ADLN – PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS AIRLANGGA

ABSTRAK

Usaha jamu tradisional tetap merupakan usaha sambilan bagi sebagian besar ibu-ibu pengrajin/pengusaha jamu tradisional yang menjadi responden dalam penelitian ini, berarti di samping mengusahakan jamu tradisional, masih mendambakan penghasilan keluarga tersebut dari kegiatan lainnya, termasuk bercocok tanam, berdagang non jamu.

Produksi jamu tradisional merupakan usaha keluarga yang dilakukan bersama anggota keluarga sendiri dan diusahakan di tempat tinggal keluarga dengan tanpa pemisahan yang jelas antara kegiatan yang bersifat konsumtif dengan kegiatan keluarga yang bersifat produktif, sedangkan orang lain hanya diikutsertakan saja dalam kegiatan tersebut.

Bagi pedagang jamu tradisional kegiatannya merupakan kegiatan pokok karena hampir sepanjang hari pedagang harus siap melayani permintaan langganan yang datang, walaupun mereka menyatakan bahwa penghasilan yang diperoleh dari penjualan jamu tradisional tidak memadai, sehingga perlu untuk menjual barang-barang lain, mulai dari barang-barang keperluan sehari-hari, alat-alat tulis menulis, makanan kecil sampai pada penjualan cassete lagu-lagu melayu.

Pengrajin/pengusaha jamu, di samping menghasilkan jamu tradisional juga barang-barang lain, mulai dari makanan kecil penawar rasa pahit saat minum jamu sampai pada lauk untuk makan yang terbuat dari bahan daun-daunan seperti sembukan, meniran, bothok ontong dan lain-lain, termasuk minuman segar beras kencur, kopi jahe dan sebagainya.

Tidak ada perhitungan untung rugi yang pasti, dengan alasan karena perhitungan selama ini lebih didasarkan kepada selisih antara pengeluaran yang di anggap biaya dengan semua penerimaan uang dari hasil penjualan jamu setiap hari, termasuk hasil penjualan produk sampingan yang dijajakan bersama-sama

ketika menjual jamu oleh pedagang pengecer.

Pada saat-saat pasaran agak sepi biasanya minggu kedua sampai dengan minggu keempat, hampir setiap bulan penjaja jamu menjual dengan harga eceran relatif lebih murah, atau menjual dengan memberikan kelonggaran untuk membayar esok hari atau dua hari kemudian. Selain itu, untuk tetap menarik langganan yang sedang tidak memiliki uang tunai, mereka biasanya mengikat pelanggan untuk tetap membeli jamu kepadanya, walaupun tidak tersedia uang tunai pada saat pelanggan menerima jamu untuk dinikmatinya.

Demikian pula bagi penjaja jamu, berlaku sistem "nyaur, ngamek" yang berarti mengambil dagangan jamu setiap siang hari (biasanya jamu dijajakan sejak pukul 10.00 pagi sampai sore sekitar pukul 17.00) untuk sekaligus membayar harga jamu yang dijajakan kemarin, namun demikian hal itu hanya berlaku bagi penjaja yang benar-benar telah lama di kenal dan telah lama menjadi penjaja jamu mereka, sehingga hubungan mereka (antara produsen dengan penjaja jamu) lebih didasarkan atas kepercayaan daripada ikatan yang lain.

Hampir sulit dijumpai pemisahan kegiatan antara pengrajin/pengusaha jamu sebagai produsen dengan pengrajin/pengusaha jamu sebagai penjaja jamu , karena kedua macam kegiatan tersebut dilakukan oleh seorang yang menyebutkan dirinya sebagai produsen , tetapi juga melakukan kegiatan utama menjajakan jamu , sebab kecilnya skala usaha jamu tradisional tidak mengenal pemisahan yang tegas antara kegiatan menghasilkan dengan kegiatan menjajakan jamu yang dihasilkan oleh orang lain.

Tiadanya pemisahan tugas sesama anggota keluarga satu sama lain, dengan maksud bahwa setiap anggota keluarga melakukan kegiatan apa saja (serabutan) mulai dari pekerjaan yang ringan, mengeringkan simplisia, menumbuk sampai dengan meramu (meracik) jamu, sampai dengan menerima uang hasil penjualan jamu, bisa dilakukan oleh siapapun termasuk fungsi Bapak dan Ibu pengusaha.

Proses alih generasi tampaknya tidak berjalan secara alami, karena

sebagian generasi keluarga pengusaha jamu melihat usaha jamu tradisional tidak mempunyai prospek yang baik, sedangkan generasi tua menyatakan bahwa mereka lebih puas apabila anak-anaknya menjadi pegawai negeri.

Dari pengusaha jamu tradisional yang terdaftar pada Gabungan Pengusaha Jamu dapat diketahui, banwa bentuk usaha mereka lebih banyak perusahaan perorangan, sedangkan yang berbentuk Perseroan Terbatas (P.T.) lebih sedikit jumlahnya, hal ini dimengerti, bila keberadaan mereka di lingkungan GPJI merupakan mayoritas dalam jumlah, tetapi tidak memiliki hak suara apapun, karena hampir sebagian besar pengurus di ambil dari pengusaha pabrik jamu yang berhasil.

Responden pengrajin/pengusana jamu tradisional banyak yang tidak memiliki izin usana, walaupun mereka mengetahui dan menyadari arti pentingnya memiliki izin usaha, baik untuk kepastian usaha maupun untuk hubungan dengan pihak lain. Namun demikian, pengrajin/pengusaha jamu yang berskala kecil menyatakan mereka tidak memerlukan izin usaha, karena usaha mereka adalah usaha keluarga secara kecil-kecilan yang menurut anggapan mereka tidak memerlukan izin usaha.

Mengenai alat-alat produksi yang digunakan untuk menghasilkan jamu, sebagian besar menggunakan alat penumbuk bahan baku, sebagian memiliki alat untuk menggelintir dan hanya beberapa saja dari pengrajin/pengusaha jamu menggunakan dan memiliki lumpang batu (alat untuk menggelintir jamu). Kesemuanya ditempatkan di ruman tempat tinggal tanpa ada pemisahan penggunaan yang jelas antara penggunaan produktii atau penggunaan untuk tujuan-tujuan konsumtif.

Penggunaan air bersih sebagai kebutuhan pokok usaha jamu tradisional diperoleh dari air ledeng, dari air sumur dan dari air yang di pompa dari tanah. Pemakaian air diperolen dengan menyewa (Pelanggan PDAM), yang lain dari membeli kepada penjual air yang lewat tempat tinggal mereka.

Belum terjangkaunya standard industri Indonesia pada produk jamu tra-

disional yang dihasilkan oleh pengrajin/pengusaha industri kecil jamu, sangat dirasakan sangat strategisnya peran Direktorat Jenderal Pengawasan Obat dan Makanan (Dir. Jend. POM) akan arti penting ditegakkan standard mutu tertentu yang harus dipenuhi oleh produsen pengrajin/pengusaha jamu tradisional, termasuk ramuan tiap jenis jamu yang dihasilkan, komposisi masing-masing jenis jamu, berat setiap bungkus, kemasan dan sebagainya. Hal ini akan menjamin keselamatan bagi setiap konsumen yang menggunakan produk tersebut maupun bagi produsen, pengrajin/pengusaha jamu demi kelangsungan usaha jamunya untuk waktu-waktu mendatang.

Gagasan untuk mengkaitkan kegiatan ibu-ibu PKK dengan tanaman obat keluarganya, sebagai supplier bahan baku usaha jamu tradisional potensial, masih jauh dari kenyataan. Hal ini disebabkan karena keperluan menanam untuk dijual sebagai tambahan pendapatan keluarga sangat kecil diarahkan untuk tujuan komersial.

Alasan lainnya, adalah bahwa penanaman obat keluarga lebih ditujukan untuk menghemat pengeluaran pembelian obat-obatan daripada untuk tujuan komersial, di samping karena terlalu banyaknya tanaman obat keluarga (keluarga yang menanam bukan untuk tujuan komersial).

Timbulnya gerakan kembali ke alam (Back to the nature) mendukung kemungkinan eksport jamu tradisional kenegara-negara Eropa maupun negara-negara ASEAN dengan anggapan bahwa terlalu banyak penggunaan obat anti biotika mengandung efek sampingan, sehingga masyarakat negara-negara maju condong kembali menekuni pengobatan tradisional.

Makin ketatnya persaingan pemasaran jamu tradisional di antara sesama negara ASEAN penghasil jamu tradisional, yang sama-sama mendambakan eksport, maka standard mutu produk jamu yang dihasilkan makin perlu diperhatikan, dengan menitik beratkan pada sisi pengobatan (aspek medis) daripada aspek komersial semata-mata. Dengan demikian, tuntutan konsumen luar negeri pada kebiasa-

an minum obat dalam bentuk pil, kapsul ataupun serbuk akan menuntut produsen Indonesia yang sampai saat ini memproduksi jamunya dalam bentuk racikan, seduhan maupun cairan.

Standard mutu industri Indonesia belum dapat diterapkan bagi produk yang dihasilkan oleh sebagian pengrajin/pengusaha industri kecil jamu tradisional, yang berusaha dengan skala relatif kecil dan bersifat perorangan. Hal tersebut berakibat bahwa tidak secara mudah di angkat menjadi komoditi eksport selama belum memenuhi mutu produk tertentu, demikian juga akan sulit memasuki pasaran eksport. Di samping itu besarnya biaya transport, eksport jamu menuntut jumlah minimal besar untuk bisa menutup biaya transport ke pasaran luar negeri, kecuali itu biaya pemasaran yang pasti akan meningkatkan harga penawaran di pasaran eksport yang diperebutkan oleh sesama produsen jamu yang datang dari berbagai negara di kawasan ASEAN sendiri.