























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 berperilaku 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







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 dimaksud disini yaitu kebutuhan untuk perawatan tubuh yang harus di lakukan sehingga dapat menghasilkan 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 miliknya 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









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”<sup>6</sup>

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 berseih 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.”<sup>7</sup>

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

---

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

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







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 terakhir 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 perilaku konsumtif yang telah mereka lakukan tersebut, dimana hal – hal yang dianggap mereka perlu, belum

tentu dianggap oleh oranglain sebagai 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.





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 sehari, 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.





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 senang karena dapat menghasilkan uang banyak di setiap bulannya disaat dia mampu menghabiskan target rokok yang di targetkan.



Oleh karena itu maka penelitian perilaku 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*.

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

Dari hasil wawancara yang saya dapatkan 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 perilaku 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, di rumah 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







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 penghasilannya 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 bahkan 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 terakhir adalah ayu, menggunakan tas yang sering di gunakan adalah dengan merek elizabeth 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 perilaku 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 beberapa kalangan tertentu saja.

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

Perwujudan 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.



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 terapkan 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





penampilan maupun dari bagaimana cara mereka mampu untuk menawarkan produk yang di miliknya 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 akhirnya mereka mendapatkan apresiasi sesuai dengan yang mereka inginkan yakni gaji yang besar sesuai 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 tentunya 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 menghabiskan sisah rokok yang di pasarkan mereka.

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

Aturan – aturan ini dapat memelihara ke disiplin 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.