan baik karena disebabkan etos kerja pelaku UMKM yang rendah dan kurangnya motivasi untuk mengelolah usaha.

Hasil observasi yang dilakukan peneliti mengungkap bahwa pelaku UMKM belum memiliki pengetahuan yang mapan tentang bagaimana mengemas produk olahan pangan dengan baik, terutama usaha mikro. Kemasan produk yang digunakan UMKM masih menggunakan kemasan yang tradisional sehingga produk yang mereka olah tidak dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama. Hasil penelitian (Umasugi, 2018; Djumadil & Syafie, 2019; Sirat, dkk., 2020) menyimpulkan bahwa untuk meningkatkan daya saing UMKM diperlukan pelatihan pelabelan dan sertifikasi produk khususnya UMKM pengolah pangan menjadi makanan khas Kota Ternate seperti kenari manis, biskuit kenari, macron kenari, dan produk lainnya untuk labelisasi dan tersertifikasi.

Temuan terkait strategi pemasaran produk pelaku UMKM menunjukkan bahwa pelaku UMKM masih mengalami kendala pemasaran produk, masalah pemasaran bersumber dari mutu kemasan produk dan minimnya penguasaan teknologi informasi untuk kepentingan pemasaran. Fakta tersebut didukung oleh hasil penelitian (Hafel, dkk., 2021; Hidayanti & Alhadar, 2021) menyatakan bahwa UMKM belum maksimal memanfaatkan teknologi informasi untuk perluasan area pemasaran dan komunikasi bisnis. Oleh karena itu, maka pemberdayaan UMKM dalam bentuk pendidikan dan pelatihan pemasaran online sangat penting untuk dilakukan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pemasaran online UMKM.

Banyak penelitian tentang UMKM di Kota Ternate telah dilakukan. Namun, sebagian besar penelitian berfokus pada kebijakan pemerintah Kota Ternate melalui dinas koperasi dan UMKM dalam memberdayakan para pelaku usaha UMKM. Beberapa penelitian terdahulu terkait UMKM di Kota Ternate oleh (Umasugi, 2018; Darsanto dkk., 2021; Umar & Kaharu, 2022). Penelitian tersebut lebih fokus mencermati kebijakan pemerintah dalam mengembangkan UMKM. Penelitian ini berfokus pada analisis kebutuhan materi pelatihan UMKM. Analisis kebutuhan diperlukan untuk meningkatkan efektifitas pemberdayaan melalui pembelajaran dan pelatihan untuk pelaku UMKM.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan desain penelitian deskriptif kualitatif. Data penelitian diperoleh melalui observasi, survei, wawancara, dan *Focus Group Discussion* (FGD) untuk mengidentifikasi permasalahan dan kebutuhan materi UMKM. Subjek penelitian adalah 30 orang pelaku UMKM yang ada di dua kecamatan yaitu Kecamatan Ternate Selatan dan Ternate Pulau. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, survei, wawancara, dan FGD. Peneliti

secara langsung dalam proses pengumpulan data informasi penelitian. Observasi langsung dilakukan untuk melihat secara langsung aktivitas pelaku UMKM. Sedangkan survei dengan menggunakan angket untuk mengidentifikasi materi pelatihan yang dibutuhkan pelaku UMKM. Selanjutnya untuk metode FGD peneliti menggali informasi mengenai permasalahan dan kebutuhan pelaku UMKM.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada tahap awal kegiatan penelitian, peneliti mengidentifikasi masalah dan menganalisis kebutuhan UMKM. Masalah UMKM dapat teridentifikasi melalui observasi, dan wawancara mendalam. Hasil wawancara mendalam dengan pelaku UMKM dijadikan acuan oleh peneliti untuk mengkonfirmasi kebutuhan prioritas mereka melalui FGD. Setelah melakukan FGD, peneliti menyebarkan angket pada subjek penelitian untuk mengetahui kebutuhan materi pelatihan yang dibutuhkan oleh UMKM.

### Pendidikan Formal dan Nonformal Pelaku UMKM

Untuk menggali informasi tentang tingkat pendidikan formal dan pendidikan nonformal dari 30 orang pelaku UMKM maka dihimpun data melalui angket. Data tingkat pendidikan formal dan pendidikan informal yang pernah diikuti pelaku UMKM disajikan pada Tabel 1.1 berikut.

**Tabel 1. Pendidikan Formal dan Nonformal Pelaku UMKM**

|                            | Pendidikan Formal   |                                |                             | Pendidikan Non Formal    |                            |                                  |
|----------------------------|---------------------|--------------------------------|-----------------------------|--------------------------|----------------------------|----------------------------------|
| <b>Tidak Lulus Sekolah</b> | Lulus Sekolah Dasar | Lulus Sekolah Menengah Pertama | Lulus Sekolah Menengah Atas | Lulus Kuliah Strata Satu | Pernah Mengikuti Pelatihan | Tidak Pernah Mengikuti Pelatihan |
| <b>7%</b>                  | 13%                 | 30%                            | 43%                         | 7%                       | 30%                        | 70%                              |

Data pada Tabel 1.1 diatas disimpulkan bahwa semua pelaku UMKM yang menjadi subjek penelitian ini memiliki latar belakang pendidikan formal, meskipun ada 7% yang tidak lulus sekolah dasar. Sedangkan presentasi yang lulus sekolah dasar sebanyak 13%, dan diikuti sekolah menengah pertama atau SMP yakni 30%, kemudian presentasi tingkat pendidikan yang terbesar adalah sekolah menengah SMA sebanyak 43 %, dan lulusan kuliah strata satu atau S1 7%. Sedangkan pengalaman pendidikan nonformal berupa pendidikan dan pelatihan teknis yang pernah diikuti pelaku UMKM yaitu 70% tidak pernah mengikuti pelatihan, 30% pernah mengikuti pelatihan teknis.

### Pengetahuan dan Keterampilan Kewirausahaan

Untuk mengetahui kebutuhan pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan bagi pelaku UMKM maka dihimpun data lewat angket survey, FGD dengan pelaku UMKM. Dari data survey menunjukkan 70% pelaku UMKM tidak pernah mengikuti pelatihan dan 30% yang pernah mengikuti pelatihan, namun proses pendidikan dan pelatihan tersebut tidak menyentuh pada aspek pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan berbasis potensi rempah. Dengan demikian dapat disimpulkan pelaku UMKM yang menjadi subjek penelitian ini minim pengetahuan dan keterampilan mengenai kewirausahaan berbasis potensi rempah. Hasil

wawancara dengan pelaku UMKM diperoleh informasi bahwa sebagian besar pelaku UMKM minim pengetahuan dan keterampilan berwirausaha sehingga mereka kesulitan dalam mengembangkan usaha. Pelaku UMKM kurang memiliki kreativitas dan inovasi dalam mengolah rempah seperti buah pala, cengkeh, jahe dan kunyit. Minimnya kreativitas dan inovasi dalam mengolah rempah sehingga mereka berharap adanya pelatihan kewirausahaan untuk mengembangkan kreativitas dan inovasi dalam mengolah rempah.

### **Pengetahuan dan Keterampilan Mengolah Rempah**

Hasil observasi yang dilakukan peneliti mengungkap bahwa pelaku UMKM pengolah rempah menemukan bahwa sebagian besar pelaku UMKM kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah rempah menjadi produk yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Hasil FGD dengan pelaku UMKM diperoleh informasi bahwa potensi rempah seperti buah pala, cengkeh, jahe, dan kunyit yang ada di Kota Ternate sangat melimpah, namun pelaku UMKM kurang memiliki kreativitas dan inovasi dalam mengolah rempah menjadi produk olahan yang memiliki nilai ekonomi tinggi. Hasil wawancara mendalam bahwa permintaan produk olahan rempah seperti sirup pala, minyak pala, sambal goreng pala, minyak cengkeh, dan kopi rempah sangat tinggi, namun pelaku UMKM kurang memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam membuat produk olahan rempah tersebut. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM sangat memerlukan pemberdayaan melalui pendidikan dan pelatihan kewirausahaan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mengolah potensi rempah.

### **Pengetahuan Manajemen Keuangan Usaha**

Hasil observasi yang dilakukan peneliti mengenai manajemen keuangan usaha mengungkap bahwa sebagian besar pelaku UMKM belum dapat mengelola keuangan dengan baik, terutama Usaha Mikro. Pengelolaan yang tidak efisien menyebabkan pengeluaran lebih besar dari pendapatan. Hasil survei menggambarkan bahwa 30% pelaku UMKM yang pernah mengikuti pelatihan, namun belum mendapatkan pelatihan manajemen keuangan usaha. Sementara 70 % pelaku UMKM tidak pernah mengikuti pelatihan tidak memahami manajemen keuangan usaha. Hasil FGD yang melibatkan perwakilan pelaku UMKM diperoleh informasi bahwa sebagian besar pelaku UMKM tidak pernah membuat pembukuan pengelolaan keuangan, mereka belum pernah membuat perencanaan anggaran, pelaksanaan, dan pengendalian keuangan. Hasil wawancara mendalam terungkap bahwa kesadaran pelaku UMKM untuk membuat pembukuan manajemen keuangan usaha sangat rendah, sebagian besar pelaku UMKM tidak memiliki tabungan dan investasi lainnya. Penyebab rendahnya kesadaran pelaku UMKM dalam membuat perencanaan anggaran dikarenakan minimnya pengetahuan keuangan. Oleh karena itu mereka membutuhkan pelatihan pengelolaan keuangan usaha untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan pengelolaan keuangan usaha.

### **Pengetahuan Kemasan Produk**

Hasil observasi mengenai kemasan produk pelaku UMKM terungkap bahwa sebagian besar pelaku UMKM kurang memiliki pengetahuan dan

keterampilan dalam mengemas produk, terutama usaha mikro. Kemasan produk yang digunakan untuk mengemas produk menggunakan kemasan teknologi sederhana sehingga produk yang mereka olah tidak dapat bertahan dalam jangka waktu yang lama. Hasil wawancara dengan pelaku UMKM diperoleh informasi bahwa mereka kurang memiliki pengetahuan tentang kemasan produk baik dan menarik. Hasil survei menunjukkan bahwa 95% memerlukan materi pelatihan tentang pemilihan jenis kemasan produk.

### **Pengetahuan dan Keterampilan Pemasaran Online**

Hasil survei peneliti mengenai pemasaran produk secara online terungkap bahwa 65 % pelaku UMKM masih menggunakan pemasaran konvensional, 35% memasarkan produk secara online menggunakan sosial media facebook dan instagram belum menggunakan e-commerce seperti shopee, bukalapak, Tokopedia. Hasil wawancara mendalam mengungkapkan bahwa sebagian besar pelaku UMKM minim pengetahuan dan keterampilan tentang pemasaran online, sehingga mereka masih menggunakan strategi pemasaran offline. Hasil diskusi dalam FGD diperoleh informasi bahwa pelaku UMKM minim pengetahuan pemasaran online, sehingga mereka berharap adanya pembelajaran dan pelatihan tentang strategi pemasaran online.

### **Rangkuman Identifikasi Masalah dan Kebutuhan Pelaku UMKM**

**Tabel 2. Rangkuman Hasil Identifikasi Masalah dan Analisis Kebutuhan Pelaku UMKM Pengolah Rempah**

| Identifikasi Masalah dan Analisis Kebutuhan   | Hasil Identifikasi Masalah  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Observasi, survei, wawancara mendalam dengan pelaku UMKM</b></li> <br/> <li>• <b>Focus group Discussion (FGD) bersama pelaku UMKM.</b></li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Minimnya kreativitas dan inovasi produk</li> <li>• Minimnya pengetahuan dan keterampilan dalam mengolah rempah</li> <li>• Minim pengetahuan manajemen keuangan usaha</li> <li>• Minim pengetahuan akses permodalan di lembaga keuangan</li> <li>• Minimnya pengetahuan kemasan produk</li> <li>• Minim pengetahuan pemasaran</li> <br/> <li>• Pengetahuan kewirausahaan berbasis potensi rempah</li> <li>• Pengetahuan dan keterampilan pengolahan rempah.</li> <li>• Pengetahuan pengelolaan keuangan</li> <li>• Pengetahuan akses modal usaha</li> <li>• Pengetahuan kemasan produk</li> </ul> |

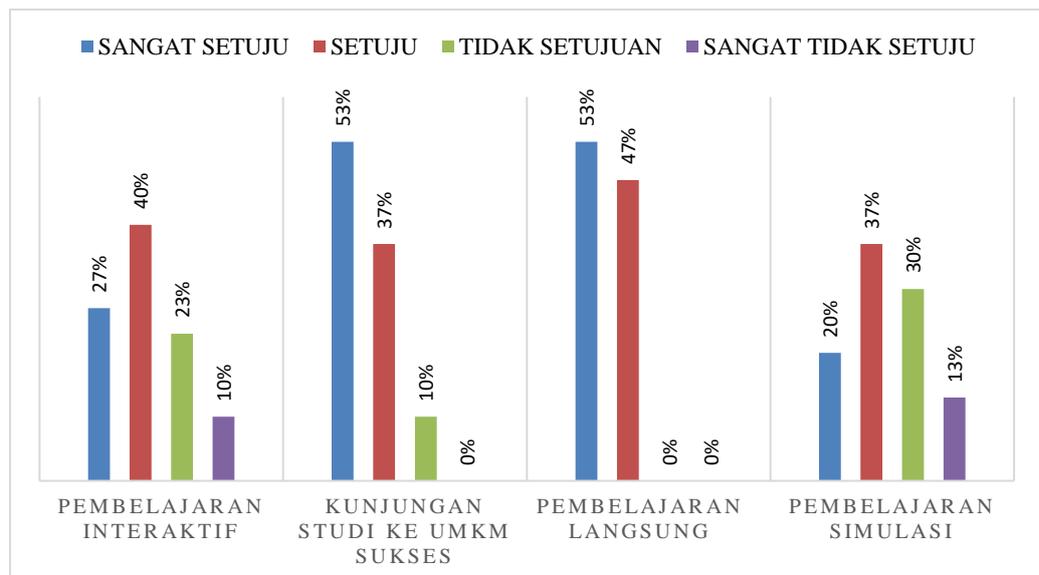
Hasil survei kebutuhan materi pelatihan UMKM pengolah rempah dirangkum pada Tabel 3 berikut.

**Tabel 3. Rangkuman Hasil Survey Kebutuhan Materi Pelatihan UMKM**

| Aspek Pengetahuan dan Keterampilan                                  | Diperlukan | Tidak Diperlukan |
|---|------------|------------------|
| Perlu pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan                    | 80%        | 20%              |
| Perlu pengetahuan kreativitas dan inovasi produk rempah             | 90,5%      | 5%               |
| Perlu pengetahuan perencanaan usaha produk olahan rempah            | 85 %       | 15 %             |
| Perlu pengetahuan pemasaran produk                                  | 80%        | 20%              |
| Perlu pengetahuan dan keterampilan pemilihan jenis kemasan          | 95%        | 5%               |
| Perlu pengetahuan dan keterampilan pengolahan produk dari buah pala | 85%        | 15%              |
| Perlu pengetahuan dan keterampilan pengolahan jahe                  | 75%        | 25%              |
| Perlu pengetahuan dan keterampilan pengolahan kunyit                | 65%        | 35%              |
| Perlu pengetahuan dan keterampilan pengolahan buah cengkeh          | 70%        | 30%              |

### Strategi Pembelajaran

Hasil survei strategi pembelajaran yang dibutuhkan UMKM secara visual disajikan pada Gambar 1. berikut.



**Gambar 1. Strategi Pembelajaran Dibutuhkan UMKM**

Berdasarkan data Gambar 1.1 diatas dapat disimpulkan bahwa strategi pembelajaran yang paling diinginkan pelaku UMKM yaitu strategi pembelajaran langsung. Hal ini dilihat dari persentase yang sangat setuju sebanyak 53% dan

setuju 47% total 100%. Strategi pembelajaran yang lain yang banyak oleh responden adalah kunjungan studi ke UMKM yang sukses dengan persentase sangat setuju 53% dan setuju 37 total 90%. Strategi pembelajaran lain yang diinginkan responden adalah pembelajaran interaktif dengan presentasi sangat setuju 27% dan setuju 33 persen total 60%. Selanjutnya untuk pembelajaran simulasi dengan presentasi terkecil dari semua metode pembelajaran yaitu dengan presentasi 20% setuju dan 37% setuju total 57%.

## **KESIMPULAN**

Hasil analisis kebutuhan materi pelatihan UMKM yang memproduksi rempah dapat digambarkan sebagai berikut.

1. Hasil FGD mengungkap bahwa pelaku UMKM minim pengetahuan dan keterampilan mengolah rempah, sehingga mereka kesulitan melakukan diversifikasi rempah. Pelaku UMKM memerlukan pelatihan inovasi dalam memproduksi rempah seperti buah pala, jahe, dan kunyit. Hasil wawancara mendalam mengungkap mereka memerlukan materi pelatihan teknis pembuatan sirup pala, minyak pala, sambal goreng pala, minyak cengkeh, dan kopi rempah.
2. Hasil observasi tentang manajemen keuangan usaha menunjukkan bahwa pelaku UMKM kurang memiliki pengetahuan manajemen keuangan usaha, terutama usaha mikro. Hasil survei mengungkap bahwa 30% pelaku UMKM yang pernah mengikuti pelatihan kewirausahaan, namun belum mendapatkan materi pelatihan manajemen keuangan usaha. Mereka memerlukan pelatihan manajemen keuangan usaha.
3. Hasil wawancara dengan pelaku UMKM tentang kemasan produk menunjukkan bahwa kemasan produk yang mereka gunakan masih menggunakan kemasan dengan teknologi sederhana terutama usaha mikro. Oleh karena itu, mereka memerlukan pengetahuan kemasan produk. Hasil survey kebutuhan materi pelatihan menunjukkan bahwa 95% pelaku UMKM memerlukan pengetahuan dan keterampilan mengemas produk.
4. Hasil survei tentang strategi pemasaran menunjukkan bahwa 65 % pelaku UMKM memasarkan produk secara offline, 35 % memasarkan produk secara online. Hasil wawancara mendalam diperoleh informasi bahwa minim pengetahuan memasarkan produk secara online. Dengan demikian mereka memerlukan pelatihan strategi pemasaran onlin.
5. Hasil survei strategi pembelajaran yang dibutuhkan UMKM dalam pelatihan menunjukkan bahwa strategi pembelajaran langsung dan kunjungan studi ke UMKM sukses yang paling dibutuhkan. Dengan demikian maka strategi pembelajaran tersebut yang harus diterapkan dalam program pemberdayaan UMKM lewat pelatihan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Adam, S., Rumapea, P., & Rumawas, W. 2016. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Kota Ternate (Studi Dinas Koperasi dan UMKM Kota Ternate). *Jurnal Ilmiah Society*, 1(21), 129–142.
- Darsanto, D., Effendy, K., & Nuryanto, N. 2021 Analisis Peningkatan Perekonomian Daerah Melalui UMKM Dalam Mengolah Produk Kearifan

- Lokal DI Kota Ternate Provinsi Maluku Utara. *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan)*, 5(3).
- Djumadil, N., & Syafie, Y. 2019. Analisis Prospek Dan Kendala Pengembangan Produk Industri Berbahan Baku Daging Buah Pala di Kota Ternate. *Techno: Jurnal Penelitian*, 8(2), 334–343.
- Hafel, M., Umasugi, M., & Pratama, R. 2021. Scale Up Aspek Manajerial UMKM Kota Ternate di Masa Pandemi. *Jurnal Abdidas*, 2(6), 1289–1294.
- Hidayanti, I., & Alhadar, F. M. 2021. Marketing Network Collaboration Capability in Improving SME Performance in Ternate City. *Society*, 9(2), 458–476.
- Umar, M. H., & Kaharu, I. I. 2022. Protection of Business Activities for Micro Enterprises by the Government Ternate City Area. *International Journal of Multicultural and Multireligious Understanding*, 9(1), 647–667.
- Umasugi, L. 2012. Memperkuat potensi lokal guna meningkatkan daya saing di Kota Ternate. *Agrikan: Jurnal Agribisnis Perikanan*, 5(1), 44–48.
- Umasugi, L. 2018. Pemetaan Kawasan Sentra Produksi bagi UMKM di Kota Ternate. *Agrikan: Jurnal Agribisnis Perikanan*, 11(1), 43. <https://doi.org/10.29239/j.agrikan.11.1.43-48>