













kualitas yang lebih bagus dan lebih baik di bandingkan dengan barang – barang yang di butuhkan untuk memenuhi kebutuhan pokok oleh pekerja lainnya.

2. Keselamatan dan keamanan adalah kebutuhan akan kebebasan dari ancaman kejadian atau lingkungan.

Pada dasarnya semua manusia menginginkan dan mengidam idamkan rasa aman dan rasa nyaman baik di lingkungan kerja maupun di lingkungan rumah yang dimana rumah adalah sebagai tempat tinggal setelah melakukan banyak aktifitas di luar. Selain rasa nyaman di lingkungan rumah tentunya di lingkungan kerja juga di perlukan rasa nyaman dan aman dari ancaman maupun dari godaan orang – orang yang berniat jahat maupun orang – orang yang tidak bertanggung jawab terhadap para *sales promotion girl*.

Selain rasa nyaman dan aman di dalam hal tersebut, rasa aman dan nyaman untuk mengkonsumsi suatu barang yang mengandung zat – zat kimia tentunya juga akan diperhatikan secara teliti oleh seorang *sales promotion girl*. Hal ini di karenakan para *sales promotion girl* dirasa termasuk kedalam golongan kelompok yang memiliki ekonomi yang mapan, sehingga dia mampu untuk membeli produk yang aman untuk di gunakan dalam jangka panjang dan produk yang aman untuk di gunakan bagi kesehatan tubuhnya.



3. Rasa memiliki, sosial, dan cinta adalah kebutuhan akan teman, afiliasi (kerjasama), interaksi, dan cinta.

Sebagai makhluk sosial tentunya *sales promotion girl* juga memerlukan pergaulan dengan para teman – temannya di luar jam kerja , ataupun dengan teman – temannya yang bukan berprofesi sama sepertinya sebagai *sales promotion girl*. Seperti teman - teman di sekolahnya dulu, para sahabat yang di milikinya, teman bermain bersama, teman di lingkungan rumahnya dan sebagainya. Dari saling berinteraksi dengan teman – temannya tersebut tentunya akan menimbulkan perhatian, rasa cinta, rasa saling memiliki yang timbul dari rasa saling peduli dan yang dimana itu nantinya akan menimbulkan rasa cinta kasih baik cinta kasih sebagai seorang sahabat, sebagai seorang kekasih hati, ataupun maupun sebagai seorang keluarga.

Rasa cintakasih yang di berikan oleh *sales promotion girl* tentunya memprioritaskan keluarga, karena itu dari sebagian informan *sales promotion girl* yang saya wawancarai mengungkapkan bahwasanya rasa cintakasih dan perhatian yang melimpah di dapatkannya dari keluarga yang dia cintai, karnanya mereka selalu merasa ingin membahagiakan ataupun meringankan beban yang di tanggung oleh keluarga tercintanya, yang tak terkecuali adalah orangtuannya sehingga rasa saling memilikinya di wujudkan dengan membagi sebagian hasil dari kerjanya untuk menyenangkan orang tuanya.



4. Harga diri adalah kebutuhan akan penghargaan diri dan penghargaan dari orang lain.

Pada dasarnya manusia dalam melakukan aktifitasnya tentu di dalam benaknya akan timbul sebuah keinginan untuk mendapatkan apresiasi, baik dari oranglain maupun kepuasan batin yang di rasakannya, hal ini tidak terkecuali yang di rasakan oleh para *sales promotion girl*.

Mereka dalam bekerja tentunya menginginkan upah atau gaji yang sesuai dengan kerja keras mereka selama menjualkan produk rokok, sehingga dengan gaji tersebut yang dapat diumpamakan sebagai apresiasi kerja keras mereka, dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan mereka, seperti yang telah dijelaskan di atas, kebutuhan sekunder maupun kebutuhan primer yang harus mereka penuhi.

Selain itu dengan hasil yang telah mereka dapatkan akan menjadikan mereka mampu membeli barang – barang bermerek dengan harga yang mahal atau hanya bisa di konsumsi atau di gunakan oleh kalangan tertentu. Sehingga hal ini juga yang menjadikan seorang *sales promotion girl* memiliki kebanggan tersendiri dari produk – produk yang telah di belinya tersebut.

Dari pemenuhan kebutuhan tersebut maka mereka akan mendapatkan kepuasan dari prestasi yang telah mereka dapatkan, yang mana prestasi

tersebut dapat terwujud dari benda – benda yang dapat mereka beli dengan jerih payah dan kerja keras mereka, seperti kendaraan, tempat tinggal, pakaian yang di kenakan, penampilan serta perawatan tubuh, dan makanan yang di konsumsi.

5. Perwujudan diri adalah kebutuhan untuk memenuhi diri sendiri dengan memaksimalkan penggunaan kemampuan kehidupan dan potensi.

Dari ke empat kebutuhan yang harus di penuhi oleh seorang sales promotion girl tersebut, maka tentunya perlu ada kerja keras dan perjuangan yang harus di lakukan oleh *para sales promotion girl* tersebut, hal ini di perlukan untuk mendapatkan apresiasi dan kepuasan dalam memenuhi kebutuhannya, dengan memberdayakan kemampuan dan potensi yang di miliki setiap individu *sales promotion girl*.

Potensi yang di miliki seperti penampilan yang menarik serta kecakapan dalam mempromosikan produk tentunya juga menjadi potensi yang harus selalu di tingkatkan oleh *para sales promotion girl* tersebut, sehingga nantinya mereka dapat menjual produk yang mereka tawarkan sesuai dengan target yang telah di tentukan oleh PT. One Hundred Percent

Selanjutnya adalah keterkaitan yang merupakan kebutuhan berinteraksi dan apresiasi yang di butuhkan oleh *seles promotion girl* rokok PT. One Hundred Percent di dalam dunia kerja, yang dimana selama ia

mereka para *sales promotion girl* bekerja dengan tujuan guna menunjang penampilan dan eksistensinya di dalam dunia kerja supaya lebih produktif di dalam bekerja.

Dan yang terakhir adalah pertumbuhan, yaitu bagaimana proses para *sales promotion girl* dalam memenuhi kebutuhan sehingga mereka akan merasa puas di saat mereka dapat memenuhi kebutuhannya atau mereka dapat ikut serta didalam menghasilkan produktifitas dan menciptakan kreatifitas didalam bidang penjualan rokok gudang garam yang di pasarkan melalui PT. One Hundred Percent.

Oleh karena itu maka semua tindakan manusia ditentukan oleh ke empat subsistem yakni sistem kultural, sosial, kepribadian, dan organisme. Sistem kultural yang merupakan sumber dari ide, nilai, kepercayaan, dan symbol-simbol. Maka pada sistem ini di penuhi dengan gagasan atau ide-ide yang ada di dalam sistem ini kaya akan informasi namun lemah terhadap tindakan atau aksi yang di lakukan.

Sistem kultural memberikan arahan, bimbingan, dan pemaknaan terhadap tindakan manusia dalam sistem sosial. Untuk sampai pada tindakan nyata, kepribadian, sistem sosial berfungsi sebagai mediator terhadap sistem kultural. Artinya jika kita kaitkan dengan penelitian perilaku konsumtif ini maka simbol – simbol kebudayaan atau kebiasaan *sales promotion girl* di terjemahkan atau di terapkan di dalam peraturan – peraturan kerja yang kemudian di sampaikan kepada para *sales promotion girl* melalui proses



1. Fisiologi yaitu kebutuhan akan makanan, minuman, tempat tinggal, dan bebas dari rasa sakit.

Kesamaan fungsi dan guna suatu tempat tinggal, makanan atau minuman, namun berbeda dalam pemilihannya, karena adanya perbedaan selera yang di miliki oleh setiap individu.

2. Keselamatan dan keamanan adalah kebutuhan akan kebebasan dari ancaman kejadian atau lingkungan.

Rasa kepedulian tinggi terhadap keselamatan dan keamanan yang bisa di dapatkan dalam hal kesehatan, yaitu dengan menggunakan produk – produk yang aman dan tidak mengandung zat – zat berbahaya bagi tubuh.

3. Rasa memiliki, sosial, dan cinta adalah kebutuhan akan teman, afiliasi, interaksi, dan cinta.

Ungkapan kasih sayang yang di berikan dalam wujud – wujud tertentu dan berbeda – beda dalam mengungkapkan rasa sayang dan cinta kasih yang di miliknya.

4. Harga diri adalah kenbutuhan akan penghargaan diri dan pengahargaan dari orang lain

Memilih dan mengenakan produk – produk yang berkualitas dan bernilai tinggi. Karena hal tersebut dapat mencerminkan kesuksesan dan keberhasilan dalam usaha yang telah di capainya sehingga memiliki kebanggaan tersendiri di saat mengenakan barang – barang tersebut.

5. Perwujudan diri adalah kebutuhan untuk memenuhi diri sendiri dengan memaksimalkan penggunaan kemampuan kehidupan dan potensi.

Kebutuhan terahir yaitu bagaimana seorang sales promotion girl dapat mengembangkan dan menjaga potensi diri yang di miliknya pada saat ini untuk memenuhi kebutana primer maupun kebutuhan sekundernya.

Jadi dengan teori yang di jelaskan di atas maka perilaku konsumtif *seles promotion girl* rokok dapat di teliti dan di jabarkan dengan menggunakan teori kebutuhan, dengan analisis yang pertama yaitu menggambarkan bagaimana eksistensi dapat terpenuhi dengan adanya berbagai faktor dan salah satunya adalah kondisi kerja yang terbentuk pada saat mereka bekerja, baik secara sadar maupun tidak sadar telah terbentuk dengan kebiasaan-kebiasaan di lingkungan kerjanya. Teori yang ke dua yang saya gunakan di dalam penelitian ini adalah teori Talcott Parson yaitu tentang tindakan sosial :

Parson beranggapan bahwa jika dalam kehidupan sosial masyarakat harus memenuhi keempat fungsi utama agar tidak punah, yaitu :

1. Adaptation, fungsi ini merupakan fungsi yang sangat penting, dalam hal ini sistem harus dapat beradaptasi dalam rangka menanggulangi situasi eksternal dan kompleks, dan sistem harus dapat menyesuaikan diri dengan lingkungan serta dapat menyesuaikan lingkungan dengan kebutuhannya. Sistem ini merupakan fungsi organisme atau sistem organisme tingkah laku.

2. Goal attainment, sistem harus memiliki, mendefinisikan dan mencapai tujuan utamanya. Fungsi ini merupakan fungsi kepribadian.
3. Integration, sebuah sistem harus dapat mengatur dan mengelola ketiga fungsi, fungsi integrasi merupakan fungsi sistem sosial.
4. Latent pattern maintenance, yaitu sistem harus mampu berfungsi sebagai pemelihara pola, sebuah sistem harus memelihara dan memperbaiki motivasi pola-pola individu dan kultural.

Dari teori Talcott Parson ini maka akan dapat di jelaskan mengenai perilaku eksistensi kerja para *sales promotion girl*, sehingga teori ini akan menjelaskan bagaimana yang dimaksud dengan eksistensi kerja dari mulai seorang *sales promotion girl* mulai bekerja dan mengetahui aturan – aturan yang ada dan di terapkan pada saat itu, lalu bagaimana mereka menyesuaikan diri dengan aturan aturan yang ada di PT.One Hundred Percent Entertainment tersebut, hingga bagaimana mereka dapat menjadi seorang *sales promotion girl* yang tetap eksis dan dapat bertahan dengan pekerjaannya sebagai *sales promotion girl* dengan persaingan kerja yang tulus ada pada saat ini.