

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sejak ratusan tahun lalu, nenek moyang bangsa Indonesia terkenal terampil dalam meracik jamu dan obat-obatan tradisional. Beragam tumbuhan tradisional, akar-akaran, dan bahan alami yang lainnya diracik sebagai ramuan untuk menyembuhkan berbagai macam penyakit. Racikan yang terbuat dari bahan-bahan alami tersebut diwariskan secara turun-temurun hingga sekarang dapat ditemukan pada wanita-wanita yang menjajakannya dengan cara di *gendong*. Itulah sebabnya jamu yang dibuat secara tradisional tersebut biasa disebut jamu *gendong*.

Jamu *gendong* sebagai salah satu obat tradisional warisan nenek moyang diracik dengan menggunakan alat-alat sederhana, kini keberadaannya sudah kalah dengan obat-obat modern, dengan alasan kepraktisan hingga kurangnya dosis yang terdapat dalam jamu *gendong* tradisional tersebut. Terlebih lagi beberapa waktu yang lalu berbagai macam produk jamu dalam kemasan praktis sangat gencar dalam mengiklankan produknya melalui berbagai media terutama televisi. Tidak mengherankan apabila masyarakat terutama kalangan atas, dalam era modern yang menuntut segala sesuatu serba cepat dan praktis semakin kurang merespon akan keberadaan jamu-jamu tradisional karena gaya hidup baru yang menuntut segala kesatuannya untuk serba cepat.

Kebiasaan masyarakat dalam mengkonsumsi jamu *gendong* tradisional pun menurun dan peminat jamu *gendong* hanya terbatas pada kalangan kelas sosial menengah bawah. Persepsi masyarakat terhadap jamu *gendong* tradisional sebagai obat masyarakat kelas menengah bawah pun menjadi alasan semakin mudarnya jamu *gendong* tradisional ini di tengah-tengah masyarakat.

Memudarnya semangat terhadap nilai-nilai kebudayaan warisan bangsa menjadi sebuah keprihatinan bagi masyarakat sebagai ahli waris penerus. Gaya hidup yang baru dan menuntut serba cepat, mudah dan modern seolah menggantikan ketradisionalan yang secara turun menurun diwariskan oleh nenek moyang bangsa ini. Jamu *gendong* tradisional merupakan salah satu contoh warisan budaya yang mengalami kondisi pasang surut begitu cepat mengikuti arus perubahan peradaban dunia.

Data di Departemen Kesehatan RI menunjukkan adanya peningkatan penjual jamu *gendong* tradisional, yaitu 13.128 pada 1999, menjadi 25.077 pada 2005. Untuk daerah Jawa Timur menunjukkan jumlah 3.306 pada 2005, yaitu menduduki urutan jumlah terbanyak ketiga setelah Jawa Tengah dan Jawa Barat. Angka tersebut diyakini masih belum mencakup jumlah keseluruhan penjaja jamu *gendong* mengingat mobilitas mereka yang sangat tinggi (Nurdwiyanti, 2008).

Melihat jumlah yang terus meningkat tersebut, dapat diperkirakan bahwa pemanfaatan jamu *gendong* masih tinggi. Masyarakat masih berminat untuk mengkonsumsi jamu *gendong* sebagai salah satu upaya untuk perawatan kesehatan. Pembelian jamu *gendong* biasanya berdasar kebiasaan turun-menurun.

Secara umum, sudah diketahui manfaat jamu *gendong*, namun secara tertulis belum banyak yang mengidentifikasi khasiat dan manfaat dari sudut pandang penjaja. Di samping itu, diperkirakan resep jamu *gendong* bervariasi sedangkan pencatatan atau dokumentasi tentang resep jamu *gendong* tidak banyak dilakukan sehingga sulit diperoleh gambaran secara pasti. Pada umumnya jenis jamu yang di-*gendong* ini ada delapan varian, yaitu, *beras kencur, cabe puyang, kudu laos, kunci suruh, uyup-uyup/gepyokan, kunir asam, pahitan, dan sinom* (Nurdwiyanti, 2008).

Meningkatnya jumlah penjaja jamu *gendong* bukan berarti tidak adanya permasalahan yang dihadapi oleh mereka. Berdasarkan informasi yang diperoleh dari *apindonesia.com* (2009) diketahui bahwa permasalahan yang dihadapi para penjual jamu *gendong* adalah masalah permodalan. Kondisi sekarang yang terjadi adalah berkurangnya penghasilan yang mereka dapatkan ketika menjual jamu membuat mereka kesulitan untuk membayar pinjaman modal yang telah mereka pinjam dari bank keliling atau bank *thithil*. Selain itu minimnya pengetahuan dan ketrampilan yang dimiliki oleh para penjual jamu *gendong* menyebabkan mereka kurang bisa melakukan inovasi terhadap barang dagangannya.

Beragam alasan yang dimiliki oleh para penjual jamu *gendong* yang menyebabkan dirinya hingga sekarang masih mau berprofesi sebagai penjual jamu *gendong*. Salah satu alasan yang menyebabkan seorang wanita menekuni kegiatan menjual jamu *gendong* yakni ingin membantu suami memperoleh penghasilan dan menambah uang jajan anak-anaknya. Selain alasan tersebut, alasan lainnya bahwa seorang wanita akhirnya menjual jamu *gendong* keliling karena terdesak oleh

faktor ekonomi yang sulit yakni ketika suami mengalami kebangkrutan (Suara Merdeka, 2009).

Peristiwa bangkrut tersebut tentunya telah cukup membuat seseorang mengalami stres dan kaget dengan kondisi yang tiba-tiba berubah. Stres merupakan keadaan yang tidak menyenangkan yang dialami individu pada saat menilai bahwa tuntutan dari lingkungan melebihi batas dari kemampuan yang dimiliki individu. Penilaian terhadap tuntutan yang datang tersebut dipengaruhi oleh karakteristik kepribadian seseorang. Agar dapat menyesuaikan diri secara baik meski dalam kondisi stres setelah mengalami kehilangan diperlukan karakter kepribadian yang positif. Kusumanto (Hawari, 1993) mengatakan kepribadian seseorang sehat apabila individu mampu untuk memperoleh penyelesaian-penyelesaian secara efektif, efisien dan positif dalam situasi hidup yang berubah-ubah.

Fenomena yang terjadi seperti itulah yang membuat sebagian kalangan menjadi simpatik akan kehidupan mereka. Kehidupan yang keras dan perjuangan dalam mendapatkan uang menggambarkan mereka sebagai wanita yang *hardiness* dan punya ketekunan. Ketekunan dan kegigihan dalam menghadapi persoalan hidup tersebut yang akan membuat pribadi seorang penjual jamu *gendong* menjadi *hardiness* dalam menghadapi permasalahan-permasalahan hidup.

Berbicara tentang ke-*hardiness*-an seseorang yang dimiliki oleh seorang penjual jamu *gendong*, Kobasa dkk (1997) mengungkapkan bahwa salah satu tipe kepribadian yang dimiliki oleh seseorang adalah tipe kepribadian *hardiness*, yaitu

karakteristik kepribadian yang mempunyai fungsi sebagai sumber perlawanan pada saat individu menemui kejadian yang menimbulkan stres.

Beberapa studi yang dikemukakan Sheri dan Radmacher (Istono, 1999) menunjukkan bahwa individu yang memiliki karakteristik kepribadian *hardiness* yang kuat akan beradaptasi secara lebih efektif terhadap kejadian yang penuh stres daripada individu yang memiliki karakteristik kepribadian yang lemah. Kemudian Kobasa (1993) mengungkapkan bahwa individu yang *hardiness* dinyatakan lebih rendah terserang penyakit psikologis dibanding dengan individu yang tidak memiliki *hardiness*, yakni cenderung tingkat stresnya tinggi. Bagaimanapun juga stres hanya satu indikator dari kesehatan mental dan pastinya bukan satu-satunya yang berhubungan, setidaknya dalam beberapa situasi dengan perubahan hidup dan stresor. Menemukan makna positif dalam hidup juga merupakan salah satu sikap yang terkandung dalam kepribadian *hardiness*, *hardiness* membantu individu membatasi diri dari efek stres dan memprediksikan masa depan yang lebih baik.

Barton (Gonnella, 1999) dalam beberapa penelitiannya mengatakan bahwa kecenderungan stres dapat terjadi terhadap perempuan, dari penelitiannya tersebut didapatkan bahwa perempuan memiliki 85% kepribadian *hardiness* dalam menghadapi segala macam permasalahan sedangkan pada laki-laki terdapat 93%.

Individu yang berkepribadian *hardiness* mempunyai karakteristik tinggi pada tingkat *control*, *commitment*, dan *challenge*. *Control* adalah keyakinan individu bahwa dirinya dapat mempengaruhi peristiwa-peristiwa yang terjadi atas dirinya. *Commitment* adalah kecenderungan untuk melibatkan diri dalam aktivitas

yang sedang dihadapi. Sedangkan *challenge* adalah kecenderungan untuk memandang suatu perubahan yang terjadi sebagai kesempatan untuk mengembangkan diri, bukan sebagai ancaman terhadap rasa amannya (Kobasa dkk, 1997).

Tipe kepribadian *hardiness* ini memberikan konstelasi kepribadian yang menguntungkan bagi seseorang untuk mengatasi tekanan-tekanan hidupnya sehingga “tahan banting”. Dengan kata lain orang-orang dengan tipe kepribadian ini tidak mudah lari pada penyesuaian diri yang maladaptif (Astuti, 1994). *Control*, *commitment*, dan *challenge* akan memelihara kesehatan seseorang walaupun berhadapan dengan kejadian-kejadian yang menimbulkan stres.

Beberapa hasil penelitian menyimpulkan bahwa individu yang berkepribadian *hardiness* memiliki penyesuaian diri yang lebih efektif terhadap peristiwa-peristiwa yang menimbulkan stres. Tipe kepribadian *hardiness* inilah yang diasumsikan dimiliki oleh para penjual jamu *gendong* karena seorang penjual jamu *gendong* dapat dengan tekun menjalani kehidupannya dengan baik dan berjuang keras demi memenuhi kebutuhan keluarga.

Berdasarkan pada fenomena dan uraian diatas timbul pertanyaan bagi peneliti: Motivasi menjadi penjual jamu *gendong* serta bentuk *hardiness* pada penjual jamu *gendong*. Sehingga untuk menjawab rumusan masalah tersebut peneliti melakukan penelitian yang berjudul “*Hardiness* pada penjual jamu *gendong*”

B. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka tujuan yang ingin dicapai adalah motivasi menjadi penjual jamu gendong dan bentuk *hardiness* penjual jamu gendong.

C. Manfaat Penelitian

Secara umum manfaat dari penelitian ini adalah untuk memberikan pandangan dan pengetahuan pada khalayak umum bahwa kepribadian *hardiness* harus ditumbuhkan agar hidup lebih tenang, berfikir positif terhadap kejadian serta melihat realitas sebagai sebuah semangat untuk manapaki masa depan

Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat khususnya bagi:

1. Bagi informan, diharapkan mampu meningkatkan ketahanan hidup dengan ikhlas.
2. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat di gunakan sebagai bahan perbandingan dan menambah wacana pemikiran untuk mengembangkan, memperdalam, dan memperkaya khasanah teoritis tentang kepribadian *hardiness* dan dinamika psikologis penjual jamu *gendong*.