

Persepsi Eksploitasi Perempuan di Mall Surabaya Studi Pada Sales Promotion Girl

Velita Maya Andini^{1*} dan Bertha Getzi Putri Kurniawan²

^{1,2}Program Studi Sosiologi, Universitas Negeri Surabaya

Velita.23093@mhs.unesa.ac.id, Bertha.23105@mhs.unesa.ac.id

Abstract

In general, women must receive education in order to produce superior human resources. However, things are different nowadays. Many women do not get a proper education due to poor economic factors. Some of them choose not to continue to a higher level of education because they are tempted by the salary to meet their living needs. Working as a Sales Promotion Girl (SPG) is a shortcut they take. Many cases of exploitation occurred in these promotional activities. This activity is still widely carried out in big cities, because a Sales Promotion Girl (SPG) is able to boost the sales targets set by the company. The societal stigma seems to give social sanctions to an SPG by considering them trivial. In fact, it is not uncommon for people around to make bad assumptions about work as a Sales Promotion Girl (SPG). However, if you analyze it more deeply, not all SPGs have the same image as other people say. Because each individual has their own perspective. This research aims to change people's views about the work of an SPG, exploring what factors influence them to do this work and what forms of exploitation are carried out by perpetrators against victims through the SPG's perspective. This research method uses the phenomenological method, by studying how individuals subjectively experience experiences. Primary data was obtained through interviews using a qualitative approach. The research results show that many SPGs are negatively impacted by the exploitation that occurs.

Keywords: *Exploitation Of Women; Self-Image; Abuse*

Abstrak

Secara umum perempuan harus mengenyam pendidikan guna menghasilkan sumber daya manusia yang unggul. Namun lain halnya dengan zaman sekarang. Banyak perempuan yang tidak mendapatkan pendidikan yang layak karena faktor ekonomi yang kurang baik. Beberapa dari mereka memilih untuk tidak melanjutkan ke jenjang pendidikan yang lebih tinggi karena tergiur oleh gaji guna mencukupi kebutuhan hidup. Bekerja sebagai *Sales Promotion Girl* (SPG) merupakan jalan pintas yang mereka ambil. Banyak kasus eksploitasi yang terjadi dalam kegiatan promosi tersebut. Kegiatan tersebut masih banyak dilakukan di kota-kota besar, karena seorang *Sales Promotion Girl* (SPG) mampu mendongkrak target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Stigma masyarakat yang seolah memberi sanksi sosial terhadap seorang SPG dengan menganggap mereka remeh. Bahkan tak jarang orang sekitar memberikan asumsi yang buruk tentang pekerjaan sebagai *Sales Promotion Girl* (SPG). Padahal jika di analisis lebih dalam, tidak semua SPG memiliki citra yang sama seperti yang orang lain kata kan. Karena setiap individu memiliki perspektif masing-masing. Penelitian ini bertujuan untuk mengubah pandangan masyarakat tentang pekerjaan seorang SPG, menggali faktor apa saja yang memengaruhi mereka untuk melakukan pekerjaan tersebut serta bentuk eksploitasi apa saja yang dilakukan oleh para pelaku terhadap korban melalui persektif SPG tersebut. Metode penelitian ini menggunakan metode fenomenologi, dengan mempelajari bagaimana individu secara subjektif merasakan pengalaman. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan menggunakan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa banyak sekali SPG yang terkena dampak negatif akibat eksploitasi yang terjadi.

Kata Kunci: Eksploitasi Perempuan; Citra Diri; Pelecehan

1. Pendahuluan

Perilaku masyarakat yang cenderung konsumtif membuat perempuan rela melakukan berbagai macam pekerjaan untuk memperoleh pendapatan. Surabaya dianggap sebagai kota metropolitan yang segala sesuatunya sudah tersedia. Hal tersebut menjadi peluang yang dapat dimanfaatkan oleh para pihak perusahaan untuk menerapkan marketing penjualan guna mencapai suatu target. Akibatnya banyak bermunculan kompetitor pada bidang tersebut. Hal ini memicu tipisnya lapangan pekerjaan bagi mereka yang memiliki keahlian dan pendidikan yang terbatas. Pekerjaan sebagai *Sales Promotion Girl* (SPG) dijadikan jalan pintas untuk memenuhi kebutuhan hidup. Profesi ini lebih tepat ditujukan kepada perempuan, karena dalam pekerjaan ini dibutuhkan penampilan menarik dan butuh komunikasi yang baik.

Stigma masyarakat yang selalu memukul rata bahwa perempuan lebih layak untuk berada di rumah sebagai ibu rumah tangga. Persepsi yang masih menganggap bahwa pendidikan tidak begitu penting dan hanya menghabiskan uang saja. Padahal perempuan juga berhak memperoleh kesempatan yang sama seperti yang laki-laki dapatkan.

Eksplotasi perempuan merupakan suatu tindakan yang dilakukan oleh oknum tertentu untuk memperoleh suatu keuntungan secara sepihak dengan memanfaatkan perempuan. Para perempuan dituntut untuk memenuhi SOP pekerjaan yang berimbas pada harga diri mereka. *Customer* beranggapan bahwa mereka seorang pembeli yang wajib untuk dilayani. Dengan begitu mereka bertindak sewenang-wenang terhadap para *Sales Promotion Girl* (SPG) yang bekerja.

SPG dijadikan jalan pintas bagi perempuan untuk mempermudah mendapatkan uang. Secara umum profesi ini lebih tepat ditunjukkan kepada perempuan, karena perempuan memiliki tubuh dan paras yang menjadi modal bekerja sebagai SPG. Perusahaan lebih diuntungkan dengan adanya SPG karena dipandang mampu mendongkrak penjualan produk. Pekerjaan ini tidak membutuhkan skill yang tinggi cukup bermodal fisik dan paras yang cantik saja. Karena pada dasarnya perempuan memiliki kelebihan untuk mengajak pembeli. Perilaku dalam pekerjaan ini akan menentukan suasana penjualan. Pekerjaan ini lebih banyak diambil karena penghasilan atau gaji yang besar dan tidak mengeluarkan banyak tenaga. Para pekerja wajib menggunakan seragam yang telah diberikan oleh perusahaan, jika tidak menggunakan seragam yang telah ditentukan, maka gaji tidak akan diberikan. Dalam pekerjaan ini, penampilan cenderung seksi dan terbuka agar *customer* tertarik untuk membeli rokok. Penampilan yang menarik menjadi kriteria utama dalam pekerjaan ini penampilan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengubah pandangan masyarakat tentang pekerjaan seorang SPG, menggali faktor apa saja yang mempengaruhi mereka untuk melakukan pekerjaan tersebut, serta bentuk eksploitasi apa saja yang dilakukan oleh para pelaku terhadap korban melalui persektif SPG tersebut. Faktor-faktor yang melatarbelakangi perempuan memilih bekerja sebagai *Sales Promotion Girls* antara lain adalah faktor ekonomi, yaitu untuk mendapatkan tambahan penghasilan sehingga mampu untuk memenuhi keperluan hari-hari dan meningkatkan derajat perekonomian perempuan. Konsep ini agaknya dapat menyelesaikan permasalahan pembakuan peran seperti yang selama ini dipahami sebagian masyarakat sebagai sesuatu yang tidak dapat ditawar. Hal inilah yang disebut sebagai konsep peran ganda seperti dimana perempuan tidak lagi melulu harus berkuat di sektor domestik, tetapi juga dapat merambah sektor publik (Supartiningsih, 2003 : 50).

2. Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode fenomenologi, yakni dengan mempelajari bagaimana individu secara subjektif merasakan pengalaman. Data primer diperoleh melalui wawancara terhadap pihak terkait. Melalui pendekatan kualitatif untuk memperoleh data tersebut. Minimnya narasumber di lapangan merupakan faktor penghambat pengumpulan data pada penelitian ini. Melakukan wawancara terhadap pihak terkait agar dapat memperoleh informasi yang relevan menurut perspektif seorang *Sales Promotion Girl* (SPG). Fenomenologi sebagai salah

satu cabang filsafat, pertama kali dikembangkan di universitas-universtas Jerman sebelum Perang Dunia I, khususnya oleh Edmund Husserl, yang kemudian di lanjutkan oleh Martin Heidegger dan yang lainnya, seperti Jean Paul Sartre. Selanjutnya Sartre, Heidegger, dan Merleau-Ponty memasukkan ide-ide dasar fenomenologi dalam pandangan eksistensialisme. Adapun yang menjadi fokus dari eksistensialisme adalah eksplorasi kehidupan dunia makhluk sadar, atau jalan kehidupan subjek-subjek sadar. Seperti telah disebutkan sebelumnya, bahwa fenomenologi tidak dikenal setidaknya sampai menjelang abad ke-20. Abad ke-18 menjadi awal digunakannya istilah fenomenologi sebagai nama teori tentang penampakan, yang menjadi dasar pengetahuan empiris (penampakan yang diterima secara inderawi).

Validitas data menggunakan teknik triangulasi, dan teknik analisis data dengan model interaktif. Informan yang diwawancarai adalah 1 orang yang sudah menikah. Bekerja selama 5 tahun menjadi *Sales Promotion Girl* dari merek rokok djarum. Namun tidak hanya merek itu saja, informan juga pernah menjadi SPG di berbagai merek rokok lainnya. Sekarang ia menjabat sebagai *Team Leader* dari rokok djarum. Dan informan tersebut memilih tidak melanjutkan kuliah, dikarenakan faktor ekonomi yang kurang stabil. Akhirnya informan tersebut memilih untuk menjadi *Sales Promotion Girl* (SPG) untuk memenuhi kebutuhan hidup.

3. Hasil dan Pembahasan

Para perempuan menggunakan pendekatan secara emosional maupun secara fisik untuk memperoleh pembeli guna memenuhi target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Bahkan rata-rata dari mereka ada yang tidak mendapatkan gaji secara langsung dari perusahaan hanya pada saat penjualan mereka tidak bisa memenuhi target yang sesuai dengan kemauan perusahaan. *“Dulu aku pas awal jadi spg, pernah lambat dikasih gaji dari perusahaan karena pada saat itu aku tidak memperoleh target yang sesuai dengan yang perusahaan inginkan. Jadi gaji ku baru turun tuh sekitar 3 bulan setelah aku melakukan pekerjaan itu (korban f)”*. Hal tersebut merupakan suatu eksploitasi yang tanpa sadar memberi kerugian terhadap para korban itu sendiri. Para korban juga tidak bisa melakukan apa-apa sebab keputusan tersebut berasal dari perusahaan. Mereka juga mematuhi SOP yang ada karena tuntutan pekerjaan.

”SPG tuh sebenarnya banyak macamnya, cuman yang orang awan tahu tuh hanya SPG biasa. Dari segi pakaian juga berbeda. Jadi SPG dibedakan jadi 2, yakni SPG Reguler dan SPG Event. Kalo reguler pakaian kita sopan, dalam artian casual. Tapi kalau SPG event pakaian kita sexy dan menarik laki-laki karena target pasar kita tuh laki-laki. Jadi sebisa mungkin bersikap mengajak dan ramah untuk memperoleh pembeli (korban f)”. Tidak sedikit dari para korban yang mengalami pelecehan pada saat promosi di lapangan. Rata-rata dari mereka ada yang sampai ditawarkan ke hal negatif dan pernah mendapatkan kata-kata yang tidak pantas pada saat mereka melakukan penjualan. Namun mereka tidak bisa melakukan apa-apa karena itu merupakan resiko pekerjaan yang harus mereka tanggung ketika menjadi Sales Promotion Girl (SPG). *“Bahkan aku sampai pernah ditawarkan untuk menjadi simpanan mereka. Tapi balik lagi ya aku niat untuk bekerja demi keluarga ku. Dan setiap orang kan punya hak nya sendiri untuk menerima segala sesuatunya. Banyak dari temen-temen SPG ku yang menerima hal tersebut, karena apa? ya karena hidup mereka sudah terbiasa untuk hidup hedon (korban f)”*

Banyak sekali faktor yang dapat kita lihat dari berbagai pespektif. Masyarakat selalu berfikir negatif kepada para SPG hanya karena penampilan mereka yang bersifat mengundng para pria. Bahkan tidak sedikit dari mereka yang dijuluki sebagai `penggoda` oleh masyarakat sekitar. Padahal jika kita mau menganalisis lebih dalam, mereka memiliki alasan tersendiri mengapa mereka mau menjalani pekerjaan tersebut. Faktor lingkungan juga menjadi salah satu hal yang mempengaruhi mereka untk melakukan pekerjaan tersebut. Lingkungan sangat berpengaruh penting bagi setiap individu. Rata-rata dari mereka memiliki *background* pendidikan yang baik. Bahkan ada juga yang berasal dari *background* keluarga yang terpandang. Namun karena pertemanan yang kurang baik, akhirnya para korban pun ikut terpengaruh dengan lingkungan pertemanan yang ada.

“Awalnya aku kuliah di salah satu universitas di Surabaya yang berbasis islami, bahkan aku juga alumni pesantren. Sebelumnya karena ajakan teman sih awalnya itu. Karena aku juga butuh kerja sampingan. Waktu itu, karena keuangan keluarga ku tidak stabil jadi aku memutuskan untuk cari pekerjaan sampingan yang tujuannya untuk menuhin kebutuhanku sendiri selama aku di Surabaya. Karena terlanjur nyaman dengan pekerjaan ini, akhirnya aku memutuskan untuk tidak melanjutkan pendidikan ku. Dan menjadi SPG rokok sampai sekarang (korban f).”

Faktor ekonomi juga menjadi salah satu hal yang mempengaruhi mereka melakukan pekerjaan tersebut. Karena kurangnya mata pencaharian dan terbatasnya keahlian, menjadikan mereka mencari jalan pintas menjadi seorang SPG rokok. Tidak hanya harga diri yang dipertaruhkan. Mereka juga mendapatkan sanksi sosial bahkan dari orang-orang terdekat sekaligus. Masyarakat seakan-akan menghakimi perilaku mereka. Dan menganggap SPG sebagai perempuan yang `gampang mau` dan dianggap remeh, serta dianggap sebagai perempuan `murahan` hanya karena mereka bekerja sebagai SPG.

Kategori SPG juga dibedakan menjadi 2, yakni grade A dan grade B. Setiap grade mempunyai ketentuan dan standart masing-masing. Dari segi tinggi badan, berat badan, maupun dari paras. Jumlah gaji yang diberikan pun berbeda. *“Kalo grade A itu gaji nya dapet 375-400k. Tingginya harus diatas 160cm. Kalo yang grade B gajunya 275-300k. Tingginya kalo grade B tuh 152cm. Jadi ada grade nya masing-masing. Bukan semua di sama rata kan. Tapi kita dibagi jadi 5orag ketika melakukan penjualan. 4 SPG didampingi oleh 1 TL atau Team Leader buat dampingi kita selama penjualan di lapangan (korban f).”*

Tidak hanya SPG saja yang melakukan penjualan, mereka juga diawasi langsung oleh Team Leader yang ditugaskan guna memberikan pengamanan terhadap para SPG. Namun tetap, seorang *customer* masih melakukan pelecehan pada para SPG. Karena mereka memiliki anggapan bahwa `pembeli adalah raja`. Para pelaku juga merasa mampu membeli produk tersebut, bahkan pelaku merasa mampu untuk membeli harga diri pada seorang perempuan tersebut. Bahkan korban pun pernah mendapatkan perilaku yang tidak pantas dari para *customer*.

“Aku pernah dilempar uang sama mereka(customer)pada saat aku melakukan promosi. Karena saat itu aku menolak ajakan mereka untuk melakukan hal yang tidak pantas. Akhirnya mereka merendahkan aku dengan kuasanya di depan publik.Tapi ketika kita berusaha menolak, malah kita dikira sombong. Karena anggapan laki-laki kalo punya uang kan jadi semena-mena sama kita (korban f).”

Kasus yang dialami oleh korban f, seringkali dialami juga oleh SPG lainnya. Bekerja dibawah tekanan membuat mereka merasa sedikit terbebani dengan pekerjaan yang mereka jalani saat ini. Diuji dengan berbagai macam hal agar dapat menarik pembeli dan dapat memenuhi target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. *“Awal kerja tuh aku sempet tertekan dengan SOP pekerjaan ini. Karena kita harus mampu memenuhi target perusahaan. Tapi balik lagi ya, namanya juga kerja gitu loh. Jadi mau ngga mau ya harus tetep dijalani (korban f).”*

Walaupun mengorbankan waktu, tenaga, bahkan keluarga pun mereka jalani untuk mendapatkan pendapatan guna melanjutkan hidup. Fisik selalu menjadi indikator utama dalam pekerjaan sebagai SPG. Karena ketika kita mampu tampil sexy, bahkan mampu membuat lawan jenis tertarik. Hal tersebut menambah nilai dari seorang SPG itu sendiri. Bukan tanpa alasan mereka mau melakukan pekerjaan sebagai SPG. Dari dalam diri mereka pun masih bertanya-tanya dengan keadaan yang saat ini terjadi.

“Dulu aku juga kaget, kenapa aku jadi SPG rokok gitu loh. Mana ada sih orang yang punya cita-cita jadi SPG rokok??Semua orang juga mau kerja enak, terus dapet gaji yang sesuai sama kemauan mereka. Tapi gimana lagi? Ini buat mencukupi kebutuhan hidup. Karena semuanya juga butuh uang kan. Karena teman juga akhirnya jadi candu ikut kerja jadi SPG (korban f).” Gaji yang menggiurkan juga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi. Merasa bahwa pekerjaan SPG mampu memberikan gaji yang banyak dan cukup menjanjikan bagi kehidupan mereka. Waktu yang dibutuhkan pun fleksibel dalam pekerjaan tersebut.

“Menurutku gaji nya lebih banyak dibanding yang lain. Misal kita kerja di restoran atau cafe lah ya. Ngga mungkin dong kita bisa dapet gaji seperti yang SPG dapatkan. Pasti kayak rata-rata 900.000-1.000.000 lah ya, katakanlah seperti itu. Kalo kita ikut event rokok itu bisa dibandingkan beraa hari nya. Waktu juga fleksibel. Kalo ada event aja kita kerja nya sibuk (korban f)”. Terlanjur memiliki citra yang buruk dari masyarakat atas pekerjaan mereka menjadi SPG. Tidak membuat mereka menyerah untuk menjalani pekerjaan tersebut. Minim nya dukungan dari orang terdekat sekaligus, bahkan sampai dikucilkan oleh keluarga karena lebih memilih bekerja sebagai SPG.

“Kita tuh tergantung diri kita sendiri. Aku pernah di caci maki sama keluarga, bahkan sama tetanggaku karena aku SPG rokok. Aku juga pernah ga boleh pulang sama orang tua ku. Karena aku di kuliah in, di kasih pendidikan layak. Tapi aku milihnya jadi SPG rokok. Bahkan aku sampek kost karena aku ga diterima di keluarga ku lagi. Bahkan sampai jaran ketemu sama orang tua ku (korban f)”.

Sanksi sosial yang didapatkan juga sangat pilu, karena mereka yang bekerja sebagai SPG rokok dianggap tidak memiliki pekerjaan yang layak. Stigma masyarakat pun masih menganggap bahwa seorang perempuan SPG rokok itu perempuan `penghibur` hanya karena target pasar mereka adalah laki-laki.

“Lambat laun aku mulai memberikan pengertian sama orang tua ku kalau aku ini sebenarnya tujuannya cuman buat kerja cari nafkah, bahkan untuk menghidupi mereka juga kan. Kalo pakaian sexy juga SOP pekerjaan. Mau giaman alagi namanya juga kerja kan?harus mau ngikutin SOP perusahaan. Meskipun se-sexy apapun kalo kita bisa menjaga ya bisa (korban f).”

Semua tergantung perspektif dari setiap individu. Respon dan sikap yang baik akan memberikan timbal balik yang sama. Tergantung cara mereka sebagai SPG untk menyikapi candaan yang diberikan oleh *customer*. Walaupun biasanya candaan yang diberikan selalu mengarah ke hal yang negatif dan membuat mereka sebagai SPG tidak nyaman dengan candaan tersebut.

“Godaan tuh slalu ada ya. Karena kita juga kerja nya seperti itu. Biasanya sampe nawar gitu sering. Tapi aku selalu menyikapi dengan bijak, karena aku kan juga butuh customer kan. Slalu aku sikapi dengan candaan yang mungkin tidak menyakiti mereka. Jadi supaya citra rokok yang aku promosi in ni tidak mendapat citra yang buruk gituloh. Karena kalo menyakiti customer, ujung-ujungnya jadi berantem. Jadi sebisa mungkin profesional lah (korban f).”

Pengendalian diri yang baik juga sangat dibutuhkan karena untuk menyikapi *customer* yang berbagai macam karakter pada saat melakukan promosi di lapangan. Surabaya menjadi tempat tujuan pemasaran yang baik karena di kota tersebut mampu mencapai terget penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Namun tidak hanya di Surabaya saja. Kota Sidoarjo dan Gresik pun menjadi sasaran penjualan rokok karena peminat nya yang tidak sedikit.

“Surabaya jadi tempat terbaik sih buat promosi rokok. Apalagi di tempat bar maupun di diskotik biasanya. Kan surabaya banyak tempat yang kayak gitu. Selain di bar dan diskotik, biasanya di Mall surabaya terus juga di Tunjungan Plaza juga banyak sekali peminatnya. Dan kota besar juga salah satu nya Sidoarjo dan Gresik juga banyak peminatnya. Jadi yang jadi sasaran penjualan biasanya 3 kota itu sih kalo sejauh ini (korban f).”

Menghadapi *customer* yang bermacam-macam karakter ketika di lapangan. Membuat mereka paham dan tahu harus bagaimana menyikapi hal tersebut. Bahkan sampai mengganggu privasi mereka ketika mereka melakukan promosi. *“Aku tuh sering ditanyain nomer whatsapp. Bahkan biasanya ada juga yang seolah-olah beli tapi sebenarnya cuman buat candaan aja dan cuman buat menggoda saja. Yang kayak gitu-gitu tuh banyak sebenarnya. Tapi balik lagi ya tergantung diri kita masing-masing (korban f).”*

Eksploitasi perempuan sendiri sebenarnya sering kita jumpai. Hanya saja masyarakat kurang paham dan menganggap fenomena tersebut sebagai sebuah hal yang remeh. Bahkan tidak sedikit dari mereka yang sesama perempuan, namun merendahkan perempuan lain. Tidak ada salahnya jika kita mau memilih pekerjaan yang seperti apa. Asalkan kita bisa menjaga diri kita sendiri. Tidak hanya SPG saja, semua pekerjaan juga memiliki sisi buruk dan sisi baiknya masing-masing. Sebagian orang hanya melihat melalui perspektif mereka saja. Tanpa menggali informasi lebih lanjut dengan pihak terkait.

Dan kebanyakan dari masyarakat terburu-buru menyimpulkan suatu hal, tanpa menghargai perspektif orang lain. Fakta mengejutkan adalah masih banyak laki-laki yang berani untuk merendahkan perempuan lain di depan umum. Bahkan kebanyakan ada yang memberi penawaran seakan-akan harga diri dapat di tukar dengan uang. Sikap tersebut yang sebenarnya harus dikendalikan dalam diri masyarakat. Belajar untuk menghargai orang lain.

Pelecehan seksual adalah suatu tindakan kejahatan yang merugikan orang lain atau bahkan menimbulkan trauma pada diri korban. Kasus pelecehan seksual kian marak terjadi, meskipun demikian masih banyak masyarakat yang tidak mengenali cirinya. Akibatnya, sangat sulit untuk mencegah tindakan tersebut. Sama halnya yang dialami oleh SPG roko di Surabaya. Yang mungkin pernah mengalami bahkan sering, Ketika melakukan promosi rokok pengeluaran terbaru.

*“Pernah mendapatkan perlakuan seperti itu, bahkan lebih dari itu ya. Kayak misal pas kita promosi di Bar atau tempat billiard gitu kadang ada yang reflek pegang p*nt*t, trus juga ada yang tiba-tiba pegang p*h*. Ada yang seperti itu. Memang benar faktanya seperti itu. Trus ada yg menawarkan untuk jadi simpanan. Bahkan temen-temen ku ada yang sudah terjerumus ke situ. Ya gimana lagi ya. Tuntutan pekerjaan juga harus seperti itu. Kita juga harus slalu ramah di depan customer. Kita juga harus sesuai dengan SOP pekerjaan. Kan gitu (korban f).”*

Seolah tidak memiliki hak untuk memberontak dengan alibi SOP pekerjaan. Para perempuan dituntut untuk bisa memenuhi ekspektasi target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan demi untuk mencari biaya penghidupan. Reputasi merek yang mereka pegang sangat penting untuk keberlangsungan pekerjaan mereka. Pasalnya mereka bekerja dibawah naungan suatu perusahaan. Tugas mereka sebagai SPG yang mempromosikan produk lewat sebuah pendekatan verbal maupun non verbal untuk mendapatkan pembeli. Pendekatan verbal yang mereka lakukan adalah dengan cara mengajak berbicara *customer* melalui face to face atau bahkan dengan perantara media sosial.

“Kalo aku biasanya customer aku ajak ngopi. Trus bicara face to face dan berusaha membuat customer nyaman sih sama tindakan promosi aku. Semua SPG punya cara pendekatannya masing-masing gitu. Tergantung orangnya dan tergantung lokasi promosinya gitu. Jadi harus liat kondisi juga (korban f).”

Target penjualan yang mendesak membuat SPG rela melakukan apa saja untuk memperoleh pembeli, Bahkan supaya mendapatkan pelanggan setia. Selain pendekatan verbal, Para SPG juga melakukan pendekatan secara verbal, yakni dengan menggunakan mimik wajah dan gerakan tangan. Bahkan intonasi suara pun diperhatikan.

“Kalo aku sih biasanya bersikap ramah, terus juga sering senyum ke mereka. Walaupun pada saat itu mereka melakukan hal yang tidak menyenangkan ke aku. Tapi tetep aku harus profesional untuk mencaai target penjualan yang diberikan (korban f).” Berpenampilan seksi dan menarik menjadi hal yang harus dilakukan. Namun rata-rata dari SPG penjualan saat ini menggunakan pakaian yang casual. Karena untuk menggaji yang berpenampilan seksi pun membutuhkan pengeluaran yang banyak. Pasalnya gaji SPG seksi dengan yang terbilang biasa saja. Seperti halnya SPG yang berpakaian casual.

“Gaji yang pakek pakaian casual lebih murah biasanya dari gaji SPG yang pakek baju seksi. Karena kalo casual kan bajunya bisa pakek apa aja kan. Tapi kalo event gitu memang harus berpenampilan seksi dan menarik. Karena event besar pasti disitu banyak calon-calon pembeli (korban f).” Kategori gaji antara Sales Promotion Girls (SPG) Event dan Reguler memiliki

perbedaan yang terbilang jauh. Bahkan memiliki perbedaan gaji. Sales Promotion Girl (SPG) Reguler lebih berpakaian sopan, Sedangkan Sales Promotion Girl (SPG) Event memiliki seragam yang ditentukan dari perusahaan sendiri.

“Karena aku saat ini pegang merek rokok Djarum ya, jadi ada seragam sendiri dari perusahaan nya. Sebenarnya aku pegang merek roko banyak, Tapi untuk saat ini lagi pegang Djarum karena ada target penjualan baru. Djarum baru launching rasa baru dan formula yang baru (korban f).”

Tidak hanya tempat Bar dan Diskotik saja. Tempat karaoke juga menjadi sasaran penjualan rokok. Karena tempat tersebut biasanya diisi oleh para laki-laki. Hal tersebut menjadi peluang kesempatan mencapai target bagi Sales Promotion Girl (SPG). Banyak kejadian yang diluar dugaan yang terjadi di tempat tersebut. Namun tetap mereka harus bersikap profesional. Relasi juga sangat dibutuhkan. Maka tak jarang banyak Sales Promotion Girl (SPG) berusaha mendekati lawan jenis dengan berbagai macam cara pendekatan.

“Biasanya kalo ditempat gitu kan banyak gitu ya laki-laki. Nah kita para SPG pun berusaha untuk mencari banyak kenalan gitu. Jadi misal ketika promosi ngga habis gitu ya. Bisa calling orang ini. Kayak misal”pak beli rokok ku dong hari ini belum habis” nah kadang aku seperti itu. Kadang ada juga yang mau dianter terus nanti kita dapet insertif dari mereka. Nah yang seperti itu tuh banyak terjadi. Cuman orang awam tau nya SPG ya cuman SPG aja. Sebenarnya gini SPG tuh tugasnya mempromosikan roko tersebut. Dengan catatan tidak memperjualbelikan pada toko atau agen. Jadi kita promosi nya secara face to face dari individu ke individu lain. Kalo memperjualbelikan pada toko maupun agen, itu jatuhnya tugasnya sales. Iya mungkin sama dari segi nama. Tapi di perusahaan kita tuh beda makna nya gitu (korban f).”

Harga promosi dengan harga yang tercantum di toko. Memiliki perbedaan yang sangat jauh sebenarnya. Namun biasanya merek rokok Djarum sistem marketing buy1 get 1. Atau juga melalui sistem marketing free 1 buah korek api dalam sekali pembelian. Berbagai macam cara dilakukan untuk mencapai sebuah target penjualan pasar. Para kompetitor pun berlomba-lomba untuk menciptakan inovasi baru bagi dunia pemasaran rokok. Pasalnya sekarang banyak bertebaran merek rokok yang tidak hanya Djarum saja. Keberhasilan perusahaan tidak lepas dari adanya promosi yang dilakukan. Reputasi Sales Promotion Girl (SPG) juga sangat penting untuk implementasi marketing penjualan.

4. Kesimpulan

Eksploitasi perempuan merupakan suatu tindakan yang dilakukan oleh oknum tertentu untuk memperoleh suatu keuntungan secara sepihak dengan memanfaatkan perempuan. Para perempuan dituntut untuk memenuhi SOP pekerjaan yang berimbas pada harga diri mereka. *Customer* beranggapan bahwa mereka seorang pembeli yang wajib untuk dilayani. dengan begitu mereka bertindak sewenang-wenang terhadap para Sales Promotion Girl (SPG) yang bekerja. Tidak sedikit dari para korban yang mengalami pelecehan pada saat promosi di lapangan. Rata-rata dari mereka ada yang sampai ditawari ke hal negatif dan pernah mendapatkan kata-kata yang tidak pantas pada saat mereka melakukan penjualan. Namun mereka tidak bisa melakukan apa-apa karena itu merupakan resiko pekerjaan yang harus mereka tanggung ketika menjadi Sales Promotion Girl (SPG).

Banyak sekali faktor yang dapat kita lihat dari berbagai perspektif. Masyarakat selalu berfikir negatif kepada para SPG hanya karena penampilan mereka yang bersifat mengundang para pria. Terlanjur memiliki citra yang buruk dari masyarakat atas pekerjaan mereka menjadi SPG. Tidak membuat mereka menyerah untuk menjalani pekerjaan tersebut. Minim nya dukungan dari orang terdekat sekaligus, bahkan sampai dikucilkan oleh keluarga karena lebih memilih bekerja sebagai SPG. Faktor lingkungan juga menjadi salah satu hal yang mempengaruhi mereka untuk melakukan pekerjaan tersebut. Gaji yang menggiurkan juga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi. Merasa bahwa pekerjaan SPG mampu memberikan gaji yang banyak dan cukup

menjanjikan bagi kehidupan mereka. Waktu yang dibutuhkan pun fleksibel dalam pekerjaan tersebut. Lingkungan sangat berpengaruh penting bagi setiap individu.

Rata-rata dari mereka memiliki *background* pendidikan yang baik. Bahkan ada juga yang berasal dari *background* keluarga yang terpendang. Namun karena pertemanan yang kurang baik, akhirnya para korban pun ikut terpengaruh dengan lingkungan pertemanan yang ada. Faktor ekonomi juga menjadi salah satu hal yang mempengaruhi mereka melakukan pekerjaan tersebut. Karena kurangnya mata pencaharian dan terbatasnya keahlian, menjadikan mereka mencari jalan pintas menjadi seorang SPG rokok. Surabaya menjadi tempat tujuan pemasaran yang baik karena di kota tersebut mampu mencapai target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan. Namun tidak hanya di Surabaya saja. Kota Sidoarjo dan Gresik pun menjadi sasaran penjualan rokok karena peminatnya yang tidak sedikit.

Eksploitasi perempuan sendiri sebenarnya sering kita jumpai. Hanya saja masyarakat kurang paham dan menganggap fenomena tersebut sebagai sebuah hal yang remeh. Bahkan tidak sedikit dari mereka yang sesama perempuan, namun merendahkan perempuan lain. Tidak ada salahnya jika kita mau memilih pekerjaan yang seperti apa. Asalkan kita bisa menjaga diri kita sendiri. Tidak hanya SPG saja, semua pekerjaan juga memiliki sisi buruk dan sisi baiknya masing-masing. Sebagian orang hanya melihat melalui perspektif mereka saja. Tanpa menggali informasi lebih lanjut dengan pihak terkait.

Dan kebanyakan dari masyarakat terburu-buru menyimpulkan suatu hal, tanpa menghargai perspektif orang lain. Fakta mengejutkan adalah masih banyak laki-laki yang berani untuk merendahkan perempuan lain di depan umum. Bahkan kebanyakan ada yang memberi penawaran seakan-akan harga diri dapat di tukar dengan uang. Sikap tersebut yang sebenarnya harus dikendalikan. Pelecehan seksual adalah suatu tindakan kejahatan yang merugikan orang lain atau bahkan menimbulkan trauma pada diri korban. Kasus pelecehan seksual kian marak terjadi, meskipun demikian masih banyak masyarakat yang tidak mengenali cirinya.

Akibatnya, sangat sulit untuk mencegah tindakan tersebut. Sama halnya yang dialami oleh SPG rokok di Surabaya. Yang mungkin pernah mengalami bahkan sering, Ketika melakukan promosi rokok pengeluaran terbaru. Para perempuan dituntut untuk bisa memenuhi ekspektasi target penjualan yang ditetapkan oleh perusahaan demi untuk mencari biaya penghidupan. Reputasi merek yang mereka pegang sangat penting untuk keberlangsungan pekerjaan mereka. Pasalnya mereka bekerja dibawah naungan suatu perusahaan. Tugas mereka sebagai SPG yang mempromosikan produk lewat sebuah pendekatan verbal maupun non verbal untuk mendapatkan pembeli.

Kategori gaji antara Sales Promotion Girls (SPG) Event dan Reguler memiliki perbedaan yang terbilang jauh. Bahkan memiliki perbedaan gaji. Sales Promotion Girl (SPG) Reguler lebih berpakaian sopan, Sedangkan Sales Promotion Girl (SPG) Event memiliki seragam yang ditentukan dari perusahaan sendiri. Berpenampilan seksi dan menarik menjadi hal yang harus dilakukan. Namun rata-rata dari SPG penjualan saat ini menggunakan pakaian yang casual. Karena untuk menggaji yang berpenampilan seksi pun membutuhkan pengeluaran yang banyak. Pasalnya gaji SPG seksi dengan yang terbilang biasa saja. Seperti halnya SPG yang berpakaian casual.

Tidak hanya tempat Bar dan Diskotik saja. Tempat karaoke juga menjadi sasaran penjualan rokok. Karena tempat tersebut biasanya diisi oleh para laki-laki. Hal tersebut menjadi peluang kesempatan mencapai target bagi Sales Promotion Girl (SPG). Banyak kejadian yang diluar dugaan yang terjadi di tempat tersebut. Namun tetap mereka harus bersikap profesional.

Daftar Pustaka

- [1] Bonar Situmorang (2018) *Makalah Teori Fenomenologi dan Tokoh- Tokohnya*. 1-3. Gramedia Blog. Diakses 5 Oktober 2023 dari <https://www.bonarsitumorang.com/2018/08/makalah-teori-fenomenologi-dantokoh.html?m=1>
- [2] Sevilla Nouval (2017) *Pelecehan Seksual*. 1-7. Gramedia Blog. Diakses 1 Oktober 2023 dari <https://www.gramedia.com/literasi/pelecehan-seksual/>
- [3] Supartiningsih. 2003. Peran Ganda Perempuan, Sebuah Analisis Filosofis Kritis. *Jurnal Filsafat*. 33 (1): 5-20.