

## **BAB IV**

### **PENDAMPINGAN KOMUNITAS PEDAGANG SAWO**

Proses pendampingan masyarakat tak selamanya berjalan lancar sesuai agenda dan harapan yang dicita-citakan. Dalam proposal pendampingan yang diajukan memang sudah ada harapan-harapan perubahan yang ingin dicapai, walau masih bersifat sangat umum. Karena seringkali apa yang ada di lapangan tidak sesuai dengan teori-teori yang selama ini dipelajari dalam bangku kuliah. Karena di lapangan setelah melakukan pendampingan akan nampak semua potensi-potensi yang dimiliki masyarakat, beserta hambatan-hambatan yang menyertainya.

Untuk mensukseskan pendampingan yang dilakukan, pendamping menggunakan strategi pendekatan partisipatoris, guna lebih meyakinkan masyarakat tentang apa yang akan dilakukan sehingga bisa memunculkan potensi-potensi yang belum mereka sadari. Selain itu pendamping disini berposisi sebagai *partnerships* bagi masyarakat. Masyarakat sendiri sebagai subyek atau pelaku utama proses pemberdayaan ini.

Selama proses pendampingan banyak pengalaman baru yang bisa dijadikan pelajaran dalam kehidupan di masa depan. Langkah-langkah setrategis penting dilakukan agar pendampingan bisa berhasil. Untuk mencapai keberhasilan, maka selama melakukan proses pendampingan di Dusun Bunut Kecamatan Badas Kabupaten Kediri dilakukan langkah-langkah sebagai berikut:

## **1. Melakukan Penelitian Awal Sebelum Menentukan Lokasi Pendampingan**

Sebelum pengajuan proposal pendampingan kepada ketua prodi pengembangan masyarakat islam dan kepala jurusan manajemen dan pengembangan masyarakat, dilakukan observasi dan penelitian awal lokasi pendampingan. Melakukan penelitian awal sebelum menentukan lokasi pendampingan ditujukan agar sebelum proposal diajukan sudah diketahui kondisi real dari lokasi dampingan. Penelitian awal ini dilakukan antara tanggal 1-18 maret 2014, dengan cara yang sederhana. Yakni dengan observasi dan wawancara kepada para pedagang sawo, konsumen, serta penduduk sekitar. Selain itu dilakukan pencarian data awal yang penting terkait kondisi umum desa dan lokasi dampingan.

Pada tahapan ini dilakukan seperti penelitian kualitatif pada umumnya. Peneliti tidak perlu secara langsung membaaur bersama masyarakat. Akan tetapi cukup dengan melihat dari luar relitas yang terjadi di tengah-tengah masyarakat pedagang sawo. Proses wawancara juga dilakukan secara sederhana dengan beberapa pertanyaan standar berdasarkan acuan 5 W + 1 H. Namun mungkin karena masih pertama, jadi para pedagang masih sangat kaku dalam menjawab beberapa pertanyaan yang pendamping ajukan.

Oleh karena itu agar wawancara tidak kaku, pendamping siasati dengan berpura-pura menjadi pembeli sawo mereka. Dari situlah didapat beberapa temuan penting yang sangat berguna untuk pendampingan berikutnya. Selain itu

wawancara tidak langsung ini bisa menghilangkan kesan risih yang dirasakan pedagang ketika berkomunikasi dengan pendamping. Hubungan yang santai antara orang luar dan warga desa dapat dan harus dibentuk semenjak awal proses. Hubungan ini merupakan kunci untuk memudahkan partisipasi.<sup>1</sup>

Setelah melakukan penelitian awal, langkah selanjutnya adalah pengajuan proposal. Dalam penyusunan proposal bantuan dari dosen pembimbing menjadi sangat membantu. Beberapa kali konsultasi dilakukan guna memperoleh formulasi yang tepat yang akan diajukan dalam bentuk proposal skripsi. Seperti pada tanggal 10 maret 2014 dan tanggal 18 maret 2014, pendamping harus berkali-kali merevisi proposal yang telah disusun. Agar nantinya bisa diaplikasikan di lapangan. Setelah semuanya selesai, baru pada tanggal 7 mei 2014 proposal disetujui pembimbing untuk diujikan di sidang proposal skripsi prodi PMI UIN Sunan Ampel Surabaya.

## **2. Melakukan Pendekatan Dengan Masyarakat Lokal**

Sebagai orang luar, kita tidak bisa langsung saja masuk ke dalam komunitas masyarakat. Karena masyarakat akan merasa asing dengan kedatangan kita. Oleh karena itu diperlukan pendekatan-pendekatan yang lebih halus untuk masuk ke dalam komunitas masyarakat. Jangan dilupakan juga bahwa dalam suatu masyarakat terdapat suatu struktur masyarakat baik itu formal maupun nonformal yang wajib kita hormati pula. Maka, untuk masuk ke dalam komunitas masyarakat

---

<sup>1</sup> Robert Chambers, (1996). *Participatory Rural Appraisal- Memahami Desa Secara Partisipatif*. Yogyakarta : Kanisius. Hlm. 42

seperti pedagang sawo ini kita harus mendapatkan ijin terlebih dahulu agar tidak dicurigai masyarakat.

Seperti yang dilakukan untuk memasuki wilayah Bunut, peneliti bersilaturahmi terlebih dahulu kepada tokoh-tokoh penting masyarakat. Silaturahmi penting posisinya dalam suatu pendampingan. Agar pendampingan nantinya tidak menuai penolakan dari tokoh masyarakat, serta menjelaskan secara rinci maksud kedatangan fasilitator disini. Walau pada prakteknya dalam menjelaskan kepada tokoh masyarakat fasilitator tidak mengadakan pertemuan resmi, dengan beerapa perangkat desa dan disertai sambutan-sambutan. Akan tetapi hanya dengan obrolan-obrolan kecil yang disertai penjelasan singkat mengenai pendampingan dan maksud kedatangan fasilitator di desa Bringin ini.

Silaturahmi atau dalam bahasa lain inkulturasi ke dalam masyarakat dimulai dari tokoh-tokoh masyarakat setempat. Dari mulai tokoh yang tertinggi, yaitu kepada Bapak Kepala Desa Bringin Iwan Faishol (46 tahun) pada tanggal 09 Mei 2014, hingga masyarakat dusun Bringin. Pada kesempatan tersebut disampaikan maksud dan tujuan masuk ke desa Bringin, selain juga untuk meminta ijin melakukan pendampingan di Dusun Bunut.

Dari keterangan Iwan Faishol, seorang fasilitator yang datang entah untuk penelitian ataupun pendampingan harus menyelesaikan urusan administrasi. Maka dari itu langkah selanjutnya yaitu mengunjungi kantor desa untuk menyelesaikan perijinan (surat-menyurat), juga agar perangkat desa yang lain juga mengetahui kedatangan fasilitator sekaligus menjelaskan maksud kedatangannya ke desa ini.

Dari kepala desa fasilitator juga mendapatkan beberapa temuan penting terkait pedagang sawo di desa Bringin ini. Selama ini bantuan pernah diterima pedagang dalam bentuk jaring aspirasi masyarakat DPRD provinsi jawa timur sekitar bulan februari tahun 2014. Untuk pengajuannya diajukan langsung dari tim survey provinsi. Bantuan kedua yang pernah diterima yaitu bantuan lapak berdagang (warna merah) dari DPRD kabupaten kediri kurang lebih 2 tahun yang lalu. Hal ini bisa dilihat dari beberapa lapak yang berwarna merah.

Pedagang sawo yang ada sebagian adalah pengepul buah sawo yang menerima dari pedagang-pedagang dari beberapa daerah, untuk kemudian dikirimkan ke beberapa tempat seperti daerah cukir, surabaya, dan lain-lain. Namun dari beberapa warga dusun bunut, tidak semua menjajakan dagangannya di depan rumah. Ada yang hanya menjadi pengepul saja. Yang pasti pedagang sawo tersebut semuanya adalah warga dusun bunut.

Sedangkan mengenai perizinan, untuk mendirikan lapak dagang tidak perlu ada izin khusus maupun pajak atau biaya yang harus dibayar. Warga diperbolehkan mendirikan lapak secara bebas jika menginginkannya. Namun harus tetap menjaga etika dengan sekitar, dengan meminta izin kepada pemilik rumah yang ada di belakangnya.

### 3. Terlibat Langsung Dalam Kegiatan Masyarakat

Setelah administrasi selesai, langkah selanjutnya yaitu menuju masyarakat langsung untuk melihat kegiatan dan pola kehidupan masyarakat. Pada kesempatan ini dilakukan juga observasi awal untuk mengetahui dan mengenal lebih jauh kondisi wilayah Bunut maupun masyarakatnya yang ada di Dusun Bunut, juga untuk pemetaan aset yang dimiliki masyarakat. Sehingga pada kegiatan selanjutnya akan mempermudah proses mobilisasi aset yang dimiliki masyarakat. Kegiatan-kegiatan masyarakat seperti mencuci sawo, mengepaki sawo, hingga berjualan di lapak-lapak mereka. Kegiatan-kegiatan tersebut akan sangat membantu fasilitator dalam melakukan pendekatan kepada masyarakat.



**Gambar 4.1** : seorang pedagang bersama dengan dagangannya

**Sumber** : Dokumentasi lapangan

Kesulitan fasilitator dalam hal ini adalah ketika memulainya. Sempat bingung bagaimana cara masuk ke dalam kehidupan masyarakat. Kalau asal masuk dan asal mengikuti kegiatan keseharian mereka, dikawatirkan malah akan muncul sikap antipati dengan kedatangan fasilitator. Namun ketakutan itu sirna ketika sudah masuk dan memperkenalkan diri bahwa fasilitator adalah mahasiswa.

Selain itu juga menjelaskan kedatangan fasilitator disini adalah untuk memenuhi tugas kampus. Sehingga mereka mau membantu dan lebih terbuka dengan pendampingan yang dilakukan oleh fasilitator.

Selain mengikuti kegiatan pedagang, pendamping juga memanfaatkan kesempatan ini untuk menstimulus mereka agar mampu memimpikan masa depan. Melalui pendekatan yang halus pendamping mencoba menggiring para pedagang untuk berpikir jauh kedepan. Hal itu dilakukan pada setiap kesempatan berinteraksi dengan masyarakat. Seperti ketika pendamping mengikuti kegiatan ibu Lilik (37 tahun) menunggu lapak dagangan sawo pada tanggal 17-18 mei 2014. Lilik mengakui bahwa pembeli kadang juga menanyakan buah sawo untuk pengobatan. Ia bingung untuk menjelaskan karena memang tidak pernah mencobanya atau mengalaminya sendiri. Dia hanya mendengar sebagian manfaat buah sawo dari omongan sesama pedagang. Seperti pengakuanya sebagai berikut :

*“aku dewe gak wani mas ngomong nyang pembeli, la rung tau nglakoni dewe. Wedi salah malahan. Tapi jere’e wong-wong iso digae kencing manis”* (saya sendiri tidak berani mas membicarakan ke pembeli, karena belum pernah mengalaminya sendiri. Tetapi katanya orang-orang bisa digunakan untuk obat kencing manis)



**Gambar 4.2 :** ibu Lilik (37 tahun) sedang melayani pembeli

**Sumber :**

Dokumentasi lapangan

#### **4. Bersama Masyarakat Memimpikan Masa Depan**

Memimpikan masa depan atau proses pengembangan visi (*visioning*) adalah kekuatan positif luar biasa dalam mendorong perubahan. Kegiatan ini dilakukan bersamaan dengan diskusi mengenai aset mereka punyai. Melalui pertanyaan-pertanyaan kecil fasilitator mengajak para pedagang untuk membayangkan hal-hal yang selama ini belum mereka lakukan. Seperti memaksimalkan pengetahuan mereka yang selama ini tidak pernah keluar. Para pedagang diajak membayangkan seandainya mereka mau menjelaskan manfaat sawo kepada pembeli, selain akan meyakinkan pembeli juga menjadi ladang amal bagi mereka. Bagaimanapun menebar kebaikan walau dalam hal-hal kecil pasti bernilai kebajikan.

Tahap ini mendorong komunitas menggunakan imajinasinya untuk membuat gambaran positif tentang masa depan mereka. Masyarakat terutama para pedagang sawo akan diberi setimulus tentang hal-hal yang mungkin bisa



dilakukan dengan apa yang mereka punyai saat ini. Sehingga mereka akan termotifasi untuk melakukan perubahan di masa depan.

Modal kepercayaan (*trust*) penting dalam pendampingan ini. Pendekatan pendampingan membutuhkan kepercayaan masyarakat guna meyakinkan mereka akan harapan-harapan yang bisa mereka raih di masa yang akan datang. Bentuk kepercayaan sosial ini tidak hanya saling percaya saja, akan tetapi juga saling mendukung dalam setiap program yang diusung bersama.

Beberapa pedagang yang berjualan memang bukan untuk mencari untung saja. Akan tetapi hanya sebagai kegiatan agar tidak menganggur di rumah. Karena kebutuhan mereka sudah dipenuhi oleh anak-anaknya yang sudah dewasa. Seperti Istianah (51 tahun) yang anak-anaknya sudah berkeluarga dan bekerja, dan ada yang merantau di kalimantan. Pekerjaannya selama ini adalah Cuma berdagang sawo. Itupun jika anaknya di rumah, pasti dia dilarang untuk berjualan sawo. Karena kebutuhan sehari-harinya sudah dipenuhi oleh anaknya. Istianah mengungkapkan :

*“aku dodolan timbang nganggor ndek omah. Tenguk-tenguk tok ndek omah yo gak enak. Mendingan lek karo nunggu wong tuku ndek pinggir ndalan ngene ki. Iso gae tambahan blonjo”* (saya jualan karena dari pada menganggur di rumah. Kalau di rumah cuma gitu-gitu saja ya tidak enak. Lebih baik disini sambil menunggu pembeli di pinggir jalan seperti ini. Bisa untuk tambahan uang belanja).

Ketika dilakukan diskusi bersama dengan pedagang lain, Istianah juga mengiyakan saat diajak membayangkan alangkah baiknya jika para pembeli diberi penjelasan mengenai manfaat sawo. Namun dia agak khawatir jika yang dijelaskan kepada pembeli adalah salah. Karena pengetahuan yang ia dapatkan bukan dari pengalaman sendiri. Akan tetapi berangkat dari cerita atau omongan orang-orang yang belum tentu kebenarannya.

Begitu juga dengan Lilik (37 tahun) yang tidak berani menjelaskan ke pembeli terkait manfaat dan khasiat buah sawo karena khawatir salah. Padahal sebenarnya dia sedikit mengetahui tentang manfaat buah sawo. Baginya yang penting berjalan seperti biasa dan tentu saja dagangannya laku.

*“aku dewe gak wani mas ngomong nyang pembeli, la rung tau nglakoni dewe. Wedi salah malahan. Tapi jere’e wong-wong iso digae kencing manis”* (saya sendiri tidak berani mas membicarakan ke pembeli, karena belum pernah mengalaminya sendiri. Takut malah salah. Tetapi katanya orang-orang bisa digunakan untuk obat kencing manis)

Oleh karena itu dalam setiap diskusi fasilitator selalu mencoba mengajak mereka untuk membayangkan dan mengandai-andai jika pengetahuan tersebut dimanfaatkan untuk proses berjualan, pasti akan lebih meyakinkan para pembeli. Karena pengetahuan kecil tersebut juga merupakan aset yang bisa dimanfaatkan untuk memberdayakan masyarakat, bukan hanya bagi pedagang tetapi juga bagi pembeli yang notabene adalah konsumen sawo. Selain itu menebarkan ilmu dan

kebaikan lewat pengetahuan kecil tersebut akan menjadi nilai amal yang bisa bermanfaat bagi sesama manusia.

Dalam diskusi kecil ini juga dilakukan penyadaran akan kemandirian pedagang bisa dikatakan kurang. Karena produksi sawo mereka banyak dipasok dari luar daerah. Ketergantungan ini bisa sangat berbahaya tatkala daerah-daerah luar menyetop produksinya. Padahal sawo yang mereka jual selama ini banyak yang berasal dari daerah-daerah lain. Karena jika hanya mengandalkan sawo yang ada di desa Bringin sangat tidak mencukupi untuk memenuhi permintaan pasar yang naik turun. Apalagi pohon-pohon sawo milk petani desa Bringin banyak yang berkurang karena perluasan lahan pemukiman, maupun perkembangan penduduk yang begitu pesat.

Bayangkan jika satu orang pedagang saja kadang bisa menghabiskan 40 kg tiap harinya, bagaimana jika dikalikan dengan 50 pedagang. Belum lagi para pengepul yang selalu memasok untuk pasar-pasar dan pedagang luar daerah. Tentu kebutuhan mereka semakin besar. Yen (34 tahun) sebagai salah satu pengepul di dusun Bunut ini, mengatakan bahwa dalam sehari dia bisa menghabiskan 4-6 kwintal sawo siap jual. Namun jika dalam keadaan sepi terkadang dia hanya bisa menghabiskan 1 kwintal saja. Para pedagang diberikan pemahaman bahwa jika tiba-tiba terjadi sesuatu yang tidak diinginkan, dan menjadikan pasokan terhenti dari luar daerah, maka para pedagang bisa kolaps jika tidak dipersiapkan mulai awal.

## 5. Melakukan Pendataan Pedagang dan Pemetaan Aset

Setelah hubungan keakraban dengan masyarakat tercipta, pendamping bersama masyarakat mulai membicarakan perihal aset dan potensi yang ada di dusun ini. Pada tahap ini fasilitator akan mencoba melokalisir aset yang ada di desa Bringin, guna pengembangan program lebih lanjut. Proses ini akan dilakukan langsung bersama masyarakat melalui *Focus Group Discussion* (FGD) untuk mengumpulkan secara langsung apa yang dimiliki masyarakat saat ini.

Kegiatan selanjutnya yaitu transek aset lingkungan pedagang. Kegiatan ini tidak hanya berjalan-jalan dan juga melihat dari luar pola kehidupan para pedagang, akan tetapi juga berinteraksi langsung, baik dengan sekedar menyapa atau juga dengan mengobrol dengan para pedagang yang secara tidak langsung melakukan proses pendampingan, yaitu penyadaran akan potensi-potensi yang mereka miliki selama ini. Proses ini juga dimaksudkan untuk membangun kepercayaan antara peneliti dengan masyarakat pedagang. Setelah *trust* (kepercayaan) terbentuk, semakin mudah dalam menggali potensi dan aset yang dimiliki masyarakat selama ini.



**Gambar 4.3** : Rumah salah satu pengepul, kadang menjadi tempat berkumpul sebagian pedagang

**Sumber** : Dokumentasi lapangan

Pada proses-proses berikutnya pendamping mulai mengunjungi beberapa pusat kegiatan. Hal ini dilakukan guna mempermudah proses pendampingan. Karena proses ini diharapkan tidak mengganggu aktifitas/pekerjaan mereka. Pada tanggal 6 juni 2014 pendamping mengunjungi rumah pak Yen (34 tahun) salah satu pengepul yang ada di dusun Bunut ini. Disitu bisa ditemui beberapa pedagang sawo sekaligus dilakukan proses FGD dan pendampingan. FGD ini diikuti oleh 4 orang saja, yaitu Lilik (37 tahun), Umar (47 tahun), Istianah (51 tahun), pak Yen (46 tahun), dan membicarakan aset-aset yang dimiliki oleh para pedagang.

Dari pendampingan tersebut dihasilkan beberapa aset yang sementara dapat dimunculkan, diantaranya:

- ✓ aset manusia : yaitu jumlah keluarga yang dapat membantu proses perdagangan, dan pengetahuan pedagang akan buah sawo.
- ✓ aset fisik : yaitu beberapa lapak yang sudah berdiri, kebanyakan merupakan dari bantuan pemerintah maupun pada saat pemilu.
- ✓ aset lingkungan : yaitu keadaan bentang lahan dusun Bunut sendiri, beserta pohon-pohon sawo yang ada di dalamnya.
- ✓ aset sosial : hubungan kekerabatan antar pedagang yang masih lekat
- ✓ aset ekonomi : kepemilikan aset yang masih minim

Untuk mengetahui secara pasti nama-nama dan jumlah pedagang sawo di dusun Bunut ini, maka pada kesempatan berikutnya, yaitu pada tanggal 16 dan tanggal 21 juni 2014, pendamping melakukan pendataan nama-nama pedagang

bersama mereka. Namun kali ini tempatnya berbeda dari tempat sebelumnya. Karena pendamping disini harus menyesuaikan dengan kesibukan pedagang yang tidak bisa terlalu lama meninggalkan lapak mereka.

Dari hasil diskusi bersama dengan beberapa pedagang yang kebetulan waktu itu sedang istirahat dan berkumpul di lapak milik Istianah (51 tahun), didapatkan beberapa nama pedagang yang selama ini aktif berjualan, diantaranya :

**Table 3.**  
DAFTAR PEDAGANG SAWO DUSUN BUNUT

NO	NAMA PEDAGANG	ASET YANG DIMILIKI				
		Manusia	Lapak	Jaringan	PohonSawo	Ekonomi
1	Istianah	2	√	√	-	-
2	Salimah	3	√	-	√	-
3	umar arofat	2	√	√	√	-
4	pak yen	2	√	√	√	-
5	Supriyatin	4	√	-	-	-
6	Wahab	3	√	-	-	-
7	Yu kin	2	√	√	-	-
8	Maskur	1	√	-	-	-
9	Daini	1	√	√	-	-
10	Is	2	√	√	√	-
11	Amanatun	2	√	-	-	-
12	Ponidi	3	√	-	√	-
13	Sholeh	1	√	-	√	-
14	Malikah	2	√	-	√	-
15	Miftahul j.	2	√	-	-	-
16	Mus	2	√	-	-	-
17	Nuripah	3	√	-	-	-
18	Saroh	2	√	-	√	-
19	Umi	1	√	-	-	-
20	Marwiyah	2	√	-	√	-
21	Binti	2	√	-	√	-
22	Parni	2	√	-	-	-
23	Rina	2	√	-	-	-
24	Nur	2	√	-	√	-
25	Us	2	√	-	√	-
26	Dunga'	2	√	-	√	-

27	Laila	1	√	-	-	-
28	Misrafin	3	√	-	√	-
29	Salimah	2	√	-	√	-
0						

Dari gambaran diatas jelas menunjukkan bahwa tidak semua pedagang mempunyai aset yang sama. Terutama aset pohon sawo yang rata-rata tidak dimiliki pedagang. Karena memang kebanyakan pedagang disana mengambil langsung dari tengkulak atau juga langsung dari petani sawo.



**Gambar 4.4 :** Suasana diskusi saat para pedagang istirahat

**Sumber :** Dokumentasi lapangan

Diskusi selanjutnya, yaitu pada tanggal 28 juni 2014 di lapak bapak Ponidi (61 tahun) mencoba menguak pengetahuan para pedagang. Diskusi yang lebih sering disertai guyonan-guyonan kecil ini berhasil mengungkap beberapa pengetahuan pedagang tentang buah sawo. Beberapa pengetahuan ini terkait manfaat dan khasiat buah sawo bagi kesehatan. Diantara pengetahuan tersebut adalah :

- a. Buah sawo bisa digunakan untuk mengobati penyakit magh
- b. Terkadang ada pembeli yang mengatakan buah sawo bisa untuk penyakit diabetes.
- c. Ada juga yang digunakan sebagai obat penyakit kencing manis, dan itu harus dimakan seluruh buah baik kulit maupun *ati* (tengah buah), kecuali bijinya.
- d. Buah sawo yang mentah bisa digunakan sebagai obat penyakit diare. para pedagang banyak yang mengatakan untuk penyakit diare digunakan buah yang masih mentah dan diparut.

Istianah (51 tahun) berjualan sawo sejak tahun 1981. Dulu dia berjualan di pinggir jalan tanpa lapak. Selain itu dia juga berjualan dengan berkeliling di tempat-tempat pengajian, waktu buka giling di pabrik gula, dan di tempat keramaian yang lain. Penghasilan sebagai pedagang sawo itu tidak menentu. Terkadang dia mendapatkan 75 rb per hari, terkadang juga 25 ribu saja dalam sehari. Namun ia pernah ketika laris-larisnya mendapatkan penghasilan 250 ribu dalam sehari.

*“dagang sawo iku gak mesti. Kadang oleh akeh, kadang gak oleh wong tuku blas. Soale dodolan ndek pinggir dalan ngene ki bedo mas karo ndek pasar. Ngene ki lek pancen wes rejeki yo panggah enek ae seng mandek. Tapi lek ndek pasar pancene nggon wong blonjo”*,  
(berjualan sawo itu tidak pasti mas penghasilanya. Terkadang dapat banyak, terkadang tidak mendapat pembeli sama sekali.



Soalnya berjualan di pinggir jalan seperti ini berbeda dengan berjualan di pasar. Berjualan seperti ini kalau memang sudah rezeki akan selalu ada yang berhenti untuk membeli. Tetapi kalau di pasar memang tempat orang berbelanja).

Menurut pengetahuannya, buah sawo bisa digunakan sebagai obat sakit magh. Selain itu buah sawo katanya juga bisa digunakan sebagai obat kencing manis dan gula darah.

Sholeh (30 tahun) biasanya berjualan dari pagi sampai malam. Harga yang ia tawarkan mulai 20-25 ribu per loyang. Sama dengan pedagang lainnya, ia pun pernah mengalami kerugian yang besar. Karena buah sawo hanya bertahan sampai 3 hari. Padahal berjualan di pinggir jalan seperti ini tidak ada kepastian apakah akan laku habis atau tidak. Pria lulusan Madrasah Tsanawiyah (MTs) ini sebenarnya hanya meneruskan pekerjaan orang tuanya yang sudah lebih dulu berjualan sawo disini. Hasil dari berjualan buah sawo tersebut dia kadang mendapatkan penghasilan 50-200 ribu kotor.

Menurut sepengetahuannya, buah sawo bisa digunakan sebagai obat mencret, atau biasanya untuk wanita yang sedang hamil (ngidam). Sholeh mengungkapkan :

*“Lek manfaate sawo gak patek ngerti aku mas, rumangsaku yo kangge mencret iku tok. Liyane gak ngerti aku. Wong ngidam yo tau golek ndek kene”*, (kalau manfaat buah sawo saya kurang begitu tahu

mas, menurut saya untuk mencoret itu. Kalau yang lain saya kurang tahu. Orang hamil(ngidam) juga pernah cari sawo disini).

Dia sendiri punya 1 buah pohon sawo yang besar, dan mencoba mencangkok untuk pengembangan. Akan tetapi hasil cangkokanya banyak yang mati. Karena memang sulit untuk mengembang biakan pohon sawo dengan cara dicangkok. Oleh karena itulah hasil cangkokanya banyak yang mati. Sedangkan yang berhasil hidup pun terkadang ia lebih memilih untuk menjualnya daripada menanamnya sendiri.

Misratin (57 tahun), berjualan sawo sejak tahun 1981. Ia membuka lapaknya pada jam 7 pagi sampai dengan jam 10 malam. Sama seperti pedagang lainnya, daganganya kadang habis, kadang juga tidak. Dalam sekali berdagang, ia biasanya menggelar 500-1000 butir buah sawo untuk dijual. Sawo-sawo tersebut ditumpuk 10 butir dan ditaruh dalam loyang yang isinya 3-4 tumpuk sawo.

Misratin hanya mengetahui bahwa sawo bisa digunakan sebagai obat bagi penderita kencing manis. Tetapi itu dia ketahui dari rumor yang beredar di masyarakat. Dia mengungkapkan :

*“Jere’e uwong-uwong kenek digae kencing manis. Tapi yo emboh gak ngerti jane aku le. Seng penting yo dodolan ae. Aku manut wong-wong ae”*, (katanya orang-orang bisa digunakan untuk penyakit kencing manis. Tapi sebenarnya saya kurang begitu tahu. Yang penting bagiku ya cuma berjualan. Saya ikut pendapat yang lain saja).

Beda lagi dengan Ponidi (61 tahun). Ia tidak tahu menahu mengenai manfaat buah sawo bagi kesehatan. Tahunya dari orang-orang yang menyebutkan tadi. Sebelumnya ia tidak tahu sama sekali apa manfaat dan khasiat buah sawo.

*“aku gak ngerti opo-opo mas manfaate sawo iku opo. Ngertiku yo jere’e wong-wong kui maeng”*.(saya tidak mengerti mas manfaatnya buah sawo itu apa. Yang saya tahu ya katanya orang-orang yang lain tadi).

Amanatun (63 tahun) yang juga merupakan ibu rumah tangga lebih banyak tahu mengenai buah sawo. Ia mulai berjualan pada tahun 1976, sejak masih muda. Saat diskusi dia banyak tahu mengenai manfaat buah sawo. Seperti yang diungkapkan :

*“sak ngertiku mas, sawo iku iso digae mencret, penguat badan, mentahe diparut tambah madu kangge watuk, kencing manis, diabetes, magh. Kui jare’e uwong-uwong mas. Tapi yo ra tau nyoba aku”*. (setahu saya mas, sawo itu bisa untuk mengobati mencret, penguat badan, yang mentah diparut tambah madu untuk batuk, kencing manis, diabetes, magh. Itu katanya orang-orang juga mas. Tetapi saya tidak pernah mencobanya juga).

Yang perlu menjadi catatan dalam diskusi kali ini adalah para pedagang ternyata tidak pernah memberikan pengertian kepada konsumen akan manfaat

buah sawo tersebut. Seperti yang telah diungkapkan salah satu pedagang, Amanatun (63 tahun) dalam diskusi tersebut :

*”Dodolan iku seng penting pora laku to mas. Perkoro mengko digae opo yo terserah seng tuku”*. (berjualan itu yang penting kan laku mas.

Entah nanti digunakan untuk apa itu semua terserah pembelinya).

Dari ungkapan diatas jelas menggambarkan bahwa yang ditekankan pedagang hanyalah untung rugi bagi dirinya. Mereka juga tidak pernah menggunakan pengetahuan sebagai potensi yang bisa digunakan. Jargon yang sering mereka tawarkan ke konsumen yakni buahnya manis, masih baru, enak, dan lain-lain. Padahal jika mereka mau menjelaskan pengetahuan mereka, selain dari pada mencerdaskan konsumen, juga bisa dijadikan sebagai upaya untuk meyakinkan pembeli ketika transaksi berlangsung. jadi ini bisa menjadi strategi pemasaran yang jitu untuk meyakinkan pembeli.



**Gambar 4.5 :**

Pedagang memanfaatkan waktu istirahatnya untuk mengolah sawo mentahnya. Di sinilah proses diskusi, FGD, dan pendampingan dapat dilakukan

**Sumber :** Dokumentasi lapangan

## **6. Menghubungkan dan Memobilisasi Aset**

Penting untuk belajar bahwa penggalian dan pemetaan aset mereka bukanlah akhir. Tujuan pemetaan aset adalah agar masyarakat desa Bringin, terutama para penjual sawo disini menyadari bahwa pada kenyataannya ada banyak jenis aksi yang bisa mereka lakukan bila mereka mulai menghubungkan dan memobilisasi aset yang ada.

Pendamping bersama masyarakat merencanakan beberapa kegiatan yang mungkin dilakukan. Diskusi ini dilakukan di rumah salah satu pengepul yang menjadi tempat beberapa pedagang berkumpul. Kegiatan-kegiatan yang mungkin dilakukan ini mengacu pada potensi yang telah dimunculkan pada pendampingan-pendampingan sebelumnya. Beberapa potensi masyarakat yang dijadikan agenda berdasarkan pada kemampuan pedagang, dan juga memperhatikan kesibukan pedagang yang hampir tidak ada waktu luang kecuali berada di lapak seharian.

Para pedagang sawo distimulus untuk lebih peduli dengan barang yang dijualnya. Sehingga mereka mulai tertarik untuk mengetahui lebih dalam tentang sawo itu sendiri. Sebenarnya pengetahuan mengenai sawo itu ada dan berkembang dengan sendirinya dalam masyarakat. Namun pengetahuan masyarakat hanya sebatas omongan yang kadang masyarakat sendiri kurang meyakini kebenarannya. Karena bagi mereka menjual sawo hanya melihat untung dan rugi, tanpa memperhatikan efek yang didapat oleh konsumen.

Fungsi fasilitator disini sebagai pembuka jalan bagi para pedagang untuk lebih membuka pikirannya. Melalui diskusi-diskusi kecil bersama para pedagang sawo, fasilitator mencoba mendampingi masyarakat untuk dapat menggali potensinya. Proses tersebut atau yang lebih dikenal sebagai FGD (*Focus Discussion Group*) membuka pola pikir masyarakat, dan menjadikan mereka lebih tertarik untuk mengembangkan pola dagang mereka yang hanya tahu untung rugi saja, tanpa peduli akan kepentingan konsumen.

Setelah dilakukan pendampingan masyarakat akhirnya sedikit terbuka pikirannya. Bahwa pengetahuan akan manfaat dan kegunaan buah sawo juga perlu bagi konsumen. Agar konsumen lebih bisa memahami dan menyikapi cara mengkonsumsi buah sawo yang benar, agar mendapatkan manfaatnya secara maksimal. Pengetahuan pedagang akan nilai guna buah sawo juga secara tidak langsung dapat lebih meyakinkan para pembeli ketika transaksi berlangsung. Pembeli juga bisa memilih jenis buah sawo mana yang sesuai kebutuhannya.

Selain tentang potensi tanaman sawo yang bisa dikembangkan lagi, diskusi juga menyinggung masalah pengetahuan pedagang manfaat buah sawo bagi kesehatan. Ternyata banyak diantara para pedagang yang sudah mengetahui beberapa manfaat buah sawo, walaupun hanya sebatas dalam beberapa hal saja. Pengetahuan tersebut banyak didapat dari mulut ke mulut antar para pedagang, dan sebagian kecil pembeli yang kebetulan tahu akan manfaat buah sawo. Ada juga seorang pedagang yang dapat pengetahuan tentang buah sawo dari media yang dia baca. Akan tetapi dalam pemahaman yang sangat dangkal.

Potensi pengetahuan akan buah sawo ini termasuk sebagai aset SDM yang sangat potensial untuk dikembangkan. Keingintahuan para pedagang tentang manfaat buah sawo secara menyeluruh sangat bermanfaat bila diaplikasikan dalam kehidupan perdagangan mereka. Beberapa pedagang yang sudah mengetahui akan manfaat buah sawo bisa menjadi *local leader* yang bisa ikut memberi pengetahuan kepada pedagang lainnya. Fasilitator disini akan sedikit membantu terutama dalam hal pemahaman yang lebih baik. Walaupun pada dasarnya pendamping tidak mempunyai *basic* (dasar) keilmuan tentang buah sawo beserta manfaatnya.

Strategi memobilisasi aset sebenarnya sudah dilakukan sejak pendampingan awal. Karena saat diskusi bersama para pedagang sawo, selain daripada menemukan potensi dan aset yang mereka miliki, juga dilakukan aksi penyadaran bahwa aset yang mereka miliki tersebut bisa dikembangkan dan menjadi suatu hal yang meberdayakan mereka. Melalui diskusi-diskusi kecil yang diharapkan bisa menjadi sumber penyebaran informasi antar para pedagang. Karena pemahaman dan pengetahuan masyarakat lebih sering menyebar dengan sendirinya dari mulut ke mulut. Itulah yang menyebabkan proses ini akan terus berjalan. Baik bersama fasilitator atau tidak, para pedagang akan terus menambah pemahaman pengetahuannya, yang efek biasanya konsumen-pun juga akan ikut memperoleh manfaat dari pengetahuan tersebut.

Dengan belajar bersama masyarakat, ,melalui proses diskusi yang baik, akan tercapai pemahaman bersama mengenai buah sawo secara menyeluruh. Hal ini kaitanya dengan cara menjual sawo yang kadang tidak memperdulikan

kepentingan konsumen. Para pedagang lebih beranggapan bahwa hal yang terpenting adalah sawo mereka terjual dan laku. Mereka sering mengabaikan bagaimana konsumen bisa memanfaatkan khasiat sawo secara maksimal. Padahal pengetahuan akan manfaat buah sawo sangat penting, agar konsumen lebih pintar dalam mengkonsumsi buah sawo sesuai dengan kebutuhannya. Selain itu, jika konsumen diberikan penjelasan lebih tentang manfaat buah sawo, hal ini akan lebih meyakinkan mereka untuk membeli sawo yang dijual oleh para pedagang.

Selain perubahan diatas, melalui pendampingan ini fasilitator mencoba memunculkan potensi yang masih dimiliki oleh sebagian pedagang. Yakni kepemilikan pohon sawo beserta aset lingkungannya. Pohon sawo yang tinggal beberapa ini bisa menjadi aset penting yang bisa dikembangkan. Apalagi hal ini ditunjang dengan pengetahuan masyarakat tentang cara pengembangan pohon sawo, seperti dengan cara dicangkok maupun disetek (okulasi).



**Gambar 4.6** : Beberapa hasil pencangkokan yang mati karena belum siap untuk dipisahkan dari induknya

**Sumber** : Dokumentasi lapangan



Untuk program pengembangan pohon sawo ini masyarakat akan mengembangkannya secara mandiri. Karena dari beberapa percobaan banyak yang mengalami kegagalan. Faktor waktu dan kurang matangnya proses pencangkakan menjadikan banyak hasil cangkakan yang gagal. Namun hal ini bukan berarti membuat para pedagang berhenti untuk mencoba dan mencoba lagi.

## **7. Monitoring dan Evaluasi Pendampingan**

Pendekatan berbasis aset juga membutuhkan studi data dasar (*baseline*), monitoring perkembangan dan kinerja *outcome*. Menegaskan langkah untuk mewujudkan masa depan yang diinginkan. Tahap ini merupakan serangkaian tindakan baru dan inovatif yang mendukung pembelajaran dan inovasi berkelanjutan. Tahap ini secara khusus memusatkan pada komitmen dan arah ke depan individu dan komunitas.

Setelah masyarakat mulai mampu melihat dan mendayagunakan kemampuannya, jelas akan terlihat perubahan yang ada di masyarakat. Proses ini memang tidak bisa dilihat hasilnya dalam sekejap. Namun kami percaya bahwa pengetahuan masyarakat akan terus berkembang. Kegiatan-kegiatan bersama yang kemarin dilaksanakan bersama para pedagang hanya sebatas stimulus, agar masyarakat selanjutnya mau dan mampu mengembangkan pengetahuannya. Pendekatan aset mendorong setiap orang untuk memulai proses perubahan dengan menggunakan aset mereka sendiri. Harapan yang timbul atas apa yang mungkin terjadi sebatas apa yang bisa mereka punyai, yaitu sumber daya apa yang mereka bisa identifikasi dan kerahkan. Mereka kemudian menyadari bahwa jika sumber

daya ini ada atau bisa didapatkan, maka bantuan dari pihak lain menjadi tidak penting.

Aspek keberlanjutan bisa dirasakan disini dengan berkembangnya terus menerus pengetahuan masyarakat. Dari para pedagang yang kemarin belum begitu mengetahui akan manfaat sawo, pada akhirnya bisa mengetahui manfaat dan khasiatnya. Dalam kehidupan masyarakat sebenarnya tidak perlu guru atau pendamping. Pengalaman dalam kehidupan masyarakat sudah sangat mengajari mereka bagaimana menjalani hidup. Pendampingan oleh fasilitator dilakukan hanya untuk mendorong dan memunculkan potensi yang selama ini terabaikan, menjadi sesuatu yang memberdayakan bagi mereka.

Prinsip penting dari pendekatan ini adalah ia mulai dengan analisis kekuatan dan kapasitas lokal. Ini tidak berarti bahwa pendekatan ini hanya dilakukan pada anggota masyarakat yang bernasib lebih baik. Akan tetapi pendekatan ini tidak mengabaikan potensi yang melekat pada semua orang, apakah potensi itu berasal dari jaringan kerja sosial mereka yang kuat, akses mereka pada sumberdaya dan prasarana fisik, kemampuan dan pengetahuan yang mereka miliki, maupun faktor lain yang berpotensi membuat mereka berdaya.