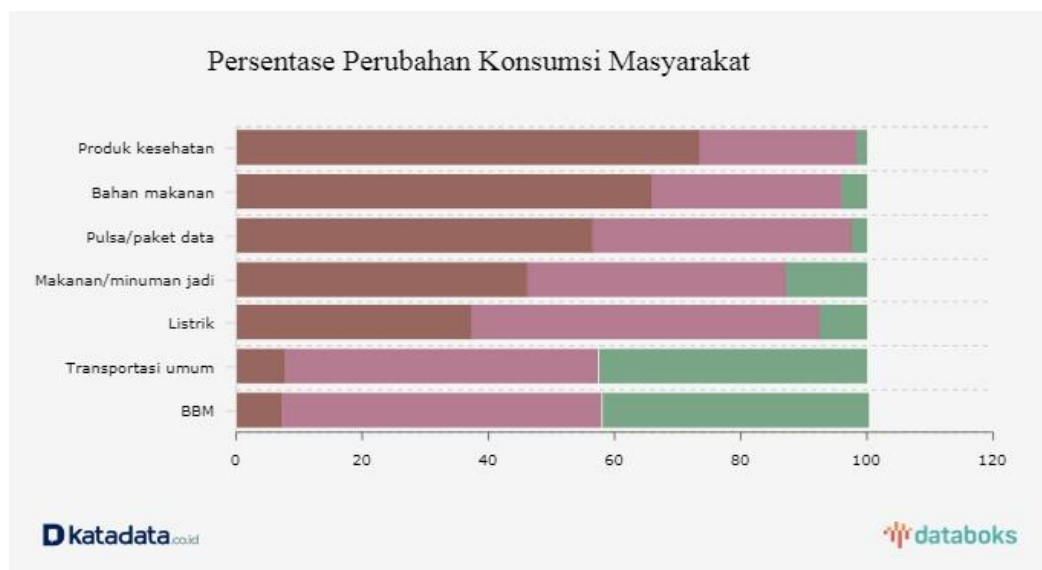


I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perubahan gaya hidup di masa pandemi covid-19 sangat berbeda dengan yang sebelumnya, terutama pada pola konsumsi yang beralih ke pola konsumsi hidup sehat untuk meningkatkan imunitas tubuh sehingga dapat mengurangi resiko terjangkit virus corona. Pada umumnya ketika virus corona masuk ke dalam tubuh apabila sistem imunitas kuat maka akan terjadi perlawanan oleh sistem imunitas tubuh sehingga dengan sendirinya virus corona dapat dilawan oleh antibodi tubuh. Masyarakat sejak masa pandemi lebih menjaga kesehatan diri dengan cara menjaga pola makan yang sehat dan bergizi serta mengkonsumsi asupan untuk memperkuat imunitas tubuh seperti mengkonsumsi jamu tradisional (Jannah, 2021).

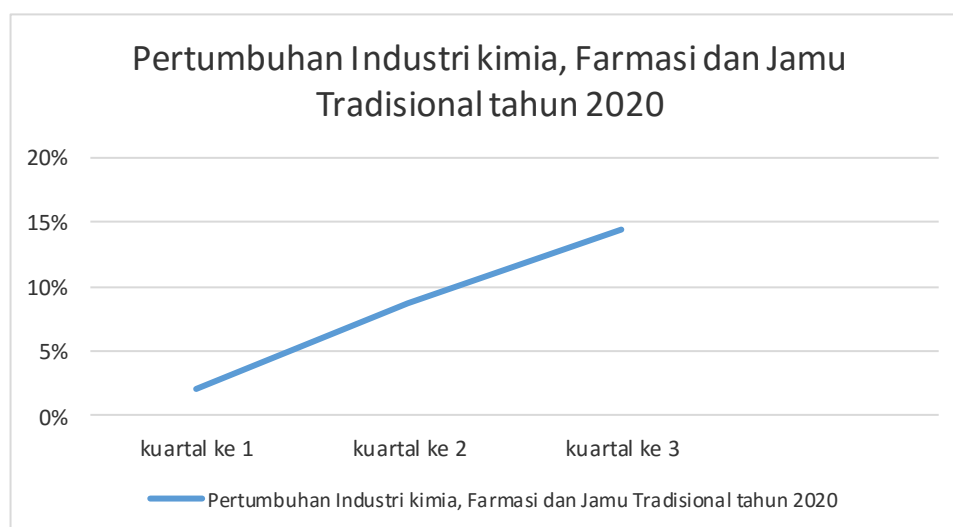


Gambar 1.1 Perubahan Pola Konsumsi Masyarakat
Sumber : Databoks, 2020

Gambar 1.1 menunjukkan data perubahan pola konsumsi masyarakat di masa pandemi dimana konsumsi masyarakat terbesar pada produk kesehatan untuk meningkatkan imun agar terhindar dari resiko penularan virus corona,

seperti mengkonsumsi jamu tradisional yang terbuat dari bahan-bahan herbal yang kaya akan khasiat untuk meningkatkan imunitas tubuh. Hal ini membuat peluang usaha jamu tradisional cukup menjanjikan semenjak adanya pandemi covid-19 (Heiat *et al.*, 2021). Peluang ini juga didukung Indonesia mempunyai potensi tanaman obat kedua terbesar di dunia setelah Brazil. Keunggulan yang dimiliki Indonesia dalam hal pengembangan jamu yang ditunjukkan dengan 9.600 jenis tanaman obat yang dimiliki Indonesia yang dapat digunakan sebagai bahan dasar jamu (Wicaksana, 2017).

Jamu tradisional merupakan minuman yang telah dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia sejak dulu sebagai minuman herbal yang terbuat dari bahan-bahan alam. Bahan yang digunakan dalam pembuatan jamu tradisional merupakan resep turun temurun yang dipercayai bahan tersebut memiliki khasiat-khasiat yang dapat meningkatkan kesehatan tubuh dan memperkuat imunitas tubuh sehingga terhindar dari penyakit (Rifqa Army, 2018).



Gambar 1.2 Pertumbuhan Industri Kimia, Farmasi, dan Jamu Tradisional Tahun 2020 di Indonesia

Sumber : (Badan Pusat Statistika, 2020)

Usaha produk kesehatan di masa pandemi Covid-19 mampu bertahan dari pandemi, terlihat dari pertumbuhan industri kimia, farmasi, dan jamu

tradisional sebesar 8,65 persen pada kuartal ke-2 tahun 2020 jika dibandingkan dengan periode yang sama tahun sebelumnya (Sulaeman, 2020). Saat ini, di Pasar domestik terjadi peningkatan minat masyarakat untuk membeli produk yang dapat menaikkan daya tahan tubuh, seperti vitamin, suplemen, jamu dan madu. Hal ini diungkapkan oleh Presiden Direktur PT Mustika Ratu Tbk bahwa terjadi peningkatan jumlah konsumsi produk kesehatan dan pembelian jamu. Data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa pada kuartal ke-3 2020 sektor industri kimia, farmasi, dan jamu tradisional meningkat sebesar 14,34% dibandingkan kuartal sebelumnya (Badan Pusat Statistika, 2020).

Pertumbuhan industri jamu dan obat tradisional di Indonesia meningkat 6 persen membuat persaingan usaha jamu tradisional semakin ketat hal ini merupakan permasalahan bagi pelaku usaha jamu tradisional untuk menarik minat konsumen dalam membeli (Rahayu, 2021). Sedangkan, meskipun kesadaran masyarakat akan pentingnya memperkuat imun di masa pandemi mulai meningkat, namun belum sepenuhnya masyarakat memiliki kesadaran untuk mengkonsumsi jamu di masa pandemi dan tidak membuat preferensi sepenuhnya beralih untuk mengkonsumsi jamu tradisional (Indah *et al.*, 2021).

Tabel 1.1 Data Konsumsi Produk Peningkat Imun

Produk Peningkat Imun	Sebelum Pandemi	Setelah Pandemi
	Jumlah Responden (%)	Jumlah Responden (%)
Jamu tradisional	10,4%	16,7%
Suplemen	17%	19%
Tidak mengkonsumsi	53%	42,5%

Sumber : Data sekunder (Indah *et al.*, 2021)

Tabel 1.1 menunjukkan data penelitian yang dilakukan kepada masyarakat di Indonesia pada bulan September hingga Oktober 2020 mengenai persentase konsumsi suplemen dan jamu tradisional masyarakat sebelum dan setelah pandemi. Konsumsi suplemen dan jamu tradisional dilakukan sebagai cara untuk meningkatkan imunitas tubuh. Tabel 1.1 menunjukkan bahwa produk

peningkat imunitas tubuh jenis suplemen dan jamu setelah pandemi mengalami peningkatan konsumsi pada masyarakat. Suplemen memiliki persentase konsumsi lebih besar baik sebelum maupun setelah pandemi daripada jamu tradisional, hal ini menunjukkan meskipun persentase konsumsi jamu tradisional mengalami peningkatan saat pandemi tetapi konsumsi jamu tradisional masih tergolong rendah apabila dibandingkan dengan produk peningkat imunitas tubuh seperti suplemen serta jumlah masyarakat yang tidak mengonsumsi produk peningkat imunitas (Indah *et al.*, 2021).

Kesadaran masyarakat dalam mengonsumsi jamu masih rendah juga ditunjukkan dari hasil penelitian (Mustofa, 2020) menunjukkan bahwa kesadaran dan pengetahuan masyarakat dalam mengonsumsi jamu masih tergolong rendah yaitu responden yang memiliki pengetahuan dan kesadaran tinggi untuk mengonsumsi jamu di masa pandemi hanya sebesar 15,4 persen disebabkan minuman jamu tradisional kurang mampu menarik konsumen salah satunya dipengaruhi karakteristik konsumen yang berubah seiring perkembangan jaman dan teknologi yang menyebabkan pergeseran minat dalam mengonsumsi jamu tradisional (Wicaksana, 2017). Oleh karena itu, pelaku usaha jamu tradisional perlu mengetahui karakteristik masyarakat dalam melakukan pembelian sehingga pelaku usaha dapat memasarkan jamu tradisional dengan lebih terarah dan terfokus.

Pandemi Covid-19 juga menyebabkan terjadinya perubahan perilaku masyarakat yang lebih selektif dalam proses pengambilan keputusan pembelian suatu produk. Sebelum membeli dan mengonsumsi sesuatu, terlebih dahulu seseorang mengambil keputusan mengenai produk apa, kapan, bagaimana dan dimana produk tersebut dibeli, keamanan suatu produk sehingga produsen perlu memahami proses pengambilan keputusan konsumen dalam melakukan pembelian suatu produk (Ezra dan Ngabdul, 2020). Oleh karena itu, produsen

jamu tradisional perlu memahami proses pengambilan keputusan pembelian konsumen sehingga dapat digunakan sebagai acuan untuk membuat rencana pemasaran jamu tradisional sehingga dapat menarik minat masyarakat untuk melakukan pembelian jamu tradisional.

Konsumen terlebih dahulu mempertimbangkan ciri-ciri fisik (atribut) yang melekat pada produk tersebut sebelum mereka memutuskan untuk membeli suatu produk (Firmansyah, 2018). Oleh karena itu, pedagang jamu tradisional perlu mengetahui atribut-atribut apa saja yang melekat pada jamu tradisional yang menjadi preferensi konsumen dalam mengonsumsi jamu tradisional. Melalui pemahaman tentang preferensi atau kesukaan konsumen dapat digunakan produsen dan pemasar sebagai pertimbangan untuk dapat memuaskan konsumen dengan menyediakan jamu tradisional sesuai dengan yang diinginkan konsumen dikarenakan tingkat preferensi mempengaruhi konsumen dalam melakukan pembelian (Sifaq *et al.*, 2020).

Preferensi konsumen merupakan gambaran tentang pilihan seseorang untuk lebih suka terhadap suatu barang lebih dari yang lain. Analisis preferensi konsumen bertujuan untuk mengetahui apa yang disukai dan yang tidak disukai konsumen dan untuk menentukan urutan kepentingan dari suatu atribut produk maupun produk itu sendiri sehingga didapatkan urutan kepentingan karakteristik produk (Amstrong dan Kotler, 2012).

Kabupaten Nganjuk merupakan wilayah yang strategis bagi pemasaran minuman jamu tradisional terlihat dari adanya dukungan dari Pemerintah Nganjuk berupa program pengenalan jamu terhadap masyarakat yang diadakan dalam bentuk festival jamu tradisional. Festival Jamu merupakan acara yang diadakan bagi masyarakat umum untuk menikmati sajian minuman jamu tradisional. Kegiatan ini juga diadakan lomba meracik jamu. Jamu tradisional yang dimaksud dalam agenda ini jamu tradisional rumahan dikarenakan

kegiatan ini selain bertujuan mendorong masyarakat agar gemar mengkonsumsi jamu serta mampu menggerakkan ekonomi UKM jamu tradisional rumahan di Kabupaten Nganjuk (Supriyatno, 2019). Kabupaten Nganjuk terdiri dari beberapa Kecamatan dimana Kecamatan Gondang memiliki jumlah penjual minuman jamu tradisional terbanyak di Kabupaten Nganjuk sehingga Kecamatan Gondang memiliki potensi yang baik untuk pengembangan minuman jamu tradisional yang sesuai dengan preferensi konsumen.

Pelaku usaha minuman jamu tradisional di Kecamatan Gondang juga mengikuti program pengenalan minuman jamu tradisional untuk memperkenalkan dan menarik minat masyarakat dalam mengkonsumsi minuman jamu tradisional sehingga masyarakat gemar mengkonsumsi jamu dikarenakan karakteristik konsumen berubah seiring perkembangan jaman dan teknologi menyebabkan pergeseran minat dalam mengkonsumsi jamu tradisional. Karakteristik konsumen dari segi umur, pekerjaan, pendapatan mempengaruhi pembelian jamu, kebanyakan konsumsi jamu masih didominasi kalangan ibu-ibu sedangkan untuk konsumen usia lainnya jamu belum mampu menarik minat untuk dikonsumsi. Selain itu, dari segi pekerjaan yang berpengaruh pada pendapatan juga menjadi pertimbangan dalam pembelian jamu. Sebagian besar konsumen mengkonsumsi minuman jamu rumahan karena harganya lebih murah dibandingkan dengan harga jamu pabrik sehingga produsen perlu memproduksi jamu tradisional berdasarkan karakteristik konsumen. Selain itu, juga semenjak pandemi masyarakat lebih selektif dalam melakukan proses keputusan pembelian sedangkan minuman jamu tradisional di Kecamatan Gondang masih belum memiliki atribut yang sesuai preferensi konsumen sehingga kurang menarik konsumen untuk membeli, hal ini membuat masyarakat belum gemar mengkonsumsi minuman jamu tradisional. Oleh

karena itu, produsen minuman jamu tradisional di Kecamatan Gondang perlu memahami karakteristik konsumen dan proses pengambilan keputusan pembelian minuman jamu tradisional serta preferensi konsumen terhadap minuman jamu tradisional agar mengetahui apa yang dapat menarik konsumen untuk mengkonsumsi minuman jamu tradisional (Sukaca, 2019).

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti tertarik untuk meneliti “Analisis Preferensi Konsumen Terhadap Minuman Jamu Tradisional di Kecamatan Gondang”. Melalui penelitian mengenai preferensi konsumen terhadap minuman jamu tradisional di Kecamatan Gondang diharapkan dapat dijadikan sebagai pertimbangan pelaku usaha jamu tradisional dalam memproduksi dan memasarkan minuman jamu tradisional.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana karakteristik konsumen dalam pembelian minuman jamu tradisional di Kecamatan Gondang?
2. Bagaimana proses keputusan yang dilakukan konsumen dalam pembelian minuman jamu tradisional di Kecamatan Gondang?
3. Bagaimakah tingkat kepentingan dari atribut minuman jamu tradisional di Kecamatan Gondang?
4. Bagaimanakah atribut minuman jamu tradisional yang menjadi preferensi konsumen jamu tradisional di Kecamatan Gondang?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi karakteristik konsumen dalam pembelian minuman jamu tradisional di Kecamatan Gondang.

2. Mendeskripsikan proses keputusan yang dilakukan konsumen dalam pembelian minuman jamu tradisional di Kecamatan Gondang.
3. Menganalisis tingkat kepentingan dari atribut minuman jamu tradisional di Kecamatan Gondang.
4. Menganalisis atribut minuman jamu tradisional yang menjadi preferensi konsumen jamu tradisional di Kecamatan Gondang.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi penulis, penelitian ini berguna untuk menambah pengetahuan yang berkaitan dengan preferensi konsumen terhadap jamu tradisional.
2. Bagi produsen dan pemasar jamu tradisional, penelitian ini dapat memberikan wawasan mengenai jamu tradisional yang menjadi preferensi konsumen dan sebagai dasar pertimbangan untuk penentuan strategi pemasaran jamu tradisional di Kecamatan Gondang Kabupaten Nganjuk.
3. Bagi akademisi dan peminat masalah pemasaran, penelitian ini dapat memberikan sumber informasi yang berkaitan dengan preferensi konsumen terhadap jamu tradisional.