BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Perilaku konsumtif yang dilakukan oleh *sales promotion girl* saat ini lebih banyak berdasarkan pada emosional dari pada rasional. Hal tersebut terjadi karena pengaruh dari lingkungan yang muncul di kalangan *sales promotion girl* dengan pendapatan besar yang dapat mereka peroleh di setiap bulannya, oleh *sales promotion girl* dalam kehidupan sehari – hari yang di inginkan dengan meningkatnya keinginan melakukan konsumsi.

   Dalam memenuhi kebutuhan yang di ingikan oleh *sales promotion girl* yang berjenjang sesuai dengan teori yang telah di kemukakan oleh maslow, tentunya kebutuhan yang pertama telah terpenuhi, kebutuhan tingkat akan terpenuhi menjadi tingkat yang utama, selanjutnya jika kebutuhan tingkat kedua telah terpenuhi muncul kebutuhan tingkat ketiga dan seterusnya sampai kebutuhan tingkat kelima.

   Hal ini tergambar diatas bahwa kebutuhan pokok yang telah di penuhi oleh *sales promotion girl* tersebut menimbulkan kebutuhan selanjutnya yang menjadikan kebutuhan selanjutnya tersebut yang awalnya menjadi kebutuhan sekunder berubah menjadi kebutuhan pokok.

   Kebutuhan tersebut dapat di lihat pada saat melakukan perawatan tubuh dan kosmetik menjadi kebutuhan pokok di dalam menunjang

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penampilan para *sales promotion gir*, baik pada saat bekerja maupun di luar jam kerja. Dan kosmetik yang di kenakannya memiliki harga yang mahal dan selalu di konsumsi setiap bulan, hal ini tentunya di lakukan oleh *sales promotion girl* untuk mempertahankan dan merawat potensi tubuh indah dan wajah cantik yang di milikinya tersebut.

Selain kosmetik tentunya adalah barang – barang yang dapat menunjang penampilan dalam bergaulnya tersebut yang juga sebagai kebutuhan sekunder yang berubah menjadi kebutuhan pokok, seperti baju, tas, sepatu dengan merek – merek tertentu yang di kenakannya.

Dengan adanya kebutuhan *sales promotion girl* yang semakin besar tersebut, tentunya dapat menjadi motivasi untuk selalu giat bekerja sehingga mendapatan gaji banyak dan mampu memenuhi kebutuhannya tersebut, untuk dapat merasakan kebahagiaan dalam memenuhi kebutuhan yang telah ia bedakan dalam kebutuhan yang menjadi prioritas dan kebutuhan yang harus dipenuhi sebagai kebutuhan sekunder yang diutamakan.

Selain dari beberapa kebutuhan tersebut factor lain yang menyebabkan prilaku konsumtif *seles promotion girl* karena setiap individu memiliki rasa ingin tau tentang suatu hal yang menjadikan Sesutu bagi kita itu tidak penting menjadi penting dalamkehidupan individu lainnya.

2. Yang selanjutnya adalah eksistensi kerja, dimana telah di gambarkan di atas bahwasannya eksistensi kerja yang di lakukan para *sales promotion*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

girl telah tergambar dengan kesanggupan mereka dalam mengikuti peraturan yang ada di dalam pt.one hundred percent entertainment pada saat bekerja.

Sehingga sampai saat ini mereka masih bisa tetap eksis dalam menjalankan pekerjaannya sesuai target yang di tentukan sebagai seorang *sales promotion girl* yang baik. Dan aturan yang lain seperti menjaga penampilan dan datang satujam sebelum jam kerja di mulai tentunya sudah termasuk juga di dalam peraturan yang mampu mereka taati sehingga mereka tetap eksis dalam bekerja sebagai seorang *sales promotion girl*.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah ditetapkan dapat di berikan saran sebagai berikut.

1. Sebagai seorang *seles promotion girl* dengan penghasilan yang banyak maka sebaiknya mengurangi prilaku konsumtifnya dan menyisihkan uangnya untuk menabung.
2. Sebagai *seles promotion girl* sebaiknya tidak berprilaku terlalu boros dalam membelanjakan uang diluar dari kebutuhan pokok yang mereka butuhkan.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id