

Peran Literasi Herbal Dalam Membentuk Perilaku Konsumen: Studi Pembelian Jamu Godok di Kedai Jampi Zarisma

Edo Mudik^{1*}, Ria Etikasari², Emma Jayanti Besan³

^{1,2,3}Fakultas Farmasi, Universitas Muhammadiyah Kudus, Kudus, Indonesia

E-mail: edomudik40@gmail.com^{1*}

Article Info	Abstract
Article History Received: 2025-12-15 Revised: 2026-03-12 Published: 2026-03-14	<p><i>The use of herbal medicines and boiled herbal drinks (jamu godok) continues to increase; however, consumers' purchasing decisions are often not based on adequate knowledge regarding their benefits, safety, and proper use. This condition can lead to inappropriate use, making it important to understand the role of knowledge in influencing purchasing decisions. This study aimed to determine the relationship between the level of knowledge about herbal medicine and consumers' purchasing decisions in buying jamu godok at Kedai Jampi Zarisma. This research used an observational design with a cross-sectional approach and an accidental sampling technique involving 272 respondents. Data were collected through questionnaires assessing herbal knowledge and purchasing decisions and were analyzed using the Spearman Rank test. Most respondents were female (61.8%), aged 31–40 years (44.9%), had vocational high school (SMK) education (39%), and were predominantly housewives (41.5%). The main source of information about jamu came from family (45.6%), and the most commonly consumed type was gout herbal medicine (26.5%). The results showed a moderate and significant positive relationship between the level of herbal knowledge and the purchasing decisions of jamu godok ($p = 0.001$; $r = 0.464$), indicating that the higher the consumers' knowledge about herbal medicine, the better the purchasing decisions they make.</i></p>
Keywords: boiled herbal medicine (jamu godok); herbal knowledge level; purchasing decisions	
Artikel Info	Abstrak
Sejarah Artikel Diterima: 2025-12-15 Direvisi: 2026-03-12 Dipublikasi: 2026-03-14	<p>Penggunaan obat herbal dan jamu godok terus meningkat, tetapi keputusan pembelian konsumen sering tidak didasari pengetahuan yang memadai mengenai manfaat, keamanan, serta penggunaannya. Kondisi ini dapat menimbulkan penggunaan yang tidak tepat sehingga diperlukan pemahaman mengenai peran pengetahuan dalam mempengaruhi pembelian. Tujuan penelitian ini adalah mengetahui hubungan antara tingkat pengetahuan tentang herbal dengan keputusan konsumen dalam membeli jamu godok di Kedai Jampi Zarisma. Penelitian ini menggunakan desain observasional dengan pendekatan cross sectional dan teknik accidental sampling pada 272 responden. Data diperoleh melalui kuesioner yang menilai pengetahuan herbal dan keputusan pembelian, kemudian dianalisis menggunakan uji Spearman Rank. Mayoritas responden adalah perempuan (61,8%), berusia 31–40 tahun (44,9%), berpendidikan SMK (39%), dan bekerja sebagai ibu rumah tangga (41,5%). Sumber informasi utama tentang jamu berasal dari keluarga (45,6%), dengan jenis jamu yang paling banyak dikonsumsi adalah jamu asam urat (26,5%). Hasil analisis menunjukkan adanya hubungan positif sedang dan signifikan antara tingkat pengetahuan herbal dengan keputusan pembelian jamu godok ($p = 0,001$; $r = 0,464$), yang berarti semakin tinggi pengetahuan konsumen tentang herbal, semakin baik keputusan pembelian yang diambil.</p>
Kata kunci: jamu godok; keputusan pembelian; tingkat pengetahuan herbal	

PENDAHULUAN

Penggunaan obat tradisional masih menjadi pilihan utama masyarakat di Asia dan Afrika, dengan sekitar 80% penduduknya memanfaatkan pengobatan tradisional (WHO, 2019). Di Indonesia,

minat terhadap produk herbal terus meningkat karena dianggap lebih aman dan memiliki efek samping minimal (Fanani et al., 2018). Pengetahuan dan kearifan lokal mengenai tanaman obat telah lama diwariskan dan terbukti berperan dalam

menjaga kesehatan masyarakat (Fadel et al., 2021). Salah satu produk kesehatan tradisional yang tetap bertahan hingga kini adalah jamu. Bagi masyarakat Indonesia, jamu merupakan warisan budaya leluhur yang harus terus dijaga. Proses pembuatannya memanfaatkan berbagai jenis tanaman obat yang mudah ditemukan di sekitar lingkungan (Lia Isnawati, 2021).

Permintaan jamu meningkat pesat, termasuk nilai ekspor, dan tradisi jamu telah diusulkan sebagai warisan budaya tak benda UNESCO (Andini et al., 2021). Selama pandemi COVID-19, penggunaan herbal semakin meningkat di mana 62,7% masyarakat Indonesia melaporkan mengonsumsinya untuk peningkatan imunitas (Harfiani et al., 2025). Salah satu bentuk jamu yang banyak digunakan adalah jamu godok, namun proses pembuatannya yang tidak terstandar mengakibatkan variasi komposisi dan keamanan (Damayanti et al., 2023).

Konsumen jamu godok sering membuat keputusan pembelian berdasarkan pengalaman, rekomendasi, atau budaya, bukan pada pengetahuan ilmiah tentang khasiat dan keamanan. Tingkat pengetahuan konsumen tentang herbal sangat memengaruhi keputusan pembelian, karena pemahaman tentang manfaat, dosis, cara penyajian, dan efek samping membantu mereka memilih dengan lebih bijak. Namun, banyak konsumen memperoleh informasi dari sumber yang kurang kredibel sehingga menimbulkan kesalahpahaman dan menciptakan kesenjangan antara informasi

ilmiah dan perilaku pembelian jamu godok (Azzahra et al., 2024).

Kurangnya pengetahuan mengenai dosis, efek samping, dan interaksi herbal dengan obat modern dapat menimbulkan risiko kesehatan (Pane et al., 2021). Penelitian di Sleman menunjukkan bahwa meskipun pengetahuan umum cukup baik, pemahaman tentang efek samping masih rendah (Medisa et al., 2020). Fenomena serupa ditemukan dalam penelitian Husain et al., (2021) di Semarang, di mana konsumen Jamu Ngadirgo hanya mengenali 8 dari 13 tanaman herbal yang umum digunakan.

Penelitian mengenai keputusan pembelian menunjukkan bahwa atribut produk seperti khasiat, rasa, dan keamanan menjadi pertimbangan utama konsumen (Sumarlin & Al Arifa, 2023). Pengetahuan produk juga terbukti berpengaruh signifikan terhadap keputusan membeli jamu kemasan (Annisa & Wijaya, 2019). Namun penelitian sebelumnya lebih banyak berfokus pada jamu kemasan yang distandardisasi, bukan jamu godok yang diproduksi secara tradisional.

Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki hubungan pengetahuan konsumen mengenai herbal dalam memengaruhi keputusan pembelian jamu godok. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi pembelian jamu, sehingga konsumen mampu memilih dan mengonsumsi jamu secara tepat, sesuai kebutuhan, serta aman dari risiko

kesalahan dosis maupun penggunaan yang tidak tepat.

METODE

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode observasional menggunakan pendekatan cross sectional, metode pengumpulan data dilakukan melalui penyebaran kuesioner secara langsung kepada responden yang berisikan variabel pengetahuan dan keputusan pembelian. Lokasi penelitian berada di Kedai Jampi Zarisma. Lokasi ini dipilih karena memiliki aktivitas penjualan yang lumayan tinggi dan reputasi baik di masyarakat. Penelitian dilakukan pada November - Desember 2025.

Populasi dalam penelitian ini adalah konsumen yang membeli jamu godok di Kedai Jampi Zarisma. Karena jumlah populasi tidak diketahui secara pasti, peneliti menggunakan tabel Isaac & Michael sebagai acuan dalam menentukan jumlah sampel penelitian dan didapatkan 272 sampel. Penelitian ini menggunakan teknik non-probability sampling dengan metode accidental sampling.

Penelitian ini telah memperoleh persetujuan etik (ethical clearance) dari Komite Etik Penelitian Kesehatan Universitas Muhammadiyah purwokerto dengan nomor registrasi: KEPK/UMP/44/XI/2025.

Uji validitas & reliabilitas

Uji validitas pearson product moment dikatakan valid apabila nilai r hitung SPSS lebih besar dari r tabel. Uji reliabilitas menggunakan cronbach alpha dikatakan reliabel apabila nilai alpha SPSS lebih besar dari 0,6.

Analisis univariat

Analisis Univariat dilakukan untuk menganalisis variabel tingkat pengetahuan dan keputusan pembelian dengan analisa deskripsi, Hasil analisis kemudian dikategorikan ke dalam tiga tingkatan, yaitu:

1. Baik apabila skor benar 8-10
2. Cukup apabila skor benar 6-7
3. Kurang apabila skor benar <5

Analisis bivariat

Analisis bivariat digunakan untuk menguji hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Uji korelasi Spearman Rank merupakan metode statistik yang digunakan untuk dua variabel skala ordinal. Hubungan antar variabel dinyatakan memiliki hubungan apabila nilai p -value < 0,05.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data untuk uji validitas dan reliabilitas pada penelitian ini diperoleh dari hasil penyebaran kuesioner kepada konsumen di Kedai Jampi Zarisma dengan jumlah 30 responden.

Tabel 1. Hasil validitas kuisisioner pada variabel tingkat pengetahuan

Variabel	No	r- hitung	r- tabel	Keterangan
Tingkat pengetahuan herbal	1	0,512	0,36	Valid
	2	0,600		Valid
	3	0,577		Valid
	4	0,560		Valid
	5	0,549		Valid
	6	0,503		Valid
	7	0,538		Valid
	8	0,539		Valid
	9	0,577		Valid
	10	0,618		Valid

Berdasarkan hasil pada Tabel 1 diketahui bahwa seluruh item pertanyaan dinyatakan valid karena nilai r -hitung lebih

besar dari r-tabel (0,36). Dengan demikian, seluruh pertanyaan dapat digunakan sebagai instrumen dalam penelitian.

Tabel 2. Hasil validitas kuisioner pada variabel keputusan pembelian

Variabel	No	r- hitung	r- tabel	Keterangan
Keputusan pembelian jamu	1	0,660		Valid
	2	0,484		Valid
	3	0,544		Valid
	4	0,572		Valid
	5	0,543		Valid
	6	0,482	0,36	Valid
	7	0,538		Valid
	8	0,634		Valid
	9	0,710		Valid
	10	0,698		Valid
	11	0,256		Tidak valid

Berdasarkan hasil pada Tabel 2 diketahui bahwa seluruh item pertanyaan dinyatakan valid, kecuali item nomor 11 yang memiliki nilai r-hitung lebih kecil dari r-tabel (0,36). Oleh karena itu, item nomor 11 dinyatakan tidak valid dan dihapus dari instrumen penelitian.

Hasil uji reliabilitas kuisioner pada variabel tingkat pengetahuan herbal dan keputusan pembelian jamu

Hasil uji reliabilitas pada kedua variabel menunjukkan bahwa pada item pertanyaan keputusan pembelian jamu mendapatkan nilai sebesar 0,777 dan pengetahuan tentang herbal sebesar 0,752. Karena nilai tersebut lebih besar dari 0,60, maka dapat disimpulkan bahwa kedua kuisioner reliabel dan layak digunakan dalam penelitian.

Karakteristik responden

Data pada penelitian ini didapatkan dari hasil penyebaran kuisioner secara langsung kepada konsumen di kedai jampi zarisma dengan jumlah 272 responden.

Tabel 3. Distribusi frekuensi responden berdasarkan data demografi

Karakteristik jenis kelamin	Jumlah	Presentase
Laki-laki	104	38,2%
Perempuan	168	61,8%
Total	272	100%
Karakteristik usia	Jumlah	Presentase
<20	10	3,3%
20-30	40	14,7%
31-40	122	44,9%
>40	101	37,1%
Total	272	100%
Karakteristik pendidikan	Jumlah	Presentase
SD	100	36,8%
SMP	48	17,6%
SMA/SMK	106	39,0%
S1	18	6,6%
Total	272	100%
Karakteristik pekerjaan	Jumlah	Presentase
Pelajar/mahasiswa	15	5,5%
Ibu rumah tangga	113	41,5%
Karyawan	80	29,4%
Wirausaha	56	20,6%
Lainya	8	2,9%
Total	272	100%
Sumber informasi jamu	Jumlah	Presentase
Keluarga	124	45,6%
Tetangga	61	22,4%
Teman	40	14,7%
Media sosial	35	12,9%
Lainya	12	4,4%
Total	272	100%
Jenis jamu	Jumlah	Presentase
Jamu asam urat	72	26,5%
Jamu kolestrol	46	16,9%
Jamu sehat perempuan	43	15,8%
Jamu sehat lelaki	36	13,2%
Jamu diabetes	30	11,0%
Jamu darah tinggi	25	9,2%
Jamu susut perut	20	7,4%
Total	272	100%

Tabel 3 menunjukkan bahwa mayoritas responden berjenis kelamin perempuan sebanyak 168 responden (61,8%) dengan mayoritas usia berada pada rentang 31–40 tahun yaitu sebanyak 122 responden (44,9%), Data ini

menunjukkan dominasi konsumen usia dewasa, sementara minat kelompok muda masih rendah, sejalan dengan temuan Yahya et al., (2024) minat generasi muda terhadap jamu cenderung rendah karena rasanya yang pahit, bau yang menyengat, dan tampilan yang kurang menarik. Jamu juga sering dianggap sebagai minuman kuno dan tidak praktis. Penelitian menunjukkan bahwa tampilan yang tidak menarik menjadi alasan utama penolakan dengan persentase 42,6%, disusul bau tidak enak sebesar 36,9% dan rasa pahit sebesar 34,4%

Berdasarkan pendidikan terakhir, mayoritas responden merupakan lulusan SMK sebanyak 106 responden (39%) dan mayoritas pekerjaan sebagai ibu rumah tangga sebanyak 113 responden (41,5%).

Sumber informasi utama tentang jamu berasal dari keluarga sebanyak 124 responden (45,6%). Temuan ini menunjukkan peran dominan keluarga dalam mewariskan kebiasaan konsumsi jamu, sejalan dengan Stephanie Devi Artemisia et al., (2023) yang menemukan bahwa 53,73% informasi jamu berasal dari keluarga, sehingga tradisi dan praktik penggunaan jamu banyak diturunkan dari generasi ke generasi, yang menunjukkan bahwa perkembangan teknologi dan interaksi sosial turut memperluas akses masyarakat terhadap informasi terkait jamu

Jenis jamu yang paling banyak dikonsumsi adalah jamu asam urat sebanyak 72 responden (26,5%), diikuti jamu kolesterol 46 responden (16,9%), jamu sehat perempuan 43 responden (15,8%), jamu sehat lelaki 36 responden

(13,2%), jamu diabetes 30 responden (11%), jamu hipertensi 25 responden (9,2%), dan jamu susut perut 20 responden (7,4%).

Karakteristik responden berdasarkan tingkat pengetahuan

Tabel 4. Distribusi tingkat pengetahuan berdasarkan data demografi

Karakteristik tingkat pengetahuan berdasarkan jenis kelamin				
	Baik	Cukup	Kurang	Total
Laki-laki	45 (16%)	32 (11%)	27 (9,9%)	104 (38%)
Perempuan	80 (29%)	50 (18%)	38 (14%)	168 (61%)
Total	125 (46%)	82 (30%)	65 (24%)	272 (100%)
Karakteristik tingkat pengetahuan berdasarkan usia				
	Baik	Cukup	Kurang	Total
<20	3 (1,1%)	3 (1,1%)	3 (1,1%)	8 (3,3%)
20-30	16 (5,9%)	12 (4,4%)	12 (4,4%)	40 (14,7%)
30-40	70 (25%)	28 (10%)	24 (8,8%)	122 (44,9%)
>40	36 (13%)	39 (14%)	26 (9,6%)	101 (37,1%)
Total	125 (46%)	82 (30%)	65 (24%)	272 (100%)
Karakteristik tingkat pengetahuan berdasarkan pendidikan				
	Baik	Cukup	Kurang	Total
SD	30 (11%)	38 (14%)	32 (11%)	100 (36,8%)
SMP	20 (7,4%)	16 (5,9%)	12 (4,4%)	48 (17,6%)
SMK/SMA	61 (22%)	24 (8,8%)	21 (7,7%)	106 (39,0%)
S1	14 (5,1%)	4 (1,5%)	0 (0%)	18 (6,6%)
Total	125 (46%)	82 (30%)	65 (24%)	272 (100%)
Tingkat pengetahuan berdasarkan pekerjaan				
	Baik	Cukup	Kurang	Total
Pelajar/mahasiswa	11 (4,0%)	4 (1,5%)	0 (0%)	15 (5,5%)
Ibu rumah tangga	27 (9,9%)	45 (16%)	41 (15%)	113 (41,5%)
Karyawan	50 (18%)	20 (7,4%)	10 (3,7%)	80 (29,4%)
Wirausaha	29 (10%)	13 (4,8%)	14 (5,1%)	56 (20,6%)
Lainya	8 (2,9%)	0 (0%)	0 (0%)	8 (2,9%)
Total	125 (46%)	82 (30%)	65 (24%)	272 (100%)

Tabel 4 menunjukkan bahwa responden perempuan dengan tingkat pengetahuan kategori baik berjumlah 80 responden (29,4%), Dominasi perempuan pada kategori pengetahuan baik ini juga dipengaruhi oleh jumlah responden perempuan yang lebih banyak dalam penelitian. Secara keseluruhan, hasil ini sesuai dengan pernyataan Hayati et al., (2023), yang menyatakan bahwa perempuan memiliki tingkat pengetahuan lebih tinggi dibandingkan laki-laki karena perempuan lebih banyak berbicara, bertukar pikiran, serta lebih sering menggunakan media informasi. Hal ini juga terlihat pada penelitian ini sehingga mengindikasikan bahwa perempuan cenderung memiliki tingkat pengetahuannya lebih baik.

Tingkat pengetahuan berdasarkan usia menunjukkan bahwa kelompok 31–40 tahun memiliki proporsi pengetahuan baik tertinggi, yaitu 70 responden (25,7%). Secara umum, usia merupakan salah satu faktor yang dapat memengaruhi kematangan seseorang dalam berpikir, bertindak, dan belajar. Kematangan dalam berpikir berpengaruh pada pengetahuan, sikap, dan perilaku individu. Seiring bertambahnya usia, pola pikir serta daya tangkap seseorang juga ikut berkembang (Nugraheni, 2021).

Distribusi tingkat pengetahuan berdasarkan pendidikan menunjukkan bahwa kelompok SMK memiliki pengetahuan baik tertinggi, yaitu 61 responden (22,4%), diikuti kelompok SMP sebanyak 20 responden (7,4%). Pada pendidikan SD, distribusi pengetahuan

relatif seimbang antara kategori baik 30 responden (11%), cukup 38 responden (14%), dan kurang 32 responden (11,8%). Kelompok S1 menunjukkan hasil terbaik dengan 14 responden (5,1%) pada kategori baik, 4 responden (1,5%) pada kategori cukup, dan tanpa responden pada kategori kurang. Temuan ini sejalan dengan Ertiana, D., & Zain, (2023) yang menyatakan bahwa semakin tinggi pendidikan seseorang, semakin mudah menerima dan memahami informasi, sehingga tingkat pengetahuannya meningkat.

Berdasarkan pekerjaan, karyawan memiliki tingkat pengetahuan baik tertinggi yaitu 50 responden (18,4%), diikuti wirausaha sebanyak 29 responden (10,7%). Ibu rumah tangga hanya mencatat 27 responden (9,9%) pada kategori baik, dengan proporsi pengetahuan cukup dan kurang yang lebih dominan. Pelajar/mahasiswa memiliki 11 responden (4%) dengan pengetahuan baik, sedangkan kelompok pekerjaan lainnya menunjukkan 8 responden (2,9%) pada kategori baik tanpa adanya responden pada kategori cukup maupun kurang. Variasi ini menunjukkan bahwa jenis pekerjaan memengaruhi kemampuan seseorang dalam memperoleh dan mengolah informasi. Temuan ini sejalan dengan Sitepu et al., (2022) yang menyatakan bahwa pekerjaan seseorang berpengaruh terhadap pengetahuan dan pengalaman yang dimilikinya, karena pekerjaan yang lebih banyak melibatkan otak dibandingkan aktivitas fisik dapat meningkatkan kemampuan otak dalam mengolah dan mengingat informasi. Semakin sering otak

digunakan dalam pekerjaan, maka kemampuan mengingat dan memahami informasi akan semakin berkembang, sehingga pekerjaan yang menuntut pemikiran lebih besar biasanya menghasilkan tingkat pengetahuan yang lebih baik.

Hasil uji univariat variabel pengetahuan tentang herbal dan keputusan pembelian jamu

Tabel 5. Distribusi frekuensi tingkat pengetahuan tentang herbal

Tingkat pengetahuan tentang herbal	Kategori skor	Jumlah	Presentase
Baik	Baik 8-10	125	46,0%
Cukup	Cukup 6-7	82	30,1%
Kurang	Kurang <5	65	23,9%
Total		272	100%

Dari 272 responden konsumen jamu di Kedai Jampi Zarisma, mayoritas memiliki tingkat pengetahuan baik, yaitu 125 responden (46%). Sebanyak 82 responden (30,1%) berada pada kategori cukup, dan 65 responden (23,9%) berada pada kategori kurang. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar masyarakat telah memiliki pemahaman yang memadai mengenai obat herbal dan cara konsumsinya, yang kemungkinan diperoleh dari berbagai sumber seperti keluarga, lingkungan, media sosial, maupun pengalaman pribadi. Temuan ini sejalan dengan Pada et al., (2018) serta Wulandari et al., (2021), yang menjelaskan bahwa pengetahuan tentang obat tradisional umumnya dipengaruhi oleh informasi yang diperoleh dari keluarga dan lingkungan sekitar.

Meskipun demikian, masih terdapat 65 responden (23,9%) dengan pengetahuan rendah. Rendahnya pengetahuan pada kelompok ini tampak dari kesalahan pemahaman terkait dosis, efek samping, dan penggunaan bersamaan dengan obat kimia. Hal ini menegaskan perlunya peningkatan literasi masyarakat agar penggunaan herbal lebih aman dan tepat (Leswara & Mufrod, 2023).

Tabel 6. Distribusi frekuensi keputusan pembelian jamu

Keputusan pembelian jamu	Kategori skor	Jumlah	Presentase
Baik	Baik 8-10	117	43,0%
Cukup	Cukup 6-7	87	32,0%
Kurang	Kurang <5	68	25,0%
Total		272	100%

Hasil penelitian menunjukkan bahwa mayoritas responden di Kedai Jampi Zarisma memiliki keputusan pembelian yang baik, yaitu 117 responden (43%). Sebanyak 87 responden (32%) berada pada kategori cukup, dan 68 responden (25%) berada pada kategori kurang. Keputusan pembelian yang baik terlihat dari perilaku konsumen yang mencari informasi manfaat jamu, membandingkan kualitas, mempertimbangkan harga. Proses ini menggambarkan pengambilan keputusan yang matang dari tahap pencarian informasi hingga perilaku pascapembelian. Temuan ini sejalan dengan Kerti (2024) yang menemukan bahwa individu dengan pengetahuan baik cenderung memiliki keputusan pembelian yang baik.

Sementara itu, 68 responden (25%) masih menunjukkan keputusan pembelian kurang tepat karena membeli tanpa

mencari informasi, hanya mengikuti kebiasaan atau rekomendasi (Leswara & Mufrod, 2023). Oleh karena itu, edukasi mengenai manfaat, risiko, dan penggunaan jamu yang aman perlu terus ditingkatkan agar konsumen dapat membuat keputusan pembelian yang lebih bijak (Daryono et al., 2025).

Tabel 7. Hubungan antara tingkat pengetahuan tentang herbal dengan keputusan pembelian jamu

Tingkat pengetahuan herbal	Keputusan pembelian jamu								P-value	r
	Baik		Cukup		Kurang		Total			
	N	%	N	%	N	%	N	%		
Baik	82	30,1%	33	12,1%	10	3,7%	125	46,0%	0,001	0,464
Cukup	21	7,7%	37	13,6%	24	8,8%	82	30,1%		
Kurang	14	5,1%	17	6,3%	34	12,5%	65	23,9%		
Total	117	43,0%	87	32,0%	68	25,0%	272	100%		

Berdasarkan tabel distribusi silang antara tingkat pengetahuan tentang herbal dengan keputusan pembelian jamu godog, diperoleh bahwa dari 272 responden, sebagian besar memiliki tingkat pengetahuan baik sebanyak 125 orang (46%), dengan mayoritas di antaranya melakukan keputusan pembelian yang juga baik, yaitu 82 orang (30,1%). Sementara itu, responden dengan pengetahuan cukup berjumlah 82 orang (30,1%), dengan sebaran keputusan pembelian yang bervariasi, yaitu 33 orang (12,1%) berkeputusan baik, 37 orang (13,6%) cukup, dan 17 orang (6,3%) kurang. Sedangkan responden dengan pengetahuan kurang berjumlah 65 orang (23,9%), yang sebagian besar menunjukkan keputusan pembelian kurang sebesar 34 orang (12,5%). Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa dari 272 responden, sebagian besar memiliki tingkat pengetahuan dalam kategori baik (46%), dan (43%) responden memiliki perilaku

swamedikasi yang baik. Hasil uji korelasi Spearman menunjukkan nilai $p = 0,001$ dan nilai $r = 0,464$, yang mengindikasikan adanya hubungan positif yang signifikan namun sedang antara tingkat pengetahuan tentang herbal dengan keputusan pembelian jamu godog pada konsumen di kedai jampi zarisma.

Hasil ini sejalan dengan penelitian oleh Elda Farah et al., (2021) yang menunjukkan adanya hubungan positif antara pengetahuan dengan keputusan pembelian, dengan nilai r hitung 0,647. Pengetahuan terbukti meningkatkan keputusan pembelian mahasiswa. Hasil tersebut menegaskan bahwa semakin tinggi pengetahuan yang dimiliki seseorang, semakin besar pula kecenderungannya untuk mengambil keputusan pembelian yang lebih tepat. Pengetahuan yang baik mendorong individu dalam memilih jamu secara rasional, aman, serta sesuai kebutuhan kesehatan.

Keputusan pembelian yang baik tampak dari konsumen yang memiliki pengetahuan baik serta melakukan beberapa langkah penting sebelum menentukan pilihan, seperti mengetahui pengetahuan obat herbal, mencari dan memperoleh informasi manfaat jamu dari teman, keluarga, atau media sosial, membandingkan jenis jamu, mempertimbangkan harga serta kualitas, hingga memilih produk berdasarkan keyakinan terhadap khasiatnya. Mayoritas besar responden juga menunjukkan kepuasan setelah mengonsumsi jamu godog dan berniat untuk melakukan pembelian ulang.

Responden dengan pengetahuan yang rendah cenderung menunjukkan keputusan pembelian yang rendah, Responden dalam kelompok ini cenderung tidak mencari informasi terlebih dahulu sebelum membeli, memilih jamu tanpa mempertimbangkan manfaat atau kualitasnya, serta melakukan pembelian hanya berdasarkan kebiasaan atau rekomendasi tanpa mengetahui khasiat dan keamanannya. Kondisi ini dapat disebabkan oleh rendahnya pemahaman mengenai informasi yang kurang dipercaya atau kurangnya akses informasi, serta adanya kebiasaan turun-temurun yang sudah lama melekat di masyarakat.

Hasil penelitian ini didukung oleh Kerti (2024) yang menyatakan bahwa tingkat pengetahuan terbukti berpengaruh kuat terhadap keputusan pembelian, dengan nilai korelasi sebesar 0,70 yang tergolong dalam kategori kuat. Sebanyak 49,0% variasi keputusan pembelian mahasiswa ditentukan oleh tingkat pengetahuan yang dimiliki, sedangkan 51,0% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian tersebut. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin baik tingkat pengetahuan seseorang, semakin rasional dan tepat pula keputusan pembelian yang diambil.

KESIMPULAN

Sebagian besar konsumen memiliki tingkat pengetahuan tentang herbal dalam kategori baik (46,0%). Sebagian besar responden juga menunjukkan keputusan pembelian jamu yang baik (43,0 %). Terdapat hubungan yang signifikan antara tingkat pengetahuan dengan keputusan

pembelian jamu dengan nilai $p = 0,001$ dan koefisien korelasi $r = 0,464$.

DAFTAR PUSTAKA

- Andini, L. G. R. W., Kassapa², J., & Dewi³, P. Y. C. (2021). *Jamunity: Strategi Pengembangan Potensi Jamu sebagai Warisan Budaya Berbasis Community Empowerment Linkage di Indonesia*. 2(2), 1-7.
- Annisa, I. T., & Wijaya, A. P. (2019). Pengaruh Keterlibatan dan Pengetahuan Produk terhadap Keputusan Pembelian Jamu Masuk Angin Kemasan. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 14(2), 122-137.
- Azzahra, F., Astuti, A. D., Arifin, B., & Alam, G. (2024). Scoping Review: Study of Herbs Consumption for Self-Medication in Indonesia 2019-2022. *Majalah Obat Tradisional*, 29(3), 302-326.
<https://doi.org/10.22146/mot.94091>
- Damayanti, R. D., Ramdhani, A. F., Putri, C. A., & Amelia, R. (2023). Pemanfaatan Lichen (*Usnea sp.*) Dalam Campuran Jamu Godog Sumber Waras Sebagai Obat Tradisional Utilization of Lichen (*Usnea sp.*) in a Mixture of Godog Herbal Sumber Waras as a Traditional Medicine. *Prosiding Seminar Nasional Biologi 2023, 2014*, 411-422.
- Daryono, Abdul Halik, S. M. (2025). Pengaruh Keputusan Pembelian Jamu Tradisional Ditinjau dari Pengetahuan Produk, Kelompok Acuan, dan Promosi di Kecamatan Nguter Sukoharjo. *EDUNOMIKA*, 10(04), 1-13.
- Elda Farah, Ari Fadiati, & Nur Riska. (2021). Hubungan Pengetahuan Sanitasi Higiene dengan Keputusan Pembelian Mahasiswa pada Usaha Jasa Boga di Universitas Negeri Jakarta. *Jurnal Andaliman: Jurnal Gizi Pangan, Klinik Dan Masyarakat*, 1(2), 45-51.
- Ertiana, D., & Zain, S. (2023). Pendidikan Dan Pengetahuan Ibu Tentang Gizi

- Berhubungan Dengan Status Gizi Balita. *Jurnal Ilkes (Ilmu Kesehatan)*, 14(1), 3. *Jurnal Ilkes (Ilmu Kesehatan)*, 14(1), 96–108.
<http://ilkeskh.org/index.php/ilkes/article/view/279>
- Fanani, Z., Etikasari, R., & Nugraheni, T. (2018). Analisis Makroskopik dan Mikroskopik Herba Sangkatan (*Achyranthes aspera*). *The 8th University Research Colloquium 2018 Universitas*, 256–262.
- Harfiani, E., Puspita, R., & Prabarini, I. R. S. (2025). Herbal Medicine Usage During the COVID-19 Pandemic in Indonesia: Trends and Determinants. *Scientific World Journal*, 2025(1).
<https://doi.org/10.1155/tswj/1639500>
- Hayati, P., Isnani, N., Tahdi, M., & Mulyani. (2023). Gambaran Tingkat Pengetahuan Masyarakat tentang Obat Kortikosteroid Deksametason di Apotek Nuur Muhammad Banjarmasin. *Jurnal Polanka*, 1(1), 2023.
<http://jurnal.polanka.ac.id/index.php/JMPL>
- Husain, F., Yuniati, E., Arsi, A. A., Wicaksono, H., & Wahidah, B. F. (2021). Ethnobotanical knowledge on jamu herbal drink among consumer in Semarang. *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 743(1).
<https://doi.org/10.1088/1755-1315/743/1/012019>
- Kerti, E. P. (2024). Hubungan Antara Pengetahuan dengan Keputusan Pembelian Kue Tradisional Pada Mahasiswa Pendidikan Tata Boga Universitas Negeri Jakarta. *Advances In Social Humanities Research*, 2(3), 427–435.
<https://doi.org/10.46799/adv.v2i3.210>
- Leswara, D. F., & Mufrod. (2023). Edukasi Keamanan Dalam Penggunaan Obat Herbal. *Journal of Innovation in Community Empowerment*, 5(2), 109–113.
<https://doi.org/10.30989/jice.v5i2.970>
- Lia Isnawati, D. (2021). Minuman Jamu Tradisional sebagai Kearifan Lokal Masyarakat di Kerajaan Majapahit pada Abad ke-14 Masehi. In *Journal Pendidikan Sejarah* (Vol. 11, Issue 2).
<https://www.google.com/amp/s/www.goodnewsfromindonesia.id/2017/0>
- Medisa, D., Tamhid, H., & Litapriani, P. (2020). The relationship between sociodemographic factors and public knowledge of herbal medicines in two districts in Sleman Regency. *Jurnal Ilmiah Farmasi*, 16(2), 96–104.
<https://doi.org/10.20885/jif.vol16.iss2.art1>
- Nugraheni, D. E. (2021). Hubungan Pengetahuan dengan Perilaku Pencegahan Covid-19. *Jurnal Sains Kesehatan*, 31(3), 31–38.
- Nurul Fadel, M., Besan, E. J., Rosnarita, I. A., Yuliasari, A. W., & Besan, U. N. (2021). Peningkatan Kesehatan Holistik melalui Edukasi Pembuatan Sirup Herbal “SiHebat” kepada Masyarakat. *Jurnal Abdi Insani*, 9(September), 1125–1134.
- Pada, P., Di, M., Hegarmanah, D., Pratiwi, R., Saputri, F. A., Nuwarda, F., Analisis, D., Medisinal, K., Farmasi, F., & Padjadjaran, U. (2018). Tingkat Pengetahuan dan Penggunaan Obat Tradisional di Masyarakat: Studi Pendahuluan pada Masyarakat di Desa Hegarmanah, Jatinangor, Sumedang. *Dharmakarya: Jurnal Aplikasi Ipteks Untuk Masyarakat*, 7(2), 97–100.
- Pane, M. H., Rahman, A. O., & Ayudia, E. I. (2021). Gambaran Penggunaan Obat Herbal pada Masyarakat Indonesia dan Interaksinya terhadap Obat Konvensional. *Journal of Medical Studies (JOMS)*, 1(1), 40–62.
- Sitepu, D. E., Primadiamanti, A., & Safitri, E. I. (2022). Hubungan Usia, Pekerjaan

- dan Pendidikan Pasien Terhadap Tingkat Pengetahuan DAGUSIBU di Puskesmas Wilayah Lampung Tengah. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 05(01), 53–64.
- Stephanie Devi Artemisia, Urmila Rofia'atus Syadzilah, Titis Sriyanti, & Sari Prayudeni. (2023). Gambaran Penggunaan Obat Tradisional di Kecamatan Wongsorejo Kabupaten Banyuwangi. *Professional Health Journal*, 5(1sp), 1–7. <https://doi.org/10.54832/phj.v5i1sp.449>
- Sumarlin, B. R., & Al Arifa, N. S. (2023). Karakteristik Dan Atribut Produk Terhadap Keputusan Pembelian Jamu Gendong Di Desa Kiringan, Jetis, Bantul, Yogyakarta. *Agrisaintifika: Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, 7(2(is)), 119–124. [https://doi.org/10.32585/ags.v7i2\(is\).4355](https://doi.org/10.32585/ags.v7i2(is).4355)
- WHO. (2019). WHO Global report on traditional and complementary medicine 2019. In *World Health Organization*. <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/312342/9789241515436-eng.pdf?ua=1>
- Wulandari, A., Khoeriyah, N., & Teodhora, T. (2021). Hubungan Tingkat Pengetahuan Dan Sikap Masyarakat Terhadap Penggunaan Obat Tradisional di Kelurahan Sukamaju Baru Kecamatan Tapos Kota Depok. *Sainstech Farma*, 14(2), 70–78. <https://doi.org/10.37277/sfj.v14i2.975>
- Yahya, B. N., Taufiq, A., Lestariningsih, T., Dian, I., Prabowo, P., Studi, P., & Kuliner, S. (2024). Transformasi Konsumsi Jamu di Kalangan Generasi Muda: Analisis di Semarang Selatan. *THE SAGES JOURNAL: Culinary Science and Business*, 02(02), 74–83. <https://journalsages.ac.id/index.php/sages>.