

Faktor Pendorong Perempuan Menjadi Penjual Jamu Keliling di Jalan Gaperta Kecamatan Medan Helvetia

Motivating Factors For Women To Become Traveling Herbal Sellers On Gaperta Medan Helvetia District

Nadya Utami¹⁾, Supsilani²⁾

1) Prodi Pendidikan Antropologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Medan, Indonesia

2) Prodi Pendidikan Antropologi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Medan, Indonesia

Diterima: Mei 2025; Disetujui: Juni 2025; Dipublish: Juni 2025

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor pendorong perempuan bekerja sebagai penjual jamu keliling dan strategi yang digunakan dalam mempertahankan keberlangsungan hidup ditengah tantangan ekonomi dan persaingan usaha di Jalan Gaperta Kecamatan Medan Helvetia. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi terhadap 10 penjual jamu keliling yang masih aktif berdagang di Jalan Gaperta, Kecamatan Medan Helvetia. Teknik pemilihan informan yang digunakan adalah purposive sampling yaitu menentukan informan berdasarkan karakteristik yang dianggap relevan dengan tujuan penelitian. Teknik analisis data yang digunakan meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Penelitian ini menggunakan Teori Tindakan Sosial Max Weber yang memandang tindakan manusia sebagai perilaku yang memiliki makna subjektif dan diarahkan kepada orang lain dalam konteks sosial. Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor pendorong alasan mereka menjadi penjual jamu keliling yaitu karena faktor ekonomi, warisan keluarga meracik jamu secara turun-menurun dan fleksibel waktu. Para penjual jamu keliling juga menerapkan berbagai strategi bertahan hidup seperti menjaga kualitas jamu, membangun hubungan baik dengan pelanggan, melakukan penyesuaian harga, dan memilih waktu serta lokasi penjualan yang tepat dan menyesuaikan.

Kata Kunci: Strategi Bertahan Hidup, Penjual Jamu Keliling, Ekonomi

Abstract

This study aims to analyze the driving factors that encourage women to work as mobile jamu (traditional herbal medicine) vendors and the strategies they employ to sustain their livelihoods amid economic challenges and business competition in Gaperta Street, Medan Helvetia District. The study adopts a qualitative descriptive method, with data collected through observation, interviews, and documentation involving 10 active jamu vendors. This research is guided by Max Weber's Theory of Social Action, which views human behavior as meaningful and directed toward others in a social context. The findings reveal that mobile jamu vendors implement various survival strategies, such as maintaining the quality of their products, building good relationships with customers, adjusting prices, and selecting appropriate times and locations for selling. The reasons these women choose to become jamu vendors include economic necessity, inherited family traditions in herbal preparation, and the flexibility of working hours.

Keywords: Survival Strategy, Mobile Herbal Medicine Vendors, Economy

How to Cite: Utami, N., Supsilani, 2025. Faktor Pendorong Perempuan Menjadi Penjual Jamu Keliling di Jalan Gaperta Kecamatan Medan Helvetia . *Jurnal Antropologi Sumatera*. Vol 22 (No 2): halaman. 91-104

*Corresponding author:

E-mail: nadvau365@gmail.com

ISSN 1693-7317 (Print)

ISSN 2597-3878 (Online)

PENDAHULUAN

Strategi bertahan hidup merupakan upaya yang dilakukan individu atau kelompok untuk mempertahankan keberlangsungan hidupnya di lingkungan yang ada (Snel & Staring, 2005). Strategi bertahan hidup menjadi bagian yang penting bagi setiap manusia. Pada kehidupan sehari-hari, tidak setiap manusia diberikan kelebihan dalam banyak hal, misalnya harta untuk konsumsi. Meskipun demikian, setiap orang tentu memiliki pemikiran untuk tetap bertahan hidup meskipun dalam kondisi yang sulit. Salah satunya adalah menjadi penjual jamu keliling.

Penjual jamu keliling adalah sebuah pekerjaan seorang pedagang yang menjajakan berbagai macam jamu tradisional secara berkeliling, biasanya dengan menggunakan sepeda atau motor dan dibelakangnya terdapat keranjang yang berisi berbagai jenis jamu. Produksi jamu merupakan usaha perorangan yang dilakukan oleh sebagian ibu rumah tangga dengan tujuan untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari (Pratami, dkk. 2020). Mereka menjual jamu setiap pagi dan sore hari sambil berjalan-jalan di jalanan dan pemukiman warga.

Strategi-strategi tersebut mencerminkan bentuk adaptasi terhadap tekanan ekonomi serta dinamika sosial di lingkungan perkotaan seperti Medan Helvetia. Mereka tidak hanya berusaha bertahan secara ekonomi, tetapi juga mempertahankan keberadaan jamu tradisional sebagai bagian dari warisan budaya.

Melalui penelitian ini, tujuan penulis memilih judul tersebut dikarenakan penjual jamu keliling merupakan kelompok usaha mikro yang masih bertahan dengan arus modernisasi dan persaingan industri obat-obatan. Oleh karena itu, penulis ingin mengetahui lebih dalam bagaimana bentuk strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh para penjual jamu keliling di Jalan Gaperta, serta faktor-faktor yang memengaruhi keberlangsungan usaha mereka. Fokus pada lokasi ini, diharapkan penelitian mampu memberikan gambaran nyata mengenai tantangan dan upaya pelaku ekonomi tradisional dalam menjaga eksistensinya di tengah arus perubahan zaman. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan gambaran nyata mengenai strategi bertahan hidup penjual jamu keliling.

Penelitian ini menggunakan teori Tindakan Sosial, Tindakan sosial menurut Max Weber adalah perilaku manusia yang dilakukan dengan mempertimbangkan makna tertentu dan diarahkan kepada

orang lain dalam konteks sosial. Artinya, seseorang bertindak bukan hanya karena dorongan fisik atau kebiasaan, tetapi karena ada maksud yang dipahami dan berkaitan dengan kehadiran atau respons orang lain.

Pada penelitian ini, penulis memilih untuk memusatkan perhatian pada tipe tindakan sosial dasar yang pertama, yaitu tindakan rasional instrumental. Tindakan ini mengacu pada perilaku yang didasarkan pada pertimbangan rasional mengenai tujuan yang ingin dicapai serta cara-cara paling efektif untuk mencapainya. Fokus ini diambil karena tindakan rasional instrumental dianggap paling sesuai dengan konteks penelitian, terutama dalam menganalisis perilaku individu atau kelompok yang bertindak berdasarkan logika dan efisiensi untuk mencapai tujuan tertentu.

METODE PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pemilihan metode ini didasarkan pada tujuan penelitian yang ingin memperoleh pemahaman mendalam mengenai fenomena yang terjadi.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Jalan Gaperta, yang terletak di Kecamatan

Medan Helvetia, Kota Medan, Sumatera Utara. Jalan Gaperta dikenal sebagai salah satu kawasan padat penduduk dan aktivitas ekonomi.

3. Informan Penelitian

Informan dalam penelitian ini merupakan individu yang menjadi sumber utama dalam pengumpulan data, karena mereka memiliki pemahaman yang mendalam dan pengalaman langsung terkait permasalahan yang dikaji. Informan dalam penelitian ini adalah :

- a. Bekerja sebagai penjual jamu keliling
- b. Berjualan menggunakan sepeda atau sepeda motor
- c. Berjenis kelamin perempuan
- d. Informan sukarela dan bersedia memberikan informasi yang dibutuhkan tanpa adanya paksaan.

4. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini, penulis menggunakan tiga teknik utama yaitu dengan melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi

5. Teknik Analisis Data

Pada penelitian ini, penulis menggunakan model analisis interaktif, yang terdiri dari tiga komponen utama, yaitu reduksi data, penyajian data, serta

penarikan kesimpulan atau verifikasi. Ketiga proses ini berlangsung secara terus-menerus dan saling berkaitan selama penelitian berlangsung, guna memperoleh gambaran yang utuh mengenai strategi bertahan hidup para penjual jamu keliling di lokasi penelitian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan ekonomi terdiri atas produksi, konsumsi, dan distribusi. Kegiatan ekonomi tidak hanya dilakukan oleh sektor formal namun juga sektor informal. Salah satu kegiatan ekonomi sektor informal yaitu pedagang jamu tradisional keliling. (Nadhiroh, 2022)

Menurut Andriati dan Wahjudi (2016), masyarakat tetap memiliki kepercayaan terhadap efektivitas jamu, terutama karena dianggap lebih aman, alami, dan sesuai dengan tradisi. Tingkat penerimaan ini menunjukkan bahwa jamu bukan hanya sekadar pilihan ekonomis, tetapi juga bagian dari gaya hidup sehat dan kepercayaan budaya. Penggunaan jamu sebagai pengobatan alternatif masih mendapat tempat yang baik di berbagai lapisan masyarakat, baik dari kalangan ekonomi rendah, menengah, hingga atas.

Memilih pekerjaan sebagai penjual jamu keliling bukanlah sesuatu yang tiba-tiba dipilih oleh para pelakunya, melainkan merupakan hasil dari berbagai pertimbangan, kondisi sosial ekonomi,

serta pengaruh budaya yang telah mengakar kuat di masyarakat, salah satunya di Jalan Gaperta dan sekitarnya.

Faktor yang mendorong perempuan berdagang sebagai penjual jamu dipengaruhi oleh faktor internal meliputi rendahnya penghasilan suami, modal relatif kecil, rendahnya tingkat pendidikan dan keinginan produktif dalam ekonomi keluarga. (Mustofa et al., 2022)

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan informan yang berdagang sebagai penjual jamu keliling, ditemukan terdapat beberapa faktor utama yang melatarbelakangi mereka memilih pekerjaan sebagai penjual jamu keliling. Antara lain yaitu faktor ekonomi, warisan keluarga dan keterampilan meracik jamu secara turun-temurun, dan fleksibel waktu.

1. Faktor Ekonomi

Faktor ekonomi merupakan salah satu alasan pertama yang dan menjadi alasan yang paling dominan. Banyak dari penjual jamu keliling berasal dari keluarga dengan latar belakang ekonomi menengah kebawah. Pendidikan yang rendah dan keterbatasan akses terhadap keterampilan pekerjaan formal. Dengan kondisi tersebut, pilihan pekerjaan yang tersedia pun menjadi sangat terbatas, sehingga berjualan jamu menjadi salah

satu alternatif yang realistis dan dapat dijalani tanpa syarat yang rumit.

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan bernama ibu marnis yang berdagang sebagai penjual jamu dengan menggunakan sepeda motor pada 19 Februari 2025 beliau mengatakan

"Saya berjualan jamu keliling ini semenjak suami saya terkena PHK karena covid pada tahun 2020, waktu itu keadaan ekonomi di keluarga saya benar-benar terpuruk, sementara kebutuhan sehari-hari pasti selalu ada aja butuh uang akhirnya saya mencari cara untuk membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari. Situasi pada saat itu, menjual jamu menjadi pilihan yang tidak sulit, dan juga tidak membutuhkan modal yang besar. Jadi saat itu saya mulai semuanya pelan-pelan."

Hasil wawancara dengan informan bernama ibu Marnis menjelaskan bahwa situasi saat menjalani musibah karena suaminya terkena PHK dikarenakan covid-19 pada tahun 2020, membuat beliau harus memaksakan dirinya mencari jalan alternatif guna menopang kebutuhan sehari-hari ditengah keterbatasan pilihan dan kondisi yang sulit saat itu. Keputusan untuk menjalankan usaha ini mencerminkan upaya ketahanan ekonomi rumah tangga, khususnya dari pihak perempuan yang mengambil peran aktif dalam menjaga keberlangsungan kehidupan keluarga di masa kritis.

Hal ini juga dialami oleh ibu Poniran, seorang istri yang suaminya bekerja sebagai tukang becak dan memiliki 4

orang anak. Penghasilan yang diberikan oleh sang suami tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka sehari-hari.

Hasil wawancara dengan informan bernama ibu poniran, bahwa keputusan beliau untuk berjualan jamu keliling memang didasari faktor ekonomi, dilihat dari penghasil suami yang tidak mencukupi kebutuhan sehari-hari akhirnya beliau memilih untuk bekerja membantu mencari nafkah. Pada akhirnya, pekerjaan yang beliau jalani sekarang dapat membantu sedikit demi sedikit kebutuhan hidup mereka.

Berbeda dengan pernyataan dari Ibu Sri bahwa faktor ekonomi bukanlah penyebab beliau memilih pekerjaan tersebut. Suaminya yang bekerja sebagai juru parkir mampu memenuhi kebutuhan hidup keluarga mereka sehari-hari, apalagi ibu Sri dan suami hanya tinggal berdua saja di rumah petak yang terletak di sekitaran Jalan Gaperta. Karena kesepian harus ditinggal sang suami bekerja, ibu Sri memilih untuk bekerja, keahlian yang dimiliki nya hanyalah meracik jamu dikarenakan pengetahuan yang didapat diperoleh dari sang nenek dan ibu nya .

Modal sosial yang dimiliki oleh penjual jamu keliling berperan penting dalam menjaga keberlangsungan usaha, terutama dalam menghadapi tekanan ekonomi dan

perubahan sosial (Febiola, 2023). Modal sosial merupakan salah satu faktor penting yang mendukung keberlangsungan usaha penjual jamu keliling. Dalam konteks ini, modal sosial mencakup jaringan sosial, kepercayaan antarindividu, serta norma-norma yang berlaku dalam komunitas tempat mereka beraktivitas. Penjual jamu memanfaatkan hubungan sosial yang telah terbangun, baik dengan pelanggan tetap, sesama pedagang, maupun anggota masyarakat sekitar, untuk mempertahankan eksistensi usahanya. Melalui relasi yang kuat dan kepercayaan yang terjalin, mereka mampu menghadapi tantangan ekonomi dan dinamika sosial yang terus berubah. Modal sosial ini bukan hanya berfungsi sebagai sarana ekonomi, tetapi juga sebagai penopang psikologis dalam menjalankan usaha secara mandiri dan berkelanjutan.

Terlihat dari kondisi dimana lapangan pekerjaan formal semakin banyak persaingan, dan maraknya pengangguran terutama di kalangan masyarakat usia produktif dengan pendidikan terbatas, berdagang menjadi penjual jamu keliling memberikan harapan akan pemasukan harian yang bisa diandalkan. Penghasilan dari penjualan jamu memang tidak selalu besar, tetapi bersifat harian dan tunai, sehingga dapat langsung digunakan untuk kebutuhan sehari-hari seperti membeli

sembako, membayar listrik, dan kebutuhan sekolah anak-anak. Pada beberapa penjelasan yang disampaikan oleh informan ternyata hasil dari penjualan jamu sehari-hari merupakan sumber penghasilan keluarga.

Berjualan jamu dinilai lebih stabil secara ekonomi dibandingkan pekerjaan serabutan lainnya seperti buruh harian, karena penjual jamu memiliki pelanggan tetap dan permintaan yang relatif konsisten, terutama di kalangan masyarakat yang percaya dengan khasiat obat tradisional. Adapula penjual jamu yang menyatakan bahwa ketika peralihan musim yang tidak menentu (pancaroba) permintaan terhadap jamu meningkat karena pembeli peduli terhadap daya tahan tubuh.

Demikian, faktor ekonomi tidak hanya menjadi pendorong awal, tetapi juga menjadi dasar pertimbangan berkelanjutan dalam memilih dan mempertahankan berdagang sebagai penjual jamu keliling. Meskipun tantangan seperti persaingan antara penjual dan menurunnya minat masyarakat terhadap jamu tradisional, namun selama pekerjaan ini mampu memberikan penghasilan yang layak, maka tetap akan dipertahankan oleh mereka.

2. Warisan Keluarga dan Keterampilan Meracik Jamu Secara Turun-Temurun

Jamu merupakan salah satu warisan budaya tradisional Indonesia yang telah digunakan sejak lama sebagai minuman kesehatan. Tidak hanya berfungsi sebagai obat alami, tetapi juga mencerminkan cara hidup masyarakat yang memanfaatkan kekayaan alam secara turun-temurun. Menurut (Army, 2018) menyatakan bahwa jamu memiliki nilai manfaat yang luas, baik secara kesehatan maupun secara sosial budaya.

Warisan keluarga dan keterampilan meracik jamu menjadi alasan kedua setelah faktor ekonomi, salah satu pendorong yang sangat kuat bagi seorang untuk menekuni pekerjaan sebagai penjual jamu keliling adalah adanya warisan keluarga. Jamu sebagai obat tradisional warisan leluhur bangsa Indonesia, merupakan bahan atau ramuan bahan yang dapat berupa bahan tumbuhan, bahan hewan, bahan mineral, sediaan sarian (galenik), atau campuran dari bahan tersebut yang secara turun-temurun telah digunakan untuk pengobatan dan dapat diterapkan sesuai dengan norma yang berlaku di masyarakat. (Purwadianto et al., 2017)

Pekerjaan sebagai penjual jamu keliling ini tidak muncul secara tiba-tiba,

melainkan merupakan bagian dari perjalanan panjang yang diwariskan melalui lintas generasi ke generasi. Sebagian besar informan menyatakan bahwa mereka pertama kali mengenal jamu sejak kecil, ketika melihat ibu atau nenek mereka meracik dan menjual jamu. Aktivitas seperti itu bukan hanya menjadi sumber penghidupan, tetapi juga bagian dari kehidupan sehari-hari yang membentuk identitas keluarga. Mereka tumbuh dalam lingkungan yang akrab dengan aroma rempah-rempah, melihat langsung proses perebusan, penyaringan, hingga cara menjajakan jamu. Dari sinilah proses pembelajaran pembuatan jamu berlangsung secara alami.



Gambar 1. Transportasi Penjual Jamu

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2025.

Tidak sedikit penjual jamu yang bangga terhadap pekerjaannya yang turut menjaga kelangsungan budaya tradisional ditengah arus modernisasi. Meskipun kini banyak produk jamu instan atau pabrikan, mereka tetap memilih untuk mempertahankan metode tradisional karena diyakini lebih alami, lebih mujarab, dan menunjukkan keaslian warisan leluhur.

Dengan demikian, warisan keluarga berperan penting dalam mendorong pilihan pekerjaan dan cara pandang penjual jamu terhadap pekerjaannya sehingga mereka merasa percaya diri dalam menjalani pekerjaan tersebut karena sudah menguasai teknik dan resep-resep dasar dalam meracik jamu, seperti kunyit asam, beras kencur, temulawak, dan sinom. Kemampuan ini juga menjadikan mereka tidak bergantung pada pihak lain dan mampu menjalankan usaha secara mandiri.



Gambar 2. Produk Jamu

Sumber: Dokumentasi Pribadi, 2025.

Beberapa penjual jamu memilih memperoleh bahan-bahan mereka dengan membelinya dari pasar atau pemasok tertentu. Biasanya mereka membeli dalam jumlah yang lumayan banyak agar lebih hemat serta untuk memastikan ketersediaan stok setiap hari. Bahan-bahan yang dibeli umumnya meliputi jahe, kunyit, temulawak, kencur dan bahan tambahn seperti asam jawa dan gula merah. Kelebihan dari cara ini adalah lebih efisien dan tidak memerlukan waktu untuk menanam dan merawat tanaman.

Meski begitu, membeli bahan dari luar juga memiliki kelemahan, terutama dari sisi biaya dan mutu. Harga bahan bisa berubah-ubah tergantung musim atau ketersediaan di pasar dalam jumlah yang banyak. Tetapi, disisi lain penjual tidak selalu dapat memastikan bahwa bahan yang dibeli bebas dari pestisida atau tidak. Karena itu, sebagian penjual memilih alternatif lain, yaitu menanam sendiri bahan-bahan jamu di halaman rumah mereka.

Penjual yang menanam sendiri bahan baku jamunya biasanya lebih memperhatikan kualitas dan kebersihan bahan. Ketika menanam sendiri, mereka bisa memastikan bahan ditanam secara alami tanpa campuran yang berbahaya, dan di panen dalam keadaan segar. Meskipun proses ini memerlukan lebih banyak waktu dan tenaga, hasilnya lebih sehat dan alami.

Selain itu, menanam sendiri juga bisa membantu mengurangi pengeluaran. Penjual tidak perlu mengandalkan harga pasar yang sering berubah, dan bisa memanfaatkan lahan kosong di rumah, ini bisa menjadi daya tarik tersendiri, terutama bagi konsumen yang mengutamakan produk organik dan ramah lingkungan.

Baik membeli bahan maupun menanamnya sendiri, masing-masing

memiliki manfaat dan tantangan. Penjual yang membeli bahan-bahan bisa lebih cepat dalam memproduksi jamu, sementara yang menanam sendiri lebih mandiri dan bisa menjaga kualitas bahan. Pilihan ini biasanya disesuaikan dengan kondisi usaha, ketersediaan lahan, dan strategi masing-masing penjual. Keberhasilan penjual jamu sangat bergantung pada penerapan strategi komunikasi pemasaran yang tepat untuk mempertahankan kepercayaan konsumen mereka (Mukhlisoh & Hartono, 2022)

Menanam sendiri bahan-bahan jamu tentu memiliki kelebihan, namun tidak lepas dari tantangan. Salah satu kendala utama adalah keterbatasan lahan apalagi bagi informan yang tinggal diperkotaan dengan ruang terbatas, belum lagi perawatan nya. Penjual juga harus menghadapi resiko penyakit tanaman, dan cuaca yang tidak menentu yang bisa membuat tanaman menjadi gagal dan mengganggu ketersediaan bahan baku.

3. Fleksibel Waktu Kerja

Salah satu pertimbangan signifikan yang mendorong individu, khususnya perempuan, memilih profesi penjual jamu keliling adalah fleksibilitas waktu kerja yang ditawarkan oleh jenis pekerjaan ini. Tidak seperti pekerjaan formal dengan jam kerja tetap dan aturan ketat, menjadi penjual jamu memberikan ruang

kebebasan dalam mengatur jadwal kerja sesuai dengan kebutuhan rumah tangga dan kondisi pribadi.

Mayoritas penjual jamu adalah perempuan, sebagian besar merupakan ibu rumah tangga yang juga memiliki tanggung jawab domestik seperti mengurus anak, memasak, dan membersihkan rumah. Dalam kondisi seperti ini, pekerjaan yang menuntut kehadiran penuh waktu sering kali sulit untuk dijalani. Berjualan jamu menjadi pilihan karena memungkinkan mereka menjalankan dua peran sekaligus sebagai pencari nafkah dan pengelola rumah tangga. Berdasarkan hasil wawancara pada 23 Februari 2025 dengan informan yaitu ibu Juminah

“Kalau kerja di toko harus dari pagi sampai sore ya kadang juga sampai malam saya gak bisa urus anak, kerjaan rumah juga gak ada yang ngurus. Tapi kalau jual jamu, saya bisa bikin malam atau subuh, dijual pagi, siangnya sudah pulang. Apalagi saya masih punya anak yang masih sekolah jadi pasti susah juga kerja ditoko dan capek uda pasti itu.”

Jalan alternatifnya, informan memilih berjualan jamu karena dianggap lebih fleksibel dalam pengaturan waktu. Proses pembuatan jamu dilakukan pada malam atau dini hari, dengan demikian pada siang hari informan sudah dapat kembali ke rumah untuk melaksanakan kewajibannya mengurus rumah. Hal ini menunjukkan pekerjaan berdagang jamu

memberikan ruang bagi informan untuk tetap berkontribusi secara ekonomi tanpa harus mengorbankan peran sebagai ibu rumah tangga.

Fleksibilitas ini membuat banyak penjual jamu merasa lebih mandiri dan nyaman, karena mereka bisa menentukan sendiri jam mulai dari selesai bekerja. Umumnya, jamu diracik malam hari atau subuh (3.30-05.00), lalu dijajakan keliling mulai pukul 07.00 hingga pukul 10.30 pagi, tergantung cuaca dan ramai tidaknya pembeli, terkadang bagi penjual yang masih kuat mereka juga menjajakan jamu nya pada sore hari biasanya dimulai dari pukul 16.00 hingga 17.30. Selain itu, jam kerja yang relatif singkat dan tidak terlalu menuntut fisik sepanjang hari membuat pekerjaan ini lebih mudah dijalani oleh perempuan lansia atau mereka yang memiliki keterbatasan dalam bekerja formal.

Fleksibilitas waktu kerja juga memungkinkan perempuan untuk berdaya secara ekonomi tanpa harus melanggar norma sosial setempat yang masih menempatkan perempuan sebagai penanggung jawab utama urusan domestik. Dengan kata lain, menjadi penjual jamu memberi mereka ruang untuk berkontribusi terhadap penghasilan keluarga sambil tetap menjalankan peran sebagai ibu dan istri.

Perempuan penjual jamu tidak hanya menjalankan fungsi ekonomi tetapi juga memiliki peran sentral dalam ketahanan keluarga melalui dukungan finansial dan moral (Indriani, dkk. 2021). Perempuan yang bekerja sebagai penjual jamu tidak hanya berperan sebagai pencari nafkah, tetapi juga memegang peranan penting dalam menjaga stabilitas dan ketahanan keluarga. Mereka memberikan kontribusi nyata dalam bentuk pendapatan yang membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari, sekaligus menjadi sumber dukungan emosional bagi anggota keluarga. Peran ganda ini menjadikan mereka sebagai peran ini dalam membangun keseimbangan antara tuntutan ekonomi dan keharmonisan rumah tangga. Dengan demikian, kontribusi perempuan dalam sektor informal seperti penjualan jamu tidak bisa dipandang sebelah mata karena mencakup aspek ekonomi dan sosial secara bersamaan

Berdasarkan faktor-faktor diatas, bahwa latar belakang penjual jamu keliling memilih pekerjaan ini sangat beragam dan tidak bisa dilihat semata-mata dari sudut pandang ekonomi meskipun faktor penghasilan yang termasuk dalam faktor ekonomi menjadi alasan utama.

Fenomena ini dapat dianalisis melalui Teori Tindakan Sosial yang dikemukakan oleh Max Weber, khususnya pada tipe

tindakan rasional instrumental (zweckrational). Weber menjelaskan bahwa tindakan sosial dapat dikategorikan sebagai rasional instrumental ketika individu bertindak berdasarkan perhitungan yang logis untuk mencapai tujuan tertentu, dengan mempertimbangkan cara paling efisien yang bisa ditempuh (Supraja, 2015). Pada konteks ini, penjual jamu melakukan tindakan yang didasari pertimbangan rasional: mereka memilih berjualan jamu karena mempertimbangkan aspek biaya, waktu, penguasaan keterampilan, dan potensi penghasilan yang didapat. Keputusan untuk tetap bertahan sebagai penjual jamu keliling bukan semata-mata karena tradisi atau kebiasaan, melainkan karena mereka menilai bahwa cara tersebut adalah alternatif terbaik untuk memenuhi kebutuhan ekonomi rumah tangga mereka.

Selain itu, tindakan para penjual jamu juga dipengaruhi oleh faktor sosial lain, seperti relasi dengan pelanggan tetap, akses terhadap bahan baku jamu, serta jaringan antarpengjual yang saling membantu. Hal ini memperkuat bahwa tindakan mereka bukan sekadar mencari nafkah, tetapi juga mencerminkan strategi rasional yang terbentuk dari pengalaman dan perhitungan yang matang terhadap kondisi sosial dan ekonomi. Oleh demikian,

melalui perspektif Max Weber, strategi bertahan hidup penjual jamu keliling dapat dilihat sebagai bentuk tindakan sosial yang memiliki orientasi rasional dan instrumental, yang mengarahkan mereka untuk tetap bertahan dalam pekerjaan tersebut sebagai bagian dari upaya memenuhi kebutuhan hidup secara efisien di tengah keterbatasan pilihan pekerjaan.

Pedagang jamu tradisional menggunakan strategi aktif, pasif, dan jaringan sekaligus untuk bertahan dalam keterbatasan ekonomi (Suyono, 2015).

1. Strategi Aktif: Melibatkan usaha nyata seperti memperpanjang jam kerja, mengubah rute jualan, meningkatkan variasi produk jamu, hingga melibatkan keluarga dalam kegiatan produksi
2. Strategi Pasif: Mengurangi pengeluaran rumah tangga. Misalnya dengan berhemat dalam konsumsi, mengurangi biaya makan, atau menunda kebutuhan sekunder.
3. Strategi Jaringan: Memanfaatkan hubungan sosial. Seperti meminjam uang dari tetangga, bekerja sama antar pedagang jamu, atau menjalin hubungan baik

dengan pelanggan untuk dan ramah, meskipun orang tersebut tidak menciptakan loyalitas. membeli.

Adapun strategi yang dipergunakan oleh penjual jamu keliling yaitu, Gaya hidup hemat dan sederhana sebagai strategi bertahan hidup, menjalin hubungan baik dengan pembeli, Berjualan di rute yang sama dan waktu yang konsisten, menjaga kebersihan kualitas botol dan jerigen.

1. Gaya Hidup Hemat dan Sederhana Sebagai Strategi Bertahan Hidup

Menjalani hidup secara hemat dan sederhana merupakan salah satu strategi utama yang diterapkan penjual jamu keliling agar dapat terus bertahan ditengah kondisi ekonomi yang sulit. Karena penghasilan yang mereka terima setiap harinya tidak tetap dan sangat tergantung pada jumlah pembeli dan kondisi cuaca, mereka harus pintar-pintar mengatur keuangan agar kebutuhan hidup tetap terpenuhi.

2. Menjalinkan Hubungan Baik dengan Pembeli

Menjalinkan hubungan yang baik dengan pelanggan adalah salah satu kunci utama bagi penjual jamu keliling agar usaha mereka bisa terus berjalan. Mereka memahami bahwa pelanggan adalah sumber penghasilan mereka, jadi mereka selalu berusaha untuk memberikan pelayanan terbaik. Biasanya, para penjual jamu menyapa setiap orang dengan sopan

3. Berjualan di Rute yang Sama dan Waktu yang Konsisten

Salah satu cara yang dilakukan penjual jamu keliling agar bisa tetap bertahan dalam usaha mereka adalah dengan menetapkan jalur berjualan yang tidak berubah setiap harinya serta menjaga waktu berdagang yang teratur. Biasanya mereka memilih area yang sudah familiar seperti pemukiman warga, pasar tradisional, atau kawasan perumahan yang sudah sering mereka datangi.

4. Menjaga Kebersihan dan Kualitas Botol dan Jerigen

Salah satu strategi yang dilakukan oleh penjual jamu keliling agar tetap dipercaya pembeli adalah dengan menjaga kebersihan botol dan jerigen yang digunakan. Meskipun terlihat sederhana, namun kebersihan botol dan jerigen sangat memengaruhi penilaian konsumen terhadap kualitas jamu yang dijual.

SIMPULAN

Hasil penelitian yang dilakukan, dapat diketahui bahwa alasan utama para penjual jamu keliling memilih pekerjaan ini adalah karena faktor ekonomi, kesulitan dalam memperoleh pekerjaan

tetap, latar belakang pendidikan yang terbatas, serta tuntutan kebutuhan hidup sehari-hari mendorong mereka untuk mencari alternatif penghasilan. Menjadi penjual jamu merupakan pilihan yang mudah dijalankan, tidak memerlukan modal besar, dan tetap mampu memberikan pemasukan yang cukup untuk menunjang kebutuhan keluarga sehari-hari. Selain faktor ekonomi, latar belakang keluarga juga turut memengaruhi keputusan tersebut. Sebagian besar penjual jamu mengaku bahwa keahlian mereka dalam meracik jamu diperoleh dari warisan keluarga secara turun-temurun. Faktor lain yang tak kalah penting adalah kebebasan dalam mengatur waktu kerja. Berjualan jamu secara keliling memberi keleluasaan bagi mereka untuk menentukan sendiri jam dan rute berdagang sesuai situasi. Hal ini sangat membantu bagi penjual yang memiliki peran domestik dirumah, dengan fleksibilitas tersebut, pekerjaan ini menjadi lebih ringan dan mudah dijalani, sehingga banyak yang tetap memilihnya sebagai sumber penghasilan.

Menurut Irwan (2015), untuk meningkatkan taraf hidup, individu dapat mengambil pendekatan dengan menambah jenis pekerjaan atau mencari mata pencaharian baru. Melalui langkah tersebut,

seseorang mampu memenuhi kebutuhan primer maupun sekunder. Disimpulkan bahwa strategi bertahan hidup adalah strategi yang dipilih individu untuk merespon tekanan atau kondisi sulit, berbeda antar orang berdasarkan kemampuan dan potensi masing-masing. Dalam konteks penelitian ini, strategi bertahan hidup didefinisikan sebagai upaya mendukung aspek ekonomi melalui pemanfaatan sumber daya alam yang tersedia, penghematan pengeluaran (mengurangi total konsumsi dan merubah pola konsumsi) untuk memastikan terpenuhinya kebutuhan sehari-hari.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriati, & Wahjudi, R. T. (2016). Tingkat penerimaan penggunaan jamu sebagai alternatif penggunaan obat modern pada masyarakat ekonomi rendah-menengah dan atas. *Masyarakat, Kebudayaan dan Politik*, 29, 133–145.
- Army, R. (2018). *Jamu: Ramuan tradisional kaya manfaat*. Jakarta: Badan Pengembangan dan Pembinaan Bahasa.
- Febiola, S. S. (2023). *Peran modal sosial dalam kelompok penjual jamu keliling di Jalan Bambu Merah, Sinduharjo, Ngaglik, Sleman, DIY* (Skripsi Sarjana). UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
- Indriani, N., Hasan, M., & Tahir, T. (2021). Ekonomi keluarga ibu penjual jamu dalam perspektif ekspektasi masa depan. *Societies: Journal of Social Sciences and Humanities*, 1(2), 43–54.
- Irwan. (2015). Strategi hidup perempuan penjual buah-buahan: Studi perempuan di Pasar Raya Padang, Kecamatan Padang Barat, Kota Padang, Sumatera Barat. *Humanus*, 14(2), 183–195.
- Mukhlisoh, A., & Hartono, D. (2022). Menjaga kepercayaan konsumen melalui strategi komunikasi pemasaran pada produk jamu tradisional. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam (JEBI)*, 2(1), 37–46.
- Mustofa, R. H., Hanifah, A. N., & Karima, M. (2022). Peran dan Kontribusi Perempuan Penjual Jamu

- Gendong Pada Perekonomian Keluarga di Kabupaten Boyolali. *musawa*, vol 21, 53-64.
- Nadhiroh, U. R. (2022). *Perilaku Pedagang Jamu Tradisional Keliling di Desa Sarimulyo, Kecamatan Cluring, Kabupaten Banyuwangi dalam Melayani Konsumen*(Skripsi Sarjana, Universitas Jember).
- Pratami, C. A. P., Muryatini, N. N., Santiari, L. N., Rahayuda, S., & Sunda, I. N. (2020). PKM Pengembangan Usaha IRT Jamu Tradisional di Desa Tibubiu Tabanan. *WIDYABHAKTI Jurnal Ilmiah Populer*, 3(1), 18-25.
- Purwadianto, A., Poerwaningsih, E., Widiyastuti, Y., Neilwan, A., & Sukasediati, N. (2017). *Pedoman Penelitian Jamu Berbasis Pelayanan Kesehatan*. Jakarta: Lembaga Penerbit Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan.
- Rusli, M. (2021). Merancang penelitian kualitatif dasar/deskriptif dan studi kasus. *Al-Ubudiyah: Jurnal Pendidikan Dan Studi Islam*, 2(1), 48-60.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Snel, P., & Staring, H. (2005). Strategi bertahan hidup adalah rangkaian tindakan yang dipilih secara sadar oleh individu maupun rumah tangga miskin secara sosial-ekonomi; melalui strategi ini seseorang bisa menambah penghasilan lewat pemanfaatan sumber-sumber lain ataupun mengurangi pengeluaran lewat pengurangan kuantitas dan kualitas barang atau jasa. *Sajaratun: Jurnal Sejarah dan Pembelajaran Sejarah*, 8(1), 45-62
- Supraja, M. (2015). Alfred Schutz: Rekonstruksi Teori Tindakan Max Weber. *Jurnal Pemikiran Sosiologi*, 1(2), 118-134.
- Suyono, R. D. P. (2015). *Strategi bertahan hidup pedagang jamu tradisional di RT 25/RWV Kotakulon, Bondowoso* (Bachelor's thesis). Universitas Jember.