

BAB VI

REFLEKSI PENDAMPINGAN BERBASIS ASET

Pembangunan pola pikir masyarakat menjadi tren utama dalam pola pendampingan ini. Usaha-usaha yang dilakukan sengaja diarahkan agar bagaimana para pedagang sawo bisa berubah, dan berinisiatif secara mandiri untuk membangun komunitasnya. Setelah dilakukan pendampingan yang dilakukan secara kontinu, nampak perubahan dari hasil pendampingan yang telah dilakukan. Adapun perubahan yang paling utama dari masyarakat setelah adanya pendampingan adalah perubahan pola pikir pedagang sawo.

Para pedagang sawo yang awalnya kurang peduli dengan barang yang dijualnya 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.

Aset pengetahuan yang dimiliki masyarakat yang masih minim menjadi aset manusia yang bisa dimobilisasi menjadi sesuatu yang memberdayakan. Dengan beberapa kali diskusi kecil, meningkatkan pengetahuan pedagang akan manfaat sawo secara baik. Sehingga mampu menjelaskan kepada konsumen tentang bagaimana memperoleh khasiat serta manfaat buah sawo secara maksimal.

Selama melakukan pendampingan di lapangan, banyak sekali pengalaman tantangan-tantangan yang didapat selama proses mendampingi masyarakat pedagang sawo. Sebelum melakukan proses pendampingan, terlebih dahulu harus membangun kepercayaan (*trust*) dengan masyarakat pedagang sawo. Dalam membangun trust ini pendamping harus mengikuti kegiatan sehari-hari pedagang sawo, memperkenalkan diri dengan para pedagang satu-persatu, kadang juga membantu pedagang menata dan menunggu dagangannya di lapak seharian.

Setelah kedekatan hubungan terjalin, kemudian dilakukan pendampingan dan diskusi yang panjang bersama masyarakat pedagang sawo. Pada awalnya terdapat *misperception* (kesalahpahaman) antara fasilitator dan masyarakat di awal-awal pendampingan. Yakni ketika para pedagang saat itu sangat antusias dengan perkumpulan pedagang. Melihat keantusiasan masyarakat yang tinggi, menjadikan pendamping ikut termotivasi secara serius untuk membentuk perkumpulan yang dibutuhkan masyarakat. Namun ada yang janggal pada diskusi

berikutnya. Dimana masyarakat secara terang menganggap bahwa kumpulan ini akan mendapatkan bantuan.

Sebenarnya ini menjadi tantangan tersendiri bagi pendamping untuk bagaimana meluruskan pemikiran masyarakat tersebut. Apalagi pemikiran tersebut sudah mengakar lama dan sudah menjadi kebiasaan yang sudah lama ada di masyarakat. Yaitu kebiasaan bahwa jika ada orang luar masuk dan dikumpulkan dalam suatu pertemuan, maka mereka biasanya akan mendapat bantuan. Namun dengan ketelatenan dan kehati-hatian, akhirnya para pedagang sawo bisa diajak mendiskusikan potensi-potensi yang bisa dikembangkan dari masyarakat pedagang sawo. Itupun pendamping harus menyesuaikan kesibukan para pedagang yang bekerja seharian, dengan memanfaatkan waktu luang saat para pedagang bercengkrama dan berkumpul dengan pedagang lain.

Terdapat beberapa hal yang menjadi perhatian pendamping disini. Diantaranya potensi pengetahuan yang dimiliki masyarakat dan belum terakomodasi dengan baik. Pengetahuan pedagang sawo tersebut termasuk ke dalam aset sosial yang bisa untuk diberdayakan. Pendamping sebagai fasilitator hanya berperan mengarahkan dan mendampingi mereka untuk mendayagunakan potensinya. Para pedagang sawo diarahkan untuk melihat sisi positif kehidupannya, dengan melihat dari apa yang mereka miliki selama ini. Bukan hanya melihat dari masalah yang menimpa kehidupannya. Karena pada dasarnya mendayagunakan potensi merupakan suatu ungkapan rasa syukur kepada Sang Pencipta.

Proses pemberdayaan ini sejatinya terus berjalan, walaupun dengan atau tanpa seorang fasilitator. Karena pengetahuan masyarakat akan menular dengan sendirinya kepada pedagang-pedagang yang lain. Karena secara naluriyah manusia akan selalu mencari tahu sebuah pengetahuan yang belum dimilikinya. Apalagi melihat sejarah dusun Bunut yang memang masyarakatnya mudah mengikuti tetangganya (“*Ambu*” dan “*Anut*”). Jadi walaupun proses pendampingan ini belum menyeluruh kepada semua pedagang yang ada di dusun Bunut ini, proses akan tetap selalu berjalan dengan sendirinya. Inilah aspek keberlanjutan (*sustainability*) yang dimaksud dalam pendampingan ini.

Pendamping sudah berusaha secara maksimal dengan membentuk 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.

Potensi pengetahuan akan buah sawo ini termasuk sebagai aset SDM yang sangat potensial untuk dikembangkan. Keingintahuan para pedagang tentang manfaat buah sawo secara menyeluruh akan 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.

Akan tetapi 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. 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.