

**PENJUAL JAMU KELILING
DI KECAMATAN MALALAYANG KOTA MANADO**

Jeine Dewi Budiantho
090817001

ABSTRACT

The informal sector is a safety in the construction sector in Indonesia, especially in solving work problems. This is due to the field in the informal sector, then there will be no unemployment. The informal sector is beginning to be recognized is an alternative to solve the problem of providing jobs.

Informal workers especially Jamu Gendong Sellers are generally derived from the outskirts of Java. Jamu gendong is one that is widely consumed health drink for people of various social classes. With the jamu gendong, almost all people believe in the usefulness, especially for health.

Prior to bloom and spread among the people of various herbs, of course jamu gendong is the main heir to believe in healing all kinds of diseases and of course make as health care. Jamu gendong can be estimated that the utilization is still high. The presence of the seller jamu gendong still visible in every hallway city of Manado.

Under current conditions with a wide range of products offered instantly factories, sales jamu gendong can still survive because of the various ways or strategies undertaken jamu gendong sellers. The persistence jamu gendong because the price is relatively cheap and affordable, its sales were conducted door to door (door to door) so jamu gendong can survive, and pristine potion making sure buyers will quality and quality.

Keywords : jamu gendong, health, informal

Pendahuluan

Pertambahan penduduk di negara berkembang memunculkan persoalan baru antara lain masalah mobilitas (Mantra, 1995). Persoalan ini muncul karena desakan daya dukung lingkungan sudah tidak memungkinkan lagi sehingga penduduk berpindah-pindah dari satu daerah ke daerah yang lain, dengan anggapan bahwa daerah tersebut mempunyai fasilitas lebih baik dan menguntungkan bagi diri serta keluarganya.

Perantau di Indonesia biasanya dilakukan oleh orang-orang yang juga mempunyai tujuan untuk mencari mata pencaharian hidup yang lebih baik, tetapi bersifat berpergian sementara saja. Hal ini didukung oleh pendapat (Kampto Utomo, 1958) yang mengatakan bahwa mereka (para migran) mempunyai harapan apabila sudah cukup harta bendanya maka mereka akan kembali lagi ke kampung halaman asal, atau migrasi spontan. (Koentjaraningrat 1982).

Penekanan pada latar belakang kondisi perdesaan yang serba kesulitan dianggap cukup beralasan karena sektor informal dianggap bermula dari proses migrasi dari desa ke kota yang berlangsung terus-menerus, yakni arus pekerja yang berlebih keluar dari perdesaan. Para

migran pada akhirnya terpaksa harus memilih sektor informal karena kepastiannya dalam memperoleh pendapatan secara mudah tanpa banyak syarat. Selain dikarenakan keterbatasan lahan sektor formal di perkotaan, faktor pendidikan rendah dan keterampilan terbatas yang dimiliki rata-rata para migran pun menjadi salah satu faktor menjamurnya sektor informal di perkotaan. Beberapa penelitian yang pernah dilakukan mengungkapkan bahwa pekerja di sektor informal umumnya berasal dari desa (Manning et al,1984; Hidayat,1978).

Sektor informal merupakan sektor pengaman dalam pembangunan di Indonesia terutama dalam memecahkan masalah pekerjaan. Hal ini karena adanya lapangan di sektor informal maka tidak akan terjadi pengangguran. Sektor informal ini mulai diakui merupakan alternatif dalam memecahkan masalah penyediaan lapangan pekerjaan.

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.

Sebelum marak dan menyebar berbagai jamu di kalangan masyarakat, tentunya jamu gendong adalah pewaris utama untuk meyakini dalam penyembuhan segala jenis penyakit dan tentunya menjadikan sebagai perawatan kesehatan. Dapat diperkirakan bahwa pemanfaatan jamu gendong masih tinggi. Keberadaan penjual jamu gendong masih terlihat di setiap lorong Kota Manado.

Dalam kondisi saat ini dengan berbagai macam produk pabrik yang ditawarkan secara instan, penjualan jamu gendong masih bisa bertahan dikarenakan berbagai cara atau strategi yang dilakukan para penjual jamu gendong. Bertahannya jamu gendong karena harganya yang relatif murah dan terjangkau, penjualannya yang dilakukan secara *door to door* (dari rumah ke rumah) sehingga jamu gendong bisa bertahan, dan ramuannya yang masih alami membuat para pembeli yakin akan mutu dan kualitasnya.

Konsep Kebudayaan

Kehidupan penjual jamu gendong di Kecamatan Malalayang diwarnai dengan kebudayaan yang mereka bawa dari tempat asal mereka. Kebudayaan yang dimaksudkan disini menyangkut 3 (tiga) aspek. Pertama yaitu, ide, gagasan, nilai, atau norma. Kedua yaitu,

aktifitas atau pola tindakan manusia dalam masyarakat. Dan yang ketiga yaitu, hasil karya manusia berupa tindakan yang oleh Koentjaraningrat (2005) diartikan sebagai kebudayaan: “Kebudayaan adalah keseluruhan sistem gagasan dan rasa, tindakan, serta karya yang dihasilkan manusia dalam kehidupan bermasyarakat, yang dijadikan miliknya dengan belajar”.

Ketiga aspek kebudayaan yang dibawa oleh para penjual jamu gendong lama kelamaan mengalami percampuran kebudayaan dengan masyarakat penerima yaitu masyarakat Manado. Yang dimaksud dengan percampuran kebudayaan atau proses akulturasi yaitu : “Proses sosial yang timbul apabila sekelompok manusia dengan suatu kebudayaan tertentu dihadapkan pada unsur-unsur dari suatu kebudayaan asing sehingga unsur-unsur asing itu lambat-laun diterima dan diolah kedalam kebudayaan sendiri, tanpa menyebabkan hilangnya kepribadian kebudayaan itu” (Koentjaraningrat 2005).

Selanjutnya menurut Koentjaraningrat, nilai budaya itu merupakan salah satu bagian paling abstrak dari sistem gagasan atau ide-ide dan biasanya berfungsi sebagai pedoman tertinggi bagi kelakuan manusia.

Menurut Spadley, “Kebudayaan hendaknya dipahami sebagai pengetahuan yang diperoleh dan dipergunakan untuk menginterpretasikan pengalaman dan melahirkan tingkah laku serta strategi tindakan dalam hidup sehari-hari” (Spradley, 2007). Lingkungan mempengaruhi kebudayaan, sehingga kebudayaan yang terbentuk merupakan nilai-nilai, norma-norma, dan model-model pengetahuan yang sudah disesuaikan dengan kebutuhan lingkungan yang dihadapi penjual jamu gendong. Dengan demikian kebudayaan yang tumbuh di desa berbeda dengan di kota.

Strategi Adaptasi

Menurut Amri Marzali (2003), strategi adaptasi merupakan perilaku manusia dalam mengalokasikan sumberdaya yang mereka miliki dalam menghadapi masalah – masalah sebagai pilihan – pilihan tindakan yang tepat guna sesuai dengan lingkungan sosial, kultural, ekonomi, dan ekologis, di tempat dimana mereka hidup. Strategi adaptasi dianggap paling cocok dan menguntungkan untuk menghadapi lingkungan yang sudah berubah sehingga masyarakat dapat mencapai keadaan hidup yang mapan, tidak hanya didasarkan pada pertimbangan ekonomi saja, tetapi juga amat dipengaruhi struktur sosial, politik, agama, dan

kepercayaan serta latar belakang pendidikan mereka. Selanjutnya, strategi adaptasi berarti cara untuk mencapai keadaan yang mapan dan strategi adaptasi terwujud dalam bentuk mata pencaharian dalam kehidupan.

Menurut Edi Suharto (2003), strategi adaptasi yang disebut juga sebagai *corping strategies* dalam mengatasi guncangan dan tekanan ekonomi di kelompokkan menjadi 3 kategori, yaitu:

1) Strategi Aktif

Yaitu strategi yang mengoptimalkan segala potensi keluarga untuk (misalnya melakukan aktifitas sendiri, memperpanjang jam kerja, memanfaatkan sumber atau tanaman liar di lingkungan sekitar dan sebagainya)

2) Strategi Pasif

Yaitu mengurangi pengeluaran keluarga (misalnya pengeluaran biaya untuk sandang, pangan, pendidikan, dan sebagainya)

3) Strategi Jaringan

Misalnya menjalin relasi, baik secara informal maupun formal dengan lingkungan sosialnya dan lingkungan kelembagaan (misalnya: meminjam uang tetangga, mengutang ke warung, memanfaatkan program anti kemiskinan, meminjam uang ke rentenir atau bank, dan sebagainya)

Migrasi

Pada dasarnya migrasi adalah pergerakan penduduk secara geografis, atau perpindahan penduduk dari satu tempat ke tempat lain. Hugo (1986) membedakan migrasi dalam dua kategori, yaitu migrasi permanen dan non permanen. Perbedaannya terletak pada tujuan pergerakan tersebut. Bila seorang migran bertujuan untuk pindah tempat tinggal secara tetap, migran tersebut dikategorikan sebagai migran permanen. Sedangkan migran non permanen adalah migran yang memiliki jangka waktu untuk tinggal di suatu tempat.

Jaringan Sosial

Ada cukup banyak strategi yang dikembangkan para migran dalam usahanya untuk mempertahankan kehidupannya di kota dan meraih kesuksesan dalam kegiatan ekonomi yang dilakukannya. Salah satu strategi yang dilakukan migran adalah dengan cara mengembangkan dan memelihara jaringan sosial di antara sesama migran sesama daerah asal. Munculnya jaringan sosial memberi petunjuk tentang mengapa dengan kondisi di kota yang sama, migran yang satu lebih bertahan hidup atau lebih berhasil dalam kegiatan ekonominya dibanding migran yang lain. Tiga bentuk jaringan sosial sebagai salah satu strategi yang dikembangkan dan

dipelihara para migran dalam mengatasi kesulitan yang dihadapinya di kota.

Ketiga bentuk tersebut, yaitu:

1. Jaringan sosial yang didasarkan pada sistem kekerabatan dan kekeluargaan, khususnya dengan migran yang se daerah asal. Jaringan sosial semacam ini sengaja dibentuk dan dikembangkan oleh para migran sebagai salah satu strategi mengatasi persoalan yang dihadapi di kota dan mempertahankan kehidupannya di kota;
2. Jaringan sosial yang dibentuk dan dikembangkan dengan kelompok – kelompok sosial dalam pola hubungan sosial vertikal, yaitu dengan orang – orang yang memiliki kegiatan usaha atau kondisi keuangan lebih mantap. Bentuk hubungan sosial semacam ini merupakan hubungan patron klien;
3. Jaringan sosial dibentuk pada kelompok – kelompok sosial baru guna saling memenuhi kebutuhan di antara migran. Kelompok – kelompok sosial ini bisa bermacam – macam bentuknya, misalnya: kelompok ketetanggaan, kelompok orang yang tinggal bersama, kelompok orang dengan nilai – nilai baru

yang muncul di kota kelompok – kelompok yang terjadi karena kesamaan agama, profesi, dan sebagainya. Namun demikian, di antara ketiga pola tersebut ternyata seringkali terjadi tumpang tindih antara pola yang satu dengan yang lain. Misalnya, ditemukan jaringan sosial yang didasarkan atas hubungan kekerabatan yang bersifat vertikal dan juga bersifat horizontal, dan jaringan sosial tersebut juga melibatkan adanya hubungan ketetangaan – ketetangaan dalam arti di daerah asal maupun di kota tujuan. Jaringan sosial yang dikembangkan dan dipelihara di antara sesama migran, antara lain dapat ditelusuri sejak migran pertama kali berangkat bermigrasi, karena sejak awal keberangkatan seorang migran tidak lepas dari hubungannya dengan sesama migran.

Karena itu hubungan yang terjalin sejak awal tersebut akan berlanjut di masa kemudian. Dengan semakin banyaknya orang yang dibawa dan dibimbing untuk melakukan pekerjaan serupa maka akan terbentuk jaringan – jaringan sosial, terutama berdasarkan asal daerah dan pekerjaan yang ditekuni di tempat tujuan.

Hubungan–hubungan kekerabatan secara umum memang memegang peran penting dalam jaringan sosial. Pentingnya hubungan kekerabatan nampak ketika pertama kali seorang migran berangkat bermigrasi. Hal ini sejalan dengan yang dikemukakan Suparlan (1980:103), bahwa di kota – kota besar di Indonesia, kelompok-kelompok kekerabatan mempunyai peranan dalam usaha saling tolong–menolong dan kerjasama dalam mengatasi berbagai masalah dan kesulitan hidup di kota -kota besar.

Hubungan Sosial

Manusia sebagai makhluk sosial, hidup saling berhubungan dengan manusia lain. Dalam hal ini terjadi interaksi yang merupakan serangkaian tingkah laku yang sistematis antara dua orang atau lebih. Tingkah laku tersebut bersifat sistematis (berupa susunan atau aturan) oleh karena terjadi secara teratur berulang (menurut Spradley, 1975)

Begitu pula yang terwujud pada masyarakat Malalayang pada umumnya baik dalam pergaulan antar sesama maupun dengan lingkungan sekitar. Interaksi di bidang pendidikan dan agama juga terlihat baik. Mengenai kegiatan tolong menolong yang berkaitan dengan kemasyarakatan juga berjalan dengan baik.

Sejarah Jamu Gendong

Sampai saat ini belum dapat dipastikan sejak kapan tradisi meracik dan meminum jamu muncul. Tapi diyakini tradisi ini telah berjalan ratusan bahkan ribuan tahun. Tradisi meracik dan meminum jamu sudah membudaya pada periode kerajaan Hindu – Jawa. Hal ini dibuktikan dengan adanya Prasasti Madhawapura dari jaman Majapahit yang menyebut adanya profesi ‘tukang meracik jamu’ yang disebut *Acaraki*.

Jamu sudah dikenal berabad-abad di Indonesia yang mana pertama kali dikenal dalam lingkungan Istana Keraton Kesultanan di Yogyakarta dan Kasunanan di Surakarta. Zaman dahulu resep jamu hanya dikenal dikalangan keraton dan tidak diperbolehkan keluar dari keraton. Tetapi seiring dengan perkembangan jaman, orang-orang lingkungan keraton sendiri yang sudah modern, mereka mulai mengajarkan meracik jamu kepada masyarakat diluar keraton sehingga jamu berkembang sampai saat ini tidak saja hanya di Indonesia tetapi sampai ke luar negeri.

Bagi masyarakat Indonesia, Jamu adalah resep turun temurun dari leluhurnya agar dapat dipertahankan dan dikembangkan.

Bahan-bahan jamu sendiri diambil dari tumbuh-tumbuhan yang ada di Indonesia baik itu dari akar, daun, buah, bunga, maupun kulit kayu.

Sejak dahulu kala, Indonesia telah dikenal akan kekayaannya, tanah yang subur dengan hamparan bermacam-macam tumbuhan yang luas. Tanah yang subur dengan kekayaan tanaman sangat mempengaruhi kehidupan masyarakat Indonesia karena mereka bergantung dari alam dalam usahanya untuk memenuhi bermacam-macam kebutuhan. Pengolahan tanah, pemungutan hasil panen, proses alam tidak hanya menghasilkan makanan, tetapi juga berbagai produk yang berguna untuk perawatan kesehatan dan kecantikan.

Leluhur kita menggunakan resep yang terbuat dari daun, akar dan umbi-umbian untuk mendapatkan kesehatan dan menyembuhkan berbagai penyakit, serta persiapan-persiapan lain yang menyediakan perawatan kecantikan muka dan tubuh yang lengkap. Campuran tanaman obat tradisional ini di kenal sebagai JAMU. Dimana Indonesia dikenal sebagai negara nomor 2 dengan tanaman obat tradisional setelah Brazil.

Menurut sejarah kerajaan Mataram Islam, *Wiku* adalah orang pintar atau dukun yang pertama kali membuat ramuan dari tumbuh-tumbuhan yang kemudian dijajakan dengan cara dipikul laki-laki dan digendong oleh perempuan.

Di antara kedua cara ini, jamu gendong inilah yang tetap berjalan hingga sekarang. Jenis jamu gendong bermacam – ragam seperti cabe puyang, beras kencur, dan daun pepaya. Jamu gendong yang populer sampai sekarang adalah beras kencur yang berkhasiat menghilangkan pegal-pegal pada tubuh. Selain itu, dapat merangsang nafsu makan. Bahan pokoknya adalah beras dan kencur. Sebagai pemanis digunakan gula merah dicampur gula pasir dan ditambah sedikit garam.

Indonesia dengan jumlah penduduk lebih dari 200 juta jiwa, memiliki lebih kurang 30.000 – 40.000 spesies tumbuhan yang tersebar di seluruh pelosok tanah air dan kurang lebih 940 – 3000 spesies di antaranya termasuk tumbuhan berkhasiat (180 spesies telah dimanfaatkan oleh industri jamu tradisional) merupakan potensi pasar obat herbal dan fitofarmaka. Kebiasaan minum jamu bagi masyarakat Indonesia khususnya Jawa dan Madura, bukanlah hal

asing. Awalnya jamu hanya dikenal di daerah Wonogiri – Surakarta yang selanjutnya meluas ke daerah – daerah lain.

Jamu (*herbal medicine*) sebagai salah satu bentuk pengobatan tradisional, memegang peranan penting dalam pengobatan penduduk di negara berkembang. Diperkirakan sekitar 70 – 80% populasi di negara berkembang memiliki ketergantungan pada obat tradisional (Wijesekera, 1991; Mahady, 2001). Jamu (*Empirical Based Herbal Medicine*) adalah obat tradisional yang berisi seluruh bahan tanaman yang menjadi penyusun jamu tersebut. Jamu disajikan secara tradisional dalam bentuk seduhan, pil, atau cairan. Umumnya, obat tradisional ini dibuat dengan mengacu pada resep peninggalan leluhur. Jamu tidak memerlukan pembuktian ilmiah secara uji klinis, tetapi cukup dengan bukti empiris. Selain adanya klaim khasiat yang dibuktikan secara empiris, jamu juga harus memenuhi persyaratan keamanan dan standar mutu. Secara umum jamu dianggap tidak beracun dan tidak menimbulkan efek samping. Khasiat jamu telah teruji oleh waktu, zaman dan sejarah, serta bukti empiris langsung pada manusia selama ratusan tahun (Winarmo, 1997).

Cita Rasa Jamu Gendong.

Rasa yang dihasilkan jamu gendong sangat berpengaruh terhadap strategi agar jamu gendong bisa diminati para konsumen, dengan adanya rasa para konsumen meyakini jamu gendong bisa banyak berkhasiat sebagai minuman kesehatan yang ramuannya sudah diyakini. Keahlian para penjual jamu gendong memiliki cara tersendiri untuk mengolah dan meracik jamu sehingga jamu bisa menjadi ramuan yang nantinya ramuan tersebut bisa menjadi khasiat untuk para konsumen.

Ada 8 jenis jamu gendong yang dijual oleh penjual jamu gendong, antara lain :

1. Jamu Beras Kencur

Jamu beraskencur berkhasiat dapat menghilangkan pegal – pegal pada tubuh dan sebagai tonikum atau penyegar saat habis bekerja. Dengan membiasakan minum jamu beras kencur, tubuh akan terhindar dari pegal-pegal dan linu yang biasa timbul bila bekerja terlalu payah. Selain itu, beras kencur bisa meringankan batuk dan merupakan seduhan yang tepat untuk jamu batuk.

2. Jamu Kunir Asam

Jamu kunir asam dikatakan oleh sebagian besar penjual jamu sebagai jamu 'adem-ademan atau seger-

segeran' yang dapat diartikan sebagai jamu untuk menyegarkan tubuh atau dapat membuat tubuh menjadi dingin. Ada pula yang mengatakan bermanfaat untuk menghindarkan dari panas dalam atau sariawan, serta membuat perut menjadi dingin. Seorang penjual jamu mengatakan bahwa jamu jenis ini tidak baik dikonsumsi oleh ibu yang sedang hamil muda sehubungan dengan sifatnya yang memperlancar haid. Ada pula penjual jamu yang menganjurkan minum jamu kunir asam untuk melancarkan haid.

3. Jamu Kunci Suruh (sirih)

Jamu kunci suruh dimanfaatkan oleh wanita, terutama ibu-ibu untuk mengobati keluhan keputihan (fluor albus). Sedangkan manfaat lain yaitu untuk merapatkan bagian intim wanita (vagina), menghilangkan bau badan, mengecilkan rahim dan perut, serta dikatakan dapat menguatkan gigi.

4. Jamu Temulawak

Jamu temulawak berkhasiat untuk menambah nafsu makan dan baik untuk dikonsumsi oleh anak – anak.

5. Jamu Cabe Puyang

Jamu cabe puyang adalah jamu penghilang pegal linu. Atau dapat

juga dikatakan sebagai jamu penghilang rasa capek.

6. Jamu Kudu Laos

Jamu kudu laos adalah jamu untuk menurunkan tekanan darah. Jamu ini cocok dikonsumsi oleh orang yang bermasalah dengan tekanan darahnya.

7. Jamu Sinom

Jamu sinom adalah perpaduan antara jamu kunir asam yang ditambah dengan sinom.

8. Jamu Pahitan

Jamu pahitan bermanfaat untuk menghilangkan kencing manis, kolesterol, dan pusing – pusing akibat kelelahan.

Cara Pembuatannya Tahan Basi.

Cara pembuatan jamu harus memiliki cara-cara agar jamu bisa tetap bertahan dan tidak mudah basi. Dengan pengelolaan yang secara ahli membuat para penjual harus memiliki keahlian khusus agar jamu yang dijual bisa bertahan lama dan tidak mudah basi. Cara ini dilakukan dengan cara pengelolannya yang harus selalu higienis dan dengan cara cara yang sudah diketahui para penjual jamu gendong, yaitu dengan cara pengolahannya jamunya tidak dicampur bahan bahan campuran lainnya seperti pemanis kemudian suhu dari hasil racikan jamu yang harus benar benar dijaga agar jamu

tahan lama dan tidak basi ketika akan dijual (contohnya: ketika selesai memasak dan meramu hasil jamu tersebut disarankan agar tidak langsung menutup wadah yang disediakan untuk jamu tersebut).

Bahan Baku Alami Jamu Gendong.

Penjual jamu gendong meramu bahan–bahan jamu gendong, kreativitas dari meramu dan mengolah ramuan jamu dari bahan – bahan yang masih alami dan mudah didapat dan diramu secara tradisional dan tanpa ada campuran bahan kimia. Kreativitas dalam meramu bahan – bahan alami menjadi racikan jamu yang bermacam-macam antara lain, jamu beras kencur, jamu kunyit asam dan campuran jamu lainnya yang dikonsumsi berhubungan dengan masalah selera yang ditawarkan melalui kebutuhan konsumen (Sketsa, Majalah Nova, artikel, September 2012).

Bahan yang alami dan tradisional merupakan kunci pokok utama dalam persaingan penjualan di kalangan penjual jamu gendong. Kreativitas dan keanekaragaman pada pembeli jamu gendong disalurkan melalui bahan-bahan yang sangat alami dan tradisional yang nantinya menjadi salah satu simbol-simbol dari tingkatan minat pembeli jamu gendong.

Lokasi Penjualan.

Pemilihan lokasi dalam penjualan jamu gendong yang tepat yaitu lokasi Pasar Bahu, Terminal Malalayang, dan Kompleks Perumahan. Persaingan dalam mendapatkan pelanggan sangatlah tinggi sehingga hampir banyak para penjual yang menghentikan penjualan jamu gendong.

Penjualan jamu gendong yang banyak dilakukan dengan cara mendatangi dari rumah ke rumah untuk mendatangi pembeli. Dalam hal ini para penjual tidak hanya mendatangi para pembeli dari rumah ke rumah melainkan para pembeli dan pelanggan bisa mendatangi rumah penjual dan mendatangi daerah yang biasa banyak ditemui penjual jamu gendong.

Pola strategi bertahannya penjualan jamu gendong dilakukan dengan jaringan sosial dengan strategi kerja sama yang dapat diterapkan oleh para penjual, pembeli maupun pelanggan jamu gendong. Jaringan sosial antara pembeli dan penjual jamu gendong melalui jaringan sosial yang bersifat timbal balik yang bisa dilihat sebagai suatu cara dari hubungan atau pelaku ekonomi.

Keramahtamahan Penjual Jamu Gendong.

Ramah tamah dan senyuman manis merupakan salah satu strategi yang dilakukan para penjual jamu gendong agar jamu gendongnya bisa bertahan. Hal ini merupakan cara yang diyakini para penjual jamu gendong. Dalam tingkah dan perilaku ramah tamah membuat para penjual jamu gendong yakin dan percaya bisa membuat para pembeli maupun pelanggan percaya untuk menikmati dan memilih jamu gendong.

Kebersihan dan Penampilan.

Kebersihan juga merupakan strategi dasar dalam bertahannya jamu gendong dikalangan masyarakat. Dengan terciptanya kebersihan, para penjual bisa mendapatkan pembeli dan pelanggan yang cukup banyak. Mulai dari kebersihan dalam proses pembuatan sampai kebersihan dalam proses penjualan dan juga kebersihan dalam penampilan penjual. Dan ini merupakan kunci keberhasilan dalam penjualan.

Mencari Pelanggan.

Untuk mencapai tujuan dan untuk bertahannya penjualan jamu gendong, maka para penjual jamu gendong harus bisa mencari pelanggan agar jamu gendong diminati dengan banyak orang.

Strategi ini dilakukan para penjual dengan cara menawarkan hasil penjualannya kepada pembeli agar bisa diketahui dan diminati tidak dengan cara itu saja melainkan cara lain juga dilakukan para penjual jamu dalam memperjualbelikan jamunya yaitu dengan cara mendatangi para pembeli yang ada disekitar Pasar Bahu, Terminal Malalayang dan Kompleks perumahan di Kecamatan Malalayang.

Faktor-Faktor yang Menyebabkan Penjual Jamu Gendong Masih Bertahan Sampai Saat Ini

- 1) Para penjual jamu gendong tidak memiliki keterampilan lain selain meramu jamu (karena rata – rata pendidikan penjual jamu gendong hanya tamatan SD).
- 2) Karena adanya permintaan masyarakat sampai saat ini. Masyarakat masih meminati jamu gendong baik dalam bentuk sachet maupun dalam botol buatan penjual jamu gendong.
- 3) Faktor utamanya yaitu para penjual jamu gendong masih membantu suami untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan juga membantu suami untuk membiayai keperluan rumah tangga maupun keperluan sekolah anak.

Kehidupan Sosial Ekonomi Penjual Jamu Gendong

Dari hasil wawancara, para penjual jamu gendong bisa memperoleh pendapatan Rp 30.000 sampai dengan Rp 50.000 perhari. Dalam hal ini para penjual jamu gendong merasa kondisi sosial mereka dirasakan biasa – biasa saja dalam arti pendapatan yang mereka dapatkan bisa mencukupi kebutuhan perekonomian rumah tangga. Pendapatan yang didapat dari penjualan jamu gendong hanya bisa dilakukan untuk memenuhi dan menutupi kebutuhan dalam rumah tangga khususnya untuk makan. Hal ini yang dilakukan para penjual jamu gendong lainnya dan bisa bertahan untuk mencari nafkah sebagai penjualan jamu gendong.

Pemilihan Sasaran Penjualan Jamu Gendong

Sasaran penjualan jamu gendong lebih banyak dijual disekitar Terminal Malalayang, Pasar Bahu, Kelurahan Kleak, dan Kompleks Lapangan Bantik. Jamu yang dijual oleh penjual jamu gendong tidak dijual dengan cara begitu saja melainkan penjualan jamu gendong dilakukan dengan cara menjualnya kepada konsumen (secara individu) yang memesannya terlebih dahulu secara langsung.

Bukan dengan cara itu saja, para penjual jamu gendong melakukan sasaran penjualan dengan cara *door to door* yang dilakukan dari mendatangi pintu ke pintu yang dari rumah satu ke rumah yang lain sehingga penjual jamu gendong masih diminati.

Modal dan Pendapatan Per Hari Penjualan Jamu Gendong

Dalam penjualan jamu gendong diperlukan modal dalam penjualan setiap harinya. Penjual Jamu Gendong memiliki keahlian dalam meracik bahan – bahan yang dapat di gunakan sebagai jamu. Dari hasil wawancara diketahui bahwa dalam penjualan jamu gendong setiap hari memerlukan modal kurang lebih Rp 100.000 untuk membeli bahan – bahan dan keperluan jamu. Modal yang dikeluarkan kurang lebih Rp 50.000 digunakan untuk membeli bahan – bahan jamu yaitu kunyit, jahe, temulawak, kencur, gula merah, dan lainnya. Sedangkan modal yang lainnya digunakan untuk membeli bahan – bahan jamu dalam kemasan dan juga telur ayam kampung. Para penjual jamu gendong dapat menghabiskan modal sekitar Rp 100.000 perhari sampai Rp 500.000 perminggunya.

Setiap hari para penjual jamu gendong menghasilkan 7 jenis jamu yang terdiri dari :

- jamu kunyit asam
- jamu beras kencur
- jamu temulawak
- jamu uyup - uyup
- jamu kunci suruh (sirih)
- gula merah (pemanis)
- jamu kuat

Harga penjualan untuk segelas jamu gendong untuk pergelasnya seharga Rp 5.000 untuk jamu yang biasa, sedangkan untuk segelas jamu yang sesuai dengan khasiat yang menggunakan kemasan dan telur ayam kampung pergelas seharga Rp 8.000. Para penjual mendapatkan pendapatan perhari sebesar Rp 80.000 sampai dengan Rp 100.000. Pendapatan ini belum termasuk modal penjualan, jadi bisa dipastikan pendapatan penjual jamu gendong sebesar Rp 30.000 sampai dengan Rp 50.000 untuk pendapatan bersih yang dihasilkan perharinya para penjual jamu gendong.

Jenis jamu yang diminati oleh para pembeli itu kebanyakan yaitu jamu botol atau jamu racikan sendiri. Tetapi biasanya ada penjual yang membutuhkan jamu yang berbentuk kemasan. Perbandingannya sekitar 60% peminat jamu alami dan 40% peminat jamu kemasan. Sebagian besar peminat dari jamu gendong ini berasal dari kalangan wanita. Alasan mereka yang mengkonsumsinya beragam.

Ada yang ingin supaya tubuhnya tetap bugar, menghilangkan bau badan dan organ intim, mengkonsumsi jamu agar tetap cantik dan beragam alasan lainnya. Ada juga kalangan pria yang mengkonsumsi jamu tersebut yakni jamu kuat. Para pembeli atau konsumen jamu gendong ini sebagian suku minahasa.

Kehadiran Organisasi/Bantuan Kepada Penjual Jamu Gendong

Organisasi merupakan salah satu penampung dalam upaya para penjual jamu gendong. Bantuan yang diberikan kepada para penjual jamu gendong diberikan secara cuma – cuma. Hal ini bertujuan agar para penjual jamu gendong bisa lebih maju dan berubah dalam sektor penjualannya. Dalam arti agar para penjual jamu gendong bisa mempermudah cara penjualannya dan untuk memperluas penjualannya. Bentuk bantuan yang diberikan kepada penjual jamu gendong yaitu berupa sepeda, dan kotak sebagai wadah tempat penempatan botol – botol para penjual jamu. Pemberian ini dilakukan secara gratis dari pihak salah satu industri jamu terkenal di Indonesia yaitu sidomuncul, pemberian bantuan ini dilakukan pada tahun 2007 secara menyeluruh bagi penjual jamu gendong.

Pemberian bantuan maupun sumbangan berupa sepeda dan kotak penjualan diberikan tidak secara merata. Hal ini dikarenakan banyak data-data yang kurang akurat dalam pendataan jumlah jamu gendong sehingga hanya sebahagian saja para penjual jamu gendong yang mendapatkan bantuan. Pemberian bantuan ini hanya terjadi sekali saja.

Organisasi juga memberikan penyuluhan dan pembelajaran tata cara membuat jamu yang sangat higienis dan alami kepada para penjual jamu gendong. Penyuluhan dan pembelajaran ini juga diikuti sebagian penjual jamu gendong dan kegiatan ini hanya dilakukan sekali pada tahun 2007 yang bersamaan dengan pemberian sepeda dan kotak sebagai wadah penjualan jamu bagi para penjual jamu gendong yang ada dikawasan seluruh Indonesia termasuk salah satunya penjual jamu gendong yang ada di kecamatan Malalayang.

Kendala – Kendala yang Dihadapi Para Penjual Jamu Gendong

Dalam melakukan penjualan jamu gendong tidak hanya strategi-strategi yang bisa dilakukan, melainkan ada juga kendala-kendala atau hambatan yang dihadapi para penjual jamu gendong yaitu:

a) Faktor Cuaca

Faktor cuaca diyakini para penjual jamu gendong menjadi kendala dalam penjualan. Seperti hujan, apabila hujan turun maka hampir seluruh penjual jamu gendong mengaku terjadi penurunan dalam pembelian dan diyakini juga hasil yang mereka dapatkan menurun serta secara langsung pendapatan yang mereka dapatkan berkurang. Selain itu juga, para penjual tidak leluasa menjajakan jamu gendong.

b) Kurangnya Modal.

Setiap penjual bukan hanya penjual pakaian dan makanan, penjual jamu gendong juga membutuhkan modal usaha agar lancar dalam berjualan. Oleh karena itu, dengan adanya modal yang kurang menjadi satu kendala yang harus dihadapi oleh para penjual dimana ini mengakibatkan penjual tidak sepenuhnya bisa berjualan. Ditambah lagi dengan mahalnya bahan – bahan yang dipergunakan untuk pembuatan jamu gendong membuat para penjual harus bisa mengatur keuangan guna untuk modal penjualan maupun untuk membeli bahan-bahan jamu.

Pandangan ke Depan Penjual Jamu Gendong

Bertahannya penjualan jamu gendong di Kecamatan Malalayang Kota Manado disebabkan karena mudahnya cara penjualan jamu yang sampai sekarang ini masih dilakukan mulai dengan cara – cara yang masih mudah diperoleh. Mayoritas penjual jamu gendong masih mempertahankan pekerjaan ini.

Para penjual yakin dengan mempertahankan pekerjaannya sebagai penjual jamu gendong akan mempertahankan kehidupannya saja dan bukan meningkatkan taraf hidup. Penghasilan para penjual jamu gendong hanya bisa dipergunakan untuk menutupi kebutuhan sehari – hari. Banyaknya pekerjaan yang bisa dilakukan ataupun ditekuni tetapi untuk para penjual masih meyakini dan menekuni untuk berjualan jamu gendong.

Kesimpulan

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa Jamu sudah dikenal berabad – abad di Indonesia yang mana pertama kali dikenal dalam lingkungan Istana Keraton Kesultanan di Yogyakarta dan Kasunanan di Surakarta.

Ada 8 jenis jamu yang dijual oleh penjual jamu gendong diantaranya jamu beras kencur, jamu

cabe puyang, jamu kudu laos, jamu kunir asam, jamu sinom, jamu pahitan, jamu kunci suruh (sirih), dan jamu uyup – uyup/gepyokan. Namun, yang masih digunakan sekarang ini hanya ada beberapa jenis jamu gendong diantaranya jamu kunyit asam, jamu beras kencur, jamu temulawak, jamu kunci suruh (sirih), jamu uyup – uyup ditambah dengan pemanis dan juga jamu dalam bentuk kemasan (jamu modern). Untuk harga penjualan jamu gendong per-gelasnya berkisar Rp 5.000 untuk jamu biasa dan Rp 8.000 untuk jamu yang ditambahkan telur. Penjual jamu gendong dapat memperoleh pendapatan per-hari berkisar Rp 30.000 sampai Rp 50.000.

Adapun strategi bertahan penjual jamu gendong meliputi bertahannya cita rasa jamu sampai saat ini, cara pembuatannya yang

bertahan lama atau tahan basi, bahannya yang masih alami, harga yang relatif murah, keramahan penjual jamu gendong, kebersihandan penampilan, dan yang paling utama yaitu mencari pelanggan.

Dalam penjualan jamu gendong, ada pula kendala – kendala yang dihadapi penjual jamu yaitu faktor cuaca dan kurangnya modal untuk menjual jamu. Dan faktor–faktor yang melatar belakangi berjualan dengan cara digendong yaitu karena penjual jamu tidak bisa mengendarai kendaraan, agar mudah mendatangi para pembeli, agar bisa berpindah – pindah tempat dalam berjualan. Bertahannya penjual jamu gendong sampai sekarang ini dikarenakan faktor–faktor diatas dan karena sampai saat ini jamu gendong masih diminati oleh masyarakat.

DAFATAR PUSTAKA

