

HUBUNGAN PENGETAHUAN DAN SIKAP MASYARAKAT TERHADAP PENGGUNAAN JAMU TOLAK ANGIN DALAM KEMASAN YANG DI JUAL PEDAGANG JAMU GEROBAK KECAMATAN MEDAN JOHOR

Masrah¹, Zulfa Ismaniar Fauzi², Chairunnisa Rangkuti³
Politeknik Kesehatan Kemenkes Medan, Indonesia
Email : 30masrah08@gmail.com, zismaniar76@gmail.com

ABSTRACT

Jamu is a traditional medicine, resulting from the experience and culture of an area that continues to develop and change. Even though modern medicine is developing, the consumption of herbal medicine has not been abandoned by Indonesian people and is still frequently consumed, one of which is "Tolak Angin". The purpose of this study was to determine the correlation of people's knowledge and attitudes towards the consumption of "Tolak Angin" in packs sold by traders traditional herbal in Medan Johor District. This research is an analytic observational study, designed with a cross-sectional approach, and examined 100 people as samples. Research data were collected through questionnaires and analyzed by Chi square test. The results showed that respondents in Medan Johor District had good knowledge of the use of "Tolak Angin", as in 86 people (86%); and respondents have a good attitude towards consumption of "Tolak Angin" sold by traders of traditional herbal, as in 92 people (92%). In conclusion, there was no significant correlation found between knowledge of the act of consuming herbal medicine, with a value of 0.888, greater than 0.05 ($p > 0.05$), and there was no significant correlation between attitudes towards the act of consuming Indonesian herbal medicine, "Tolak Angin" with a value of 0.483, greater than 0.05 ($p > 0.05$).

Keywords : Knowledge, Attitudes, Actions, Use of Herbal "Tolak Angin"

ABSTRAK

Jamu merupakan obat tradisional yang berasal dari pengalaman dan budaya sebuah daerah yang terus berkembang dan berubah. Meskipun dengan berkembangnya pengobatan modern, jamu ini tidak ditinggalkan dan masih sering dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia bahkan di area perkotaan, salah satunya adalah Jamu Tolak Angin. Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui Hubungan Pengetahuan dan Sikap Masyarakat Terhadap Penggunaan Jamu Tolak Angin Dalam Kemasan Yang Di Jual Pedagang Jamu Gerobak Kecamatan Medan Johor. Metode penelitian ini adalah *observasional analitik*, dengan pendekatan *Cross sectional*. Populasi pada penelitian ini masyarakat yang berjumlah 100 orang. Pengumpulan data menggunakan kuesioner dan analisis data menggunakan uji *Chi square*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa masyarakat di kecamatan medan johor mempunyai pengetahuan baik terhadap penggunaan jamu tolak angin 86 orang (86%) dan masyarakat yang mempunyai sikap baik terhadap penggunaan jamu tolak angin dalam kemasan yang dijual pedagang jamu gerobak 92 orang (92%). Kesimpulan, tidak terdapat hubungan yang signifikan antara pengetahuan terhadap tindakan dalam mengkonsumsi jamu tolak angin dalam kemasan dengan nilai 0,888 yang lebih besar dari 0,05 ($p > 0,05$) dan tidak terdapat hubungan yang signifikan antara sikap terhadap tindakan mengkonsumsi jamu tolak angin dalam kemasan dengan nilai 0,483 yang lebih besar dari 0,05 ($p > 0,05$).

Kata Kunci : Pengetahuan, Sikap, Tindakan Penggunaan Jamu Tolak Angin dalam Kemasan

PENDAHULUAN

Penggunaan obat tradisional atau obat herbal di tingkat global terus meningkat, baik di Negara yang sedang berkembang seperti Indonesia maupun di Negara maju. Indonesia memiliki berjuta ragam tanaman obat yang berpotensi dikembangkan untuk menambah nilai industri obat berbahan herbal (Jamu, Obat Herbal Terstandar/OHT, dan Fitofarmaka) yang jauh lebih besar dibanding negara lain.

Jamu merupakan obat tradisional yang berasal dari pengalaman dan budaya sebuah daerah yang terus berkembang dan berubah. Meskipun dengan berkembangnya pengobatan modern, jamu ini tidak ditinggalkan dan masih sering dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia bahkan di area-area perkotaan salah satunya adalah Tolak Angin (Halim, 2021).

Riskesdas 2010 menunjukkan 60% penduduk Indonesia diatas usia 15 tahun menyatakan pernah minum jamu dan 90% diantaranya menyatakan adanya manfaat minum jamu (Aditama, 2014).

Menurut Kementerian Kesehatan 2019, berdasarkan data yang diperoleh dari hasil Riskesdas (2010) bahwa sebanyak 50% masyarakat yang menggunakan jamu dan 50% masyarakat tersebut 96% telah merasakan manfaatnya. Berdasarkan hasil Riskesdas dari tahun 2010-2018 juga menjelaskan bahwa masyarakat yang menggunakan upaya kesehatan tradisional makin meningkat menjadi sebesar 44,3%. Hal ini menunjukkan terjadi peningkatan minat masyarakat terhadap penggunaan obat tradisional dan upaya kesehatan tradisional (Verend et al., 2022).

Tolak Angin adalah herbal terstandar untuk masuk angin yang di formulasikan tahun 1930. Bahan-bahan nya antara lain seperti jahe, daun mint, adas, kayu ules, daun cengkeh dan madu. Telah lulus uji pra klinik, terbukti dapat meningkatkan daya tahan tubuh dan aman dikonsumsi dalam jangka panjang (Sidomuncul, 2023).

Menurut penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Hendra winarsa pada tahun 2019 tentang "Strategi Pengembangan Jamu Kemasan di Indonesia" presentase paling tinggi yaitu jenis jamu sediaan cair yang pernah dikonsumsi sebanyak 73% dan jamu kemasan tolak angin yang di konsumsi sebanyak 84% pada masyarakat di kota medan. Produk jamu kemasan yang fungsi nya tidak di jumpai di dunia medis, seperti jamu tolak angin untuk menyembuhkan sakit masuk angin. Dalam persepsi masyarakat 'masuk angin' sangat sering menjadi diagnose mandiri masyarakat awam apabila tubuh kurang fit serta menimbulkan gejala seperti demam,

keringat dingin, kembung, mual dan sebagainya. Dengan banyaknya masyarakat terkena masuk angin, di sisi lain belum ada obat medis, maka produk jamu yang menyembuhkan masuk angin akan dicari masyarakat.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan survey tentang "Hubungan Pengetahuan Dan Sikap Masyarakat Terhadap Penggunaan Jamu Tolak Angin Dalam Kemasan Yang Di jual Pedagang Jamu Gerobak Kecamatan Medan Johor".

METODE

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Medan Johor Kota Medan , Jenis penelitian yang dilakukan adala analitik observasional dengan rancangan kajian potong lintang (*cross sectional*) dimana yaitu pengukuran dan pengumpulan data terhadap Variabel Independen (Pengetahuan dan Sikap Masyarakat) dan variabel Dependennya Penggunaan Jamu Tolak Angin Dalam Kemasan yang dijual oleh pedagang jamu gerobak di Kecamatan Medan Johor

Populasi pada kajian penelitian ini adalah seluruh pembeli Jamu Gerobak di Kecamatan Medan Johor. Untuk menentukan jumlah Strategi pengambilan sampel dengan Sampel Kuota (Quota Sampling) sebanyak 100 orang yang digunakan sebagai sampel.

HASIL

A. Karakteristik Responden

1. Jenis kelamin,Umur, Pendidikan, Pekerjaan

Tabel 1 Karakteristik Responden

Jenis kelamin	Frek (f)	Persen (%)
Laki-laki	48	48
Perempuan	52	52
Total	100	100
Umur	Frek (f)	Persen (%)
20 – 39	51	51
40 – 59	40	40
60 atau lebih	9	9
Total	100	100
Pendidikan	Frek (f)	Persen (%)
Dasar (SD/SMP)	1	1
Menengah (SMA/SMK)	64	64
Tinggi (Sarjana)	35	35
Total	100	100
Pekerjaan	Frek (f)	Persen (%)
Mahasiswa	8	8
Wiraswasta	47	47
IRT	23	23
Lain-lain	22	22
Total	100	100

Dari Tabel 4.1 dapat dilihat bahwa :

Dari distribusi kelompok jenis kelamin responden, mayoritas berjenis kelamin perempuan sebanyak 52 orang (52%) dibandingkan dengan jenis kelamin laki-laki sebanyak 48 orang (48%). Hal ini dikarenakan tingkat kesediaan dan respon positif responden untuk diikutsertakan sebagai subjek penelitian lebih tinggi dibandingkan laki-laki. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Afriliana, 2019) bahwa perempuan cenderung lebih paham akan obat tradisional dibandingkan laki-laki.

Dari distribusi kelompok umur responden sebanyak 51 orang (51%) dengan umur 20-39 tahun. Menurut Romziyah (2020) menyatakan umur kelompok antara 18-35 tahun ini terkait dengan kelompok umur yang paling aktif menggunakan jejaring sosial Whatsapp dalam kehidupan sehari-hari dan dengan ketersediaannya menjadi responden lebih tinggi. Perbedaan jumlah responden yang berusia >20 tahun tidak begitu jauh dengan jumlah responden berumur >40 tahun. Hal ini sejalan dengan teori Notoatmodjo (2003) dalam (A.

Wawan dan Dewi M, 2021) bangsa Indonesia masih memiliki ikatan yang kuat terhadap tradisi kebudayaan meminum jamu, sehingga penggunaan obat tradisional cukup merata pada setiap kalangan usia. Penyebabnya karena kemajuan teknologi yang semakin berkembang sehingga informasi yang didapat semakin luas, dengan begitu usia muda pun dapat mengetahui informasi obat tradisional terutama tentang jamu Tolak Angin yang iklan sudah sejak lama muncul di televisi.

Dari distribusi kelompok pendidikan responden, mayoritas masyarakat peminum jamu di kecamatan Medan Johor memiliki pendidikan menengah sebanyak 64 orang (64%) dibandingkan dengan pendidikan tinggi yang pada umumnya memiliki pekerjaan adalah wiraswasta. Menurut pendapat (Oktarlina et al., 2018) bahwa seseorang dengan pendidikan tinggi akan lebih mudah menerima atau mengingat sesuatu pengetahuan. Selain itu, pengetahuan mengenai suatu pengobatan yang dapat menyembuhkan diperoleh secara turun temurun, kemudian dari hal tersebut dapat diperoleh melalui informasi yang diterima baik self education ataupun faktor luar yang lainnya seperti lingkungan dan pengalaman (Setiawan et al., 2018).

Disamping itu, sebagian masyarakat memiliki pengetahuan yang baik tentang jamu Tolak Angin yang diperoleh dari orangtua, guru dan teman. Berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan dari jawaban responden pada kuesioner pengetahuan. Skor terendah adalah 60. Hal ini menunjukkan bahwa pengetahuan jamu Tolak Angin dalam kemasan yang di jual di gerobak dapat meredakan masuk angin.

Dari distribusi kelompok pekerjaan responden, mayoritas responden berprofesi sebagai

wiraswasta sebanyak 47 orang (47%). Hal ini menunjukkan bahwa masyarakat yang bekerja sebagai wirasawasta memiliki jam kerja yang lebih banyak dan bahkan mungkin sampai malam hari yang berarti masyarakat yang bekerja diluar rumah harus memiliki daya tahan tubuh yang lebih tinggi. Jenis pekerjaan yang berbeda akan menghasilkan pengetahuan dan sikap yang berbeda pula. Akan tetapi pengetahuan seseorang dapat diperoleh dari tempat kerja ataupun jenis pekerjaannya karena terbentuknya pengetahuan seseorang akan suatu hal dapat diperoleh dalam kehidupan sehari-hari. Diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Maryani (2017) dalam (Yulianto et al., 2023) menyatakan bahwa keluarga, teman, tetangga dan kenalan merupakan media paling efektif dalam memperoleh informasi mengenai obat tradisional. Tetapi pada umumnya, seseorang lebih banyak mendapatkan informasi mengenai obat tradisional dari orangtua maupun keluarga secara turun temurun dibandingkan oleh tetangga, teman maupun tenaga kesehatan (Ismail, 2015) dalam (Yulianto et al., 2023)

2. Sediaan Jamu Tolak Angin Dalam Kemasan Yang Sering Di Konsumsi

Tabel 2 Sediaan Jamu Yang Sering Dikonsumsi

Sediaan	Frekuensi (f)	Persentase (%)
Cair	84	84
Serbuk	16	16
Total	100	100

Berdasarkan bentuk sediaan yang paling banyak dikonsumsi responden adalah cairan. Hal ini kebanyakan karena masyarakat memilih membeli

jamu di penjual jamu gerobak atau warung yang masih banyak terlihat di sekitar masyarakat, dimana bentuk sediaan yang tersedia berupa cairan. Sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Puspita (2018) di Kecamatan Melati yang menunjukkan bahwa 44,2% responden memilih menggunakan jamu kemasan modern. Pada kemasan cair terlihat lebih tradisional menyesuaikan dengan massa serta komposisi yang ada dalam Tolak Angin, pada kemasan bubuk dikemas dengan modern dengan mengganti elemen-elemen yang bersifat tradisional dengan memberikan tambahan elemen visual yang dapat memperkuat makna yang lebih modern. Makna yang ditimbulkan pada kemasan bubuk juga bersifat kebersamaan dan dapat dikonsumsi untuk usia > 17 Tahun. Sedangkan pada kemasan cair menimbulkan makna dapat di konsumsi untuk usia > 17 Tahun namun tereduksi dan berubah menjadi lebih kecil lingkup dalam visualnya. Meskipun terlihat memiliki perubahan pada elemen visual yang lebih modern pada kemasan cair tetapi masih ada beberapa unsur-unsur tradisional yang tetap dipertahankan, hal ini dikarenakan jamu sendiri sudah ada sejak dahulu dan mayoritas bahan baku pembuatan jamu sama seperti dulu. Makna yang terkandung dalam kemasan tolak angin merupakan sebuah produk jamu dengan mengutamakan khasiat yang menggunakan bahan-bahan pilihan alami dan aman dikonsumsi untuk keluarga (Julianto, dkk, 2018).

3. Merk Jamu Tolak Angin Dalam Kemasan Yang Sering Di Konsumsi
Tabel 3 Merk Jamu yang sering dikonsumsi

Merk	Frekuensi (f)	Persentase (%)
Tolak Angin Sidomuncul	81	81
Antangin JRG Deltomed	19	19
Total	100	100

Selera masyarakat merupakan perubahan gaya hidup serba instan masyarakat kembali kepada produk-produk herbal (obat-obat tradisional) karena merasa produk-produk herbal dapat memberikan banyak manfaat dan tidak menimbulkan efek samping. Hasil penelitian masyarakat Kecamatan Medan Johor banyak mengkonsumsi jamu tolak angin dalam kemasan sebanyak 84 orang (84%) dimana yang paling banyak dikonsumsi masyarakat adalah jamu Tolak Angin cair dalam kemasan produksi PT. Sidomuncul sebanyak 81 orang (81%) dan 19 orang (19%) jamu Tolak Angin cair dalam kemasan produksi PT. Deltomed. Dapat dilihat dalam lampiran. PT. Sidomuncul merupakan perusahaan jamu pertama kali di Indonesia menjadi besar juga berkembang, maka tidak heran jika saat ini masyarakat banyak meminati jamu yang diproduksi oleh PT. Sidomuncul. Sejalan dengan misi Sidomuncul, menjadi sponsor dalam dalam berbagai promosi kesehatan dengan menjadi salah satu sponsor dalam berbagai kegiatan promosi kesehatan dalam membentuk suatu image yang bagus serta menciptakan inovasi baru dalam membuat berbagai macam varian dalam produksinya. Selain itu, strategi pemasaran yang efektif dan sistematis dapat mempengaruhi masyarakat sehingga dapat menjadi

tempat di hati masyarakat dengan menawarkan produk yang berkualitas dan bernilai, maka seiring berjalan nya waktu minat masyarakat akan semakin meningkat untuk mencari serta mengkonsumsi jamu tolak angin Sidomuncul (Mubarak, 2015).

B. Pengetahuan Responden

Tabel 4 Distribusi Frekuensi Tingkat Pengetahuan Responden Terhadap Penggunaan Jamu Tolak Angin Kemasan

Pengetahuan	Frekuensi (f)	Persentase (%)
Baik	86	86
Cukup baik	14	14
Kurang baik	0	0
Total	100	100

Hasil penelitian yang ditunjukkan pada Tabel 4 dapat dilihat bahwa beberapa responden memiliki tingkat pengetahuan cukup baik sebanyak 14 orang (14%). Hal ini berarti mayoritas responden berpengetahuan baik sebanyak 86 responden (86%) sesuai dengan tingkatan umur responden yang sebagian besar berada pada umur 20-39 tahun. Pengetahuan ini umumnya dapat diperoleh dari orangtua, guru, teman dan media sosial. Dikarenakan pengalaman responden dalam mengkonsumsi sebuah produk termasuk obat masuk angin, tidak lepas dari pengaruh iklan dari produk tersebut. Dalam prakteknya, iklan telah dianggap sebagai manajemen citra (*image management*) menciptakan serta memelihara citra dan makna dalam benak konsumen. Walaupun iklan awalnya akan mempengaruhi afeksi dan kognisi tetapi tujuan akhirnya adalah bagaimana mempengaruhi perilaku pembelian konsumen. Sebelum konsumen memutuskan untuk membeli jamu untuk dikonsumsi, mereka akan mencari informasi

mengenai jamu yang akan dikonsumsi. Dimana kualitas informasi yang baik akan membawa pengaruh positif terhadap keputusan konsumen dalam membeli produk (Wijaya, 2017). Dan pada umur 40-59 tahun, semakin tua umur seseorang maka semakin mengerti dan banyak pengalaman juga mendapatkan informasi tentang penggunaan jamu yang turun temurun. Sehingga membuat masyarakat medan johor meyakini bahwa jamu Tolak Angin PT. Sidomuncul dan Antangin JRG PT. Deltomed dapat membantu meredakan masuk angin dan dapat meningkatkan imun tubuh.

C. Sikap Responden

Tabel.5 Distribusi Frekuensi Tingkat Sikap Responden Terhadap Penggunaan Jamu Tolak Angin Kemasan

Sikap	Frekuensi (f)	Persentase (%)
Baik	92	92
Cukup baik	8	8
Kurang baik	0	0
Total	100	100

Sikap merupakan reaksi atau respon seseorang yang masih tertutup suatu stimulus atau objek. Sikap belum merupakan suatu tindakan, akan tetapi merupakan predisposisi tindakan suatu perilaku, sehingga memungkinkan sebuah sikap positif tidak terwujud dalam tindakan nyata (Soekidjo, 2003) dalam (Kusuma et al., 2020). Sikap akan diikuti atau tidak diikuti oleh tindakan mengacu kepada pengalaman disertai kecenderungan untuk melakukan tindakan sesuai dengan stimulus yang diberikan dalam penentuan sikap yang utuh, pengetahuan, pikiran, keyakinan dan emosi memegang peranan penting

(Notoatmodjo, 2019).

Berdasarkan hasil penelitian yang ditunjukkan pada tabel 5 dapat dilihat bahwa sebagian besar memiliki tingkat sikap baik sebanyak 92 responden (92%). Jumlah skor sikap terhadap penggunaan jamu Tolak Angin yaitu 3359 (83,98%) berada pada kategori baik. Maka secara keseluruhan tingkat sikap responden terhadap penggunaan jamu Tolak Angin adalah dalam kategori baik.

Tabel 6 Hubungan Pengetahuan Terhadap Penggunaan Jamu Tolak Angin Dalam Kemasan

Penge tahu an	Penggunaan Jamu Tolak Angin Dalam Kemasan										<i>p</i> <i>Va</i> <i>lu</i> <i>e</i>
	Baik		Cukup		Kurang		Tidak		Total		
	N	%	N	%	N	%	N	%	n	%	
Baik	7	7	1	1	1	1	0	0	8	8	0, 88 8
	5	5	0	0	0	0	0	0	6	6	
Cukup	1	1	2	2					1	1	
Pada	2	2							4	4	
Jumlah	8	8	1	1	1	1			1	1	
h	7	7	2	2			0	0	0	0	
									0	0	

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan nilai hasil uji *chi square* bahwa nilai *p value* = 0,888 lebih besar dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan penelitian ini pengetahuan tidak memiliki hubungan yang signifikan terhadap penggunaan jamu tolak angin dalam kemasan.

Hasil penelitian menunjukkan tidak adanya hubungan antara pengetahuan terhadap penggunaan jamu tolak angin dalam kemasan.

Sesuai dengan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pengetahuan adalah pendidikan, lingkungan, pekerjaan, usia, sosial budaya &

ekonomi juga pengalaman. Selain itu, sumber informasi yang diterima melalui keluarga, teman dan tetangga paling mempengaruhi pertimbangan dalam mengkonsumsi jamu (Maryani et al., 2017). Ini sesuai dengan karakteristik dari responden yang mendukung berpengetahuan yang baik yaitu 81%.

Dalam hal mendapat informasi tentang suatu pembelajaran mengenai penggunaan jamu tolak angin dapat melalui media massa, televisi dan lainnya. Namun, keberadaan dan kebiasaan konsumsi jamu di Indonesia juga mengalami pasang surut. Isu maraknya penambahan BKO (Bahan Kimia Obat) dalam jamu dan efek negative penggunaan jamu pada organ tubuh dapat menyebabkan menurunnya kepercayaan dan minat masyarakat dalam mengkonsumsi jamu. Pengetahuan responden dari konsumen bervariasi karena dari perbedaan tingkat sensitivitas dalam pemikiran mereka. Pengetahuan konsumen tentang produk dan kecenderungan maksimalisasi, sebagai dua karakteristik individu yang berkaitan dengan kapasitas batin dan motivasi untuk menemukan pilihan terbaik, membentuk perilaku pengambilan keputusan pembelian mereka yang pada akhirnya menentukan kepuasan dengan pilihan. Konsumen yang ingin membeli produk jamu tolak angin kemasan akan berusaha mencari informasi mengenai jamu tersebut karena ini akan mempengaruhi keputusan pembelian produk. Semakin banyak informasi yang mereka dapatkan, akan semakin banyak mempertimbangkan untuk memutuskan pembelian jamu tolak angin kemasan tersebut. Maka akan menambah pengetahuan dan wawasan masyarakat untuk menggunakan jamu tolak angin dalam kemasan.

Tabel.7 Hubungan Sikap Terhadap Penggunaan Jamu Tolak Angin Dalam Kemasan

Sikap	Penggunaan Jamu Tolak Angin Dalam Kemasan										<i>p</i>
											<i>Value</i>
	Baik		Cukup		Kurang		Tidak		Total		<i>lue</i>
	N	%	N	%	N	%	N	%	n	%	
Baik	8	8	1	1	1	1	0	0	9	9	0,483
Cukup	1	1	0	0	0	0	0	0	2	2	
Kurang	6	6	2	2					8	8	
Jumlah	8	8	1	1	1	1			1	1	
Jumlah	7	7	2	2			0	0	0	0	
									0	0	

Berdasarkan hasil penelitian didapatkan nilai hasil *uji chi square* bahwa nilai *p value* = 0,483 lebih besar dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan penelitian ini sikap tidak memiliki hubungan yang signifikan terhadap penggunaan jamu tolak angin dalam kemasan.

Sikap merupakan perbuatan yang didasari oleh keyakinan berdasarkan norma-norma yang ada di masyarakat dan biasanya norma agama. Namun demikian perbuatan yang akan dilakukan manusia biasanya tergantung apa permasalahan, kebutuhan serta berdasarkan keyakinan atau kepercayaannya masing-masing. Sikap memiliki 3 komponen yakni: kognitif, afektif dan kecenderungan tindakan (Kalsum, 2022). Sikap seseorang pada akhirnya dapat membentuk sikap sosial, manakala ada seragaman sikap terhadap suatu obyek. Dalam hal ini, sikap yang dimaksud adalah sikap individual, mengingat pendidikan dapat mempengaruhi seseorang secara individual, mengingat, keinginan, kebutuhan, kemampuan, motivasi. Sejalan dengan pengertian sikap, dapat dipahami bahwa: 1) Sikap ditumbuhkan dan dipelajari sepanjang perkembangan orang yang bersangkutan dalam keterkaitannya dengan obyek tertentu, 2) sikap merupakan hasil belajar manusia,

sehingga sikap dapat ditumbuhkan dan dikembangkan melalui proses belajar, 3) sikap selalu berhubungan dengan obyek, sehingga tidak berdiri sendiri, 4) sikap dapat berhubungan dengan satu obyek, tetapi dapat pula berhubungan dengan sederajat obyek sejenis, 5) sikap memiliki hubungan dengan aspek motivasi dan perasaan atau emosi. Sehingga, hasil penelitian menunjukkan tidak adanya hubungan antara sikap terhadap penggunaan jamu tolak angin dalam kemasan.

Sesuai dengan faktor-faktor yang mempengaruhi sikap terhadap suatu objek Menurut Azwar (2013) dalam (A. Wawan dan Dewi M, 2021) antara lain: Pengalaman pribadi, pengaruh orang lain yang dianggap penting, kebudayaan turun temurun, media massa, lembaga pendidikan dan agama serta factor emosional.

Orang yang mempunyai pengalaman langsung terhadap penggunaan jamu tolak angin kemasan tentu akan berpengaruh langsung dalam dirinya, pengaruh orang lain yang penting misalnya orang terdekat seperti orangtua, keluarga, teman dekat dan guru bahkan dari kenalan juga dapat mempengaruhi. Pengalaman seseorang akan mempengaruhi penghayatan dalam stimulus sosial yang berbeda. Pengaruh orang lain yang dianggap penting seseorang cenderung memiliki penyesuaian sikap dengan sikap orang lain yang dianggap berpengaruh. Kebudayaan dimana kita hidup mempunyai pengaruh yang besar terhadap pembentukan sikap, media massa seperti elektronik maupun media cetak. Media tersebut membuat pengaruh besar terhadap pembentukan opini dan kepercayaan seseorang. Menurut teori menyatakan bahwa keterlibatan produk merupakan relevansi pribadi dari produk berdasarkan kebutuhan instrinsik,

manfaat dan etika. Keterlibatan produk dianggap sebagai elemen penting dalam mempengaruhi proses keputusan konsumen. Perilaku ini menunjukkan dampak pada memilih merek dan membuat keputusan pembelian. Ini berarti bahwa semakin tinggi keterlibatan produk konsumen terhadap jamu tolak angin kemasan, maka keputusan pembelian mereka untuk membeli jamu semakin tinggi.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Kusuma, dkk, 2020) tentang Penggunaan dan Sikap terhadap Kebiasaan Konsumsi Jamu Pada Masyarakat Magelang. Pengumpulan data dilakukan dengan menyebarkan kuesioner kepada responden sebanyak 100 orang. Data yang univariat menggunakan aplikasi SPSS dan dengan uji *Chi square*. Hasil analisis univariat menggunakan uji *Chi square* yang menunjukkan bahwa seluruh variabel memiliki nilai lebih dari 0,05 sehingga tidak ada hubungan diantara variabel bebas dengan variabel terikat. Masyarakat di Kecamatan Medan Johor memiliki tingkat pengetahuan, sikap dan perilaku yang baik terhadap penggunaan jamu tolak angin dalam kemasan yang dijual pedagang jamu gerobak.

KESIMPULAN

Mempertimbangkan temuan penelitian yang dilakukan pada Hubungan Pengetahuan Dan Sikap Masyarakat Terhadap Penggunaan Jamu Tolak Angin Dalam Kemasan Yang Di Jual Pedagang Jamu Gerobak Kecamatan Medan Johor dengan Hasil analisis statistik menunjukkan tidak adanya korelasi antara pengetahuan (nilai signifikansi 0,888 ($p>0,05$) dan sikap dengan nilai signifikansi 0,483 ($p>0,05$), dapat disimpulkan bahwa : Tidak terdapat hubungan antara Pengetahuan Dan Sikap Masyarakat Terhadap

Penggunaan Jamu Tolak Angin Dalam Kemasan Yang Di Jual Pedagang Jamu Gerobak Kecamatan Medan Johor

DAFTAR PUSAKA

- A. Wawan dan Dewi M. (2021). *Teori & Pengukuran Pengetahuan, Sikap, dan Perilaku Manusia*.
- Aditama, T. Y. (2014). *Jamu dan Kesehatan*. [http://eprints.mercubuana-yogya.ac.id/id/eprint/141/1/E-BOOK\(JAMU&KESEHATAN\).pdf](http://eprints.mercubuana-yogya.ac.id/id/eprint/141/1/E-BOOK(JAMU&KESEHATAN).pdf)
- Afriliana, N. I. P. (2019). Gambaran Pengetahuan dan Sikap Masyarakat Terhadap Penggunaan Obat Tradisional Di Kecamatan Mlati. In *Universitas Islam Indonesia*. <https://dspace.uui.ac.id/handle/123456789/15699>
- BPOM. (2020). *Potensi Obat Herbal Indonesia*. <https://www.pom.go.id/new/view/more/pers/531/Potensi-Obat-Herbal-Indonesia.html>
- Halim, C. S. (2021). Pemanfaatan Medikasi Obat Herbal Terstandar Tolak Angin Dalam Mengatasi Gejala Common Cold. *Dewanto, 2007*. [http://repository.poltekkes-denpasar.ac.id/7296/3/BAB II.pdf](http://repository.poltekkes-denpasar.ac.id/7296/3/BAB%II.pdf)
- Kalsum, U. (2022). *Hubungan tingkat pengetahuan, sikap dan praktik swamedikasi obat herbal di kalangan masyarakat pada masa pandemi covid-19*. 1–23.
- Kusuma, T. M., Wulandari, E., Widiyanto, T., & Kartika, D. (2020). Hubungan Tingkat Pengetahuan dan Sikap terhadap Kebiasaan Konsumsi Jamu pada Masyarakat Magelang Tahun 2019. *Pharmacon: Jurnal Farmasi Indonesia*, 37–42. <https://doi.org/10.23917/pharmacon.v0i0.10857>
- Maryani, H., Kristiana, L., & Lestari, W. (2017). Faktor Dalam Pengambilan Keputusan Pembelian Jamu Sainifik. *Buletin Penelitian Sistem Kesehatan*, 19(3). <https://doi.org/10.22435/hsr.v19i3.6327.200-210>
- Muncul, P. I. dan F. S. (2023). *Jamu Tradisional*. <https://www.sidomuncul.co.id/id/home.html>
- Notoatmodjo, S. (2019). Promosi Kesehatan & Ilmu Perilaku. In *Jakarta: Rineka Cipta*.
- Oktarlina, R. Z., Tarigan, A., Carolia, N., & Utami, E. R. (2018). Hubungan Pengetahuan Keluarga dengan Penggunaan Obat Tradisional di Desa Nunggalrejo Kecamatan Punggur Kabupaten Lampung Tengah. *Jurnal Kedokteran Unila*, 2(1), 42–46.
- Setiawan, I., Suharyanto, S., & Dianto, R. (2018). Peningkatan Pengetahuan Tentang Jamu Pada Siswa-Siswi di Sekolah Dasar Negeri 1 Boyolali. *Jurnal Surya Masyarakat*, 1(1), 54. <https://doi.org/10.26714/jsm.1.1.2018.54-58>
- Verend, T. M., Studi, P., Masyarakat, K., Kesehatan, F. I., & Surakarta, U. M. (2022). *Herbal Untuk Meningkatkan Daya Tahan Tubuh Di Masa Pandemi Covid-19*.
- Wijaya, E. (2017). Perilaku Konsumen Terhadap Pemakaian Jamu Cap Nyonya Meneer Di Kotamadya Bengkulu. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 5(2), 187–197. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v5i2.388>
- Yulianto, D. J., Puspitasary, K., & Salamah, U. (2023). *Jurnal Ilmiah Permas : Jurnal Ilmiah STIKES Kendal THE SOCIODEMOGRAPHY INFLUENCE THE TRADITIONAL MEDICINE LEVEL*. 13(April), 437–442.