

**PENDAMPINGAN PEDAGANG ES TEBU MELALUI SOLIDARITAS
PAGUYUBAN TEBU JAYA SEJAHTERA SEBAGAI *LOCAL MINI
CREATIVE INDUSTRY* DI DESA SIDOREJO KECAMATAN SEDAN
KABUPATEN REMBANG**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

**Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Dalam Memperoleh Gelar Sarjana
Ilmu Sosial Islam (S.Sos)**



Oleh:

KHOIRIYAH

B52215030

PROGRAM STUDI PENGEMBANGAN MASYARAKAT ISLAM

FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA

2019

PERNYATAAN KEASLIAN

Bismillahirrahmanirrahim

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Khoiriyah

NIM : B52215030

Prodi : Pengembangan Masyarakat Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul,

PENDAMPINGAN PEDAGANG ES TEBU MELALUI PAGUYUBAN TEBU JAYA SEJAHTERA SEBAGAI *LOCAL MINI CREATIVE INDUSTRY* DI DESA SIDOREJO KECAMATAN SEDAN KABUPATEN REMBANG

Adalah murni hasil karya penulis, kecuali kutipan-kutipan yang telah dirujuk sebagai bahan referensi.

Surabaya, 26 Maret 2019

Yang menyatakan



Khoiriyah

NIM. B52215030

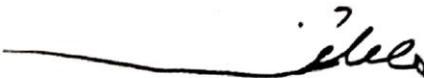
PERSETUJUAN PEMBIMBING

Nama : Khoiriyah
NIM : B52215030
Semester : VIII
Program Studi : Pengembangan Masyarakat Islam
Konsentrasi : Kewirausahaan Sosial
Judul : **PENDAMPINGAN PEDAGANG ES TEBU MELALUI SOLIDARITAS PAGUYUBAN TEBU JAYA SEJAHTERA SEBAGAI LOCAL MINI CREATIVE INDUSTRY DI DESA SIDOREJO KECAMATAN SEDAN KABUPATEN REMBANG**

Skripsi ini telah diperiksa dan disetujui oleh dosen pembimbing untuk diujikan pada sidang skripsi Prodi Pengembangan Masyarakat Islam UIN Sunan Ampel Surabaya dalam rangka memperoleh gelar sarjana Ilmu Sosial .

Surabaya, 26 Maret 2019

Dosen Pembimbing



Dr. Chabib Musthofa, S.Sos.I, M.Si

NIP. 197906302006041001

HALAMAN PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi oleh Khoiriyah ini telah diujikan dan dapat dipertahankan di depan tim penguji skripsi.

2 April 2019,

Mengesahkan,

Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

Fakultas Dakwah dan Komunikasi

Dekan



Dr. H. Abdul Halim, M.Ag
NIP. 196307251991031003

Penguji I


Dr. Chabib Musthofa, S.Sos. I. M. Si
NIP. 197906302006041001

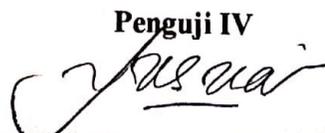
Penguji II


Dr. Moh. Ansori, S. Ag. M. Fil. I
NIP. 197508182000031002

Penguji III


Dr. H. Svarif Thavib, S. Ag. M. Si
NIP. 197011161999031001

Penguji IV


Yusria Ningsih, S. Ag. M. Kes
NIP. 197605182007012022



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp 031-8431972 Fax 031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : Khoiriyah
NIM : B52215030
Fakultas/Jurusan : Dakwah dan Komunikasi / Pengembangan Masyarakat Islam
E-mail address : Khoiriyah7r@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (-----)

yang berjudul :

PENDAMPINGAN PEDAGANG ES TEBU MELAWI PAGUYUBAN TEBU
JAYA SEJAHITERA SEBAGAI LOCAL MINI CREATIVE INDUSTRY
DI DESA SIDOREJO KECAMATAN SEDAN KABUPATEN REMBANG

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara fulltext untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 11 April 2019

Penulis

(KHOIRIYAH)
nama terang dan tanda tangan

1. Bagi peneliti.....	9
2. Bagi Masyarakat (pedagang es tebu).....	10
3. Bagi Fakultas Dakwah dan Komunikasi	10
4. Bagi Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Ampel.....	11
E. Strategi Mencapai Tujuan.....	11
1. Pengembangan Aset Melalui <i>Low Hanging Fruit</i>	11
2. Strategi Program dalam Pendampingan	12
3. Ringkasan Narasi Program	13
4. Teknik Monitoring Dan Evaluasi Program	14
F. Sistematika Penulisan	14
BAB II TINJAUAN TEORITIK.....	19
A. Riset Terkait	19
B. Teori yang digunakan.....	32
1. Teori Pemberdayaan Ekonomi.....	32
2. Teori Kewirausahaan.....	37
3. Teori Solidaritas Sosial	43
4. Teori Industri Kreatif	47
C. Pendampingan Kewirausahaan Sebagai Aplikasi <i>Da'wah Bi Al-Hal</i>	50

BAB III METODE Riset	60
A. Pendekatan dan Jenis Riset	60
B. Lokasi dan Konteks Riset	67
C. Kebutuhan Data Riset	68
D. Jenis Dan Sumber Data	69
E. Teknik Penggalan Data	72
F. Teknik Validasi Data	73
G. Teknik Analisa Data	74
BAB IV PROFIL DESA SIDOREJO	78
A. Sejarah dan Letak Geografis Desa Sidorejo	78
B. Kondisi Demografis	81
C. Kondisi Pendidikan	83
D. Kondisi Ekonomi Masyarakat	85
BAB V TEMUAN ASET	88
A. Gambaran Umum Aset Desa Sidorejo	88
1. Aset Alam	88
2. Aset Fisik (infrastruktur)	93
3. Aset Sosial	97

B. <i>Individual Inventory Asset</i>	101
C. <i>Organizational Asset</i>	104
D. <i>Succes Story</i>	106
BAB VI DINAMIKA PROSES PENDAMPINGAN	109
A. Inkulturasi	109
B. Discovery	112
C. Dream	119
D. Design	124
E. Define (Implementasi Program Aksi)	126
F. Destiny (Monitorig dan Evaluasi)	135
BAB VII ANALISIS DAN REFLEKSI	138
A. Analisis	138
1. Local Mini Creative Industry sebagai Pengembangan Aset Kewirausahaan Masyarakat	138
2. Analisis Sirkulasi Keuangan (Leacky Bucket)	144
3. Pendampingan ekonomi kreatif Paguyuban Es Tebu sebagai bagian dari dakwah bi al-hal	146
B. Refleksi	149
BAB VIII PENUTUP	154

Tabel 2.1

Penelitian terdahulu yang relevan

Aspek	Penelitian Terdahulu					Penelitian sekarang
	1	2	3	4	5	
Judul	Strategi Pengembangan Ukm Melalui Peningkatan Modal Kerja Dengan Variabel Intervening Pengembangan Bisnis Pada Ukm Makanan Kecil Di Kota Semarang	Pemberdayaan Masyarakat Melalui Inovasi Pengelolaan Kedelai Menjadi Cookies Tempe Untuk Meningkatkan Perekonomian Di Desa Wonoasri Kecamatan Wonoasri Kabupaten Madiun	Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Berbasis Komoditas Unggulan Di Kabupaten Lebak (Studi Kasus Klaster Pisang Saledan Gula Aren)	Analisis Pendampingan Lembaga Swadaya Masyarakat (Lsm) Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Kecamatan Gemolong Kabupaten Sragen	Peningkatan Omset Penjualan Melalui Diversifikasi Produk dan Strategi Promosi Pada UMKM Kerajinan Souvenir Khas Palembang	Pendampingan Pedagang Es Tebu Melalui Paguyuban Tebu Jaya Sejahtera Sebagai Local Mini Creative Industry Di Desa Sidorejo Kecamatan Sedan Kabupaten Rembang
Fokus	Strategi pengembangan modal untuk UMKM	Pemberdayaan masyarakat melalui inovasi pengelolaan kedelai	pemberdayaan UKM komoditas unggulan yang dimiliki oleh masyarakat berupa klaster pisang sale dan	pengaruh pendampingan lembaga swadaya masyarakat terhadap keberhasilan	peningkatan omset penjualan dengan strategi pemasaran dan diversifikasi produk	Pendampingan pedagang es tebu <i>sebagai local creative industry</i>

			gula aren	UMKM	UMKM	
Tujuan	Meningkatkan modal menjadi bisnis UMKM yang berkembang	menginovasi kedelai dengan mengolah kedelai sebagai olahan berbentuk makanan agar dapat meningkatkan perekonomian masyarakat	Mengkaji KPJU unggulan di Kabupaten Lebak dengan menggunakan metode FGD, Analisis Deskriptif, dan Analisis SWOT	Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh pendampingan LSM terhadap UKM yang ada di Kabupaten Sragen	Untuk meningkatkan omset penjualan produk UMKM yang ada di Kota Palembang	Menjadikan usaha es tebu sebagai industri kreatif dan inovatif di Desa Sidorejo, Kecamatan Sedan.
Metode	Kuantitatif	ABCD	purposive sampling	Kuantitatif	Pendekatan Partisipatif	ABCD

Temuan/ Hasil	modal kerja menjadi motor penggerak bagi pengembangan strategi bisnis UKM yang digunakan untuk meningkatkan kinerja usaha pada UKM makanan kecil di wilayah kota Semarang	Masyarakat mampu menciptakan produk inovasi dari tempe berupa cookies tempe dan memasarkannya sebagai penambah perekonomian mereka	Temuan dan hasilnya adalah adanya penguatan terhadap hak milik, pemasaran dan khususnya pada krisinya modal yang dimiliki.	Program pendampingan dapat meningkatkan produktivitas, penyerapan tenaga dan keuntungan UMKM.	Produk kerajinan tangan berupa souvenir yang kemudian menjadi produk unggulan dan menjadi sumber ekonomi masyarakat	Pemaksimalan pengelolaan dan penginovasian usaha es tebu, sehingga menjadi <i>local creative industry</i> yang inovatif dan berdaya saing.
Penerbit	Universitas Muhammadiyah Semarang	UIN Sunan Ampel Surabaya	Universitas Terbuka Tangerang selatan	Universitas Sebelas Maret	STIE Multi Data, Palembang	UIN Sunan Ampel Surabaya

Tabel 3.1

Daftar kebutuhan data penelitian

No	Kebutuhan Data	Jenis dan Sumber Data		Teknik Penggalan Data				Teknik Validasi Data		Teknik Analisa Data
		Peristiwa	Sumber	observasi	Wawancara	FGD	Dokumentasi	T. Sumber	T. Teknik	
1.	Potensi Pedagang	Membuat pagar rumah	Faidl Shofi	√	√		Foto Catatan	√	√	Teoritis
		Merokok	Yanto Athok		√		Catatan	√	√	
2.	Proses Pendampingan	FGD	Semua pedagang es tebu		√	√	Foto Video Catatan	√		
		Uji coba produk	Ibu-Ibu Istri pedagang			√	Foto Video	√	√	
		Praktik pemasaran	Athok Yanto	√	√	√	Foto	√		
		FGD	Semua pedagang es tebu		√	√	Foto Video	√	√	
3.	Hasil pendampingan			√	√			√		
					√			√		

Kedua, infrastruktur berupa tempat ibadah dapat kita temui di badan utama Desa Sidorejo dan dusun-dusun di Desa Sidorejo. Infrastruktur tempat ibadah ini berupa masjid dan musholla-musholla. Adapun jumlahnya ada sebanyak 1 masjid desa dan 30 musholla-musholla atau langgar yang tersebar di setiap dusun bahkan RT yang ada di Desa Sidorejo. Karena keseluruhan masyarakat Desa Sidorejo beragama Islam, maka tidak ada tempat ibadah agama lain yang menjadi fasilitas ibadah di desa ini.

Gambar 5.3

Masjid Besar Desa Sidorejo



Sumber: Hasil dokumentasi lapangan tanggal 14 Februari 2018

Ketiga, aset fisik yang ada di Desa Sidorejo berupa fasilitas-fasilitas pendidikan. Dalam data monografi Desa Sidorejo tercatat ada 12 gedung sekolah baik sekolah umum maupun salaf, mulai dari Taman Pendidikan Anak Usia Dini (TPAUD), Taman Kanak-kanak (TK), Madrasah Ibtidaiyah (MI), Madrasah Tsanawiyah (MTs), hingga Madrasah Aliyah (MA).

Tabel 6.2

Tabel Musim Pendapatan Harian Pedagang Es Tebu

No.	Musim	Ramai	Sepi	Keterangan
1.	Kemarau	Rp 350.000 – Rp 400.000	Rp 180.000	Bersih
2.	Hujan	Rp 100.000	Rp 40.000 – Rp 80.000	Bersih
3.	Ramadhan	Rp. 500.000	Rp 400.000	Bersih

Sumber: Hasil wawancara Kang Thoha tanggal 11 Februari 2019

Isi tabel di atas menggambarkan pendapatan harian pedagang es tebu berdasarkan musim setiap tahunnya. Dapat dilihat bahwa pendapatan bersih pedagang ketika ramai dapat mencapai Rp 400.000 ketika musim kemarau, Rp 500.000 ketika bulan Ramadhan dan masih mencapai Rp 100.000 ketika musim penghujan. Sedangkan dalam keadaan sepi, pedagang es tebu mampu meraih keuntungan sebesar Rp 400.000 saat bulan ramadhan, Rp 180.000 di musim Kemarau dan Rp. 80.000 saat musim penghujan. Namun normalnya pendapatan paling sedikit ketika hari-hari biasa adalah sebesar Rp 180.000 perharinya.

Sedikit banyaknya pendapatan masyarakat juga dipengaruhi oleh letak lapak. Di mana letak lapak mereka berbeda-beda titiknya. Adapun peta dari persebaran lapak pedagang dapat dilihat pada gambar di bawah ini:

Tabel 6.3

Verbatim FGD I

No.	Nama	Percakapan
1.	Kang Yanto	Jadi ini kan kita mau bahas tentang bagaimana jualan kita kedepannya. Lah mungkin teman-teman punya keinginan untuk pedagang es tebu nantinya itu maunya dibagaimanakan atau diapakan.
2.	Barzah	Kalo saya sih pengennya pendapatannya bertambah lagi, biar bisa seperti awal-awal jualan.
3.	Rokhim	Lah kalau gitu saya juga mau. Tapi kan sekarang kondisinya sudah beda
4.	Kang Yanto	Ya memang sih berbeda, tapi kan setidaknya punya keinginan.
5.	Kang Atho'	Intinya yang pasti kita pengen nambah pendapatan.
6.	Faidl	Tapi kan sekarang masalahnya pendapatan kita turun karena persaingan. Dan persaingannya juga bukan karena pedagang es yang lain, tapi dari pedagang es tebu sendiri.
7.	Eni	Kalau saya yang penting pelanggan itu gimana caranya biar tetap setia. Karena pendapatan saya sehari-hari juga dari langganan
8.	Dani	Lah kalau kita semua pasti pengennya begitu. Tapi untuk kesitu, caranya gimana? apalagi ada penghancur pasar seperti si X.
9.	Faidl	Nah, itu yang seharusnya kita selesaikan terlebih dahulu. Karena bagaimanapun itu adalah salah satu akar masalahnya
10.	Kang Yanto	Oke, jadi intinya kita semua menginginkan pendapatan kita bertambah lagi seperti sebelum-sebelumnya. Kendalanya berarti di persaingan.
11.	Rokhim	Lah kalau musim juga kan termasuk kendala.
12.	Kang Atho'	Beda. Kalau musim kayak musim hujan gini ya gak usah dibahas. Nyatanya kalau musim hujan semua pedagang es juga turun pendapatannya. tapi kalau musim kemarau kan jelas.
13.	Thoha	Lah ya seperti itu maksudnya. Kita atasi dulu yang masalah persaingan
14.	Kang Yanto	Kesimpulannya berarti kita semua pengen pelanggan

pemberdayaan yang disampaikan oleh Zubaedi. Langkahnya dengan cara mengajak masyarakat untuk menemukan potensi dan aset-aset yang dimiliki masyarakat dengan menceritakan kisah-kisah sukses mereka. Hal itu sebagai stimulus sekaligus bentuk riil motivasi peneliti agar masyarakat dapat tergerak untuk mengembangkan potensi yang telah dimilikinya. Maka pada awal proses pendampingan ini, peneliti mendorong masyarakat pedagang es tebu yang ada di Desa Sidorejo dengan melakukan pemetaan potensi yang dimilikinya, baik potensi yang dimiliki oleh setiap individu atau potensi yang ada di lingkungan sekitar mereka, apapun bentuk potensinya. Sebenarnya komunitas pedagang es tebu telah sadar akan potensi yang mereka miliki, namun belum mampu mengoptimalkan potensi yang ada untuk menghadapi tingginya tingkat persaingan di pasaran.

Untuk itu peneliti melakukan pendampingan ini dengan tujuan memfasilitasi mereka untuk meningkatkan kemampuan mereka dalam mengoptimalkan pengembangan aset yang telah dimiliki. Peneliti menyadari bahwa setiap pendampingan harus dimulai dengan awal yang baik dan pengembangan berbasis aset hanya akan berjalan jika dilakukan secara partisipatif. Maka dari itu, langkah awal yang dilakukan yaitu membangun komunikasi dengan baik untuk menciptakan *trusting* atau membangun kepercayaan dari masyarakat. Sehingga penggalan data atau

informasi yang dibutuhkan dapat diperoleh dengan sebenar-benarnya dan tentunya sesuai dengan fakta yang ada, berkat kejujuran masyarakat. Komunikasi yang antara peneliti dengan seluruh pedagang terbangun melalui hubungan sosial yang berawal dari salah satu anggota Paguyuban Tebu Jaya Sejahtera. Melalui paguyuban ini, peneliti mulai berproses untuk mendampingi masyarakat pedagang es tebu secara lebih intensif.

Kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang dimulai dengan sebuah modal, kemudian dikembangkan menjadi hal yang sifatnya kreatif, inovatif, berdaya saing serta berkelanjutan. Sehingga kewirausahaan merupakan proses untuk meningkatkan taraf kehidupan ekonomi menuju kesejahteraan yang sebenarnya. Dengan begitu, dapat kita tarik kesimpulan bahwa baik kewirausahaan maupun wirausaha memiliki karakteristik atau ciri-ciri khusus. Pengembangan kewirausahaan berbasis aset merupakan sebuah pengembangan yang dilakukan oleh peneliti bersama pedagang es tebu melalui beberapa proses dan tahapan yang partisipatif. Hasilnya dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan yang dimiliki oleh masyarakat pedagang es tebu merupakan sebuah usaha kecil tingkat lokal yang kreatif atau bisa disebut dengan *local mini creative industry*.

Menurut KBBI, kata kreatif diartikan dengan “memiliki daya cipta atau memiliki kemampuan untuk menciptakan”. Sedangkan secara umum

kreatif seringkali dimaknai dengan sebuah keahlian untuk menciptakan sesuatu melalui imajinasi seseorang dengan gaya baru (inovatif).

Pendampingan ini berhasil menemukan titik temu antara teori ekonomi kreatif dengan hasil nyata kreatifitas para pedagang es tebu yang ada di Desa Sidorejo. Sebagaimana konsep ekonomi kreatif bahwa suatu usaha dikatakan kreatif apabila memenuhi beberapa indikator yaitu Inovasi, kemampuan manajerial dan kepemimpinan.

Inovasi merupakan kegiatan untuk menciptakan suatu hal atau produk baru dari sumberdaya yang telah dimiliki dan dikembangkan oleh masyarakat. Berdasarkan pendampingan yang telah dilakukan inovasi produk dari pedagang es tebu adalah berupa es lilin tebu. Inovasi ini merupakan salah satu upaya masyarakat untuk mengembangkan aset yang dimilikinya dengan cara menambah *skill* atau kemampuan mereka. Selain itu inovasi produk ini merupakan usaha untuk meningkatkan pendapatan mereka dengan cara menciptakan sebuah produk yang diminati oleh masyarakat karena harganya yang murah, namun meriah. Inovasi produk ini juga merupakan bentuk penambahan *skill* dalam manajerial masyarakat pedagang es tebu. Di mana, dengan adanya inovasi produk ini, mereka tidak hanya menambah *skill* dalam mengolah sumberdaya alam yang dimilikinya tetapi juga menambah *skill* lain membaca peluang pasar. Di sini dapat dilihat dari program pembagian wilayah pemasaran. Di mana

pedagang menjadikan lembaga-lembaga pendidikan sebagai sasaran pemasaran, karena mereka sadar bahwa adanya lembaga-lembaga tersebut dapat menjadi pasar yang strategis bagi produk baru mereka.

Adanya pembagian wilayah merupakan upaya mereka untuk menciptakan kerjasama baru dengan pedagang yang lain sekaligus mencegah perusakan pasar antar pedagang es tebu. Sehingga hubungan seluruh anggota pedagang es tebu tetap berjalan dengan baik. Sehingga terciptalah sebuah solidaritas antar pedagang es tebu tersebut. Terciptanya solidaritas pedagang es tebu yang terpupuk dalam naungan Paguyuban Tebu Jaya Sejahtera merupakan salah satu bentuk *positif deviance*. *Positive Deviance* atau (PD) secara harfiah berarti penyimpangan positif. Secara terminologi *positive deviance* (PD) adalah sebuah pendekatan terhadap perubahan perilaku individu dan sosial yang didasarkan pada realitas bahwa dalam setiap masyarakat meskipun bisa jadi tidak banyak terdapat orang-orang yang mempraktekkan strategi atau perilaku sukses yang tidak umum, yang memungkinkan mereka untuk mencari solusi yang lebih baik atas masalah yang dihadapi daripada rekan-rekan mereka itu sendiri.⁵⁸

⁵⁸ Edi Suharto, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Masyarakat*, (Bandung: Refika Aditama, 2010), hal. 25

Fakta adanya PD ditemukan oleh peneliti dalam dinamika pendampingan. Ini merupakan sesuatu yang tidak diduga dan ditemukan saat pendampingan berlangsung. Paguyuban Tebu Jaya Sejahtera merupakan paguyuban yang anggotanya terdiri dari seluruh pedagang es tebu di Desa Sidorejo, Sedan. Namun, dalam paguyuban ini terdapat satu anggota yang melakukan alienasi atau mengasingkan diri dari anggota yang lain. Tidak hanya itu, satu anggota ini juga melakukan penurunan harga jual es tebu yang seharusnya seharga Rp. 2.500 menjadi hanya Rp. 2000 saja dan bahkan tidak sungkan-sungkan memberikan 43 porsi es tebu kepada pelanggan dengan hanya membayar Rp. 5.000. Hal tersebut tentu menjadi salah satu bentuk persaingan yang tidak sehat, karena dia merusak pasar pedagang es tebu yang lain dengan menurunkan harga jual es tanpa adanya kesepakatan bersama. Terlepas dari perkiraan peneliti, pedagang yang lain justru memilih tindakan lain untuk menghadapi masalah tersebut. Mereka tidak mengikuti langkah temannya dengan menurunkan harga jual es, melainkan mereka bersatu untuk menyepakati keseragaman harga jual. Untuk itulah dibentuk sebuah SOP harga jual dengan tujuan untuk menjaga kestabilan pasar bersama. Ini merupakan bentuk *positive defiance* yang ditemukan oleh peneliti sebagai salah satu fakta dalam pendampingan berbasis aset.

Secara garis besar pendampingan ini mampu membantu masyarakat dalam mengoptimalkan pengelolaan aset yang dimiliki dengan menciptakan inovasi produk yang sederhana namun bermakna sebagaimana konsep peneliti yang tersinkron dengan teori ekonomi kreatif yaitu pedagang es tebu sebagai *local mini creative industry*. Selain itu masyarakat juga mampu meningkatkan kesadarannya untuk memaksimalkan pengelolaan aset yang dimilikinya melalui beberapa proses pendampingan yang telah dilakukan, baik itu aset modal, *skill* maupun aset sosial.

2. Analisis Sirkulasi Keuangan (*Leaky Bucket*)

Dalam dunia kewirausahaan selain analisis SWOT yang digunakan untuk menganalisis sebuah wirausaha, analisis *leaky bucket* atau yang biasa disebut dengan ember bocor ini juga umum digunakan untuk menganalisis pengelolaan sebuah usaha. Pada pendampingan berbasis aset yang mengambil fokus pada kewirausahaan ini, peneliti telah melakukan beberapa aksi bersama kelompok masyarakat pedagang es tebu di Desa Sidorejo dan menghasilkan sebuah inovasi produk yang dijadikan sebagai salah satu alternatif dalam meningkatkan pendapatan mereka. Terlepas dari modal awal dan usaha yang telah mereka jalankan sebelumnya, keberadaan inovasi

pengembangan usaha melalui inovasi produk. Pengambilan tema ini didasari oleh hasil survei pribadi peneliti yang dilakukan di desanya sendiri yaitu Desa Sidorejo, kecamatan Sedan, Kabupaten Rembang. Peneliti merupakan tipe orang yang senang berwisata kuliner, sehingga sering menjajaki jajanan-jajanan yang dijual di pinggir jalan, termasuk minuman dingin. Di Desa Sidorejo sendiri banyak sekali jenis minuman yang dijual di pasaran, mulai dari es teler, es tebu, es ijo, es campur, hingga es coklat yang notabene lebih *modern*. Namun, dari berbagai rasa yang dicoba, muncul ketertarikan peneliti untuk meneliti salah satu di antara sekian banyak minuman dan itu jatuh pada es tebu. Kenapa es tebu? Karena es tebu merupakan usaha yang paling banyak diminati oleh masyarakat Desa Sidorejo dan rasanya jauh lebih menyegarkan dibanding dengan es-es yang lain. Lagipula, es tebu dinilai lebih sehat dibanding es yang lain karena dalam pembuatannya tidak ada campuran bahan-bahan kimia yang berbahaya seperti pewarna dan perasa. Namun bukan itu saja, keberadaan es-es lain yang lebih *modern* menjadi saingan tersendiri bagi pemilik usaha es tebu. Sehingga yang dipikirkan oleh peneliti saat itu adalah bagaimana agar usaha es tebu ini tetap eksis dan berkembang di pasaran di tengah-tengah maraknya produk-produk yang lebih *modern* dan menarik. Untuk itu dibuatlah tema sedemikian rupa dengan memanfaatkan beberapa aspek yang telah diketahui oleh peneliti. Salah satunya yaitu tentang adanya paguyuban pedagang es tebu, Paguyuban Tebu Jaya Sejahtera.

Secara metodologis, tahapan 5D dari pendekatan ABCD ini membantu memudahkan peneliti untuk melakukan pendampingan. Terlebih lagi langkah-langkahnya yang ternyata bisa dilakukan tanpa harus berurutan. Yang penting memenuhi syarat dan menghasilkan data. Contoh saja saat proses *discovery*. Proses ini bisa dilakukan seiring dengan proses inkulturasi dan penggalian datanya bisa dilakukan dengan dua cara yaitu wawancara dan FGD. Kemudian penetapan program (*define*). Proses ini bisa dilakukan peneliti dalam satu kali FGD saja bersamaan dengan proses *discovery* secara kelompok dan proses *dream*. Hal ini tentu mempermudah peneliti maupun kelompok masyarakat yang didampingi karena dapat melakukan beberapa tahapan hanya dalam satu kali FGD saja. Selain menyingkat waktu, juga mempermudah proses pengorganisasian. Terlebih jika yang diorganisir adalah para pedagang es tebu yang mayoritas pedagangnya adalah laki-laki.

Bagi peneliti, pendampingan merupakan sebuah proses yang tidak bisa direncanakan secara keseluruhan. Karena hasil temuan di lapangan banyak yang di luar dugaan. Meskipun peneliti memiliki rencana pendampingan, namun akhirnya yang dilakukan adalah yang sesuai dengan kebutuhan dan kesepakatan masyarakat yang didampingi. Pembuatan inovasi produk berupa es lilin bukanlah hasil realisasi dari rencana awal. Melainkan hasil dari kesepakatan bersama berdasarkan pengalaman para pedagang dan beberapa pertimbangan. Kemudian



pendampingan dengan tahapan 5D. Dari tahapan-tahapan tersebut baik peneliti maupun masyarakat akhirnya dapat menemukan dan mengembangkan aset yang telah mereka miliki. Pengembangan aset dilakukan dengan beberapa program yang telah dilakukan bersama oleh masyarakat pedagang es tebu antara lain, pembuatan dan penetapan *Standar Operasional Prosedure* (SOP) terkait harga dan pengelolaan ampas tebu, pembuatan inovasi produk berupa es lilin tebu dengan 4 varian rasa dan pembagian wilayah pemasaran untuk produk baru tersebut. SOP dan pembagian wilayah pemasaran diberlakukan untuk seluruh anggota pedagang es tebu sebagai upaya peningkatan solidaritas dan menjaga kestabilan kondisi pasar sesama pedagang es tebu. Adapun Tujuan dari diadakannya pendampingan adalah untuk memfasilitasi masyarakat pedagang es tebu dalam mengembangkan aset atau potensi yang telah dimiliki sekaligus menentukan strategi dalam menghadapi ketatnya persaingan pasar yang ada di Desa Sidorejo, sehingga es tebu tetap eksis dan laris di kalangan konsumen di tengah-tengah banyaknya produk es yang lain.

