



STRATEGI BERTAHAN HIDUP PEDAGANG JAMU TRADISIONAL DI PASAR KAHAYAN KOTA PALANGKA RAYA

Selfi Yunus¹, Saputra Adiwijaya², Atem³

Universitas Palangka Raya^{1,2,3}

Email: fieyunus12@email.com

Abstract

This study aims to explore the survival strategies of traditional herbal medicine vendors in Kahayan Market, Palangkaraya City, in maintaining their businesses, using a descriptive qualitative approach. Data were obtained through in-depth interviews with five traditional herbal medicine vendors using purposive sampling techniques, observation, and literature study. This study uses James C. Scott's theory of survival strategies (survival mechanisms). The findings show that the survival strategies applied by traditional herbal medicine vendors include (1) tightening their belts (by saving on expenses, buying only basic necessities, managing their finances wisely, and saving money), (2) alternative means of subsistence (taking on side jobs, helping to clean other people's houses, such as sweeping or tidying up, participating in social gatherings as an emergency fund, and implementing sales strategies) (3) social networks (utilizing relationships with family, relatives, to obtain capital assistance and financial support)). Trades also face several challenges such as (1) high competition in the market, (2) customer instability, and (3) difficulty in obtaining raw materials.

Keywords: *Survival strategies, Traditional Jamu Traders, Kahayan Market.*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi strategi bertahan hidup pedagang jamu tradisional di Pasar Kahayan, Kota Palangkaraya dalam mempertahankan usaha mereka, dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Data diperoleh melalui wawancara mendalam yang dilakukan terhadap 5 pedagang jamu tradisional dengan menggunakan teknik purposive sampling, observasi, dan studi pustaka. Penelitian ini menggunakan teori strategi bertahan hidup (mekanisme survival) dari James C. Scott. Hasil temuan menunjukkan bahwa strategi bertahan hidup yang diterapkan oleh pedagang jamu tradisional meliputi, (1) mengikat sabuk lebih kencang (dengan menghemat pengeluaran, membeli kebutuhan pokok secukupnya, serta mengelola keuangan dengan bijak dan menabung), (2) alternatif subsistensi (mengambil pekerjaan sampingan, membantu membersihkan rumah orang lain, seperti menyapu atau merapikan rumah, mengikuti arisan sebagai dana darurat, serta menerapkan strategi jualan) (3) jaringan sosial (memanfaatkan hubungan dengan keluarga, kerabat, untuk mendapatkan bantuan modal dan dukungan finansial). Pedagang juga menghadapi beberapa tantangan seperti (1) persaingan tinggi di pasar, (2) ketidakstabilan pelanggan , (3) kesulitan mendapatkan bahan baku.

Kata Kunci: *Strategi bertahan hidup, Pedagang Jamu Tradisional, Pasar Kahayan.*

PENDAHULUAN

Di tengah transformasi dalam sektor kesehatan yang lebih mengutamakan pada obat-obatan dan pelayanan rumah sakit, pedagang jamu tradisional masih berperan penting dalam masyarakat Indonesia, khususnya di Pasar Kahayan, Kota Palangka Raya. Pasar ini, sebagai lokasi jual beli setempat, mencerminkan kekayaan budaya dan ekonomi tradisional yang tetap terus bertahan meskipun menghadapi berbagai tantangan. Jamu Tradisional adalah sebutan untuk obat tradisional dari Indonesia. Belakangan populer dengan sebutan herba atau herbal. Jamu dibuat dari bahan-bahan alami, berupa bagian dari tumbuhan seperti rimpang (akar -akaran), daun-daunan, kulit batang, dan buah (Daud & Novrimansyah, 2022).

Jamu sebagai warisan budaya turun-temurun bukan hanya cara pengobatan alternatif yang murah, alami, dan mudah diakses tetapi juga menjadi tempat mata pencaharian bagi banyak pedagang di pasar tradisional Indonesia, termasuk di Pasar Kahayan yang terletak di Kota Palangka Raya. Menurut WHO sekitar 80% penduduk dunia, terutama di negara berkembang, menggunakan obat berbasis herbal sebagai upaya menjaga kesehatan. Dari perspektif internasional, WHO telah menyetujui untuk: (1) mengembangkan penggunaan pengobatan tradisional, pengobatan komplementer untuk kesehatan dan kesejahteraan yang berfokus pada masyarakat dalam pelayanan kesehatan dan (2) mendorong pemanfaatan aspek keamanan dan efektivitas pengobatan tradisional melalui regulasi serta produk, praktik, dan praktisi (Aditama, 2014). Menurut Kusumo dalam (Ramadhan et al., 2022) sejak berabad-abad lalu, masyarakat Indonesia telah mengkonsumsi jamu untuk menjaga kesehatan, mengobati penyakit, dan memperkuat daya tahan tubuh, selain itu dalam situasi krisis kesehatan dunia yang disebabkan oleh pandemi COVID-19, ketertarikan terhadap obat tradisional seperti jamu mengalami meningkat pesat (Yahya et al., 2024). Menurut hasil Riset Kesehatan Dasar (Riskesdas) tahun 2010, terungkap bahwa prevalensi atau proporsi penduduk Indonesia berusia di atas 15 tahun yang pernah menggunakan obat tradisional, khususnya jamu, mencapai 59,12%. Angka ini tercatat di berbagai daerah, termasuk wilayah pedesaan dan perkotaan. Pada rentang usia 55-64 tahun, prevalensi pemakai obat tradisional mencapai 67,69%, di mana persentase perempuan (61,87%) lebih tinggi dibandingkan dengan laki-laki (56,33%) (Biomedika & Adiyasa, 2021).

Para pedagang jamu tradisional berjualan berbagai jenis jamu seperti bajakah

tampala super, akar bajakah tunggal (kalalawoit), akar bajakah tunggal bajakah baduru (untuk masalah maag dan luka dalam), akar kuning bajakah, bawang dayak, minyak urut dayak, minyak burung, pasak bumi, obat batimung, saluang belum, obat kolesterol, obat diabetes, obat kencing manis (akar langise), hati tanah (atei petak), obat amandel burut maung (sarang semut), serta berbagai produk lainnya.

Kehidupan yang mereka jalani sebagai pedagang ditandai oleh persaingan dengan pedagang jamu yang lain, di mana pendapatan dari penjualan sering kali tidak cukup untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari, sehingga menambah beban hidup mereka. Untuk tetap bertahan hidup mereka terpaksa harus melakukan berbagai strategi agar bisa mencukupi kebutuhan hidup mereka sehari-hari. Menurut (Rosiana et al., 2023) strategi bertahan hidup adalah upaya yang dilakukan seseorang dengan memanfaatkan berbagai cara untuk memastikan keberlanjutan hidupnya. Dalam hal ini, strategi bertahan hidup dapat berhubungan dengan tindakan atau langkah-langkah yang diambil untuk menjaga kelangsungan hidup dalam berbagai situasi, baik dari segi ekonomi maupun sosial, sedangkan menurut Suharto (2009: 29) (dalam (Cahyani & Handoyo, 2024)) strategi bertahan hidup merupakan kegiatan seseorang dalam melakukan usaha untuk menangani masalah yang datang dikehidupannya, strategi dalam menangani masalah ini merupakan cara yang dilakukan sebuah keluarga dalam mengelola aset dan kekayaan yang dimilikinya.

Pedagang jamu tradisional di Pasar Kahayan harus berjuang untuk bertahan hidup karena mengalami kemerosotan ekonomi, hal ini terjadi di awali dampak dari COVID-19 yang menyebabkan asal muasal terjadinya penurunan ekonomi yang berdampak sampai saat ini sehingga memicu perubahan dalam perilaku konsumen. Berdasarkan wawancara, sebelum pandemi pasar di Kahayan dipenuhi banyak pedagang jamu dan pembeli bahkan yang datang secara langsung juga lebih ramai, tetapi kini jumlah pedagang menurun dan pembeli juga sangat sedikit. Fenomena yang terjadi ini secara tidak langsung membuat pedagang yang masih menjalankan usaha dengan cara tradisional lebih memilih menutup usaha, karena selain kendala pada penjualan yang semakin menurun juga memiliki kendala pada sektor permodalan (Sofiaty & Anggraeni, 2021). Dengan pendapatan yang tidak menentu sering kali tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, selain itu dampak dari COVID-19 juga membuat banyak pelanggan beralih ke cara belanja online, yang mana pedagang yang tidak memanfaatkan penjualan digital merasakan penurunan

pendapatan yang lebih parah, mereka kesulitan untuk beradaptasi dengan teknologi digital karena kurangnya pemahaman atau akses.

Situasi ini semakin rumit dengan meningkatnya beban keluarga anak-anak yang mulai bersekolah otomatis meningkatkan banyak pengeluaran, seperti biaya pendidikan, seragam, dan kebutuhan sekolah lainnya. Untuk tetap bertahan hidup pedagang dituntut oleh situasi untuk bisa memenuhi kebutuhan hidup mereka, mulai dari kebutuhan dasar seperti makanan dan kesehatan hingga kebutuhan lainnya seperti membiayai pendidikan anak. Pasar Kahayan di Kota Palangka Raya merupakan tempat berkumpulnya pedagang jamu tradisional, dengan mayoritas dari mereka berasal dari kelompok ekonomi menengah ke bawah.

Strategi bertahan hidup pedagang jamu tradisional, ditemukan beberapa penelitian terdahulu. Penelitian dengan judul tradisi jamu sebagai resiliensi masyarakat dan potensi pariwisata budaya di kabupaten sumenep madura menjelaskan bahwa Tradisi jamu di Kabupaten Sumenep merupakan salah satu wujud bentuk resiliensi masyarakat yang memiliki potensi sebagai daya tarik wisata budaya. Resiliensi ini meliputi: (1) pelestarian kebiasaan membuat dan menggunakan jamu, serta (2) pengembangan jamu sebagai upaya dalam ekonomi kreatif. Ini membuka kesempatan wisata budaya yang meliputi: (1) wisata yang berfokus pada tradisi serta sejarah jamu, dan (2) wisata untuk membeli produk jamu. Secara keseluruhan, penggabungan antara resiliensi dan potensi ini memperkuat citra serta identitas masyarakat Sumenep di sektor pariwisata (Satriyati et al. 2023).

Selanjutnya penelitian yang berjudul “mengapresiasi kreativitas pedagang jamu melalui jamu asem bude sumi”, menjelaskan bahwa usaha untuk mempertahankan kelangsungan usaha jamu diapresiasi melalui kegiatan pengabdian kepada mitra yang telah menjalani profesi sebagai penjual jamu gendong selama 30 tahun di Kelurahan Beji Timur, Depok. Mitra ini telah meningkatkan penjualannya dengan menggunakan merek “Jamu Bude Sumi” serta sistem pemesanan melalui WhatsApp, namun menghadapi kesulitan akibat faktor usia yang membuatnya sulit untuk menjangkau pelanggan, sehingga diperlukan variasi produk jamu. Di tengah situasi pandemi dan suhu panas yang ekstrem di Jakarta pada pertengahan tahun 2022, permintaan akan minuman dingin yang sehat dipenuhi oleh Jamu Asem yang memiliki rasa manis dan asam, yang menyegarkan dan dingin, menunjukkan pentingnya inovasi dalam jamu tradisional. Kegiatan ini mendorong kreativitas para pedagang melalui penciptaan Jamu Asem Bude Sumi, dengan

fokus pada manajemen pemasaran untuk memahami pendapat konsumen mengenai manfaat, khasiat, dan cita rasa minuman tersebut (Nuringsih, 2023).

Selain itu penelitian yang berjudul edukasi konsumsi jamu pedagang obat pasar tradisional kecamatan campalagian, menjelaskan bahwa dari kegiatan dukasi mengenai penggunaan atau konsumsi jamu bagi pedagang obat di pasar tradisional Kecamatan Campalagian membawa perubahan yang cukup besar dalam praktik pembelian dan penjualan jamu di Polewali Mandar, yang meningkatkan keselamatan dan keterbukaan bagi para konsumen. Melalui edukasi ini, para penjual mendapatkan wawasan lebih mengenai bahan alami yang aman, bahaya dari bahan kimia yang tidak aman, serta pentingnya menjaga kebersihan dalam proses pembuatan dan penyajian jamu. Perubahan ini terlihat dari perilaku pedagang, yang mulai mencantumkan informasi mengenai bahan-bahan di kemasan, menggunakan alat yang bersih, dan memberikan penjelasan yang jelas kepada konsumen.

Dalam hal perlindungan konsumen, pendekatan yang berbasis pengetahuan ini mencegah penggunaan bahan-bahan ilegal, serta memberi kesempatan untuk membuat pilihan yang lebih aman. Selain itu, juga terdapat dukungan dari pemerintah untuk pengembangan yang berkelanjutan (Rahman, 2025).

Dari beberapa penelitian sebelumnya, belum ada yang meneliti bagaimana cara pedagang jamu bertahan hidup dan memenuhi kebutuhan mereka. Selain itu, para peneliti sebelumnya juga tidak mengkaji tantangan yang dialami oleh mereka. Oleh karena itu, perbedaan antara penelitian ini dan yang sebelumnya terletak pada fokus pembahasan. Yang menjadi permasalahan disini adalah para pedagang jamu, mereka dituntut untuk bisa membiayai kehidupan mereka dengan kondisi penghasilan yang menurun dengan melalui beberapa tantangan yang dihadapi, dengan permasalahan-permasalahan tersebut tentu memerlukan strategi agar pedagang jamu di pasar tradisional mampu bertahan hidup.

Kajian yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah: Pertama, strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh pedagang jamu tradisional di Pasar Kahayan, Kota Palangka Raya. Kedua, tantangan yang mereka hadapi, dalam kajian ini menggunakan teori Strategi Bertahan Hidup (mekanisme survival) karyanya James C.Scott (1985). Dalam (Dayanti & Hariyanto., 2022) James Scott mengemukakan konsep bertahan hidup juga teori ini lahir dari suatu kondisi yang dialami oleh masyarakat petani pada bencana kelaparan yang

melanda. Petani merasa kuatir mengenai usaha mereka untuk mempertahankan kehidupan di tengah situasi yang terjadi. Dalam kondisi ini, mereka diharuskan untuk dapat bertahan dan mencari cara untuk memenuhi kebutuhan pangan mereka. Mekanisme bertahan hidup (survival mechanism) yang digunakan untuk bertahan hidup atau yang bisa disebut sebagai strategi untuk mempertahankan kehidupan masyarakat menunjukkan cara-cara yang diterapkan oleh masyarakat untuk memastikan keberlangsungan hidup mereka, baik sebagai individu maupun sebagai kelompok atau di dalam rumah tangga, saat menghadapi berbagai tantangan sosial, ekonomi, serta lingkungan (Atem et al., 2024)

Kehidupan para pedagang jamu tradisional, jika dibandingkan dengan kelompok petani yang diteliti oleh Scott, tampaknya tidak sama dengan masyarakat petani yang diuraikan oleh Scott. Yang di mana para petani telah menghadapi bencana kelaparan dan kesulitan dalam mendapatkan makanan selama bertahun-tahun, sehingga mereka tidak mampu memenuhi keperluan dasar keluarga mereka. Namun, peneliti mengamati bahwa para pedagang jamu mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan hidup karena penghasilan yang rendah atau tidak mencukupi, dengan mengandalkan usaha dagangan jamu mereka sebagai pendapatan utama. Situasi ini menjadi lebih buruk karena berbagai tantangan yang berpotensi mengurangi sumber pendapatan mereka, yang dapat memperburuk ketidakstabilan ekonomi dan kesejahteraan.

Peneliti merasa dengan menerapkan teori mekanisme bertahan hidup yang dikemukakan oleh Scott, sangat menarik untuk digunakan dalam memahami strategi bertahan para pedagang jamu di pasar tradisional. Kemudian menurut Scott (1981) dalam (Amelia & Prasetyo,, 2023) petani juga menerapkan prinsip etika subsistensi, merupakan upaya untuk bertahan hidup dalam kondisi mengedepankan *prinsip “dahulukan selamat”*, menjelaskan tentang bagaimana upaya seseorang untuk bertahan hidup untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan hidupnya. Scott menjelaskan tentang upaya seseorang untuk bertahan hidup dengan memenuhi kebutuhan-kebutuhannya. Terdapat tiga upaya yang dilakukan, yaitu (1) strategi mengikat sabuk lebih kencang, di mana seseorang harus mengurangi waktu untuk makan, seperti hanya makan satu kali sehari atau memilih makanan yang lebih rendah kualitasnya untuk diolah. (2) strategi alternatif subsistensi, bisa dilakukan dengan mencari tambahan uang misalnya dengan berjualan kecil-kecilan, bekerja sebagai buruh, tukang, atau bertani. Dengan cara ini, seseorang tidak perlu

bergantung pada orang lain karena penghasilan yang diperoleh bersifat mandiri. Dan yang terakhir, (3) strategi jaringan, merupakan pilihan yang melibatkan penggunaan dukungan dari sanak saudara, teman-teman, atau organisasi, serta memanfaatkan jaringan sosial dengan pelindung atau patron. Dengan menggunakan hubungan tersebut seseorang terbantu dalam menghadapi kondisi yang berat (Scott, 1981) dalam (Rahman & Situmorang, 2023).

Teori yang dikemukakan oleh Scott akan peneliti gunakan untuk menganalisis kondisi kehidupan para pedagang jamu tradisional di Pasar Kahayan, Kota Palangka Raya. Kondisi ini peneliti anggap cukup relevan karena para pedagang jamu mengandalkan dengan berdagang jamu sebagai sumber utama pendapatan mereka, meskipun mereka menghadapi ketidakstabilan dalam penghasilan. Dalam hal ini, pedagang jamu tradisional juga menghadapi tantangan yang mirip dengan yang dialami oleh petani dalam teori Scott, di mana mereka perlu menyesuaikan diri dengan dinamika ekonomi masyarakat untuk dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Penting dalam meneliti hal ini agar bisa mengetahui apa saja strategi bertahan hidup yang digunakan oleh pedagang jamu tradisional dalam menghadapi penurunan ekonomi serta bagaimana mereka dalam menghadapi tantangan yang ada. Penelitian ini memberikan pemahaman tentang bagaimana strategi bertahan hidup para pedagang jamu tradisional dan bagaimana mereka dalam menghadapi tantangan yang ada, sehingga dapat membantu pedagang jamu dalam meningkatkan pendapatan serta memenuhi kebutuhan harian mereka, serta memperkuat pelestarian warisan jamu sebagai pilihan alternatif kesehatan alami.

Penelitian ini penting untuk mengetahui apa saja strategi bertahan hidup yang digunakan oleh pedagang jamu tradisional dalam menghadapi penurunan ekonomi serta bagaimana mereka dalam menghadapi tantangan yang ada. Penelitian ini memberikan pemahaman tentang bagaimana strategi bertahan hidup para pedagang jamu tradisional dan bagaimana mereka dalam menghadapi tantangan yang ada, sehingga dapat membantu pedagang jamu dalam meningkatkan pendapatan serta memenuhi kebutuhan harian mereka, serta memperkuat pelestarian warisan jamu sebagai pilihan alternatif kesehatan alami.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini mengkaji tentang strategi bertahan hidup pedagang jamu tradisional di pasar Kahayan, Kota Palangka Raya. Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif untuk memberikan pemahaman lebih mendalam dari fenomena yang diteliti. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara mendalam, observasi, dan studi pustaka. Observasi adalah kegiatan yang melibatkan pengamatan terhadap situasi, objek, atau kejadian yang ingin diteliti, memberikan gambaran umum mengenai aktivitas Pedagang Jamu Tradisional di Pasar Kahayan Kota Palangka RaRaya, dan langsung turun ke lapangan melihat lokasi yang ingin diteliti. Wawancara mendalam dilakukan untuk memperoleh informasi secara mendalam dan faktual dari beberapa informan yang ditentukan. Wawancara dilakukan dengan 5 pedagang jamu.

Studi pustaka adalah sumber informasi yang didapat dari berbagai literatur yang relevan dengan penelitian ini, seperti buku, jurnal, atau artikel ilmiah yang relevan dengan topik yang ditentukan (Putri, 2019) sebagai pendukung untuk data informasi yang telah dikumpulkan.

Teknik pemilihan informan, dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode purposive sampling. Menurut (Hidayah Ida et al., 2021) purposive sampling adalah pengambilan informan berdasarkan teknik tertentu, yang dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan masalah penelitian terkait strategi bertahan hidup pedagang jamu tradisional di Pasar Kahayan, Kota Palangka Raya. Informan yang dipilih adalah 5 pedagang jamu yang masuk dalam kriteria yang harus diteliti. Metode analisis data yang diterapkan dalam penelitian ini adalah analisis deskriptif kualitatif, yang bertujuan untuk menganalisis dan mendeskripsikan strategi bertahan hidup para pedagang jamu berdasarkan data empiris yang diperoleh dari wawancara, observasi, serta studi pustaka. Menurut (Collins et al., 2021) metode deskriptif kualitatif dilakukan dengan cara mencari, mengumpulkan, dan menyusun informasi dengan sistematis. Setelah seluruh data terkumpul, selanjutnya dilakukan pengolahan data terhadap informasi dari individu terkait isu yang akan diangkat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Strategi Bertahan Hidup

1. Penghematan dalam Krisis Ekonomi

Pedagang jamu tradisional di Pasar Kahayan, jika dibandingkan dengan para

petani yang diteliti oleh James Scott, memang berbeda. Para petani menghadapi bencana kelaparan serta kesulitan dalam memperoleh sumber makanan secara terus-menerus, yang membuat mereka kesulitan dalam memenuhi kebutuhan hidup untuk keluarganya. Dalam penelitian ini, peneliti mengamati pedagang jamu yang mengalami penurunan ekonomi dan ketidakpastian dalam sumber pendapatan, yang mengakibatkan tidak terpenuhinya kebutuhan dasar dalam keluarga. Oleh karena itu, dengan mengadopsi teori mekanisme bertahan hidup dari James Scott, sangat menarik untuk memahami strategi bertahan hidup yang diterapkan oleh pedagang jamu tradisional di Pasar Kahayan. Dalam konsep James Scott, “*mengikat sabuk lebih kencang*” para petani diharuskan untuk mengurangi waktu untuk makan (makan hanya satu kali sehari) atau dengan memanfaatkan makanan pengganti yang kualitasnya lebih rendah (Efendi & Khairussalam, 2023). Yang berarti para pedagang jamu harus berhemat demi mencukupi kebutuhan hidup mereka dan berusaha ntuk menerima keadaan, dengan hidup yang hemat dan meminimalisir pengeluaran yang tidak penting, seperti mengubah cara hidup, dari yang hidup boros menjadi hidup lebih hemat. Selain itu dengan mengurangi pengeluaran rumah tangga, misalnya seperti mengurangi biaya untuk pakaian, makanan, dan pendidikan (Ervic Manguma, 2021).

Berdasarkan hasil penelitian pedagang jamu di Pasar Kahayan menerapkan strategi dengan mengurangi biaya pengeluaran untuk menyeimbangkan pendapatan serta pengeluaran rumah tangga, dan ada yang mengambil bahan jamu sendiri dari hutan agar tidak mengeluarkan uang untuk dipesan, seperti akar bajakah, sehingga mereka tidak perlu lagi membeli bahan jamu dari penjual bahan jamu. Selain itu, mereka juga berbelanja makanan secukupnya sesuai dengan kebutuhan dan hanya membeli barang-barang pokok. Mereka juga menerapkan strategi menabung agar dapat bertahan ketika pendapatan mereka berkurang. Secara teratur, mereka menyimpan sebagian kecil dari penghasilan harian untuk dijadikan tabungan darurat, yang bisa digunakan untuk membeli bahan baku jamu atau memenuhi kebutuhan dasar keluarga saat situasi ekonomi menjadi sulit. Wawancara dengan Linda, 2025:

“Dalam memenuhi kebutuhan hidup misalnya laris atau tidak laris, mencukupi saja. Misalnya dapat pemasukan hari ini, pastikan ada tabungan kami, kami sambil beli bahan untuk kebutuhan hidup kami bisa juga memanajemen keuangan kami juga”

Dalam hal ini bukan sekadar soal penghematan uang, tetapi juga mencakup pengelolaan keuangan yang bijak. Pedagang jamu seperti Linda, meskipun pendapatannya naik turun, tetap memprioritaskan kebutuhan pokok. Dengan demikian, pendekatan ini mendukung mereka untuk tetap bertahan di tengah ketidakpastian ekonomi, contohnya ketika jualan sepi. Salah satu pedagang jamu, dalam sehari terkadang tidak mendapatkan penghasilan yang cukup untuk kebutuhan hidup mereka dan anak-anak, sehingga mereka hanya bisa makan dan minum satu kali sehari. Wawancara dengan Jumatdiah, 2025:

“Ini saya jualan hari ini baru dapat Rp15.000, anak saya 2 orang kadang mereka duduk disini jualan juga, sehari makan kadang satu kali minum satu kali makan”

Kondisi yang dihadapi oleh Jumatdiah mencerminkan tantangan nyata yang dimana penghematan yang sangat diperlukan untuk tetap bertahan. Walaupun demikian, hal ini membantu para pedagang jamu di Pasar Kahayan untuk menjaga keseimbangan antara penghasilan dan biaya hidup. Dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia di sekitar dan mengatur keuangan dengan bijaksana, mereka dapat memenuhi kebutuhan dasar meski dalam keadaan yang sulit. Wawancara dengan Indrawati, 2025:

“Ya kita sisih kan sedikit-sedikit dari penghasilan untuk memenuhi kebutuhan, sebagian untuk modal. Misalnya dapatnya Rp200.000 ibaratnya Rp100.000 disisihkan kemudian dikurangi juga belanja hal-hal yang tidak berkepentingan misalnya baju , jalan-jalan itu yang kita kurangin, dan yang biasanya 3 kali sehari makan jadi 2 kali sehari makan”



Gambar 1. Foto bersama pedagang jamu

Strategi ini menggambarkan bagaimana para pedagang jamu menyesuaikan diri dengan situasi ekonomi yang sulit dengan mengurangi pengeluaran yang tidak penting, seperti membeli pakaian. Ini relevan dengan yang diusulkan oleh James Scott, di mana kelompok-kelompok petani seperti pedagang kecil menggunakan cara-cara untuk bertahan hidup sebagai respons terhadap tekanan struktural yang ditimbulkan oleh sistem

ekonomi yang lebih besar. Secara keseluruhan, pendekatan ini terbukti efektif sebagai cara untuk bertahan hidup.

2. Diversifikasi Pendapatan

Strategi ini melibatkan usaha para pedagang jamu dalam menemukan sumber pendapatan tambahan demi memenuhi kebutuhan hidup, terutama ketika pendapatan dari penjualan jamu tidak menentu. Meskipun mayoritas pedagang jamu masih menjadikan penjualan jamu sebagai pendapatan utama, mereka juga justru melakukan pekerjaan sampingan, seperti teori "*subsistensi alternatif*" dari James Scott yang menjelaskan bahwa strategi ini dilakukan untuk mendapatkan penghasilan tambahan misalnya bekerja sampingan seperti dengan berjualan kecil, kecilan, bekerja sebagai buruh atau tukang. Berdasarkan hasil penelitian bahwa salah satu cara yang mereka lakukan adalah dengan mengambil pekerjaan sampingan, seperti membantu membersihkan rumah orang lain, menyapu dan merapikan rumah. Wawancara dengan Indrawati, 2025:

"Pekerjaan lain saya, mengambil upah seperti menyapu, dan membersihkan di rumah orang, itu kerja samping saya, apalagi saya ada 3 orang anak yang sekolah supaya dapat menambah penghasilan"

Bahkan, mereka juga bekerjasama dengan anggota keluarga untuk menjual jamu di area yang sama, meskipun toko mereka terpisah, dan beberapa pedagang diwariskan usaha jamu kepada anak-anak mereka agar tetap berjalan sebagai usaha yang berkelanjutan. Banyaknya kebutuhan hidup yang tinggi, mendorong anggota keluarga lain untuk ikut berpartisipasi dalam mencari nafkah (Rosiana et al., 2023). Para pedagang juga menerapkan strategi berjualan secara online, walaupun strategi penjualan online yang digunakan oleh para pedagang jamu tidak termasuk dalam teori subsistensi alternatif yang diuraikan oleh James Scott. Akan tetapi melalui hal tersebut sangat membantu mereka dalam memenuhi kebutuhan hidup mereka. Strategi ini tidak hanya mendukung para pedagang jamu untuk tetap bertahan di tengah persaingan yang ada, tetapi juga secara signifikan dapat meningkatkan pendapatan mereka dalam berjualan walaupun terkadang tetap tidak mencukupi kebutuhan hidup mereka.

Berdasarkan hasil penelitian jualan jamu yang paling laris yaitu bajakah terutama selama masa pandemi COVID-19 antara tahun 2020 dan 2021. Menurut (Istiqomah & Safitri, 2021) bajakah (*Spatholobus littoralis*) adalah salah satu jenis tanaman dalam

keragaman hayati yang berpotensi dijadikan obat tradisional. Bajakah merupakan simplesia yang memiliki nama latin *Spatholobus littoralis*, dengan genus *Uncaria* dan termasuk dalam suku *Phaseolea*. Tanaman bajakah memiliki ciri khas berupa batang yang besar dan kuat, tanaman ini dapat mencapai tinggi sekitar 50 meter dan tumbuh dengan cara merambat.



Gambar 5. Tanaman bajakah (*Spatholobus littoralis*)

Dikutip dalam (Fauziah, 2019) tiga siswa SMAN 2 Palangkaraya, Kalimantan Tengah, meraih juara dunia atas temuan obat penyembuh kanker dengan bahan baku alami berupa batang pohon tunggal atau dalam bahasa dayak disebut dengan bajakah. Ketiga siswa SMAN 2 Palangka Raya ini berhasil memenangkan kejuaran dunia di Korea Selatan dengan penemuan obat kanker yang berhasil mereka temukan. Bajakah tanaman herbal yang berasal dari hutan Kalimantan, diperoleh dari petani yang memang yang aktif mencarinya di dalam hutan.

3. Dukungan dalam Krisis Ekonomi

Keberadaan pedagang jamu yang diharuskan melalui kesulitan dalam berdagang sehingga pendapatan yang tidak menentu membuat mereka sulit dalam memenuhi kebutuhan hidup memaksa mereka untuk harus *resilience* atau menyesuaikan diri agar bisa *survive* atau bertahan dalam menghadapi berbagai tantangan dan perubahan. Fungsi “*jaringan sosial*” menurut Scott adalah untuk membantu masyarakat dalam menemukan opsi lain untuk mengakses sumber daya ekonomi yang ada di sekitar mereka. Jaringan ini dapat terbentuk dari hubungan keluarga, lingkungan sekitar, kerabat. Contohnya, meminjam uang dari tetangga, kepada rentenir atau bank, dan berutang di warung, atau menggunakan program bantuan bagi yang kurang mampu (A. N. Azizah et al., 2018). Keberadaan pedagang jamu yang diharuskan melalui kesulitan dalam berdagang sehingga pendapatan yang tidak menentu membuat mereka sulit dalam memenuhi kebutuhan hidup memaksa mereka untuk harus *resilience* atau menyesuaikan

diri agar bisa *survive* atau bertahan dalam menghadapi berbagai tantangan dan perubahan. Setiap masyarakat akan memiliki strategi bertahan hidup berdasarkan modal asset yang mereka miliki, sehingga kemampuan setiap individu akan tergantung pada modal yang dimiliki. Keberadaan pedagang jamu yang harus menghadapi berbagai tantangan dalam usaha mereka menyebabkan pendapatan yang tidak stabil, sehingga menyulitkan mereka dalam mencukupi kebutuhan sehari-hari. Hal ini mendorong mereka untuk haris resilience atau beradaptasi agar dapat terus survive atau bertahan dalam menghadapi berbagai tantangan dan perubahan.

Dalam keadaan yang sulit dan mendesak, pedagang jamu akan berusaha sekuat tenaga agar kebutuhan harian mereka dapat terpenuhi, terutama kebutuhan pokok. Apabila menghadapi masalah keuangan, mereka cenderung untuk meminta bantuan dengan meminjam uang ke bank, orangtua dan sanak saudara, bahkan salah satu pedagang mengatakan bahwa keluarga turut memberikan dukungan yang baik. Di samping itu, pedagang jamu juga memilih untuk saling membeli jamu dari pedagang jamu lainnya kemudian menjualnya lagi sebagai cara untuk mendapatkan persediaan tanpa mengeluarkan biaya tinggi ketika pendapatan menurun serta mengikuti arisan.

Relasi sosial antara pedagang jamu dengan keluarga dan sesama pedagang dapat membantu mereka memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Jaringan ini memiliki peran penting dalam berbagai aspek kehidupan masyarakat. Ini disebabkan karena setiap aktivitas dan kegiatan yang dilakukan sehari-hari akan lebih mudah jika didukung oleh jaringan. Membentuk ikatan dalam kehidupan sosial memiliki banyak keuntungan di berbagai bidang, terutama jika fokus utama adalah membangun dan menciptakan jaringan demi memenuhi kebutuhan dan mendukung ekonomi keluarga (Latifah et al., 2022).

Wawancara dengan Dahlia, 2025:

“Awal berdagang saya dibantu oleh keluarga, diberikan modal. Dan jika saya tidak mempunyai modal yang cukup saya minta ke orangtua saya”

Secara keseluruhan, strategi melalui jaringan ini sangat penting bagi para pedagang jamu di Pasar Kahayan dalam mengatasi masalah finansial dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Dengan memanfaatkan ikatan keluarga, teman, dan sesama pedagang, mereka mampu bertahan dalam kondisi ekonomi yang sulit.

Tantangan Pedagang Jamu Tradisional

1. Persaingan Tinggi di Pasar

Dalam berusaha banyaknya pesaing dalam berdagang juga merupakan salah satu tantangan yang harus dihadapi, khususnya pedagang jamu di Pasar Kahayan, Kota Palangka Raya sehingga mereka harus menemukan cara agar bisa berbeda di antara persaingan yang sangat ketat ini. Dalam hal ini, mereka melakukan inovasi, memastikan kemasan produk lebih menarik, serta melakukan pemasaran yang efektif menjadi faktor penting untuk membuat produk lebih menonjol di pasar. Menurut (Ritonga et al., 2023) persaingan di dalam istilah manajemen merupakan upaya dari dua atau lebih yang berusaha untuk mendapatkan pesanan dengan memberikan penawaran harga atau syarat yang paling menarik. Bentuk persaingan ini meliputi berbagai strategi seperti pengurangan harga, promosi atau iklan, variasi dan kualitas produk, desain kemasan, serta segmentasi pasar.

Walaupun pedagang jamu tradisional di Pasar Kahayan telah melakukan berbagai strategi untuk terus bertahan hidup, mereka masih menghadapi berbagai tantangan besar dalam menjalankan usaha mereka. Salah satu tantangan utama adalah persaingan pasar dengan pedagang jamu lainnya di Pasar Kahayan, banyaknya pedagang yang menyediakan barang serupa membuat setiap pedagang harus bersaing untuk menarik pelanggan. Persaingan ini sering kali terjadi langsung di tempat yang sama, di mana pedagang berdekatan dan menawarkan produk, harga, atau inovasi yang mirip. Oleh karena itu, pedagang harus menciptakan sesuatu yang baru, seperti dengan kemasan yang lebih menarik atau penggunaan platform digital, namun tidak semuanya memiliki kemampuan atau modal untuk melakukannya secara konsisten.

Secara keseluruhan, persaingan yang sengit di Pasar Kahayan mendorong para pedagang jamu untuk melakukan inovasi, baik lewat kemasan yang menarik, pemasaran secara digital, maupun penyesuaian harga sesuai dengan pasar. Walaupun tantangan ini cukup besar, pemanfaatan platform seperti Instagram telah memberikan kesempatan untuk menambah pendapatan.

2. Ketidakstabilan Pelanggan

Tantangan dalam persaingan ini sering kali berujung pada jumlah pelanggan yang sangat sedikit, di mana penjualan harian menunjukkan penurunan yang besar dan kurangnya pembeli yang datang. Saat ini, pendapatan para pedagang sangat minim,

bahkan tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari keluarganya. Situasi ini berdampak tidak hanya pada kesejahteraan ekonomi, tetapi juga pada kondisi psikologis, karena berkurangnya pendapatan membuat mereka lebih rentan terhadap stres dan bergantung pada jaringan sosial untuk mendapatkan bantuan. Wawancara dengan Jumatdiah, 2025:

"Dulu itu ramai sekarang ini sunyi, pendapatan hari ini baru dapat Rp15.000, kadang-kadang zonk mana bisa makan. Kalau dulu lumayan dapat sekitar rp300.000 dan anak saya 2 orang kadang duduk di sini, sehari makan kadang satu kali minum satu kali".

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di lapangan, para pedagang jamu di Pasar Kahayan cenderung hanya duduk menunggu di tempat dagangan mereka saat tidak ada pelanggan, sembari berharap akan ada yang datang. Mereka sering kali mengatakan, "*Mungkin ini belum musimnya dan belum rezeki*" sebagai bentuk bahwa mereka menerima kondisi tersebut. Meskipun sikap ini tidak mengurangi tekanan ekonomi yang mereka hadapi. Sikap tersebut menggambarkan budaya lokal yang mengedepankan takdir dan kesabaran. Selain itu, meskipun pengunjung yang datang langsung ke pasar memang sedikit, penjualan melalui platform online terkadang bisa lebih ramai. Ini menunjukkan bahwa penggunaan teknologi digital, bisa menjadi solusi di tengah rendahnya penjualan secara langsung atau offline, meskipun tidak semua pedagang memiliki akses atau pemahaman untuk mengoptimalkannya secara maksimal.

Menurut (Girsang & Nurseno, 2024) pemasaran online memiliki peran penting dalam dunia e-commerce, yang memungkinkan bisnis untuk memanfaatkan berbagai platform digital untuk menghubungi konsumen. Pemasaran online bukan hanya berguna untuk menarik pelanggan baru, tetapi juga berperan dalam menjaga hubungan dengan pelanggan lama melalui interaksi yang lebih personal dan relevan. Dengan demikian, sepinya pengunjung di offline tidak selalu berarti gagal total, tetapi memerlukan inovasi untuk mencari alternatif penjualan.

3. Kesulitan Mendapatkan Bahan Baku

a. Kondisi Alam Yang Rusak Akibat Pertambangan Tradisional

Kondisi alam yang rusak akibat aktivitas penambangan tradisional merupakan salah satu penyebab utama kesulitan dalam memperoleh bahan baku untuk jamu. Pertambangan ilegal yang mengeksplorasi sumber daya di hutan, seperti emas dan

mineral lainnya, telah merusak ekosistem hutan dengan cara membuka lahan tanpa kontrol, menebang pepohonan, dan menggali tanah secara berlebihan. Aktivitas ini tidak hanya mengurangi ketersediaan tanaman obat tradisional seperti akar bajakah, namun juga meningkatkan risiko terjadinya banjir yang sering melanda daerah tersebut. Di kota Palangka Raya, pertambangan secara tradisional telah menjadi isu yang serius, khususnya di Daerah Aliran Sungai Rungan di Desa Parempei, Kalimantan Tengah yang mengalami kerusakan parah. Kerusakan ini dapat dilihat dari kualitas air yang semakin tercemar, kotor, keruh, dan memiliki warna kekuningan. Kejadian ini disebabkan oleh aktivitas penambangan yang dilakukan oleh masyarakat setempat yang mengakibatkan pencemaran di sekitar Sungai (N. Azizah et al., 2024). Menindaklanjuti laporan masyarakat terkait masih maraknya aktivitas penambangan ilegal di wilayah Kecamatan Bukit Batu dan Kecamatan Rakumpit, Pemerintah Kota Palangka Raya bergerak cepat melakukan inspeksi mendadak (sidak). Mengutip berita kaltengpos pada Agustus 2025 yang di mana masyarakat melakukan laporan terkait masih maraknya aktivitas pertambangan ilegal di Kecamatan Bukit Batu dan Kecamatan Rakumpit, sehingga pemerintah melakukan peninjauan. Berdasarkan informasi yang diterima masih terdapat lebih dari 400 titik penambangan ilegal yang masih aktif di 2 kawasan tersebut. Kerusakan ekosistem yang disebabkan oleh kegiatan tambang ilegal tidak hanya memengaruhi kualitas udara dan tanah, tetapi juga berpengaruh langsung terhadap keberadaan tanaman obat yang merupakan bahan utama pembuatan jamu.

Di daerah Kalimantan Tengah, seperti di sekitar Palangka Raya, beberapa pedagang mengambil bahan langsung dari hutan, seperti akar bajakah. Tanaman ini juga telah dimanfaatkan untuk menyembuhkan berbagai macam penyakit lainnya, bajakah adalah tumbuhan yang secara alami tumbuh di hutan-hutan wilayah Kalimantan sampai ke semenanjung Malaka (Soegiantoro et al., 2024). Proses dalam mencari tanaman tersebut melibatkan perjalanan menuju kawasan hutan yang kadang-kadang ekstrim namun kesulitan ini semakin bertambah karena kondisi cuaca yang tidak menentu seperti hujan deras yang membuat jalan menjadi licin dan berisiko, atau kemarau yang membuat tanah keras dan sukar untuk digali.

Yang mengakibatkan kekurangan stok bahan baku dapat menghambat dalam berjualan jamu setiap hari, mengurangi variasi produk, dan pada akhirnya memengaruhi pendapatan para pedagang yang bergantung pada penjualan di pasar. Selain itu, terdapat

juga pedagang yang bergantung pada pemasok tetap mereka saat barang dagangannya habis.

Jika persediaan mereka menipis, mereka biasanya hanya perlu melakukan pemesanan kepada pemasok langganan, yang memungkinkan mereka untuk mendapatkan harga yang lebih murah karena sudah langganan. Namun, masalah dapat timbul ketika pemasok tersebut untuk sementara tidak dapat menerima pesanan, sehingga pedagang yang sebelumnya mengandalkan pemasok langganan harus mencari alternatif lain, seperti beralih ke pemasok lain yang mungkin memberikan harga lebih tinggi.

b. Bencana Banjir

Banjir adalah salah satu akibat utama dari kerusakan lingkungan yang disebabkan oleh cuaca yang tidak menentu, seperti hujan deras yang s dan musim kemarau yang berkepanjangan, yang secara langsung memperburuk kesulitan dalam memperoleh bahan baku untuk jamu. Menurut (Bumi et al., 2023) banjir merupakan salah satu jenis bencana alam yang ditandai dengan munculnya genangan air di tempat-tempat yang biasanya kering, seperti kawasan pemukiman, area perkantoran, jalan, lahan pertanian, dan berbagai lokasi lainnya. Peristiwa bencana alam berupa banjir terjadi akibat kemampuan Daerah Aliran Sungai (DAS) yang tidak lagi mampu untuk menampung curah hujan yang jatuh di wilayah DAS tersebut, sehingga pada akhirnya meluap dan menggenangi daerah yang lebih rendah. Banjir bisa saja terjadi di lokasi manapun, salah satunya di Dusun Mamput di Desa Barunang, Kecamatan Kapuas Tengah Kabupaten Kapuas, Provinsi Kalimantan Tengah pada Januari 2025.

Banjir ini semakin buruk karena hutan yang telah ditebang habis dan tempat penyimpanan air tidak memadai, penggalian tambang yang semakin meluas dan dalam mengakibatkan tidak adanya wadah untuk menampung air, sehingga saat datangnya hujan rumah-rumah langsung terendam, kondisi banjir juga secara spesifik menyulitkan pencarian akar bajakah, yang biasanya didapatkan di hutan bergambut dan lembab.

Akar bajakah, yang tumbuh di lahan gambut yang lembab, menjadi sangat sulit ditemukan karena banjir membuat tanah menjadi terlalu lunak atau terendam air, sehingga sulit untuk mencangkul. Tanah yang lembut dapat longsor kapan saja, dan air yang tergenang dapat mencemari bahan dengan lumpur. Beberapa pedagang mengambil bahan langsung dari hutan, seperti akar bajakah. Proses ini melibatkan perjalanan menuju kawasan hutan yang kadang-kadang ekstrim.

Namun, kesulitan ini semakin bertambah karena kondisi cuaca yang tidak menentu seperti hujan deras yang membuat jalan menjadi licin dan berisiko, atau kemarau yang membuat tanah keras dan sukar untuk digali. Yang mengakibatkan kekurangan stok bahan baku dapat menghambat dalam berjualan jamu setiap hari, mengurangi variasi produk, dan pada akhirnya memengaruhi pendapatan para pedagang yang bergantung pada penjualan di pasar.

Berdasarkan penelitian, terdapat juga pedagang yang bergantung pada pemasok tetap mereka saat barang dagangannya habis. Jika persediaan mereka menipis, mereka biasanya hanya perlu melakukan pemesanan kepada pemasok langganan, yang memungkinkan mereka untuk mendapatkan harga yang lebih murah karena sudah langganan. Namun, masalah dapat timbul ketika pemasok tersebut untuk sementara tidak dapat menerima pesanan, sehingga pedagang yang sebelumnya mengandalkan pemasok langganan harus mencari alternatif lain, seperti beralih ke pemasok lain yang mungkin memberikan harga lebih tinggi.

PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan penelitian tentang strategi bertahan hidup pedagang jamu tradisional di Pasar Kahayan, Kota Palangka Raya, dapat disimpulkan bahwa mereka menghadapi tantangan yang sulit namun mampu bertahan melalui berbagai strategi dan menggunakan teori strategi bertahan hidup (mekanisme survival) dari James C. Scott, yang mendeskripsikan perlakuan sehari-hari dari kelompok yang terpinggirkan atau yang lemah terhadap penguasaan sosial ekonomi. Strategi yang digunakan terbagi menjadi tiga kategori, yaitu (1) mengikat sabuk lebih kencang, dengan menghemat pengeluaran dengan menggunakan sumber daya lokal, seperti mengambil sendiri bahan jamu dari hutan, membeli kebutuhan pokok secukupnya, serta mengelola keuangan dengan bijak dan menabung, (2) alternatif subsistensi, mengambil pekerjaan sampingan, seperti membantu membersihkan rumah orang lain, seperti menyapu atau merapikan rumah, mengikuti arisan sebagai dana darurat, serta menerapkan strategi jualan online (3) jaringan sosial yang juga memiliki peranan penting, di mana pedagang memanfaatkan hubungan dengan keluarga, kerabat, dan sesama pedagang untuk meminjam uang, saling

membeli jamu antara sesama pedagang, serta memanfaatkan bantuan modal dan dukungan finansial dari keluarga.

Di sisi lain, kesulitan dalam mendapatkan bahan baku dari hutan akibat cuaca buruk atau ketergantungan pada pemasok yang berisiko, sehingga memaksa mereka mencari pilihan alternatif dengan mencari pemasok lain yang memungkinkan bisa mendapatkan biaya yang lebih tinggi. Secara keseluruhan, gabungan dari mengikat sabuk lebih kencang, alternatif subsistensi, dan jaringan sosial memungkinkan pedagang jamu untuk tetap bertahan dalam memenuhi kebutuhan hidup mereka.

Saran

Diharapkan bahwa pengembangan usaha pedagang jamu tradisional di Pasar Kahayan, Kota Palangka Raya, melibatkan beberapa elemen yang sangat penting. Pertama, para pedagang harus melakukan inovasi baru, seperti membuat spanduk sebagai penanda untuk mempromosikan keberadaan penjualan jamu di lokasi ini, sehingga lebih dikenal oleh konsumen. Kedua, dukungan dari pemerintah sangat diperlukan dalam penyediaan lokasi yang memadai untuk berjualan, demi meningkatkan kenyamanan dan daya tarik usaha. Ketiga, pemerintah perlu memberikan pelatihan tentang penggunaan teknologi digital serta pelatihan dalam teknik penjualan, yang menjadi harapan sejumlah pedagang. Untuk pengembangan mencakup pelatihan digital yang lebih menyeluruh dan dukungan pemerintah dalam memberikan tempat berdagang yang bagus dan memberikan bantuan berupa alat untuk racikan jamu, agar usaha jamu tradisional dapat bertahan. Penelitian ini dapat menjadi acuan untuk penelitian lebih lanjut mengenai adaptasi pedagang jamu di era digital.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada keluarga, teman-teman yang telah memberikan dukungan yang baik. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh informan atas waktu yang diluangkan sehingga penulis mendapatkan informasi terkait topik penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Aditama, T. Y. (2014). Jamu & kesehatan.
- Amelia, L. N., & Prasetyo, K. B. (2023). *Etika Subsistensi sebagai Strategi Survival Pembatik Rumahan di Desa Trusmi Kulon Kabupaten Cirebon pada Masa Pandemi COVID - 19* Lutfi Nur Amelia, Kuncoro Bayu Prasetyo. 12(1), 93–104.

- Atem, Atem Atem, A., Batubara, M. Z., Angela, V. F., Santoso, Y. A., Simbolon, W., & Kurniawan, R. (2024). *Mekanisme bertahan hidup (survival mechanism) masyarakat bantaran sungai rungan kelurahan petuk katimpun. November.*
- Azizah, A. N., Budimansyah, D., & Eridiana, W. (2018). Bentuk Strategi Adaptasi Sosial Ekonomi Masyarakat Petani Pasca Pembangunan Waduk Jatigede. *Sosietas*, 7(2), 399–406. <https://doi.org/10.17509/sosietas.v7i2.10356>
- Azizah, N., Safitri, I., Kukarnia, S., Kevin, S., & Wijaya, D. A. K. (2024). Pengaruh Kegiatan Tambang Masyarakat Terhadap Lingkungan di Desa Parempei Kecamatan Rungan Kabupaten Gunung Mas Kalimantan Tengah. *AL-MIKRAJ Jurnal Studi Islam Dan Humaniora (E-ISSN 2745-4584)*, 5(01), 1574–1584. <https://doi.org/10.37680/almikraj.v5i01.6361>
- Balerejo, K., Madiun, K., Anggun, R., & Handoyo, P. (2024). *Strategi Bertahan Hidup Petani Penggarap Sawah (Studi Desa Simo , . 13(1), 31–40.*
- Biomedika, J., & Adiyasa, M. R. (2021). *Pemanfaatan obat tradisional di Indonesia : distribusi dan faktor demografis yang berpengaruh.* 4(3), 130–138. <https://doi.org/10.18051/JBiomedKes.2021.v4.130-138>
- Bumi, I. S., Rezagama, A., Umum, P., Soedarto, J. P., Diponegoro, U., Prof, J., No, S., & Tembalang, K. (2023). *PEMODELAN BANJIR DUA DIMENSI SUNGAI SERUYAN MENGGUNAKAN APLIKASI HEC-RAS Seruyan River Two-Dimensional Flood Modeling Using HEC-RAS Application.* 2(April).
- Cetak, I. V., & Nuringsih, K. (2023). “ *JAMU ASEM BUDE SUM ” yang bermanfaat sebagai sumber pangan , kecantikan dan pengobatan , bahkan disebutkan sebagai salah satu sentral keanekaragaman hayati di dunia setelah Brazil dan Zaire . Kekayaan alam mengolah menjadi ramuan Jamu . Secara historis . 6(1), 213–219.*
- Collins, S. P., Storrow, A., Liu, D., Jenkins, C. A., Miller, K. F., Kampe, C., & Butler, J. (2021). *No Title* 漢無No Title No Title No Title. 167–186.
- Covid-, D. I. M. P., Kasus, S., & Kurirk, C. V. (2023). *STRATEGI BERTAHAN HIDUP PENGEMUDI KURIR.* 11(1), 590–600.
- Covid-, P. E. R. A. P. (n.d.). *1 , 2 1).*
- Covid-, P., Kasus, S., Kaki, P., Etnis, L., & Surabaya, K. (2022). *Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima Rantau Pada Masa.* 164–173.

- Daud, R. F., & Novrimansyah, E. A. (2022). Strategi Komunikasi Pemasaran Jamu Tradisional di Era Teknologi Digitalisasi 4.0. *Formosa Journal of Applied Sciences*, 1(3), 233–248. <https://doi.org/10.55927/fjas.v1i3.1031>
- Ervic Manguma, V. V. (2021). Strategi Generasi Millenial Bertahan Hidup Dalam Masa Pandemi Covid-19. *Emik*, 4(1), 84–97. <https://doi.org/10.46918/emik.v4i1.934>
- Fauziah, A. (2019). *Cerita Lengkap 3 Siswa SMA dari Palangkaraya yang Berhasil Jadi Juara Dunia Menemukan Obat Kanker*. 13 Agustus Tribunnews.Com. <https://mataram.tribunnews.com/2019/08/13/cerita-lengkap-3-siswa-sma-dari-palangkaraya-yang-berhasil-jadi-juara-dunia-menemukan-obat-kanker?page=3>
- Istiqomah, I., & Safitri, D. (2021). Pharmacological activities of *Spatholobus littoralis*. *Infokes*, 11(2), 463-469.
- Girsang, M. T., & Nurseno, R. (2024). *Adaptasi Strategi Pemasaran Perusahaan E-commerce Indonesia : Kajian Data Annual Report 2021-2023 (Adaptation of Marketing Strategies in Indonesian E-commerce Companies : A Study of Annual Report Data from 2021 to 2023)*. 1(2), 35–40.
- Hidayah Ida, A. T. N. D. (2021). Analisis Strategi Bauran Pemasaran Dalam Peningkatan Penjualan. *Jurnal Ilmiah Bidang Ilmu Ekonomi* , 19(1), 76–82.
- Jamu, T., Resiliensi, S., Dan, M., Budaya, P., Kabupaten, D. I., & Madura, S. (2023). *SeNSosio Unram SeNSosio Unram*. 4, 125–138.
- Juni, N., Baru, T., & Barito, K. (2023). *Huma : Jurnal Sosiologi*. 02, 20–30.
- Latifah, N., Fauzi, F., Zainal, S., & Kasim, F. M. (2022). STRATEGI JARINGAN SOSIAL NELAYAN KERAMBA JARING APUNG DALAM MEMBANTU PEREKONOMIAN KELUARGA (Studi Di Desa Teluk One-One, Kecamatan Lut Tawar, Kabupaten Aceh Tengah, Takengon). *Jurnal Sosiologi Dialektika Sosial*, 8(1), 65. <https://doi.org/10.29103/jsds.v8i1.5215>
- Putri, A. E. (2019). Evaluasi Program Bimbingan Dan Konseling: Sebuah Studi Pustaka. *JBKI (Jurnal Bimbingan Konseling Indonesia)*, 4(2), 39. <https://doi.org/10.26737/jbki.v4i2.890>
- Rahman, A. (2025). *Edukasi Konsumsi Jamu Pedagang Obat Pasar Tradisional Kecamatan Campalagian*. 3(6), 3011–3017.
- Ramadhan, D. R., Nahdliyyati, D., Salsabillah, T. A., Agung, A., Dyah, S., Ramadanti,

F., Artanadya, M., Putri, E., Jayalalitha, D. M., Nugrahesi, R., & Setiawan, R. (n.d.). *Pengetahuan Masyarakat terhadap Penggunaan Jamu untuk Meningkatkan Imunitas Penderita COVID-19 yang Pernah Menjalani Isolasi Mandiri.* 9(2), 194–199.

Ritonga, Lokot al-Amin Ritonga, Juliati, Yenni Samri Juliati, Syafina, L. (2023). *Balance : Jurnal Akuntansi dan Manajemen.* 2(3).

Rosiana, I. N., Nurjannah, S., & Syuhada, K. (2023). *Jurnal_Strategi Bertahan Hidup Masyarakat Nelayan.* 6.

Soegiantoro, D. H., Widhiarso, A., Widaningsih, E., Meirentia, M., Deslania, J., Rose, I. La, & Aprilia, R. D. (2024). Potensi Teh Herbal Bajakah (Spatholobus Littoralis Hassk.) Sebagai Proyek Kewirausahaan Mahasiswa Farmasi. *Jurnal Kesehatan Ilmiah Indonesia (Indonesian Health Scientific Journal),* 9(2). <https://doi.org/10.51933/health.v9i2.1745>

Yahya, B. N., Taufiq, A., Lestariningsih, T., Dian, I., & Prabowo, P. (2024). *THE SAGES JOURNAL : TRANSFORMASI KONSUMSI JAMU DI KALANGAN GENERASI MUDA : ANALISIS DI SEMARANG SELATAN.* 02(02), 74–83.