

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Jamu adalah sebutan untuk obat tradisional dari Indonesia, khususnya masyarakat Jawa. Jamu merupakan ramuan yang berasal dari tumbuh-tumbuhan alam yang diracik tanpa menggunakan bahan kimia sebagai aditif (bahan tambahan). Jamu sering disebut sebagai ramuan tradisional karena jamu memang sudah dikenal sejak jaman nenek moyang sebelum ilmu pengetahuan yang berhubungan dengan obat-obatan modern masuk ke Indonesia.

Para pekerja informal terutama penjual jamu gendong umumnya berasal dari luar kota yaitu dari Jawa. Jamu gendong merupakan salah satu minuman kesehatan yang banyak dikonsumsi bagi masyarakat berbagai kelas sosial. Dengan adanya jamu gendong, hampir seluruh masyarakat mempercayai khasiatnya, terutama bagi kesehatan.

Penjual jamu gendong menjajakan dagangannya berkeliling dengan menggendong jamu di pundaknya menggunakan bakul, hal ini berbeda dengan penjual lainnya seperti pedagang kaki lima yang hanya berdiam di satu tempat atau penjual jamu yang berjualan dengan sepeda motor. Penjual jamu gendong berjalan dari tempat ke tempat lainnya untuk mengantarkan dagangannya kepada pelanggannya.

Penjual jamu sama dengan penjual asongan yang menjajakan barangnya dengan cara menyodorkan barangnya pada calon pembeli. Dalam strategi penjualan jamu gendong agar bisa bertahan diwujudkan dalam tindakan sosial

yang dalam arti dilakukan oleh penjual itu sendiri. Dalam strategi penjualan jamu gendong agar bisa bertahan diwujudkan dalam tindakan sosial yang dalam arti dilakukan oleh pedagang itu sendiri. Menurut Weber, tindakan sosial adalah tindakan individu sepanjang tindakan itu mempunyai makna atau arti subjek bagi dirinya (Damsar, 2002:124).

Berdasarkan sejarahnya, jamu gendong merupakan obat tradisional yang terbuat dari akar, daun, maupun umbi-umbian pertama kali muncul dalam tradisi kraton Jawa. Setelah itu jamu diajarkan kepada masyarakat yang ingin belajar membuat jamu sehingga bisa dipasarkan di masyarakat luas untuk dijual dengan cara dipikul ataupun digendong.

Strategi penjual jamu adalah dengan cara menjual jamu dengan datang dari rumah ke rumah, para penjual jamu gendong menjajakan jamunya secara langsung. Strategi yang dilakukan oleh penjual jamu untuk tetap mendapatkan tempat di tengah masyarakat yang modern, cara yang dilakukan kebanyakan tukang jamu adalah memiliki keahlian mengetahui penyakit dan obat untuk pelanggannya seperti penjual jamu akan menjelaskan tentang manfaat jamu yang di jual secara rinci, kemudian jamu yang tepat untuk penyakit pelanggannya, padahal penjual jamu tidak punya pengetahuan secara formal, namun pengetahuan ini di dapatkan melalui turun temurun, kemudian penjual jamu yang juga berjualan dengan membawa dagangan selain jamu seperti membawa peyek dan keripik, sehingga ada alternatif bagi pembeli untuk melihat dagangannya sebelum meminum jamu.

Strategi lainnya adalah membangun jaringan sosial, dimana salah satu yang dibangun para penjual jamu gendong membangun hubungan yang baik dengan para penjual jamu lainnya, hal ini dikarenakan adanya rasa kekeluargaan merasa terbentuk karena adanya rasa senasib sehingga mengurangi konflik dan membantu pedagang jamu untuk mencari nafkah.

Para pedagang jamu gendong juga memilih lokasi-lokasi yang dianggap ramai, kemudian ada peluang jamu yang di jajakan bisa lebih cepat laku, para pedagang jamu gendong memilih tempat seperti pasar yang dianggap banyak orang membutuhkan jamu untuk menambah tenaga buat para pekerja dan buruh kasar, kemudian juga sasarannya adalah masyarakat yang berbelanja, dan penjual jamu gendong juga mencari lokasi lain seperti perumahan yang penduduknya ramai yang di wilayahnya tidak hanya rumah perumahan tetapi juga ada warung-warung pagi yang sasarannya adalah ibu-ibu yang sedang berbelanja yang akan membeli jamu gendong, sasaran penjualan jamu gendong tidak hanya ibu-ibu tetapi anak-anak dan bapak-bapak juga menjadi sasaran penjual jamu gendong untuk membeli jamunya.

Fenomena yang terjadi para penjual jamu keliling saat ini mengalami banyak kesulitan mulai dari persaingan dengan jamu kemasan jika di bandingkan jamu gendong yang hanya bertahan 1 hari maka jamu kemasan bisa bertahan hingga berbulan-bulan. Kemudian perkembangan zaman yang membuat perubahan pola pikir masyarakat yang lebih senang menggunakan obat-obatan kimia dan meminum jamu kemasan yang dianggap lebih praktis dan higienis.

Belum lagi banyaknya pendatang dari wilayah yang sama untuk mencoba peruntungan menjual jamu.

Arus perubahan menjadikan perkembangan penjual jamu gendong pada saat ini sangat sulit ditemukan, bahkan sangat jarang terlihat adanya penjual jamu gendong diperkotaan, dikarenakan hampir rata-rata yang dahulunya berjualan jamu gendong sekarang sudah banyak yang beralih berjualan menggunakan sepeda motor, gerobak, dll. Maka dari itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dan mengkaji tentang **STRATEGI PEMASARAN PENJUAL JAMU GENDONG DI JALAN PIMPINAN KECAMATAN MEDAN PERJUANGAN.**

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana strategi pemasaran penjual jamu gendong di jalan Pimpinan Kecamatan Medan Perjuangan?
2. Bagaimana penjual jamu gendong masih tetap bertahan ditengah perubahan sosial dan dimasa pandemi?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi pemasaran penjual jamu gendong di jalan Pimpinan Kecamatan Medan Perjuangan
2. Untuk mengetahui penjual jamu gendong masih tetap bertahan ditengah perubahan sosial dimasa pandemi dan dimasa pandemi?

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini dibagi dua, yakni secara teoritis dan praktis seperti disebut dibawah ini, yaitu:

1.1.1 Manfaat Teoritis

1. Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemahaman dan informasi kepada masyarakat luas tentang jamu tradisional yang baik untuk dikonsumsi untuk menjaga kesehatan.
2. Untuk memberikan ilmu terhadap perkembangan Antropologi Kesehatan karena dalam penelitian ini penulis membahas mengenai Penjual Jamu Gendong.

1.1.2 Manfaat Praktis

Bagi penulis diharapkan dapat menambah informasi terkait dengan Strategi Pemasaran Penjual Jamu Gendong dan untuk meningkatkan pengetahuan serta wawasan mengenai Strategi Pemasaran Penjualan Jamu Gendong yang berada di jalan pimpinan.