BAB IV

PERILAKU KONSUMTIF SALES PROMOTION GIRL

A. Gambaran Umum PT.One Hundred Percent Entertainment di Surabaya.

1. Lokasi Penelitian

Lokasi yang menjadi tempat penelitian adalah PT.One Hundred Percent Entertainment di Surabaya. Yang berada di Perumahn Delta Sari Regensi No.41 Waru Sidoarjo. Saya menganggap tempat tersebut sangat tepat menjadi tempat penelitian dan didukung oleh jumlah *seles promotion girl* rokok gudang garam yang dinaungi oleh pt.one hundred percent entertainment di Surabaya.





Gambar: 3.1

Penelitian memotret lokasi PT.One Hundred Percent
Entertainment
di Sidoarjo pindahan dari kantor yang dulunya berada di
Surabaya.

2. Letak Geografis PT.One Hundred Percent Entertainment di Surabaya.

pt.one hundred percent entertainment di Surabaya. Termasuk pt yang sudahterkenal dan dapat di percaya karena memiliki beberapa cabang di kotakota besar, seperti Kalimantan, Banjarmasin, Papua dan Jawa. Di jawa timur sendiri pt.one hundred percent entertainment memegang kawasan Kediri, Surabaya, Mojokerto, Gresik, dan sebagainya.

Adapun jumlah *seles promotion girl* dan kariawan yang terdapat pada PT.One Hundred Percent Entertainment di Surabaya pada table di bawah ini :

Table 1.2

Jenis karyawan dan seles promotion girl regular berdasarkan jenis kelamin

NO	JENIS KELAMIN	JUMLAH
1.	LAKI – LAKI	60
2.	PEREMPUAN	200
	TOTAL	260

Jumlah pekerja pt.one hundred percent entertainment di Surabaya. Tersebut dapat dikatakan sebagai pt penyalur jasa seles promotion girl dengan jam terbang atau pengalaman yang bagus. seles promotion girl ini pada saat bekerja di bagai menjadi beberapa tim di dalam satu tim terdapat lima orang yang terdiri dari satu tim leader dan empat orang seles promotion girl.

- 3. Struktur Jabatan yang ada di PT.One Hundred Percent Entertainment di Surabaya.
 - 1. Regional Manager
 - 2. Assisten Regional Manager
 - 3. Regional Event Manager
 - 4. Asisten Manager
 - 5. PIC. Event Regional
 - 6. Asisten Logistik

4. Visi dan Misi PT.One Hundred Percent Entertainment di Surabaya.

Komitmen kami untuk memberikan yang terbaik untuk semua detail pekerjaan sesuai dengan berikut :

- 1. Kejujuran
- 2. Kreatif dan cerdas
- 3. Mungkin
- 4. Maksimum
- 5. Dan Fleksibel

Tujuan utama kami menjadi terbesar perusahaan hiburan dalam melakukan segala bentuk pekerjaan dibidang hiburan baik di sekala Nasional dan Internasional. Primsip layanan memberdayakan semua asset maksimal karena mendapat untuk memberikan pelayanan yang terbaik ke klien. Memastikan pekerjaan itu dipercayakan dilakukan 100% dalam setiap detail.

 Kriteria dan Peraturan Seles Promotion Girl di PT.One Hundred Percent Entertainment di Surabaya.

Persyaratan yang di terapkan oleh pt.one hundred percent entertainment untuk mendaftar menjadi *seles promotion girl* diataranya :

- 1. Good luuknig.
- 2. Tinggi badan ideal (165).
- 3. Tidak bertato.
- 4. Rambut berwarna gelap dan panjang.

5. Bias berkomunikasi dengan baik.

Peraturan yang di terapkan pt.one hundred percent entertainment pada saat *seles promotion girl* bekerja adalah :

- 1. Disiplin, harus datang satu jam sebelum jam kerja dimulai.
- 2. Berdandan di tempat yang telah di sediakan untuk menyamakan penampilan dan menyamakan warna kosmetik yang di gunakan pada saat berada di lapangan.
- 3. Harus komunikatif.
- 4. Mencapai target 42 atau 50 bag per seles promotion girl.
- 5. Menggunakan seragam, tas, sepatu yang sudah disiapkan dan diterima langsung dari pusat.
- 6. Harus berpenampilan menarik dan harum.
- 7. Tidak boleh mengeluh saat berada dilapangan.
- 8. Dalam pembagian tim terdapat satu leader dan empat sales promotion girl.

Jam kerja *seles promotion girl* di pt.one hundred percent entertainment di Surabaya. Dalam satu minggu *sales promotion girl* pt.one hundred percent entertainment hanya bekerja selama empat hari, yaitu di hari rabu, kamis, jum'at, dan Sabtu dengan delapan jam kerja dan mereka harus datang satu jam sebelum jam kerja dimulai. Jam kerja mereka di shift pagi dimulai pada jam 08.00 WIB sampai jam 16.00 WIB, sedangkan pada shift malam yaitu jam 16.00 WIB sampai jam 24.00 WIB. Peraturan mempromosiakan produk yang

dilakukan oleh seles promotion girl di pt.one hundred percent entertainment di Surabaya.

- a) Cara mempromosikan yang boleh dan harus dilakukan :
 - 1. Pastikan usia konsumen 18 tahun keatas dan seorang perokok aktif.
 - 2. Melakukan verifikasi id apabila konsumen terlihat berusia dibawah 18 tahun.
 - 3. Menutup seragam dengan cardigan atau jaket pada saat istirahat.
 - 4. Menuruti semua SOP yang berlaku.
- b) Cara yang tidak boleh dilakukan pada saat mempromosikan produk :
 - 1. Menjelek jelekan kompetitor.
 - 2. Menggunakan ponsel selama bertugas.
 - 3. Menawarkan rokok pada konsumen dibawah umur, wanita hamil, dan konsumen bersama anak anak dibawah umur atau bersama ibu hamil.
 - 4. Menyediakan hadiah kepada konsumen dan menghabiskan waktu terlalu banyak bersama salah satu konsumen.
 - 5. Dilarang menggunakan baju seragam untuk kepentingan pribadi atau merayu konsumen ada jam kerja.
 - 6. Dilarang menjual produk ke SUB, Agen, dan Warung.
- c) Langkah langkah didalam menawarkan suatu produk :
 - 1. Salam pembuka.
 - 2. Verifikasi nama dan usia.
 - 3. Verifikasi merokok.

- 4. Verifikasi produk rokok.
- 5. Perkenalkan diri.
- 6. Boleh berbagi informasi dua sampai tiga menit.
- 7. Menawarkan produk.
- 8. Jelaskan produk knowledge.
- 9. Apakah tertarik membeli.
- 10. Tawarkan paket khusus.
- 11. Collect data customer.
- 12.Konsumen membeli.
- 13. Konsumen tidak membeli.
- 14.Salam penutup.

Contoh pada saat menawarkan:

Selamat pagi — siang — malam saya mau menawarkan produk Gudang Garam. Saya Mrs. X dari Gudang Garam, kemudian menunjukan pack ke konsumen. Jika konsumen tidak tertarik, maka tawarkan paket khusus dan jika cara tersebut sudah selesai namun konsumen tidak tertarik juga maka akhiri pembicaraan, minta data untuk verifikasi internal, dijamin kerahasiaannya. Jika konsumen tertarik untuk membeli maka ucapkanlah terima kasih telah membeli produk kami. Jika ingin membeli kembali produk sudah tersedia di outlet terdekat. Selamat pagi —

- siang malam (selalu gunakan panggilan bapak, mas, atau kakak dan hindari panggilan om).
- d) Aturan pada saat promosi sales promotion girl PT.One Hundred Percent Entertainment :
 - 1. Hanya menawarkan rokok kepada perokok dewasa.
 - 2. Lakukan verifikasi id dan umur apabila ragu dengan calon pembeli.
 - 3. Dilarang menawarkan produk kepada konsumen yang sedang bersama wanita hamil.
 - 4. Mengetahui jenis rokok dan merknya.
 - 5. Tidak menjelekk<mark>an produ</mark>k komp<mark>etitor.</mark>
 - 6. Dilarang memberi sample rokok secara cuma cuma.
 - 7. Dilarang foto saat menggunakan seragam.
- e) Pengertian rokok yang ditawarkan oleh sales promotion gir pt.one hundred percent entertainment:

Table 1.3
Rokok yang di tawarkan

Sigaret kretek	Proses produksi	Gudang Garam
tangan	menggunakan tangan,	Merah, Gudang
SKT	mengandung cengkeh,	Garam Djaja
	tidak menggunakan	Sriwedari
	filter.	

Sigaret kretek		Proses produksi	GG Mild, GG	
mesin mild		menggunakan mesin	Shiver, Surya	
MILD/LTLN		kadar Tar dan Nikotin	Promild, Gudang	
		rendah, menggandung	Garam Signature	
		cengkeh, diameter	Mild.	
		rokok umumnya kecil.		
	Sigaret kretek	Proses produksi		Surya 12/16,
	mesin full flavour	menggunakan mesin,		Surya
	SKMFF	kadar Tar dan Nikotin		Profesional,
		cukup tinggi		Surya Exclusive,
		menggunakan filter,		Gudang Garam
		menggunakan		Signature,
		cengkeh, diameter		Gudang Garam
		rokok cukup besar.		Internasional.
	Sigaret putih	Proses produksi		HALIM
	mesin	menggunakan mesin,		
	SPM	hanya menggunakan		
		tembakau, tidak		
		menggunakan		
		cengkeh, kadar Tar		
		dan Nikotin rata – rata		

rendah.	

B. Diskripsi Hasil Penelitian

1. Prilaku Konsumtif Sales Promotion girl PT. One Hundred Percent Entertainment di Surabaya.

Budaya konsumtif yang ada dalam diri manusia ternyata tidak terlepas dari watak manusia sebagai makhluk hedonis, yang memiliki rasa tidak puas akan suatu hal karena timbul dalam diri menusia itu sendiri, maka dengan adanya perkembangan sosial dan teknologi dalam dunia modern saat ini juga turut mempengaruhi didalamnya, hal – hal inilah yang akan mempercepat lahirnya watak konsumtif (perilaku konsumtif) dan budaya (branded) dalam diri manusia moderen yang di dalamnya juga termasuk para *sales promotion girl* dengan pengaruh lingkungan sosial dan lingkungan kerja.

Hal -hal tersebut yang menuntut para *sales promotion girl* harus berpenampilan menarik serta memiliki kecakapan dalam berkomunikasi dengan wawasan yang luas yang di perlukan untuk dapat mempertahankan eksistensi kerjanya selama mereka bekerja menjadi seorang *sales promotion girl*, hal ini sangat di butuhkan baik ketika mereka berada di jam kerja mupun disaat mereka berada di luar jam kerja.

Dalam memenuhi kebutuhannya tersebut, *sales promotion girl* sering kali di dorong oleh motif tertentu, untuk mendapatkan produk atau jasa yang di inginkannya untuk di penuhi. Perilaku konsumtif yang dilakukan oleh *sales promotion girl* saat ini lebih banyak berdasarkan pada emosional dari pada rasional.

Hal tersebut dapat terjadi di karenakan pengaruh dari lingkungan dan pergaulan yang terjadi dengan beberapa teman dari berbagai macam kelas sosial yang tengah dihadapi oleh *sales promotion girl* dalam kehidupan sehari – hari, selain itu alasan lain para *sales promotion girl* menjadi berprilaku konsumtif yaitu karena meningkatnya keinginan melakukan konsumsi yang di dasari dari pengaruh – pengaruh teman – teman seprofesi dan teman – teman yang berada di lingkungannya pada saat ini.

Dalam memenuhi kebutuhan yang semakin meningkat dan semakin berjenjang dalam tingkat kepuasan pada saat memenuhinya maka *sales* promotion girl akan terus berusaha dan berfikir untuk memenuhi kebutuhan yang berjenjang tersebut.

Dengan sifat manusiawinya sebagai seorang *sales promotion girl*, ketika dirinya telah memenuhi kebutuhan yang pertama, maka dalam diri mereka akan timbul lagi keinginan yang ada di tingkat ke dua, ke tiga, ke empat dan seterusnya hingga tingkat ke lima. Maka hal – hal yang seperti inilah yang

tanpa di sadari telah di lakukan oleh para *sales promotion giril*, seperti petikan wawancara yang saya lakukan dengan winda seorang *sales promotion girl* yang saya wawancara waktu itu di rumahnya:

"Dulu diawal saya bekerja, saya hanya memiliki keinginan agar bisa mendapatkan uang untuk membeli susu anak saya dan memenuhi kebutuhan saya pribadi, tapi setelah saya bekerja dan mendapatkan gaji yang lumayan, saya memiliki keinginan untuk membahagiakan orangtua saya dengan memberi jatah bulanan dari gaji yang saya dapatkan."

Dari kutipan wawancara tersebut, dapat menggambarkan kebutuhan yang bertingkat yang harus di penuhi winda, yang sebelumnya dia hanya membutuhkan gajinya untuk membeli susu anaknya dan memenuhi kebutuhan pribadinya, namun setelah dia dapat memenuhi kebutuhan pokoknya untuk membelikan susu anaknya dan memenuhi kebutuhan pribadinya, maka winda memiliki keinginan selanjutnya, yaitu memberikan jatah bulanan kepada orangtuanya.

Dari wawancara yang saya lakukan dengan winda, saya mendapatkan informasi mengenai pribadi seorang *sales promotion girl* ini yang merupakan orangtua tunggal dari satu anak yang di titipkan atau di asuh dengan orangtuanya di saat ia sedang bekerja ataupun dia sedang keluar bersama teman – temannya. Jadi segala kebutuhan yang di perlukan oleh anaknya, telah di serahkan kepada ibunya, dan dia hanya sibuk bekerja dan mencari uang untuk memenuhi kebutuhannya tersebut.

¹ Wawancara dengan sales promotion girl (Winda) di rumahnya. Bendul merisi pada tanggal 15 januari 2017 pukul 15.00 WIB

Selain winda informasi yang saya dapatkan mengenai keinginan untuk memenuhi kebutuhan yang berjenjang juga saya dapatkan dari Ica, seorang sales promotion girl yang saya temui di Mc Donald yang berada di plasa marina.

"Pada awalanya saya bekerja hanya untuk pengen nambah pengalaman, namun setelah saya mendapatkan gaji, saya memiliki keinginan unuk memiliki mobil sendiri dan membiyayai kuliah saya."²

Kebutuhan yang berjenjang juga tergambarkan dari wawancara yang telah saya lakukan dengan Ica, seorang *sales promotion girl* yang berasal dari keluarga mampu dan berpendidikan, diluara kesibukannya sebagai seorang *sales promotion girl*, dia juga adalah seorang mahasiswi salah satu unuversitras di surabaya, namun ketika saya menanyakan universitas dimana dia kuliah, dia merahasiakan universitas dan jurusannya tersebut, karna dia tidak mau naman unuversitasnya saya cantumkan di dalam penelitian saya ini.

Selain winda dan ica saya juga mewawancari dua sales promotion girl yang lainnya yang juga memiliki jawaban yang tidak jauh berbeda dengan Winda dan Ica, mereka adalah sales promotion girl yang brnama nia dan ayu yang saya wawancarai pada saat berada di kantor pada saat mereka sedang berdandan sebelum memulai pekerjaan mereka.

_

² Wawancara dengan sales promotion girl (Ica) di Mc Donald plaza marina pada tanggal 14 Januari 2017 pukul 10.00 WIB

Mereka berdua juga memilki anggapan yang sama, bahwa pada awal dia bekerja menjadi seorang *sales promotion girl*, mereka berpendapat hanya ingin memenuhi kebutuhan pribadinya, namun kebutuhan tersebut seakan terus meningkat dengan keinginan yang lain, seperti keinginan untuk membahagiakan orang yang mereka sayang, keinginan untuk mendapatkan barang tertentu serta beberpa keinginan lain yang ingin selalu mereka penuhi dengan besarnya gaji yang mereka dapatkan selama menjadi seorang *sales promotion girl*.



Gambar: 3.2

Penelitian memotret lokasi mek up sebelum berangkat menawarkan rokok di PT.One Hundred Percent Entertainment di Sidoarjo pindahan dari kantor yang dulunya berada di Surabaya.

Prilaku konsumtif yang dilakuakan oleh para *sales promotion girl* tentunya tidak hanya kebutuhan pokok yang berjenjang tersebut. Melainkan adanya kebutuhan sekunder yang lain yang di dasari oleh rasa keinginan uantuk memenuhinya.

Kebutuhan yang dianggap kebutuhan sekunder oleh orang lain yang bekerja bukan sebagai seorang *sales promotion girl*, kebutuhan sekunder ini bisa jadi dianggap sebagai kebutuhan pokok oleh para *sales promotion girl* ini.

Kebutuhan sekunder yang dimaksut disini yaitu kebutuhan untuk perawatan tubuh yang harus di lakukan sehingga dapat mengahasilkan penampilan yang menarik pada saat mereka bekerja ataupun pada saat mereka bepergian dengan teman – temannya, baik teman sebagai *sales promotion girl* ataupun temannya yang lain.

Informasi tersebut saya dapatkan disaat saya melakukan wawancara dengan winda, dia mengungkapkan kepada saya tentang bagaimana pentingnya perawatan tubuh yang di lakukan untuk menunjang potensi tubuh yang di milikinya serta seberapa penting perawatan tubuh yang di lakukannya di setiap bulannya guna menjaga penampilannya selama bekerja menjadi seorang *sales promotion girl*, sebagai berikut :

"Perawatan tubuh sangat penting, terutama perawatan wajah, karena teman – teman ku juga banyak yang ngelakuin perawatan. Kalok untuk masalah tubuh, biasanya aku kalok uda ngerasa agak gemuk, aku gak pakek makan malam dan aku ngurangi ngemil ku, kalok untuk perawatan wajah ku aku pakek crem siang malam dengan merek beuty rose, untuk membelinya biasanya aku gabungan bareng teman – temanku pesan online, kalok gak aku nitip ke teman teman yang sedang pergi ke sana, karna itu kliniknya berada di daerah malang, dan hasil dari perawatan cream itu terbukti halus dan bagus di kulitku, selain

menggunakan cream kadang aku juga ngelakuin suntik vitamin c, tapi mahal jadinya ya kalok lagi ada duit aj."³

Dari kutipan wawancara tersebut saya dapat menyimpulkan betapa pentingnya perawatan tubuh dan perawatan wajah yang dilakukan winda dengan menggunakan crem siang malam nya saat ini, karna meskipun banyaknya kelinik kecantikan yang menjual crem siang malam di surabaya, dia lebih memilih membeli criem siang malam dari salah satu klinik yang berada di kota malang, karena dia beranggapan bahwa cream yang di gunakan pada saat itu adalah cream yang dapat menunjang penampilannya dan sealin cream ada juga perawatan suntik vitamin c, yang memiliki keutamaan untuk menghilangkan bekas luka di tubuhnya dan memberikan penampilan yang halus dan bersih pada kulit tubuhnya.

Karna penasaran dengan biaya yang harus dia keluarkan untuk merawat tubuhnya saya menanyakan berapa uang yang harus dia keluarkan untuk melakukan perawatan tersebut dan berapa uang yang di perlukan untuk membeli mek – up untuk menunjang penampilannya, dia menjawabnya dengan santai

"Kalok untuk cream itu harganya 400 ribu dan kalok untuk suntik vitamin c itu sekitar satu juta, makannya aku kadang ngelakuin suntik pemutih itu juga kalok aku ada uang aj, tapi kalok cremnya ya setiap bulan, buat mek – up aku gak mesti belinya, ya sehabisnya aj, aku kadang beli wardah, pakek meybelline,

_

³ Wawancara dengan sales promotion girl (Winda) di rumahnya. Bendul merisi pada tanggal 15 januari 2017 pukul 15.00 WIB

kalok gak ya pakek sariayu atau oriflem buat bedak, lipstik, ayesidu, ayeliner ama maskaranya."⁴

Dari yang di ungkapkan winda tersebut, perawatan yang di lakukannya tentu memerlukan biyaya yang banyak dan dilakukan dalam rentan waktu yang sering. Maka kebutuhan yang dianggap orang lain sebagai kebutuhan sekunder tentang kecantikan dan tentang perawatan tubuh, maka hal ini dianggap sebagai kebutuhan pokok untuk menunjang penampilannya sebagai seorang sales promotion girl sehingga menjadi menarik bagi orang lain, termasuk juga menarik bagi konsumen yang akan di tawari produk yang di bawakannya yang mayoritas adalah laki – laki.

Hal tersebut tidak hanya di lakukan oleh winda saja, perawatan tubuh semacam itu juga di lakukan oleh ica, dia mengguanakan perawatan tubuh di setiap bulannya.

"Kalok perawatan tubuh aku menggunakan perawatan tubuh cream siang malam dan suntik vitamin c di klinik kecantikan dokter vina yang berada di surabaya."⁵

Ternyata tidak beda jauh pernyataan winda, karna perawatan tubuh dianggap penting bagi para *sales promotion girl* ini. Selanjutnya saya menanyakan perawatan yang dilakuakan oleh ica, dia menjawab untuk cream

Wawancara dengan sales promotion girl (Ica) di Mc Donald plaza marina pada tanggal 14 Januari 2017 pukul 10.00 WIB

⁴ Wawancara dengan sales promotion girl (Winda) di rumahnya. Bendul merisi pada tanggal 15 januari 2017 pukul 15.00 WIB

nya dia membelinya dengan harga 350 ribu dan untuk perawatan yang di lakukanya seperti facial yaitu sekitar 300 ribu, dan suntik vitamin c nya dengan harga 500 ribu per bulannya. Hal ini tentunya di lakukan oleh ica agar dia mendapatkan penampilan yang menarik dan cantik.



Gambar: 3.3

Gambar saat sales promotion girl (ica) melakukan perawatan tubuh di kelinik kecantikan dokter vina .

Selain winda dan ica saya juga melakukan wawancara dengan nia mengenai seberapa penting perawatan tubuh yang di lakukannya guna menunjang penampilannya sebagai seorang *sales promotion girl*:

"Untuk perawatan wajah saya menggunakan crem siang malam, yang saya beli di kelinik kecantikan larisa, karna wajah saya cocok dan murah juga daripada perawatan yang lainnya, selain itu saya juga melakukan piling dan fecial pada wajah saya di setiap bulannya, tapi saya tidak melakukan suntik pemutih seperti teman – teman saya karena saya takut kalok nantinya tidak cocok, karena teman saya ada yang gak cocok ya sama aj gak jadi putih, kan lagian kulit saya juga

sudah putih, jadi ngapain pakek suntik vitamin c lagi, tinggal ngerawatnya aj pakek lulur, pakek hand and body ama pakek sun blok, uda gitu aj"⁶

Dari wawancara saya tersebut juga menyimpulkan bahwasannya perawatan tubuh yang di lakukan dianggap penting di lakukan, meskipun tidak menggunakan suntik vitamin c seperti teman — temannya namun nia juga menggunakan sun blok dan lulur secara teratur, sehingga menjadikan kulitnya menjadi terlihat berseh dan segar.

Ayu yang juga seorang *sales promotion girl* yang saya wawancarai saat itu menjelaskan bahwasannya dia juga sangat memperhatikan penampilannya, baik penampilan tubuh maupun penampilan wajahnya, maka untuk itu ia selalu rajin melakukan perawatan wajahnya.

"Buat perawatan wajah saya pakek crem kalimantan yang saya beli secara online, karena dari dulu saya juga sudah menggunakan crem itu, kurang lebih uda ada dua tahunan sih saya pakeknya."

Kesimpulan dari keempat *sales promotion girl* tersebut menjelaskan bahwasannya perawatan wajah dan tubuh itu sangatlah penting bagi seorang *sales promotion girl*, mereka para *sales promotion girl* telah melakukan perawatan pada tubuhnya dengan teratur di setiap bulannya.

Saat melakukan perawatan tubuh, tentunya para *sales promotion girl* telah siap membagi penghasilannya untuk kebutuhan tersebut, maka dari sini saya

.

⁶ Sales promotion girl (nia) di PT. One Hundred Percent Entertainment . Perum Delta Regency Sidoarjo pada tanggal 13 Januari 2017 pukul 15.00 WIB

⁷ Sales promotion girl (ayu) di PT.One Hundred Percent Entertainment. Perum Delta Regency Sidoarjo pada tanggal 13 januari 2017 pukul 15.00 WIB

menanyakan kembali pada para *sales promotion girl* mengenai berapa pendapatan perbulannya dan berapa pembagian gaji yang di perolehnya tersebut untuk tetap bisa melakukan perawatan tubuh dan wajahnya.

"Gaji yang aku dapatkan ya sama sih, sekitar 6 jutaan, gaji ku ya aku bagi kira – kiranya 40% buat kebutuhan pokok 30% buat kebutuhan perawatan dan 10% buat menabung sisahnya 30% buat jaln – jalan sama temen – temen kalok gak ya buat makan – makan bareng" ⁸

Sales promotion girl winda saat ini tinggal bersama orang tuannya di daerah mbendul merisi surabaya, maka untuk itu ia memberikan gajinya kebada ibunya tanpa memikirkan uang sewa untuk tempat tinggal, dan untuk makan sehari – harinya winda juga di masakkan oleh orang tuannya, hannya saja jika temannya mengajak jalan – jalan keluar maka ia akan makan di luar rumah bersama teman – temannya, dan saat saya menannyakan dimana temapat dia biasanya makan, dia menjawab terkadang dia makan di MC Donal atau kalok tidak di KFC terdekat dengan posisinya pada saat itu.

Lain lahgi dengan wawancara yang saya lakukan dengan ica, gaji yang di terima ica dalam satu bulan berkisaran 6 juta hingga 8 juta dalam satu bulan, hal ini dilihat dari bagaimana ia dapat menjual rokok yang di tawarkannya selama satu hari. Maka untuk membagi gajinya tersebut maka ica membagi gajinya sebagai berikut :

 $^{^8}$ Wawancara dengan sales promotion girl (Winda) di rumahnya. Bendul merisi $\,$ pada tanggal 15 januari 2017 pukul 15.00 WIB

"Gajiku aku bagi 500 ribu buat nambah kebutuhan pokok di rumah, kadang ya aku kasih ke mamaku aj uangnya kalok gak gitu aku yang belanja buat mama ku, 3.5 jutaan buat cicilan mobil, sisahnya aku tabung dan aku buat jalan – jalan, ama buat perawatan tubuh, uda gitu aj" ⁹

Untuk masalah tempat tinggal, ica saat ini tinggal dengan orang tuanya di daerah karangpilang surabaya. Karena ica masih tinggal dengan orang tuannya, maka dia tidak memikirkan biaya sewa dan sebagainya. Wawancara dengan sales promotion girl selanjutnya yang saya lakukan adalah dengan nia, tentang bagaimana pembagian uang gajiannya perbulan :

"Uang gaji ku aku bagi juga 2 juta buat kebutuhan pokok selama satu bulan, 500ribu buat nabung ama sisahnya buat perawatan tubuh dan yang lain – lain" 10

Yang terahir adalah wawancara yang saya lakuakan dengan ayu, dia yang merupakan seorang sales promotion girl yang sudah tidak memiliki ayah, maka dia harus membagi gajinya untuk kebutuhan pakok di rumahnya dan kebutuhannya sendiri, untuk ibunya dia memberi ibunya 2,5 juta, dan sisahnya dia menggunakan uangnya untuk perawatan tubuh dan untuk memenuhi kebutuhan pribadinya.

Selain untuk perawatan tubuh, ayu juga harus membagi uangnya untuk uang kos yang harus di bayarnya di setiap bulan sebesar 500ribu, karena rumah

.

⁹ Wawancara dengan sales promotion girl (Ica) di Mc Donald plaza marina pada tanggal 14 Januari 2017 pukul 10.00 WIB

Wawancara dengan Sales promotion girl (Nia) di PT.One Hundred Percent Entertainment. Perum Delta Regency Sidoarjo pada tanggal 13 januari 2017 pukul 15.00 WIB

kos yang di tempatinya ini memiliki fasilitas seperti ac dan kamarmandi yang berada di dalam.

Selain dari pembagian gaji dan perawatan tubuh yang di lakukan oleh para sales promotion girl di pt.one hundred percent entertainment, para sales juga tentunya memerlukan pakaian dan barang – barang yang dapat di gunakan sebagai penunjang penampilannya. Hal tersebut tentunya dapat tergambar dengan bagaimana cara mereka berpenampilan dan berbusana. Penampilan yang di gambarkan tentunya dengan barang – barang yang dianggap ke kinian dan berkualitas bagus.

Pada saat itu saya juga melakuakan wawancara dengan para *sales* promotion girl tersebut, sehingga para sales promotion gril memiliki jawaban yang berbeda – beda dengan pertanyaan yang saya ajukan, mengenai apa saja barang yang mereka butuhkan dan mereka gunakan.

Mereka menjawab dengan jawaban sebagai berikut :

Winda, untuk menunjang penampilannya dia menggunakan barang – barang seperti tas dengan merek LV yang berkisaran harga 200 ribu hingga 300 ribu, baju yang di kenakannya adalah dengan bermerek polo yang berkisaran harga 100 ribu sampai 200 ribu, sedangkan sepatu yang biasa di gunakannya adalah dengan merek larise dengan harga sekitar 125 ribu hingga 150 ribu.

Ica, untuk menunjang penampilannya, tentunya ica juga menggunakan barang – barang yang di butuhkan dengan merek – merek tertentu, seperti zalora atau shopimartin dengan harga kisaran 200 ribu hingga 400 ribu, untuk baju dia biasa membeli dengan harga kisaran 200 ribu, dan untuk sepatu dia biasa menggunakan sepatu dengan merek carles and kinth.

Nia, dalam menunjang penampilannya dia menggunakan merek baju Nevada dengan harga kisaran 100 ribu hingga 350 ribu, sedangkan merek tas yang di gunakan adalah tas dengan merek shopimartin dengan kisaran harga sekitar 250 ribu hingga 400 ribu, sepatu yang di gunakan oleh nia ini dengan merek fladeo dengan kisaran harga sekitar 250 ribu hingga harga 500 ribu.

Dan yang terahir adalah ayu, seorang *sales promotion girl* yang juga menggunakan barang – barang tertentu guna menunjang penampilannya sebagai seorang *sales promotion girl* maupun penampilan ketika bergaul dengan teman – temannya, dengan barang sebagai berikut, tas yang sering di gunakan adalah dengan merek elizabeh dengan kisaran harga 150 ribu hingga dengan harga 180 ribu, sepatu yang di gunakan dengan merek sepatu yongki komaladi dengan kisaran 200 ribu hingga harga 300 ribu.

Dari data – data yang saya peroleh dari hasil wawancara secara keseluruhan tersebut, dapat menggambarkan prilaku konsumtif yang telah mereka lakukan tersebut, dimana hal – hal yang dianggap mereka perlu, belum

tentu dianggap oleh oranglain sebagi kebutuhan dalam menunjang penampilannya, serta barang – barang bermerek yang mereka kenakan dengan kisaran harga seperti yang telah di sebutkan diatas.

Tentunya hal tersebut bagi sebagian orang diluar pergaulan sebagai seorang sales promotion girl dirasa kurang perlu, karna dengan kisaran harga yang lebih murah, tentunya mereka yang bukan sebagai sales promotion girl bisa mendapatkannya, seperti tas, baju, sepatu, ataupun perawatan cream dengan merek lain yang lebih murah yang dapat di temui di pasaran.

Selain prilaku konsumtif yang berlebihan yang dilakukan oleh para *sales promotion girl* tersebut, kebiasaan mereka untuk jalan – jalan bersama, berbelanja dan makan – makan dengan teman – temannya itu biasanya sering di lakukan di Royal Plaza, Tunjungan Plaza, atau pun ke tempat – tempat yang ada di luar kota untuk melakukan refresing dari kepenatan bekerja ataupun kepenatan dalam aktifitasnya sehari – hari yang telah mereka lakukan.

Kegiatan refresing di luar kota ini menurut ica, dirinya sering melakukannya hampir dua minggu sekali, biasanya tempat yang di tuju adalah tempat wisata paralayang, ataupun pantai – pantai baru yang indah dan dirasa belum pernah di temui sebelumnya.

Selain ica, winda juga sering melakukan wisata ke luar kota, seperti kegiatan berlibur yang pernah ia lakukan bersama teman — temannya di Malioboro Yogjakarta



Gambar : **3.4**

Gambar saat sales promotion girl winda (pojok kanan memegang tas coklat) berlibur di Malioboro Yogjakarta

2. Cara sales promotion girl PT. One Hundred Percent Entertainment di Surabaya dalam memenuhi kebutuhannya sehingga dapat tetap eksis di dalam dunia kerja

Dalam persaingan yang terjadi pada dunia kerja saat ini, tentunya banyak sekali cara yang harus dilakukan oleh para *sales promotion girl* agar dapat tetap eksis di dalam lingkungan kerja mereka. Untuk itu dari rumusan masalah yang kedua, saya juga mengajukan beberapa pertanyaan untuk menjawab rumusan ini, yang pertama yang saya tanyakan adalah menanyakan mengenai bagaimana cara mereka para *sales promotion girl* menjalin hubungan baik antar

sesama temannya, guna mempererat rasa kerjasama dalam bekerja secara tim untuk menawarkan barang dagangannya.

Hal yang mereka lakukan adalah dengan cara yang pertama, sering – sering ngobrol bersama, becanda bersama dan saling berbagi pengalaman saat berada di ruang mek up, ketika akan memulai bekerja, selain itu komunikasi pertemanan melalui media sosial (facebook dan instagram,) atau ceting (bbm, whatsapp, line, dan twiter) juga mereka lakukan untuk lebih mendekatkan atau saling mengenal antara satu dan yang lainnya, hal tersebut yang di ungkapkan oleh nia.

Selain itu adanya rapat evaluasi dan adanya liburan bersama yang diadakan oleh pt.one hundred percent entertainment setiap enam bulan sekali, juga menjadikan hubungan mereka sesama *sales promotion girl* menjadi semakin erat. Dari evaluasi tersebut tentunya ada penghargaan - penghargaan yang di berikan oleh pimpinan pt.one hundred percent entertainment, seperti vocer perawatan tubuh di salon, uang tunai ataupun satu set perlengkapan mek up.

Hal tersebut juga tentunya dapat menjadikan semangat bagi para *sales promotion girl*, dalam bekerja mencapai target yang telah di tentukan oleh pt.one hundred percent entertainment dalam satu hari setiapkali mereka melakukan penawaran pada konsumen.

Dari peraturan yang di terapkan tersebut tentunya timbul pertanyaan di benak saya bagaimana seorang *sales promotion girl* dapat menghabiskan rokok sebanyak 42 atau 50 bag dalam satuhari, dari jawaban ke empat narasumber saya, hanya satu jawaban narasumber saya yang bernama winda yang menerangkan sedikit tentang bagaimana para *sales promotion girl* dapat menghabiskan produknya, yaitu dengan cara menawarkan produknya kepada langganan yang selalu siap menerima berapapun sisah rokok yang masih di miliki oleh para *sales promotion girl*.

Pelanggan tersebut di dunia *sales promotion girl* sering di kenal sebagai *fee new*, yang berlatar belakang dari kalangan berbeda, yaitu dapat berasal dari kalangan pengusaha, bos – bos besar ataupun dari kalangan lain yang memiliki banyak uang. Sebagai imbalan dari kebaikan yang di berikan *fee new* untuk membeli semua produk yang tersisah, maka *sales promotion girl* ini biasanya diajak untuk makan bersama, jalan – jalan ataupun berlibur bersama. Namun sayangnya dari pernyataan tersebut saya tidak dapat menggalih lebih dalam di karenakan informan saya tidak mau untuk menceritakan lebih mendalam lagi mengenai sosok *fee new* tersebut.

Hal ini seperti yang di jelaskan oleh winda pada saat saya menanyakan hal tersebut :

"kalok gak mencapai target ya biasanya anak – anak itu dalam satu tim pasti mereka menghubungi *fee new* buat membeli sisah rokok yang masih ada.

Fee new nya ya gak cuman satu pati ada banyak dari beberapa kenalan, dan *fee new* itu mereka dari golongan pengusaha, bos – bos besar gitu. Dan biasanya buat timbal baliknya fee new mengajak mereka jalan – jalan dan makan – makan di luar" ¹¹

Selain peraturan target yang di terapkan, tentunya para *sales promotion girl* ini harus menaati peraturan yang lainnya, seperti dartang satu jam sebelum jam kerja ataupun peraturan tentang berdandan yang harus di samakan.

Bagi para *sales promotion girl* tersebut tentunya ada beberapa kesulitan karna menurut mereka, di awal mereka bekerja, mereka merasa minder, karena mereka belum dapat menyesuaikan diri, namun dengan berjalannya waktu, mereka dapat menyesuaikan diri baik dari segi penampilan, cara menawarkan produk ataupun yang lainnya, sehingga kegiatan menawarkan barang tersebut dapat dilakuakan dengan biasa.

Selain hal – hal tersebut, ada juga kebiasaan yang melekat pada diri mereka karena kebiasaan – kebiasaannya selama mereka menjadi seoreang sales promotion girl, seperti yang di ungkapkan oleh nia, kini dia menjadi terbiasa dengan penampilannya yang selalu berdandan terlebih dahulu sebelum ia bepergian kemana – mana ataupun setelah mandi, dan selain itu hal positif yang di rasakannya, karna dia dulu tidak dapat berdandan, namun kini dia menjadi dapat berdandan karena kebiasaannya berdandan saat akan bekerja menjadi seorang sales promotion girl.

1 .

 $^{^{11}}$ Wawancara dengan sales promotion girl (Winda) di rumahnya. Bendul merisi $\,$ pada tanggal 15 januari 2017 pukul 15.00 WIB

Saat saya menanyakan mengenai aturan berdandan yang harus di seragamkan dan harus datang pada satu jam sebelum melakukan pekerjaan mereka menjadi seorang *sales promotion girl*, hal ini saya tanyakan kepada erlambang yang merupakan regional manager di pt.one hundred percent entertainment tersebut, dan beliau menjawab :

"Memang dibuat aturan seperti itu mbak, karena kalok gak begitu takutnyananti kalok di jalan ada macet, nantinya kita semua satu tim yang terlambat nungguin dia kalok mau ke lokasi, selain itu mek up nya juga harus di samakan agar gak terkesan norak dan terlalu menonjol, kalok mek up di sini kan warnanya bisa di samakan satu team, seperti jika lipstiknya pink untuk hari ini maka yang lainnya juga menggunakan lipstik berwarna pink juga" 12



Gambar: 3.5

Gambar ini diambil ketika melakukan wawancara dengan Erlangga di PT.One Hundred Percent Entertainment

¹² Wawancara dengan Asst. Regional Manager di PT.One Hundred Percent Entertainment. Perum Delta Regency Sidoarjo pada tanggal 13 Januari pukul 12.00 WIB

Sebagai *sales promotion girl*, tentunya mereka juga mengalami masa suka dan duka, dari keempat informan yang saya wawancarai tersebut, mereka memiliki jawaban yang hampir sama, mereka merasa senang jika mereka dapat menghabiskan rokok yang telah di targetkan di setiap harinya.

Namun duka yang di rasakan oleh para *sales promotion girl* ini juga adalah jika cuaca tidak mendukung, seperti sedang turunnya hujan maka mereka akan merasa kesulitan untuk menghabiskan rokoknya sesuai dengan target. Selain dari faktor cuaca, ayu juga menyebutkan bahwasannya di dalam dunia sales promotion girl tentunya ada persaingan yang terjadi sesama teman, yang terkadang mereka juga mengalami konflik – konflik kecil.

Hal tersebut yang kadang menjadikan mereka tidak nyaman, namun karna adanya tuntutan kerja yang harus mereka penuhi, maka mereka harus tetap bertahan dan kadangkala mereka harus memperbaiki suasana tersebut.

Selain itu prestasi yang telah mereka rasakan sebagai seorang sales promotion girl tentunya berbeda beda antara satu sales promotion girl dengan yang lainnya. Seperti hal yang saya tanyakan dengan winda, dia merasa senang karena dapat memenuhi kebutuhannya pribadi dan dapat memenuhi kebutuhan anaknya, selain itu winda juga berpendapat bahwa dengan pekerjaannya sekarang dia merasa senag karena dapat menghasilkan uang banyak di setiap bulannya disaat dia mampu menghabiskan target rokok yang di targetkan.

Ica, juga memiliki pernyataan lain mengenai prestasi yang telah di daptkannya, dia mampu membeli mobil dengan biaya sendiri dan dengan jerih payahnya bekerja menjadi seorang *sales promotion girl* pada saat ini, selain itu dia juga dapat memberi uang mamanya walau pun tidak banyak, dan dia juga dapat membiayai kuliahnya serta dapat bersenang – senang dengan uangnya sendiri yang dia dapatkan.

Ayu, dia merasa senang karena dapat memenuhi kebutuhan ibunya dan dapat memenuhi kebutuhannya sendiri selama ia bekerja menjadi seorang sales promotion girl.

Dan yang terahir adalah nia, dia juga merasa senang karena bisa membeli barang – barang dengtan uangnya pribadi tanpa meminta uang kepada orang tuannya dan tanpa merepotkan orang lain dia bisa memenuhio kebutuhan hidupnya.

C. Analisis Data Dengan Menggunakan Teori Maslow

Dari data yang telah saya dapatkan dapat menggambarkan perilaku konsumtif yang telah terjadi di kalangan *sales promotion girl*, baik prilaku konsumtif yang di lakukan secara sadar maupun tidak sadar. Hal ini tergambarkan dari bagaimana mereka sering membeli barang – barang kebutuhan yang mewah serta bagai mana mereka memenuhi kebutuhan pokok mereka.

Oleh karena itu maka penelitian prilaku konsumtif ini saya analisis dengan menggunakan teori kebutuhan Maslow yang menyatakan bahwa setiap individu pastinya memiliki kebutuhan yang berjenjang, tak lain juga kebutuhan yang di perlukan oleh seorang *sales promotion girl*.

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

Dari hasil wawancara yang saya daptkan bahwasannya seorang *sales promotion girl* seperti winda, ica, nia, dan ayu tentunya memerlukan makanan, minuman, tempat tinggal, dan bebas dari rasa sakit. Hal ini dapat tergambarkan sebagai prilaku konsumtif sebab *sales promotion girl* ini sering melakukan kegiatan makan, minum, di tempat yang mewah seperti di *KFC,MC donals*, di *cafe* atau pun di tempat makan lainnya, hal ini sering di lakukan dengan adanya sisah gaji mereka setelah di bagi dengan kebutuhan pokok yang harus mereka penuhi, seperti kebutuhan pokok yang harus di penuhi winda untuk memberi beberapa penghasilannya untuk anak nya yang sedang di asuh oleh ibunya.

Padahal tanpa winda dan ica makan di luar pun, dirumah mereka tentunya sudah di siapkan makanan oleh orang tuannya, tanpa mereka harus membeli makanan di luar rumah.

Selain winda, dan ica tentunya tidak perlu memikirkan sewa tempat tinggal karena mereka saat ini tinggal dengan orang tuannya yang berada di

Surabaya. Maka lain halnya dengan ayu, dia yang merupakan orang asli Mojokerto harus menyewa tempat tinggal di Surabaya dengan harga 500 ribu perbulannya.

Hal ini juga dapat menggambarkan prilaku konsumtif yang di lakukan ayu. Karena di Surabaya sendiri kos – kosan dengan harga 500 ribu perbulan itu dirasa sangat mahal, di bandingkan dengan harga kos – kosan yang biasa saja yang ada di Surabaya.

Namun tidak dapat di pungkiri juga, fasilitas yang di dapatkan ayu juga dianggap sesuai dengan harga yang harus di bayarnya, seperti fasilitas ac dan kamar mandi di dalam. Maka dengan begitu, ayu dapat dengan nyaman tinggal di kosannya dan dapat beristirahat dengan nyaman.

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

Setelah adanya rasa nyaman dengan tempat tinggal yang telah terpenuhi, serta kebutuhan makan dan minum yang telah terpenuhi juga sebagai kebutuhan pokok yang utama, tentunya akan timbul kebutuhan yang lain yaitu kebutuhan keselamatan, dan ke amanan. Dan dalam hal ini seorang sales promotion girl telah di lindungi dengna adanya peraturan bahwasannya seorang sales promotion girl tidak di perkenankan memakai seragam di saat sebelum jam bekerja, serta menggunakan jaket saat beristirahat.

Selanjutnya adalah keselamatan dan kenyamanan yang ingin di dapatkan oleh *sales promotion girl*. Hal ini dapat tergambarkan dalam

pemilihan produk pemutih wajah atau perawatan wajah yang dianggap aman dan nyaman untuk dipakai, sehingga memberikan kesan putih dan sehat secara natural. Dan selain itu mereka beranggapan pula bahwa crem yang di kenakan saat ini dengan harga yang mahal, dirasa aman di gunakan dalam jangka panjang dan hasilnya juga memuaskan.

Di bandingkan dengan kosmetik lain di pasaran yang juga memiliki manfaat dan fungsi yang sama untuk memutihkan wajah dengan harga murah, tidak mereka pilih karena mereka menganggap tidak aman dan berbahaya jika di gunakan dalam jangka panjang.

Seperti kosmetik yang di gunakan winda dan ica yang menggunakan pengawasan dari dokter di kelinik kecantikan tersebut, sihangga dalam penggunaannya jika terjadi iritasi ataupun terjadi hal — hal yang tidak di inginkan oleh mereka, maka mereka bisa berkonsultasi dengan dokter yang merekomendasikan mereka dalam penggunaan crem perawatan wajah tersebut.

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

Rasa memiliki, sosial dan cinta dapat tergambarkan dari bagaimana mereka membagi gaji yang mereka dapatkan dengan orangtua dan keluarga untuk memenuhi kebutuhan pokok yang harus di penuhi di setiap bulannya.

Selain itu dari perhatian mereka kepada orangtua dan keluarga juga sudah menggambarkan kerjasama yang baik dan rasa saling memiliki, walupun terkadang mereka hanya membagi penghasilannya baik dengan jumlah yang kecil ataupun dengan jumlah yang banyak di setiap bulannya.

Seperti winda yang membagi gajinya sebanyak 40% untuk kebutuhan anak dan orang tuanya, ica yang membagi penghasilannya 500 ribu untuk ibunya untuk memenuhi beberapa perlengkapan kebutuhan pokok di rumahnya, ayu yang memberikan gajinya sebesar 2,5 juta untuk orang tuanya di setiap bulan untuk memenuhi kebutuhan pokok orang tuanya karena ayahnya telah meninggal dunia dan yang terahir adalah nia yang membagi pengahsilannya sebesar 2 juta kepada keluarganya.

Dari hal – hal tersebut sudah mampu menggambarkan bahwa mereka memiliki cinta kasih dan rasa peduli kepada keluarga yang di kasihinya tersebut.

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

Penghargaan diri ini tentunya dapat tergambarkan dari produk – produk berkualitas atau berkelas di lingkungan seorang *sales promotion girl* yang di milikinya. Pada produk – produk tersebut tentunya dapat menggambarkan keberhasilan yang telah mereka capai dan menggambarkan dari keberhasilan mereka dalam berusaha.

Produk ini adalah seperti merek – merek tas, sepatu dan baju yang telah mereka dapatkan dan mereka beli dari gaji atau penghasilannya selama mereka bekerja sebagai seorang *sales promotion girl*.

Hal ini berbeda dengan pencapaian individu lain yang tidak bekerja sebagai seorang *sales promotion girl*, yang hanya menggunakan produk dengan merek sederhana dan bahakan tidak terkenal namun bisa mendapatkan fungsi yang sama dari benda – benda tersebut.

Seperti halnya winda yang membutuhkan barang untuk menunjang penampilannya, dia menggunakan barang – barang seperti tas dengan merek LV yang berkisaran harga 200 ribu hingga 300 ribu, baju yang di kenakannya adalah dengan bermerek polo yang berkisaran harga 100 ribu sampai 200 ribu, sedangkan sepatu yang biasa di gunakannya adalah dengan merek larise dengan harga sekitar 125 ribu hingga 150 ribu.

Ica juga menggunakan barang – barang yang di butuhkan dengan merek – merek tertentu, seperti zalora atau shopimartin dengan harga kisaran 200 ribu hingga 400 ribu, untuk baju dia biasa membeli dengan harga kisaran 200 ribu, dan untuk sepatu dia biasa menggunakan sepatu dengan merek carles and kinth.

Nia, dalam menunjang penampilannya dia menggunakan merek baju Nevada dengan harga kisaran 100 ribu hingga 350 ribu, sedangkan merek tas yang di gunakan adalah tas dengan merek shopimartin dengan kisaran harga sekitar 250 ribu hingga 400 ribu, sepatu yang di gunakan oleh nia ini dengan merek fladeo dengan kisaran harga sekitar 250 ribu hingga harga 500 ribu.

Dan yang terahir adalah ayu, menggunakan tas yang sering di gunakan adalah dengan merek elizabeh dengan kisaran harga 150 ribu hingga dengan harga 180 ribu, sepatu yang di gunakan dengan merek sepatu yongki komaladi dengan kisaran 200 ribu hingga harga 300 ribu.

Hal tersebut juga dapat menggambarkan prilaku konsumtif, karena mereka membeli barang — barang tersebut sesuai dengan keinginan mereka tanpa melihat apakah mereka membutuhkannya atau tidak, dan selain itu tanpa menggunakan barang dengan merek — merek tersebut seharusnya mereka sudah dapat mendapatkan barang yang lebih murah dengan manfaat yang sama yang ada di pasaran daripada mereka menggunakan barang yang mahal tersebut yang tentunya biasanya barang — barang tersebut hanya di mampu di beli oleh beberpa kalangan tertentu saja.

5. Perwujutan diri adalah kebutuhan untuk memenuhi diri sendiri dengan memaksimumkan penggunaan kemampuan kehidupan dan potansi.

Perwujutan diri dari kebutuhan untuk memenuhi diri sendiri tentunya sudah dapat tergambarkan dari cara bagaimana mereka dapat memenuhi kebutuhannya sendiri baik kebutuhan pokok, maupun kebutuhan sekunder yang telah dapat mereka penuhi dengan potensinya pada saat ini, yakni ketika mereka bekerja menjadi seorang *sales promotion girl* dengan gaji yang besar dan penampilan menarik yang harus mereka rawat dan mereka pertahankan.

Dengan bekerja menjadi seorang *sales promotion girl*, tentunya winda, ica, ayu dan nia telah mampu memenuhi kebutuhan yang harus mereka penuhi dengan gaji perbulan sebesar 6 juta hingga 6,4 juta tentunya penghasilan sebesar itu telah mampu menjadikan mereka dapat memenuhi kebutuhannya. Karena penghasilan sebesar itu di bandingkan dengan penghasilan buruh pabrik tentunya kesejahteraan mereka untuk memenuhi kebutuhan pokok diatas rata – rata kemampuan seorang buruh pabrik.

Namun di sisi lain untuk menjaga potensi yang mereka miliki yakni tubuh langsing, wajah cantik dan mampu berkomunikasi dengan baik tentunya juga harus di rawat dan harus di kembangkan dengan baik, hal ini juga sudah di lakukan oleh keempat *sales promotion girl* yang saya wawncarai, mereka selalu melakukan perawatan wajah dan melakukan beberpa proses diet untuk mendapatkan wjah cantik dan menarik serta tubuh langsing dan ideal.

D. Analisis Data Dengan Menggunakan Teori Talcott Parson

Selanjutnya teori kedua yang akan saya gunakan untuk menjelaskan menganai bagaimana prilaku konsumtif dapat mempengaruhi eksistensi kerja para *sales promotion girl* ini adalah dengan mengguankan teori Talcott Parson yaitu tentang tindakan social yang akan di jabarkan sebagai berikut :

 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.

Dari penjelasan teori tindakan sosial yang pertama ini menjelaskan bahwasannya aturan — aturan yang ada dan di terapakan oleh pt.one hundred percent entertainment pada saat ini seharusnya mampu mengatur dan mengkondisikan sales promotion girl dengan lingkungan kerja yang berinteraksi secara langsung baik terhadap masyarakat maupun terhadap teman teman ataupun terhadap kompetitor produk, hal tersebut seperti yang mana telah di jelaskan dalam aturan bahwasanya sales promotion girl di dalam menawarkan produknya harus melalui cara — cara dan tahapan — tahapan yang telah di ajarkan dan di terapkan seperti mengucapkan salam pembuka, mendata konsumen dan kemudian mengenalkan produk yang di bawanya tanpa menjelek — jelekkan produk yang di miliki oleh kompetitor lainnya.

Selain dari peraturan tersebut tentunya aturan lain yang harus di patuhi oleh seorang *sales promotion girl* adalah peraturan mengenai datang satu jam sebelum jam kerja di mulai, hal ini dirasa mampu menanggulangi kemungkinan – kemungkinan yang tidak di inginkan, seperti keterlambatan seperti macet di jalan ataupun dikarenakan hal – hal yang lainnya. Sehingga pada saat semua *sales promotion girl* akan

berangkat pergi ke lokasi, mereka dalam satu tim tidak akan terkena kendala.

Peraturan yang selanjutnya adalah mengenai peraturan untuk mengenakan seragam dari kantor pusat dan menggunakan mek up sesuai dengan tema yang di terapkan pada saat itu, aturan ini juga tentunya juga di terapkan untuk menyeragamkan penampilan sehingga enak di pandang dan menarik bagi para konsumen yang melihatnya. Namun pada peraturan ini perilaku konsumtif juga terlihat karena tentunya mereka harus memiliki lipstik tidak hanya satu namaun beberapa lipstik, karena warna bibir mereka tentunya berbeda – beda di setiap harinya. Bisa saja jika hari ini mereka menggunakan warna coklat bata dan esok harinya mereka menggunakan warna pink.

Selain dari warna lipstik tentunya peralatan mek up dan kecantikan lainnya tentunya juga harus senada seperti eye sidu dan blas on yang di kenakan juga seharusnya menyesuaikan dengan tema yang di terapkan pada saat itu dan pada hari itu juga, tentunya mereka para *sales promotion girl* telah mengerti dan menyiakan hal itu semuanya.

2. Goal attattainment, sistem harus memiliki, mendefinisikan dan mencapai tujuan utamanya. Fungsi ini merupakan fungsi kepribadian.

Dari penjabaran teori ini tentunya aturan – aturan yang ada dan yang di terapkan harus dapat mencapai tujuannya yaitu dapat menyeragamkan para *sales promotion girl* baik dari kedatangan,

penampilan maupun dari bagaimana cara mereka mampu untuk menawarkan produk yang di milikinya tanpa merugikan pihak pt.one hundred percent entertainment dan merugikan kompetitor lainnya. Hal ini di lakukan sesuai dengan aturan – aturan dalam mempromosikan dan memasarkan produk yang telah di bawakannya.

Maka penerapan dari peraturan ini telah di laksanakan dengan sesuai tujuannya, karena para *sales promotion girl* mampu untuk datang satu jam sebelum jam kerja dan mampu menyamakan penampilan melalui riasan yang sama dan senada dengan teman – temannya. Selain itu dengan target yang telah di terapkan tersebut, para *sales promotion girl* tersebut juga telah mampu menjual rokok yang telah di targetkan. Dengan cara mengenalkan produk, menyebutkan keunggulan produk ntersebut dan sebagainya telah sesuai dengan tujuan awal dari peraturan yang di terapkan tersebut dalam hal pemasaran.

3. Integration, sebuah sistem harus dapat mengatur dan mengelola ketiga fungsi, fungsi integrasi merupakan fungsi sistem sosial.

Hal ini menjelaskan bahwasannya sistem atau aturan – aturan yang ada mampu menjadikan satu kesatuan yang utuh antara harapan tujuan dan hasil yang di inginkan, baik di inginkan oleh para *sales promotion girl* maupun yang di inginkan oleh pt.one hundred percent entertainment.

Oleh sebab itu maka dari peraturan kerja *sales promotion girl* pt.one hundred percent entertainment tersebut sudah sesuai dan mampu untuk mencapai tujuan dalam menghabiskan target yang telah di terapkan oleh kantor, sehingga para *sales promotion girl* tersebut mampu bekerja secara maksimal dan mampu mencapai target penjualan.

Dan pada ahirnya mereka mendapatkan apresiasi sesuai dengan yang mereka inginkan yakni gaji yang besar seuai dengan yang mereka harapkan sebelumnya. Selain gaji yang besar tentunya juga ada hadiah – hadiah lain yang di berikan kepada *sales promotion girl* oleh pihak pt.one hundred percent entertainment atas apresiasi keberhasilannya mencapai suatu target yang telah di terapkan, dengan adanya evaluasi selama enam bulan sekali dengan memberikan hadiah berupa *vocer* perawatan salon ataupun hadiah peralatan satu set mek up.

Hal ini tentrunya dapat menimbulkan semangat kerja serta persaingan yang ada di dalam diri *sales promotion girl* untuk mendapatkan kategori terbaik, seperti yang di ungkapkan oleh winda bahwasannya di dalam satu tim, mereka akan memiliki *fee new* yang siap untuk membeli dan nghabiskan sisah rokok yang di pasarkan mereka.

 Laten pattern maintenance, yaitu sistem harus mampu berfungsi sebagai pemelihara pola, sebuah sistem harus memelihara dan memperbaiki motivasi pola-pola indifidu dan kultural.

Aturan – aturan ini dapat memelihara ke disiplinan dan rasa kerja sama antar satu tim, sehingga mereka dapat berkopetisi dan bersaing

secara sehat antar sesama tim untuk menghabiskan barang yang di targetkan. Selain itu motivasi untuk memiliki kehidupan yang layak dengan gaji yang besar yang selalu di dapatkan di setiap bulannya setelah mereka berhasil menjual produknya, maka mereka akan menjadi lebih bersemangat dan terpacu dalam persaingan kerja yang ada di dalam dunia sales promotion girl.

Motivasi lain yang timbul adalah tentunya dari keinginan setiap individu untuk mencapi kebutuhan yang terus menerus semakin beragam, maka mereka para *sales promotion girl* tak terkecuali winda, ica, ayu dan nia juga harus dapat menyesuaikan peraturan yang ada dengan keadaan mereka.

Kebutuhan yang meningkat tersebut dapat tergambarkan dari keinginan winda yang awalnya hanya ingin menghidupi anaknya, namun kini ia memiliki keinginan yang lain di dalam hidupnya. Selain winda juga hal tersebut terlihat dari ica yang menginginkan mobil untuk kendaraan pribadinya dengan angsuran yang telah di sebutkan di atas. Maka hal itu semua juga dapat memotifasi para *sales promotion girl* agar semakin giat lagi dalam bekerja.