ANALISIS KARAKTERISTIK KONSUMEN JAMU (Studi Kasus Cafe Jamu di Kampung Pejabat Kelurahan Loktabat Selatan Kecamatan Banjarbaru Selatan)

Analysis of Herbal Consumer Characteristics (Case Study at Herbal Cafe In Pejabat Village Sub-Distric of SouthLoktabat District of South Banjarbaru Selatan)

Isti Radiah [*], Mira Yulianti, Nurmelati Septiana
Prodi Agribisnis/Jurusan SEP, Fak. Pertanian – Univ. Lambung Mangkurat, Banjarbaru – Kalimantan Selatan

*Corresponding author: neng.istiradiah@gmail.com

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi karakteristik konsumen jamu pada Cafe Jamu dan mengidentifikasi perilaku konsumsi jamu pada Cafe Jamu. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Agustus 2017 sampai Desember 2017 di Cafe Jamu Kampung Pejabat Kelurahan Loktabat Selatan Kecamatan Banjarbaru Selatan. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Karakteristik menjadi suatu pembeda individu untuk mengetahui latar belakang sosial dan ekonomi dari setiap konsumen Cafe Jamu Kampung Pejabat lebih banyak kaum perempuan, kelompok usia produktif, dengan rata-rata konsumen berasal dari kota Banjarbaru yang berstatus sudah menikah, pendidikan terakhir SMA, dengan beragam profesi yang kebannyakan pegawai swasta, kalangan ekonomi kelas menengah ke atas. Pengguna kendaraan pribadi dan pengguna *smartphone* lebih dari 2 jam dalam sehari. Konsumen Cafe Jamu pengguna media sosial aktif dari beragam jejaring sosial yang seharinya dapat lebih dari 2 kali akses media sosial dan dalam penggunaan media sosial pun lebih dari 2 jam.Konsumen jamu lebih banyak yang tidak melakukan olahraga dan lebih banyak menyukai makanan olahan rumah. Diukur dengan perilaku konsumsi, konsumen yang datang ke Cafe Jamu menyukai jamu dan rutin meminum jamu. Setiap konsumen memiliki alasan dalam mengkonsumsi produk dan jasa yang membuat konsumen kembali mengkonsumsi produk dan jasa yang sama. Adapun informasi yang didapat dari lingkungan sekitar menjadi pilihan untuk mengkonsumsi jamu pada jam kerja yaitu pagi sampai malam. Dalam setiap kunjungan konsumen lebih dahulu merencanakan sebelum berkunjung ke Cafe Jamu yang memiliki varian jamu olahan yang segar. Mengkonsumsi jamu bagi sebagian konsumen untuk memelihara kesehatan yang sangat penting untuk di konsumsi karena berbagai manfaat jamu dan beragaman pengalaman seseorang yang mengajak untuk mengkonsumsi jamu dan khasiat yang teruji sepanjang jaman dari turun temurun. Jamu baik untuk di konsumsi oleh semua kalangan dan kapan saja.

Kata kunci: jamu, konsumen, karakteristik konsumen

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Manusia untuk mempertahankan hidup dan tetap sehat, dengan cara mencari apa saja yang didapat di sekelilingnya dan dari situlah jamu-jamuan perawatan tradisional didapat. Seiring dengan perkembangannya budaya dalam pemanfaatan obat tradisional, kesadaran masyarakat pun semakin tinggi dalam melestarikan budaya tersebut, Mentri Kesehatan juga telah menetapkan Gerakan Hidup Sehat tahun 2010 yang intinya adalah suatu tindakan peningkatan kesehatan (promotif) dan pencegahan (preventif) yaitu hidup sehat dengan kembali kealam dengan pemanfaatkan obat asli Indonesia.

Menurut Syukur dan Hernani (2002), pemanfaatan tanaman obat terus meningkat dikarenakan kuatnya keterkaitan bangsa Indonesia terhadap kebudayaan memakai jamu. Menurut Sudharto (2003), masyarakat mengenal

pengobatan tradisional sebagai warisan nenek moyang yang sudah lama dikenal dan membudaya. Pengalaman historis inilah yang telah mendorong masyarakat dunia, khususnya Indonesia untuk menerapkan prinsip hidup "*back to nature*", yaitu memanfaatkan kembali obat tradisional yang bahan bakunya berasal dari tumbuh-tumbuhan yang hidup di permukaan bumi.

Melihat manfaat jamu dan tren *back to nature*, dapat diperkirakan bahwa peminat jamu masih tinggi. Jamu masih sangat di gemari masyarakat untuk di konsumsi sebagai salah satu alasan untuk perawatan dan kesehatan tubuh. Hal inilah yang menjadikan pemilik Cafe Jamu terletak di Kampung Pejabat Kecamatan Banjarbaru Selatan, mendirikan Cafe yang menyuguhkan berbagai Jamu tradisional dalam keadaan yang segar.

Cafe Jamu yang terdapat di Kampung Pejabat hadir dengan keunikan dan ciri khas tersendiri yang menunjukkan ciri tradisional. Walau komoditas jamu yang diperdagangkan bersifat tradisional, namun tetap memiliki pangsa pasar di tengah persaingan yang ketat dengan produk jamu gendong keliling dan jamu modern.

Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini sebagai berikut : (1). Mengidentifikasi karakteristik konsumen jamu pada Cafe Jamu, (2). Mengidentifikasi perilaku konsumsi jamu pada Cafe Jamu.

Kegunaan dari penelitian sebagai berikut : (1). Bagi Universitas Lambung Mangkurat, penelitian ini dapat dijadikan sebagai tolak ukur keberhasilan proses belajar mengajar dan juga srbagai wujud pengabdian civitas akademik kepada masyarakat, (2). Memberikan informasi dan masukan kepada pemerintah, kelompok jamu, masyarakat, serta pihak-pihak lain yang membutuhkan informasi ini agar memperhatikan dan mengawasi masalah keamanan jamu, (3). Hasil penelitian ini di harapkan sebagai bahan acuan dan menjadi masukan pihak-pihak yang berkepentingan. (4). Bagi peneliti, penelitian ini dapat dijadikan sebagai sumber ilmu pengetahuan dan pengalaman serta bermanfaat sebagai referensi dan bahan acuan peneltian dimasa mendatang.

METODE PENELITIAN

Waktu dan Tempat

Penelitian ini dilaksanakan di Cafe Jamu di Kampung Pejabat Kelurahan Loktabat Selatan Kecamatan Banjarbaru Selatan. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan Agustus 2017 sampai Desember 2017, yaitu mulai dari pembuatan proposal, pengumpulan data. Pengolahan data hingga tahap penyelesaian laporan hasil penelitian.

Jenis dan Sumber Data

Berdasarkan sumber pengambilan data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah berupa data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh atau dikumpulkan langsung di lapangan melalui wawancara langsung dengan responden dengan alat bantu daftar pertanyaan (kuesioner). Data sekunder dalam penelitian ini dikumpulkan dari berbagai sumber-sumber seperti buku-buku, literature dan jurnal yang terkait dengan penelitian ini.

Metode Penarikan Contoh

Metode penarikan sampel yang digunakan adalah teknik *Accidental Sampling* termasuk dalam kategori *non-probability sampling*. *Accidental Sampling* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan atau sengaja, yaitu siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel. Dimana setiap konsumen jamu yang terpilih sebagai responden atau sampel dalam penelitian ini tidak memiliki peluang atau sama.

Metode *Accidental Sampling* merupakan metode yang memilih responden berdasarkan kebetulan atau sengaja bertemu dalam keadaan membeli jamu di Cafe Jamu. Metode ini di pakai karena memenuhi peneliti menentukan kriteria responden yang di tuju, yaitu :

1. Responden merupakan konsumen Cafe Jamu dan bersedia mengisi kuesioner
2. Responden berumur minimal 13 tahun dan maksimal 60 tahun. Pemilihan responden, berdasarkan umur ini dilihat dari tingkat pemikiran dan kesehatan responden, maka responden dianggap telah dapat menentukan pilihan secara rasional.
3. Jumlah sampel penelitian berjumlah 30 orang karena jumlah responden tersebut sudah cukup mewakili dari keseluruhan konsumen jamu yang diharapkan dalam

penelitian berdasarkan Roscoe (1975) yang dikutip Sekaran (2006).

Analisis Data

Untuk mengetahuibeberapa tujuan dari penelitian ini, menggunakan metode deskriptif yaitu suatu penganalisaan kasus, kondisi sosial, perilaku manusia dan sebagainya dengan wawancara langsung kepada konsumen menggunakan kuesioner yang telah disiapkan. Sehingga dapat diketahui karakteristik konsumen jamu di Cafe Jamu.

Memberi gambaran atau penjelasan secara naratif. Pada penelitian ini, analisis deskriptif untuk menjabarkan tujuan penelitian di Cafe Jamu. Data yang dianalisis secara deskriptif disajikan dalam suatu alinea uraian secara naratif atau dalam tabulasi frekuensi sederhana berdasarkan jawaban responden.

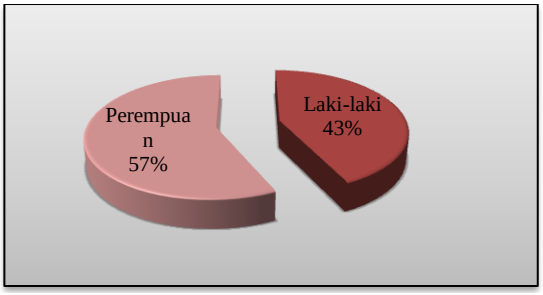
HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Konsumen Cafe Jamu

Karakteristik Konsumen dapat menjadi suatu pengetahuan mengenai latar belakang sosial dan ekonomi dari setiap responden. Karakteristik yang menjadi faktor pembeda antar responden antara lain, jenis kelamin, usia, domisili, status pernikahan, pendidikan terakhir, pekerjaan, pendapatan per bulan, pengeluaran per bulan, penggunaan kendaraan pribadi, jenis kendaraan pribadi saat ke Cafe Jamu, pengguna *smartphone* yang digunakan, waktu penggunaan *smartphone* dalam sehari, penggunaan media sosial, media sosial yang digunakan, berapa kali akses media sosial dalam sehari, waktu penggunaan media sosial dalam sehari, menyukai olahraga dan mengkonsumsi makanan.

Jenis Kelamin

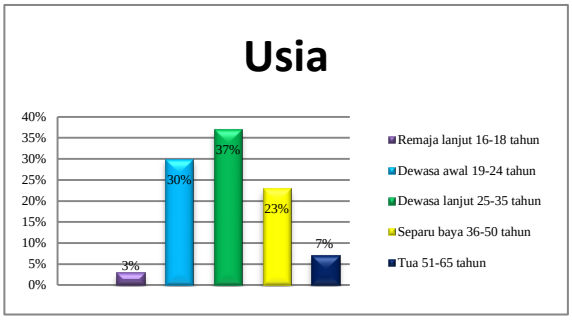
berdasarkan 30 orang responden didapatkan bahwa konsumen Cafe Jamu didominasi oleh perempuan, dengan rincian sebanyak 57 % perempuan dan 43 % laki-laki. Dimana mereka berpendapat tidak hanya sekedar mengkonsumsi namun sebagai menjaga kesehatan tubuh maupun gaya hidup dan untuk menunjang penampilan tubuh.



Gambar 1. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan jenis kelamin (Sumber: Data Primer 2017)

Usia

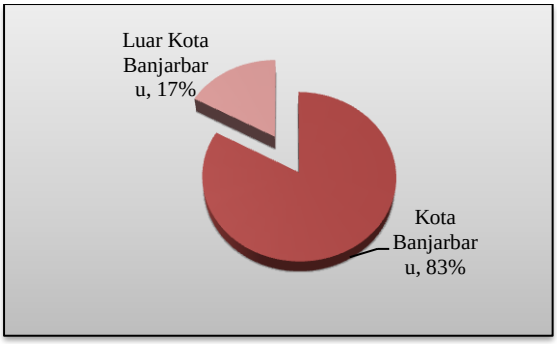
Hasil dari penelitian berdasarkan usia menunjukkan bahwa usia produktif yaitu dewasa lanjut 25-35 tahun yang lebih banyak sebagai responden konsumen jamu di Cafe Jamu. Responden berpendapat menjaga kesehatan dengan mengkonsumsi jamu menjadi alternatif yang aman karena menggunakan bahan dasar yang alami tanpa bahan kimia.



Gambar 2. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan usia (Sumber: Data Primer 2017)

Domisili

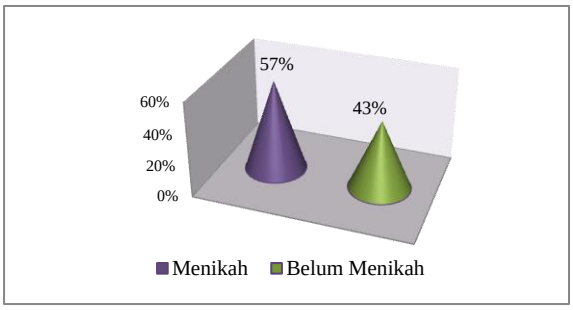
Kampung Pejabat terdapat Cafe Jamu yang merupakan destinasi baru Kampung Pejabat di Loktabat ini semakin ramai pengunjung dari berbagai wilayah Banjarbaru seperti Banjarbaru Selatan (Guntung Paikat, Jl Kemuning, Loktabat, Sungai Besar), Banjarbaru Utara (Komet, Loktabat Utara, Sungai Ulin), Palam, Landasan Ulin (Guntung Manggis, Guntung Payung, Landasan Ulin Timur, Syamsudin Noor) dan luar Banjarbaru seperti Banjarmasin, Martapura (Jl. Martapura Lama Km 7,2, Sungai Sipai) dan HST (Pantai Hambawang). Konsumen Cafe Jamu lebih dominan dari Kota Banjarbaru sebanyak 83% responden dan konsumen yang berasal dari luar Kota Banjarbaru sebanyak 17% responden.



Gambar 3. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan domisili (Sumber: Data Primer 2017)

Status Pernikahan

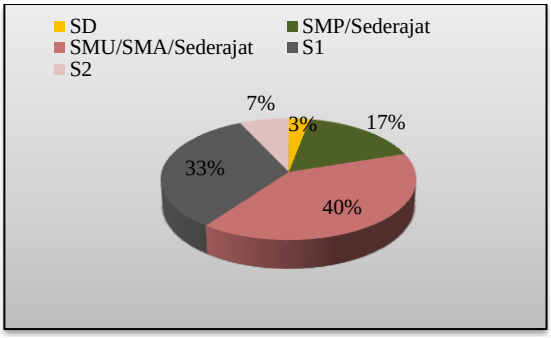
Status pernikahan mampu membawa pengaruh terhadap konsumen lain dari keluarga maupun dari luar keluarga dengan apa yang di konsumsi, karena ketika konsumen berkeluarga menjadi banyak dan bertambah yang dikenal sehingga mampu mempengaruhi konsumen di dalam keluarga, apa yang dikonsumsi dapat dibagikan atau di sampaikan ke konsumen lain.



Gambar 4. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan status pernikahan (Sumber: Data Primer 2017)

Pendidikan Terakhir

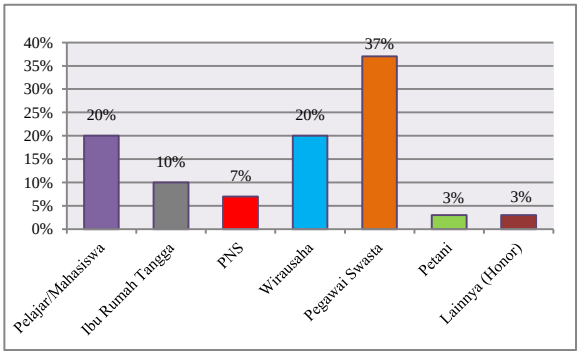
Menurut Sumarwan (2015), semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin tinggi pengetahuan dapat mempengaruhi pemilihan terhadap suatu produk dan penilaian terhadap apa yang di konsumsinya. Pendidikan terakhir responden yang mengkonsumsi jamu di Cafe Jamu lebih banyak usia produktif dengan lulusan SMA yang berjumlah sebanyak 40% responden.



Gambar 5. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan pendidikan terakhir (Sumber: Data Primer 2017)

Pekerjaan

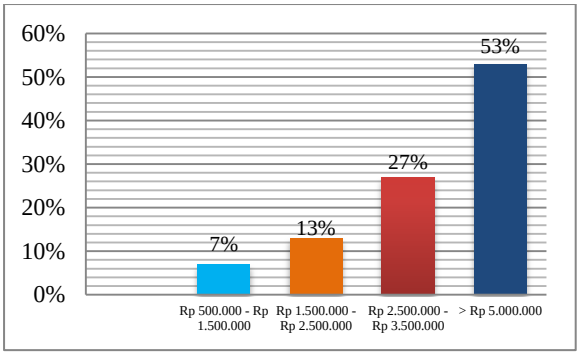
Dapat dilihat dari segi perkerjaan sebagian besar yang mengkonsumsi jamu di Cafe Jamu adalah pegawai swasta yang berkunjung setelah bekerja berjumlah 37%. Hal ini terbukti dari data yang di peroleh bahwa jumlah responden dengan beragam pekerjaan sangat meminati jamu. Seperti yang telah dijelaskan bahwa jamu memiliki berbagai macam khasiat yang dipercaya untuk kesehatan dalam tubuh.



Gambar 6. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan pekerjaan (Sumber: Data Primer 2017)

Pendapatan Per Bulan

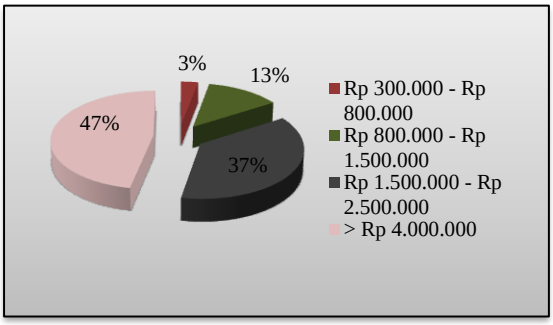
Pendapatan per-bulan ternyata cukup mempengaruhi karakteristik konsumen dalam kemampuan daya beli konsumen, dari data yang di peroleh responden yang memiliki pendapatan perbulan >Rp 5.000.000 sebanyak 53 % konsumen lebih sering menikmati jamu di Cafe Jamu sambil bersantai atau nongkrong. Hal ini membuktikan bahwa pada umumnya konsumen dengan pendapatan per-bulan >Rp 5.000.000 yang bisa dikatakana berpenghasilan tinggi lebih sering mengkonsumsi jamu dan bersantai di Cafe Jamu Kampung Pejabat.



Gambar 7. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan pendapatan per-bulan (Sumber: Data Primer 2017)

Pengeluaran Per Bulan

Pengeluaran per-bulan setiap konsumen Cafe Jamu mempengaruhi karakteristik konsumen dalam menggunakan barang dan jasa hasil dari pendapatan bekerja untuk pemenuhan kebutuhan. Data yang diperoleh dari konsumen jamu berdasarkan pengeluaran per-bulan lebih banyak responden dengan pengeluaran >4.000.000 per bulan sebanyak 47% untuk pemenuhan kebutuhan hidup.



Gambar 8. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan pengeluaran per-bulan (Sumber: Data Primer 2017)

Penggunaan Kendaraan Pribadi

Menurut Kamaluddin 2003, transportasi merupakan suatu kegiatan pemindahan dari suatu ke tempat lain yang menjadi dasar dalam Pembangunan Nasional untuk melancarkan arus manusia barang maupun informasi sebagai penunjang tercapainya pengalokasian sumber-sumber perekonomian secara merata dan terjangkau daya beli konsumen. Dari hasil penelitiankonsumen Cafe Jamu, keseluruhan responden dalam penelitian ini pengguna kendaraan pribadi dari berbagai jenis merek.

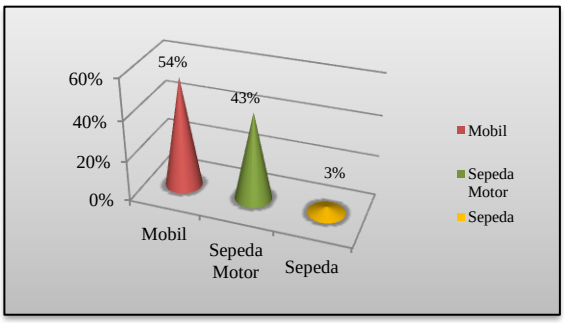
Tabel 2. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan penggunaan kendaraan pribadi

Penggunaan Kendaraan Pribadi	Jumlah (orang)	Persen (%)
Ya	30	100
Tidak	-	-
Jumlah	30	100

Sumber: Data Primer (2017)

Jenis Kendaraan Pribadi Saat Ke Cafe Jamu

Dengan adanya banyak pilihan berbagai jenis kendaraan pribadi yang ditawarkan olen produsen membuat konsumen bingung untuk memilih produk yang ditawarkan oleh produsen. Semua itu tidak terlepas dari pendapatan, ukuran konsumen mampu memiliki kendaraan pribadi dapat dilihat dari tinggi rendahnya pendapatan. Berdasarkan hasil penelitian konsumen jamu lebih banyak menggunakan kendaraan pribadi jenis mobil sebanyak 54% responden.



Gambar 9. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan jenis kendaraan pibadi saat ke Cafe Jamu (Sumber: Data Primer 2017)

Pengguna Smartphone

Dari hasil penelitian 30 responden konsumen Cafe Jamu, keseluruhan responden dalam penelitian ini pengguna *smartphone*. Karena *smartphone* merupakan alat komunikasi yang dapat membantu seorang konsumen dalam memperoleh informasi (Elcom, 2011). Menurut Ally (2009), *smartphone* merupakan perangkat genggam yang mudah dibawa kemana-mana dan dapat menyimpang berbagai momen keseharian, menggunakan *smartphone* memudahkan konsumen dalam menemukan petunjuk arah.

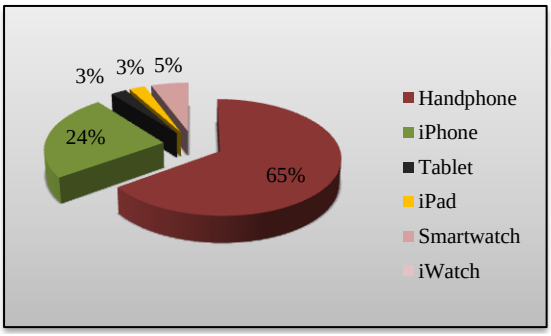
Tabel 3. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan pengguna smartphone

Menggunakan Smartphone	Jumlah (orang)	Persen (%)
Ya	30	100
Tidak	-	-
Jumlah	30	100

Sumber: Data Primer (2017)

Jenis Smartphone yang Digunakan

Dari 30 responden secara keseluruhan konsumen memiliki *smartphone*. Dari data pada Gambar 10 konsumen jamu yang menggunakan *smartphone* jenis *handphone* sebanyak 65%, pengguna *iPhone* sebanyak 24% responden, pengguna Tablet 3% responden, pengguna *iPad* 3% responden dan pengguna *Smartwatch* sebanyak 5% responden.



Gambar 10. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan jenis smartphone yang digunakan (Sumber: Data Primer 2017)

Waktu Penggunaan Smartphone dalam Sehari

Keseluruhan responden jamu menggunakan *smartphone* pribadi yang penggunaanya lebih dari 2 jam dalam sehari, karena berbagai fasilitas *smartphone* yang menarik dan semakin canggih menjadi alasan di balik tingginya pengguna *smartphone*. Sehingga waktu lebih dari 2 jam digunakan seperti untuk berkomunikasi karena kemudahan dalam bercakap melalui *smartphone*, mencari informasi dan mendapat informasi lebih cepat menggunakan *smartphone* dengan pilihan aplikasi yang memberikan layanan begitu mudah di akses. *Smartphone* membuat para penggunanya lebih nyaman beraktifitas dengannya, sehingga lupa akan waktu yang telah digunakan dalam menggunakan *smartphone*.

Tabel 4. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan waktu penggunaan smartphone dalam sehari

Waktu	Jumlah (orang)	Persen (%)
< 2 Jam	-	-
> 2 Jam	30	100
Jumlah	30	100

Sumber: Data Primer (2017)

Penggunaan Media Sosial

Berdasarkan penelitian menunjukkan responden Cafe Jamu keseluruhan konsumen pengguna media sosial aktif setiap harinya. Hal ini karena semakin canggihnya *smartphone* membuat perkembangan teknologi informasi semakin mempengaruhi hidup manusia. Menurut Juliasih dalam Kristanto (2011) media sosial adalah media yang sering disebut media online dimana dapat mewakili para penggunanya untuk saling berinteraksi dengan sesamanya didunia luar baik yang dikenal maupun tidak.

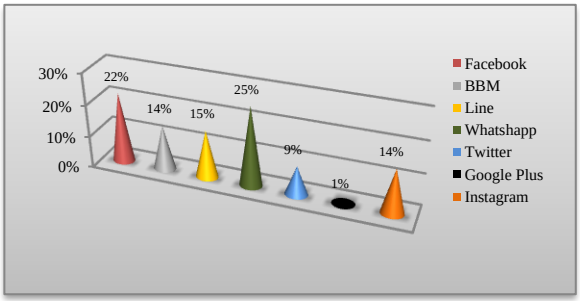
Tabel 5. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan penggunaan media sosial

Waktu	Jumlah (orang)	Persen (%)
Ya	30	100
Tidak	-	-
Jumlah	30	100

Sumber: Data Primer (2017)

Media Sosial yang Digunakan

Responden secara keseluruhan memiliki dan menggunakan media sosial yang aktif. Dari data di atas konsumen jamu lebih banyak menggunakan WhatsApp sebanyak 25% responden. Dengan menggunakan media sosial memberikan kemudahan dalam memperoleh dan menyampaikan informasi, keuntungan secara sosial dan ekonomi.



Gambar 11. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan media sosial yang digunakan (Sumber: Data Primer 2017)

Berapa Kali Akses Media Sosial dalam Sehari

Meningkatnya pengguna internet dan membaiknya infrastruktur teknologi digital membuat pengguna media sosial bertambah. Geografis yang berbentuk kepulauan membuat media sosial menjadi sarana yang efektif dalam menyalurkan informasi. Keseluruhan responden dalam sehari dapat mengakses media sosial lebih dari 2 kali bahkan lebih. Ini dikarenakan dalam jejaring sosial mampu menampilkan berbagai informasi dan wawasan yang sangat luas mampu menjangkau dari tempat berada.

Tabel 6. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan berapa kali akses media sosial dalam sehari

Berapa Kali Akses Media Sosial	Jumlah (orang)	Persen (%)
< 2 Kali	-	-
> 2 Kali	30	100
Jumlah	30	100

Sumber: Data Primer (2017)

Waktu Penggunaan Media Sosial dalam Sehari

Berdasarkan hasil penelitian seluruh konsumen mengaku mengakses internet lebih dari 2 jam setiap harinya. Hal itu karena kehadiran layanan 4G dan penetrasi *smartphone* yang semakin cepat secara langsung sangat mempengaruhi aktivitas internet.

Tabel 7. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan waktu penggunaan media sosial dalam sehari

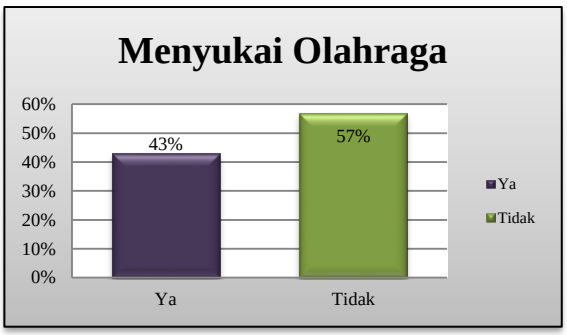
Waktu Akses Media Sosial	Jumlah (orang)	Persen (%)
< 2 Jam	-	-
> 2 Jam	30	100
Jumlah	30	100

Sumber: Data Primer (2017)

Menyukai Olahraga

Selain makanan olahraga menjadi faktor penting sebagai penopang kehidupan yang penuh tuntutan. Kesehatan menjadi salah satu syarat penting dalam segala aktifitas tetap berjalan. Olahraga yang dilakukan yaitu beladiri, lari, GYM, voli, futsal dan bersepeda. Dari data di atas sebanyak 43% menyukai dan melakukan olahraga setiap hari.

Sebanyak 57% responden jarang melakukan olahraga dan bahkan tidak melakukan olahraga karena berbagai kegiatan sehari-hari yang di utamakan. Sehingga dengan tidak berolahraga, konsumen lebih merawat kesehatan dengan cara mengkonsumsi obat tradisional (jamu).



Gambar 12. Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan menyukai olahraga (Sumber: Data Primer 2017)

Mengkonsumsi Makanan

Dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidupnya, konsumen berusahan memenuhi kebutuhan primernya, dan salah satu kebutuhan primer tersebut adalah makanan. Sebanyak 77% konsumen Cafe Jamu lebih menyukai dan mengkonsumsi makanan yang di masak di rumah pribadi dan 23% responden lebih sering makan di luar dan makanan siap saji.

Tabel 8.Sebaran responden Cafe Jamu berdasarkan mengkonsumsi makanan

Mengkonsumsi Makanan	Jumlah (orang)	Persen (%)
Makanan Masakan Rumah	23	77
Beli diluar	7	23
Jumlah	30	100

Sumber: Data Primer (2017)

Perilaku Konsumsi dari Konsumen Cafe Jamu

Berdasarkan hasil penelitian secara potensial Kampung Pejabat baik untuk diperhatikan dan didukung, dimana sebanyak 59% responden memilih Cafe Jamu, diikuti sebanyak 30% responden memilih Cafe Jamu karena suasana cafe yang lingkungannya unik, kreatif dan atraktif. Dan sebanyak 11% responden memilih Cafe Jamu karena pelayanan yang ramah dari produsen.

Seluruh responden mengkonsumsi jamu segarkarena dibuat tanpa bahan pengawet maupun bahan kimia. Cafe Jamu hanya menyediakan jamu segar tidak menyediakan

jamu sachet sehingga konsumen hanya dapat menikmati jamu tradisional yang merupakan jamu racikan Cafe Jamu.

Cafe Jamu memiliki varian jamu yang lengkap dan suasana cafe yang unik sehingga nyaman saat berkunjung ke Cafe Jamu. Responden berpendapat mengkonsumsi jamu merupakan kebutuhan penunjang dalam sehari-hari. Sebanyak 70% responden melakukan kunjungan <2 kali dalam seminggu. Sebanyak 20% responden yang berkunjung sebanyak 2-4 kali dalam seminggu, dan sebanyak 10% responden berkunjung ke Cafe Jamu setiap hari.

Informasi mengenai keberadaan dan produk yang ditawarkan oleh Cafe Jamu dapat diperoleh dari berbagai sumber seperti keluarga, teman, media sosial dan lainnya (pedagang jamu). Mengetahui Cafe Jamu dari keluarga sebanyak 27% responden, sebanyak 40% responden mengetahui dari teman, sebanyak 23% responden mengetahui Cafe Jamu dari sosial media dan 10% responden lainnya mengetahui Cafe Jamu dari pedagang.

Waktu kunjungan ke Cafe Jamu dimulai pada pagi hari hingga malam hari.Berdasarkan hasil penelitian, sebanyak 50% responden datang ke Cafe Jamu pada sore hari, sebanyak 27% responden datang ke Cafe Jamu pada siang hari. Sebanyak 17% responden datang ke Cafe Jamu pada malam hari dan sebanyak 6% responden datang ke Cafe Jamu pada pagi hari karena kebiasaan sejak lama.

Seseorang hidup memiliki kebutuhan hidup yang perlu dipenuhi, dalam pemenuhan kebutuhan seorang konsumen berani mengeluarkan sebagian pendapatannya untuk kebutuhan hidup. Berdasarkan hasil penelitian sebanyak 67% responden Cafe Jamu tidak menyediakan anggaran dalam mengkonsumsi jamu karena harga jamu yang terjangkau dan sebanyak 33% responden menyediakan anggaran untuk menikmati jamu.

Berdasarkan hasil penelitian, memutuskan dalam pembelian jamu merupakan perilaku konsumsi responden. Sebanyak 80% responden merencanakan terlebih dahulu sebelum berkunjung ke Cafe Jamu dan sebanyak 20% responden melakukan pembelian tergantung dari situasi saat hendak melakukan pembelian sehingga tidak direncanakan terlebih dahulu.

Cafe Jamu merupakan penyedia jamu dengan berbagai varian olahan. Sehingga konsumen konsumen hanya dapat mengkonsumsi jamu segar racikan Cafe Jamu, sebanyak 33% responden lebih menyukai mengkonsumsi jamu kunyit asem sirih, sebanyak 23% respondenmengkonsumsi jamu kunyit asem, sebanyak 17% responden mengkonsumsi jamu beras kencur dan 17% responden memilih jamu sari jahe, 7% responden mengkonsumsi jamu sirih pinang dan 3% responden mengkonsumsi jamu pegal linu.

Jamu telah ada sejak lama dan jamu menjadi budaya dan kekayaan alam Indonesia yang menjadi turun temurun dari nenek moyang hingga sekarang. Kembali populernya jamu membuat sebagian konsumen merekomendasikan konsumen lain untuk mengkonsumsi jamu, sebanyak 60% responden mengetahui jamu baik untuk kesehatan dari keluarga, sebanyak 37% responden mengetahui jamu baik untuk kesehatan dari teman dan 3% responden mengetahui jamu dari majalah.

Mengkonsumsi jamu bagi sebagian orang percaya memberikan manfaat yang cukup besar terhadap kesehatan baik untuk pencegahan dan pengobatan terhadap suatu penyakit maupun dalam hal menjaga kebugaran dan kecantikan dan meningkatkan stamina tubuh. Didapat dari hasil penelitian keseluruhan konsumen mengaku mengkonsumsi jamu itu penting dalam menjaga kesehatan tubuh dan mengatasi penyakit.

Berdasarkan penelitian sebanyak 100% responden mengatakan bahwa jamu baik di konsumsi oleh semua kalangan yang digunakan untuk pemeliharaan kesehatan, pencegahan penyakit, kebugaran dan gaya hidup.

Sehat merupakan kebutuhan dasar setiap konsumen karena dengan kondisi sehat konsumen dapat melaksanakan proses kehidupan untuk tumbuh dan berkembang menjalankan segala aktivitas. Berdasarkan hasil penelitian konsumen ini berpendapat bahwa jamu dapat dinikmati kapan saja pada waktu yang telah di tentukan konsumen.

Setiap konsumen memiliki kekuasaan penuh untuk menentukan atau memutuskan konsumsi suatu barang atau jasa. Hasil penelitian menujukkan sebanyak 67% responden mengkonsumsi jamu berdasarkan keinginan diri sendiri, sebanyak 23% responden mengkonsumsi jamu berdasarkan saran atau anjuran dari keluarga dan sebanyak 10%

responden mengkonsumsi jamu berdasarkan saran atau anjuran dari teman.

Berdasarkan anggota keluarga yang mengkonsumsi jamu sebanyak 80% responden mengaku sebagian besar keluarga responden juga mengkonsumsi jamu. Sebanyak 20% responden mengaku hanya dia (responden bersangkutan) yang mengkonsumsi jamu dalam keluarga.

Berdasarkan hasil penelitian konsumen yang menikmati jamu akan mengeluarkan biaya sebesar Rp 3.500 per gelas. Menurut responden harga jamu yang cukup terjangkau namun tidak mengurangi rasa, aroma dan khas dari jamu ini harus di jaga dan di kembangkan. Agar masyarakat lebih senang mengkonsumsi obat tradisional yang sangat kaya manfaat dan hanya menggunakan bahan-bahan alami.

Setelah mengkonsumsi jamu ada sebagian konsumen yang menyarankan orang terdekat untuk mengkonsumsi jamu. Sebanyak 67% responden menyarankan dan mengajak keluarga, teman, tetangga ataupun orang yang dikenal untuk mengkonsumsi jamu di Cafe Jamu. Dan sebanyak 33% tidak menyarankan orang terdekat untuk mengkonsumsi jamu.

Setiap konsumen mengetahui pemenuhan kebutuhan dalam pemilihan produk dan jasa. Sebanyak 77% responden mengkonsumsi jamu untuk memelihara kesehatan tubuh. Sebanyak 17% responden mengkonsumsi jamu karena kebiasaan dan sebanyak 6% responden mengkonsumsi jamu karena gaya hidup.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan, maka penelitian ini dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut yaitu :

1. Karakteristik menjadi suatu pembeda individu untuk mengetahui latar belakang sosial dan ekonomi dari setiap konsumen Cafe Jamu Kampung Pejabat lebih banyak kaum perempuan, kelompok usia produktif, dengan rata-rata konsumen berasal dari kota Banjarbaru yang berstatus sudah menikah, pendidikan terakhir SMA, dengan beragam profesi yang kebannyakan pegawai swasta, kalangan ekonomi kelas menengah ke atas. Pengguna kendaraan pribadi dan pengguna *smartphone* lebih dari 2 jam dalam sehari. Konsumen Cafe Jamu pengguna media sosial aktif dari beragam jejaring sosial yang seharinya dapat lebih dari 2 kali akses media sosial dan dalam penggunaan media sosial pun lebih dari 2 jam. Konsumen jamu lebih banyak yang tidak melakukan olahraga dan lebih banyak menyukai makanan olahan rumah.
2. Diukur dengan perilaku konsumsi, konsumen yang datang ke Cafe Jamu menyukai jamu dan rutin meminum jamu. Setiap konsumen memiliki alasan dalam mengkonsumsi produk dan jasa yang membuat konsumen kembali mengkonsumsi produk dan jasa yang sama. Adapun informasi yang didapat dari lingkungan sekitar menjadi pilihan untuk mengkonsumsi jamu pada jam kerja yaitu pagi sampai malam. Dalam setiap kunjungan konsumen lebih dahulu merencanakan sebelum berkunjung ke Cafe Jamu yang memiliki varian jamu olahan yang segar. Mengkonsumsi jamu bagi sebagian konsumen untuk memelihara kesehatan yang sangat penting untuk di konsumsi karena berbagai manfaat jamu dan beragaman pengalaman seseorang yang mengajak untuk mengkonsumsi jamu dan khasiat yang teruji sepanjang jaman dari turun temurun. Jamu baik untuk di konsumsi oleh semua kalangan dan kapan saja.

Saran

1. Berdasarkan konsumen yang didominasi kaum perempuan, sebaiknya jamu untuk kebutuhan wanita lebih diperbanyak. Karena pada hari tertentu ketika konsumen sedang ramai ketersediaan jamu yang terbatas sehingga sebagian konsumen yang ingin menikmati jamu tidak dapat mengkonsumsi karena jamu habis.
2. Lebih banyak lagi melakukan promosi terutama melalui media sosial, karena dengan kemajuan zaman dan kemajuan teknologi serta cepatnya informasi menyebar melalui media sosial adalah cara termudah yang dianggap lebih efektif dan efisien dalam mempromosikan dan meperluas pasar jamu Cafe Jamu Kampung Pejabat untuk menambah konsumen dari berbagai kota.
3. Pemanfaatan media sosial ini guna mempermudah konsumen dalam pembelian dan menikmati jamu, dengan adanya akun

penjualan jamu secara online ini juga dapat memeperluas pasar dan sekaligus memperluas penjualannya dengan mudah oleh semua pengguna *smartphone* untuk dapat membeli jamu secara online, media sosial ini mampu menimbulkan efek persuasif lebih tinggi karena pencantuman testimoni para pembeli.

4. Untuk mahasiswa peneliti ini dapat dijadikan sebagai acuan untuk penelitian lanjutan, karena dilihat dari perkembangan zaman saat ini mahasiswa harus lebih terpacu untuk melakukan penelitian terbaru sesuai dengan apa yang sedang berkembang saat ini.

DAFTAR PUSTAKA

Ally, M. 2009. *Mobile Learning Transforming the Delivery of Education and Training*. Canada: AU Press, Athabasca University.

Elcom. 2011. *Google Android*. Jakarta: Andi Publisher.

Kamaluddin, R. 2003. *Ekonomi Transportasi (Karakteristik, Teori & Kebijakan)*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Kristanto. 2011. *Psikologi Pemasaran*. Yogyakarta: Buku Seru.

Sudharto, 2003.*Majalah Tanaman Obat "HERBA"*.Edisi Oktober 2003, hal. 41.

Sumarwan U. 2015.*Perilaku Konsumen.Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*. Edisi Kedua. Bogor: Ghalia Indonesia.

Syukur C, H. 2002. *Analisis Perilaku dan Tingkat Kepuasan Konsumen di Restoran Khas Sunda*, Kota Bogor, Provinsi Jawa Barat [skripsi]. Bogor: Fakultas Pertanian, IPB.

Sekaran, U. 2006. *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.

Zarella, D. 2010. *The Social Media Marketing Book*. Jakarta: PT Serambi Ilmu Semesta Anggota IKAPI.