

BAB IV

ANALISIS HUKUM ISLAM TERHADAP PENJUALAN ROKOK DENGAN CARA PROMOSI OLEH SALES PROMOTION GIRLS (SPG)

A. Pelaksanaan Sistem Penjualan Oleh Sales Promotion Girls (SPG)

Banyak cara untuk melakukan penjualan sebuah produk yang dihasilkan oleh perusahaan, salah satunya dengan menggunakan jasa *sales promotion girls* (SPG). *Sales promotion girl* adalah seorang wanita yang direkrut oleh perusahaan untuk mempromosikan produk.

Adapun bentuk promosi yang menggunakan jasa *sales promotion girl* (SPG) dilakukan oleh produsen rokok untuk mendongkrak produk dari perusahaan. Dengan cara sebagian berikut: Mengelompokkan para *sales promotion girl* (SPG) dalam satu grup, memberangkatkan *sales promotion girl* (SPG) ketempat yang dirasa ramai pengunjungnya, menyebarkan para *sales promotion girls* (SPG) ketempat yang menjadi tujuan untuk mempromosikan barang yang di Jual oleh perusahaan, dan menempatkan *sales promotion girl* (SPG) pada event-event yang diselenggarakan oleh Perusahaan.

Dalam praktek menawarkan produk kepada pelanggan *sales promotion girls* (SPG) mempunyai trik-trik dalam menawarkan barang antara lain: Pandai

merayu para konsumen, Berpenampilan menarik dan cantik, Agresif dan tidak mudah menyerah dalam melakukan penawaran kepada konsumen.

Semua ini dilakukan oleh para *sales promotion girls* (SPG) agar produk yang ditargetkan oleh perusahaan dapat terpenuhi. Biasanya cara menawarkan produk, *sales promotion girls* (SPG) mempunyai karakteristik yang menarik sebagai usaha untuk menarik perhatian konsumen. Dalam hal ini *sales promotion girls* (SPG) harus memenuhi persyaratan: Mempunyai performance fisik yang menarik untuk mempengaruhi konsumen, mempunyai cara komunikasi yang baik kepada konsumen. Karena komunikasi ini akan mampu tercipta interaksi antar *sales promotion girls* dengan konsumen, mempunyai bahasa tubuh yang lemah lembut dan lemah gemulai ketika menawarkan produk.

Dalam menawarkan produk kepada pelanggan, *sales promotion girls* (SPG) dituntut untuk lebih aktif dan agresif dalam menawarkan produk rokok perusahaan untuk bisa mencapai target penjualan yang diberikan oleh perusahaan. Untuk itu, agar bisa mencapai target penjualan, para produsen mencari para *sales promotion girls* (SPG) yang handal dan tidak mudah menyerah dalam melakukan penjualan.

Setelah seseorang dinyatakan lulus tes yang diadakan oleh perusahaan rokok, maka seseorang tersebut bisa bekerja sebagai *sales promotion girls* (SPG) di perusahaan rokok dan sales tersebut diberikan target penjualan dari perusahaan rokok. Untuk bisa mencapai target penjualan yang diberikan kepada

sales promotion girls (SPG) oleh perusahaan rokok, maka *sales promotion girls* (SPG) tersebut harus mempunyai teknik.

Adapun teknik-teknik yang dipakai para *sales promotion girls* (SPG) rokok dalam mempromosikan barang yang dipasarkan antara lain:⁴⁶*sales promotion girls* (SPG) Non Event. Yang dimaksud *sales promotion girls* (SPG) non Event disini adalah *sales promotion girls* (SPG) menawarkan barang tidak melalui event-event yang diselenggarakan oleh perusahaan rokok yang menjadi tempat kerjanya dan cara-cara yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut : *sales promotion girls* (SPG) langsung mendatangi tempat yang sudah di targetkan, *Sales promotion girls* (SPG) menawarkan barang kepada para konsumen yang menjadi sasaran pemasaran, *Sales promotion girls* (SPG) memberikan penawaran kepada calon pembeli dengan memberikan keterangan secara langsung kepada calon pembeli secara Face to face, *Sales promotion girls* (SPG) bersikap aktif dengan langsung mendatangi dan menawarkan produk yang dipasarkan kepada calon pembeli, *Sales promotion girls* (SPG) bersikap Agresif dan tidak mudah menyerah dalam melakukan penawaran kepada konsumen.

Sales promotion girls (SPG) Dalam event, Yang dimaksud dengan *sales promotion girls* (SPG) dalam Event adalah *sales promotion girls* (SPG) yang ditugaskan oleh perusahaan untuk menjaga stand yang sudah disediakan oleh perusahaan dalam event-event yang disponsori oleh perusahaan misalnya konser

⁴⁶ Hasil wawancara dengan Amelda Fitriana selaku *sales promotion girls* (SPG) pada tanggal 6 desember 2009

music, dan event yang lain yang disponsori oleh perusahaan rokok. dan cara-cara yang dilakukan dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut :⁴⁷ *Sales promotion girls* (SPG) hanya menunggu di stand yang sudah disediakan oleh perusahaan, *Sales promotion girls* (SPG) bersikap pasif dan hanya menunggu calon pembeli yang datang ke stand untuk membeli produk yang dipasarkan, *Sales promotion girls* (SPG) Sebagai sumber yang menerangkan produk perusahaan yang dipasarkan dalam event tersebut jika ada pembeli yang bertanya.

Dari cara yang dilakukan dalam penawaran antara *sales promotion girls* (SPG) dengan konsumen terdapat sebuah kesepakatan yang dilakukan pada kedua belah pihak yang bersangkutan. Sehingga kesepakatan antara kedua belah pihak secara akad sudah terjadi. Misalnya *sales promotion girls* (SPG) sebagai jasa yang menawarkan produk dari perusahaan menyatakan: saya menjual rokok ini yang terbaru dari perusahaan ternama di Indonesia, dan konsumen tersebut menjawab: saya beli rokok dari anda. Transaksi ini bisa juga dengan cara lain asalkan dapat dipahami oleh kedua belah pihak yang bersangkutan. Pihak-pihak yang melakukan transaksi adalah *sales promotion girls* (SPG) yang telah diberi tugas oleh perusahaan.

Tidak jarang *sales promotion girl* (SPG) ini berpenampilan sangat tidak sesuai dengan syari'at Islam bahkan sampai auratnya terlihat, untuk menarik perhatian sehingga lebih mudah mempromosikan produknya *sales promotion girl*

⁴⁷ Hasil wawancara dengan Marini Pareda selaku *sales promotion girls* (SPG) pada tanggal 6 Maret 2010

(SPG). Kalau mendengar kata *sales promotion girl* (SPG) dari produk rokok, pasti yang terbayang seksinya. mendengar kata *sales promotion gir* (SPG) rokok pasti identik dengan image wanita cantik dan seksi. Soalnya produk rokok sering mengadakan acara yang berhubungan dengan entertainment (live musik, olahraga, kontes otomotif, dll) setiap acara pasti banyak *sales promotion gir* (SPG) yang menawarkan produknya kepada pembeli

Dengan sistem promosi yang menggunakan jasa *sales promotion girl* (SPG) tidak jarang konsumen tertarik bukan karena pada produk tersebut melainkan karena keseksian dan fisik dari *sales promotion girl* (SPG) tersebut. Hal ini dimanfaatkan oleh perusahaan. Untuk mendongkrak produk baru dari rokok tersebut sehingga sistem promosi yang menggunakan jasa *sales promotion girl* (SPG) dianggap salah satu promosi yang sangat maksimal bagi produsen.

B. Prespektif Hukum Islam Terhadap Sistem Penjualan Rokok Oleh Sales Promotion Girls (SPG).

Dalam sistem penjualan, perusahaan telah mempunyai strategi yang salah satunya dengan menggunakan sistem promosi. Dalam hal ini menggunakan jasa *sales promotion girls* (SPG). Proses penawaran yang dilakukan oleh *sales promotion girls* (SPG) sudah ditetapkan berdasarkan pemilihan dan ketentuan prosedur yang sudah ditetapkan oleh perusahaan tersebut. Namun dalam pelaksanaan penawaran barang yang menjadi promosi dilapangan para *sales promotion girls* (SPG) seharusnya menggunakan pakaian yang seharusnya dan

seyaknyanya tidak menggunakan pakaian yang memperlihatkan auratnya semata untuk menarik pembeli dari barang yang dijualnya tersebut. Sebab dengan cara tersebut pihak pembeli membeli barang bukan karena barang yang dipromosikan tersebut melainkan ketertarikan dari fisik *sales promotion girls* (SPG) yang diperlihatkan auratnya, sehingga dia membeli rokok dengan sebab ketertarikan dari melihat tubuh *sales promotion girls* (SPG) bukan dari karena kualitas barang tersebut. Adapun tujuan dari promosi adalah mengenal dan memahami pelanggan sedemikian rupa sehingga produk tersebut cocok dengan pembeli dan terjual dengan sendirinya, sedangkan proses penjualan terdiri dari analisa peluang pasar, merancang strategi penjualan produk, merancang program dan mengorganisir.⁴⁸

Dalam bidang penjualan produk/barang, Rasulullah SAW telah memberikan contoh yang terbaik: beliau berpenampilan menawan, membangun relasi, mengutamakan keberkahan, memahami pelanggan, mendapatkan kepercayaan, memberikan pelayanan yang terbaik, berkomunikasi, menjalin hubungan yang bersifat pribadi, tanggap terhadap permasalahan, menciptakan perasaan satu komunitas, berintegrasi, menciptakan keterlibatan dan menawarkan pilihan.

Selain itu di dalam Agama Islam Rasulullah SAW sudah mengajarkan dan menyuruh umatnya agar dalam memasarkan produk/barangnya harus sesuai dengan ajaran Agama Islam. Strategi promosi Rasulullah SAW tersebut meliputi

⁴⁸ <http://onc.indoskripsi.com/node/4731> August 22nd, 2008

Memiliki Kepribadian Spiritual (*Taqwa*), Berperilaku Baik dan Simpatik (Siddiq), Memiliki kecerdasan dan intelektualitas (*Fathonah*), Komunikatif, transparan dan komunikatif (*Tablig*), Bersikap melayani dan rendah hati (*Khidmah*), Jujur, terpercaya profesional, kredibilitas dan bertanggung jawab (*Al-Amanah*), Tidak Suka Berburuk Sangka (*Su'uzh-zhann*), Tidak Suka Menjelek-jelekkkan (*Ghibah*), Tidak Melakukan Sogok/Suap (*Risywah*), Berbisnislah kalian secara adil, demikian kata Allah. Dari sembilan etika pemasar tersebut empat diantaranya merupakan sifat nabi dalam mengelola bisnis yaitu Shiddiq, Amanah, Fatahanan dan Tablih yang merupakan "Key Succes Factor" kepada kita untuk melakukan penjual

Firman Allah surat Al-Lukman yang berunyi :

□□:

Artinya *"Dan janganlah kamu memalingkan muka dari manusia (karena sombong) dan janganlah berjalan di muka bumi dengan angkuh. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang sombong yang membanggakan diri."*⁴⁹

□□

Artinya *"Dan sederhanakanlah kamu dalam berjalan, dan lunakkanlah suaramu, sungguh seburuk-buruk suara ialah suara keledai"*.⁵⁰

⁴⁹ Depag RI, *Al-Qur'an dan terjemah*, hal. 11

⁵⁰ *Ibid*, hal 11

Pelaksanaan penjualan suatu produk yang dilakukan oleh perusahaan. Dengan menggunakan cara promosi melalui media *sales promotion girl* (SPG) menurut hukum ekonomi secara umum adalah sah. Karena sistem yang digunakan pada promosi yang menggunakan media *sales promotion girl* (SPG) sudah memenuhi syarat dan rukun ketentuan jual beli umum. Dalam hal ini sudah terpenuhi semua dalam syara' yang sudah menjadi ketentuan dalam jual beli, yaitu penjual, pembeli, harga, barang, ijab dan qabul.

Dari segi hukum Agama Islam sistem penjualan rokok yang dilakukan oleh perusahaan dengan menggunakan sistem penjualan dengan penawaran yang dilakukan *sales promotion girl* (SPG) menurut hukum penjualan sudah sesuai dengan ketentuan syarat dan rukun dalam hal penawaran barang dan penjual. Karena pada prinsip yang diterapkan produsen kepada promosi pemasaran yang dilakukan *sales promotion girl* (SPG) menerapkan sistem yang sebagaimana unsurnya sesuai ketentuan yang diterangkan oleh Rasulullah SAW.

Dari segi sikap dan ketentuan dalam melakukan promosi dengan penawaran yang dilakukan *sales promotion girl* (SPG) memang sudah sesuai dengan konsep penawaran dalam Islam. Tetapi yang menjadikan sistem ini kurang sesuai dengan konteks Islam adalah dari segi pakian yang tidak digunakan oleh *sales promotion girl* (SPG) dirasa kurang sopan karena dalam sistem pemasarannya pakian yang digunakan para *sales promotion girl* (SPG)

tidak sesuai dengan ketentuan yang ada dalam syari'at islam. Karena dilihat dari segi keislaman dirasa kurang sopan dengan terlalu memperlihatkan aurat yang seharusnya tidak boleh dilihat dari seorang muslimah yang baik. Sehingga calon pembeli produk tersebut tertarik bukan karena produk dan kualitas dari barang yang dipromosikan oleh *sales promotion girls* (SPG) melainkan dari fisik yang diperlihatkan oleh *sales promotion girls* (SPG).

Jadi sistem pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan dalam konteks pemasaran dengan menggunakan *sales promotion girl* (SPG) diperbolehkan karena sudah sesuai dengan konsep penawaran yang dilakukan oleh Rosulullah SAW. Tetapi dalam konteks etika dalam Islam sistem dengan cara *sales promotion girl* (SPG) yang menggunakan pakaian memperlihatkan auratnya dirasa kurang sesuai dengan konteks islam. Jadi sistem pemasaran perusahaan tidak diperbolehkan dalam konteks penawaran Islam karena proses yang dilakukan dalam sistem ini dilakukan dengan cara lebih menonjolkan dari segi pakian yang dikenakan *sales promotion girls* (SPG) yang memperlihatkan auratnya bukan karena kualitas barang yang diperdagangkan dalam penawaran tersebut.