

I. PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pertanian muncul ketika suatu masyarakat mampu untuk menjaga ketersediaan pangan bagi dirinya sendiri. Pertanian memaksa suatu kelompok orang untuk menetap dan dengan demikian mendorong kemunculan peradaban. Terjadi perubahan dalam sistem kepercayaan, pengembangan alat-alat pendukung kehidupan. Kebudayaan masyarakat yang tergantung pada aspek pertanian diistilahkan sebagai kebudayaan agraris.

Ketangguhan sector pertanian memang cukup membanggakan, akan tetapi tantangan masa depan juga semakin berat, terutama dalam menghadapi era pasar global. Untuk menyikapi hal tersebut, Indonesia menempatkan sector pertanian khususnya subsector hortikultura sebagai salah satu sector andalan dalam meningkatkan pertumbuhan perekonomian nasional. Sebagai salah satu sector andalan, komoditas hortikultura yang terdiri atas buah-buahan, sayuran, tanaman hias dan tanaman obat-obatan diharapkan menjadi alternative usaha meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Komoditas hortikultura seperti tanaman obat-obatan termasuk komoditas yang mendapat prioritas untuk dikembangkan.

Selain digunakan untuk tanaman hias, tanaman obat-obatan memiliki manfaat yang besar sebagai obat herbal untuk menyembuhkan berbagai macam penyakit seperti liver, kanker, rematik, dan lain lain. Harga tanaman obat – obatan cenderung masih murah. Gerakan masyarakat untuk menggunakan bahan-bahan

alami, membuat tanaman herbal dilirik sebagai obat alternatif ketimbang menggunakan obat kimia yang memiliki efek samping.

Salah satu industri kecil obat tradisional di Yogyakarta yang konsisten melestarikan tanaman herbal adalah Merapi Farma Herbal. Selain memproduksi jamu godhog, Merapi Farma Herbal juga mengusahakan pembibitan dan budidaya tanaman herbal. Inilah yang juga membuat Merapi Farma Herbal dikenal masyarakat Yogyakarta sebagai salah satu wisata agro yang berada di wilayah Hargobinangun, Pakem, Sleman. Produk-produk dari Merapi Farma Herbal telah dipasarkan ke masyarakat luas. Tidak hanya jamu godhog siap minum, Merapi Farma herbal pun menyediakan jamu dalam kemasan yang siap dibawa pulang sebagai oleh-oleh. Pengunjung dapat membeli racikan jamu asam urat, jamu penyakit asma, jamu untuk gatal-gatal, jamu penyakit kencing batu, jamu untuk darah tinggi, jamu untuk kolesterol, atau racikan jamu godhog lainnya.

Untuk memasarkan jamu godhog, pemilik Merapi Farma Herbal membuka cabang warung jamu di beberapa tempat. Cabang di Yogyakarta adalah di Jalan Tentara Palagan. Tetapi cabang Tentara Palagan hanya menjual produk jamu nya saja dan tidak ada agrowisatanya. Cabang warung jamu godhog ini sudah tersebar hingga luar pulau Jawa, yaitu pulau Sumatra. Sistem yang digunakan dalam memasarkan produk jamu herbal ini adalah dengan waralaba (kemitraan). Mitra-mitra dari Merapi Farma Herbal sudah tersebar di banyak daerah, seperti Kalimantan dan Sumatra. Jamu yang didapatkan oleh Merapi Farma Herbal di luar Jawa berasal dari pasokan jamu dari Merapi Farma Herbal di Yogyakarta.

Konsumen jamu godhog di Merapi Farma Herbal banyak yang berasal dari luar Yogyakarta, mereka sengaja datang karena mendapat ajakan dari rekan maupun sanak saudara. Sudah banyak konsumen yang percaya dengan jamu godhog di Merapi Farma Herbal ini sebagai alternatif pengobatan. Beberapa konsumen yang sudah putus asa menggunakan pengobatan medis yang terbilang mahal, lalu mereka mencoba menggunakan pengobatan tradisional yang terbilang lebih murah yaitu dengan mengkonsumsi jamu godhog dari Merapi Farma Herbal. Meskipun pengobatan dengan jamu herbal terbilang lebih lama dalam proses penyembuhan, tetapi masih banyak masyarakat yang tetap setia mengkonsumsi jamu godhog.

Pada jaman sekarang teknologi sudah semakin modern dan dunia medis pun semakin canggih dan berkembang akan tetapi masih ada konsumen yang lebih memilih obat herbal dibandingkan dengan obat kimia, boleh jadi menurut konsumen obat herbal memiliki efek samping yang lebih sedikit dibandingkan dengan obat kimia. Terkait dengan fenomena ini, peneliti ingin mengetahui: 1). perilaku konsumen, 2) hubungan antara faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dengan perilaku konsumen jamu godhog Merapi Farma Herbal di DIY.

B. Tujuan Penelitian

1. Mengetahui perilaku konsumen jamu godhog Merapi Farma Herbal di DIY
2. Mengetahui hubungan antara faktor-faktor yang mempengaruhi perilaku konsumen dengan perilaku konsumen jamu godhog Merapi Farma Herbal di DIY

C. Kegunaan Penelitian

Manfaat dari penelitian ini antara lain :

1. Bagi peneliti penelitian ini sebagai pengalaman, menambah wawasan dan pengetahuan serta media latihan dalam menerapkan ilmu yang diperoleh dari bangku kuliah antara lain metodologi penelitian dan perilaku konsumen.
2. Bagi industri jamu godhog, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi tambahan informasi sebagai bahan pertimbangan bagi industri dan petani dalam pengambilan keputusan dalam menentukan jumlah produksi.
3. Bagi konsumen, hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan informasi mengenai kualitas dari produk jamu godhog.