

BAB IV
PEMAPARAN DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Gambaran tentang Kota Palangka Raya

Kota Palangka Raya adalah ibu kota Provinsi Kalimantan Tengah. Secara geografis, Kota Palangka Raya terletak pada : 113°30'-114°07' Bujur Timur 1°30'-2°24' Lintang Selatan. Wilayah administrasi Kota Palangka Raya terdiri dari 5 (lima) wilayah Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Sebangau, Jekan Raya, Bukit Batu, dan Rakumpit yang terdiri dari 30 Kelurahan dengan batas-batas sebagai berikut:

1. Sebelah Utara : Kabupaten Gunung Mas
2. Sebelah Timur : Kabupaten Gunung Mas
3. Sebelah Selatan : Kabupaten Pulang Pisau
4. Sebelah Barat : Kabupaten Katingan

Kota Palangka Raya mempunyai luas wilayah 2.678,51 Km² (267.851 Ha) dibagi ke dalam 5 (lima) Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Sebangau, Jekan Raya, Bukit Batu dan Rakumpit dengan luas masing-masing 117,25 Km² , 583,50 Km², 352,62 Km², 572 Km² dan 1.053,14 Km.¹

Tabel. 1 Luas Wilayah Kota Palangka Raya, 2014

No.	Kecamatan	Luas	%
1.	Pahandut	117,25 Km ²	4,4

¹ Hadijah dan M. Taufiqurrahman, *Palangkaraya dalam angka Palangka Raya In Figuries 2015*, Palangka Raya : Badan Statistik Kota Palangka Raya, 2015.h.3.

2.	Sebangau	583,50 Km ²	21,8
3.	Jekan Raya	352,62 Km ²	13,2
4.	Bukit Batu	572,00 Km ²	21,3
5.	Rakumpit	1053,14 Km ²	39,3
Palangka Raya		2678,51 Km ²	100.0

Sumber data: Badan Pusat Statistik tahun 2015 kota Palangkaraya

Tabel 2: Nama Kecamatan dan Kelurahan, Jumlah Rukun Warga (RW) dan Rukun Tetangga (RT) Kota Palangka Raya, 2014.

Kecamatan	Kelurahan	Rukun Tetangga	Rukun Warga
Pahandut	Pahandut	96	26
	Penarung	50	15
	Langkai	69	17
	Tumbang Rungan	2	1
	Tanjung Pinang	11	4
	Pahandut Seberang	10	2
Jumlah Dikecamatan Pahandut		238	65
Sebangau	Kereng Bengkirai	19	3
	Sabaru	14	3
	Kelampangan	30	5
	Kameloh baru	5	1
	Bereng Bengkel	6	1
	Danau Tundai	2	1
Jumlah Dikecamatan Sebangau		76	14

Jekan Raya	Menteng	74	13
	Palangka	124	25
	Bukit Tunggal	95	16
	Petuk Ketimpun	7	2
Jumlah di Kecamatan Jekan Raya		310	56
Bukit Batu	Marang	7	2
	Tumbang Tahai	7	2
	Banturung	5	3
	Tangkiling	11	3
	Sei Gohong	11	2
	Kanarakan	4	1
	Habaring Hurung	7	2
Jumlah di Kecamatan Bukit Batu		52	16
Rakumpit	Petuk Bukit	5	2
	Pager	3	1
	Panjehang	2	1
	Gaung Baru	1	1
	Petuk Berunai	3	1
	Mungku Baru	3	1
	Bukit Sua	2	1
Jumlah di Kecamatan Rakumpit		19	8
Total RT/RW di Kota Palangkaraya		677	157

Sumber data: Badan Pusat Statistik tahun 2015 kota Palangkaraya

2. Profil Kecamatan Jekan Raya Kota Palangka Raya

Lokasi penelitian yang diambil sebagai tempat penelitian berada di Kecamatan Jekan Raya Kota Palangka Raya yang memiliki jumlah penduduk sebanyak 119.178 yang terdiri dari 60.790 jiwa laki-laki dan 58.388 jiwa perempuan. Jumlah kepala keluarga (KK) di Kecamatan Jekan Raya saat ini mencapai sekitar 31.524KK.

Kecamatan Jekan Raya merupakan salah satu bagian wilayah Kota Palangka Raya dengan memiliki luas lahan sebesar 352,62 Km² (13,16% dari luas Kota Palangka Raya) Jekan Raya merupakan kecamatan terluas kedua setelah kecamatan sebangau. Secara administrasi Kecamatan Jekan Raya dibatasi oleh :

- a. Bagian Selatan : Berbatasan dengan Kabupaten Katingan
- b. Bagian Utara : Berbatasan dengan Bukit Rawi / Kabupaten Pulang Pisau
- c. Bagian Timur : Berbatasan dengan Kelurahan Tumbang Rungan Kecamatan Pahandut
- d. Bagian Barat : Berbatasan dengan Kelurahan Kereng Bengkirai Kecamatan Sebangau

Tabel 2: Luas Wilayah Kota Palangkaraya menurut Kelurahan

NO	Kelurahan	Luas Ha
1.	Kelurahan Menteng	31,00 Km ²
2.	Kelurahan Palangka	24,75 Km ²

3.	Kelurahan Bukit Tunggal	237,12 Km ²
4.	Kelurahan Katimpun	59,75 Km ²

Sumber : Profil dan Tiologi Kecamatan Jekan Raya 2015.

a. Visi dan Misi Kecamatan Jekan Raya Palangka Raya

1. Visi

Terwujudnya Pelayanan Prima dalam Penyelenggaraan Pemerintahan, Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat.

2. Misi

Untuk mencapai Visi yang telah ditentukan maka Kecamatan Jekan Raya memiliki beberapa misi sehingga menjadi satu kesatuan tekad yang harus terwujud tahun- pertahun secara bertahap sesuai dengan rencana strategis lima tahunan, untuk hal tersebut beberapa misi Pemerintahan Kecamatan Jekan Raya sebagai berikut :

- a. Mewujudkan Sumber Daya Aparatur dan sumber Daya Masyarakat.
- b. memiliki kemampuan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi.
- c. Mewujudkan Kualitas Pelayanan Publik.
- d. Mewujudkan Pembangunan Infrastruktur Pelayanan Umum dan Pelayanan Sosial.
- e. Mewujudkan Kualitas dan Kuantitas Fasilitas Sarana dan Prasarana Perkantoran.
- f. Mewujudkan Kerukunan dan Ketertiban hidup antar Kelompok dan agama dalam masyarakat.

b. Tujuan dan Sasaran

1. Tujuan

- a) Terwujudnya penyelenggaraan Pemerintahan yang baik bersih dan akuntabilitas.
- b) Terwujudnya pembangunan masyarakat kelurahan secara partisipatif terpadu dan berwawasan lingkungan.
- c) Terwujudnya pelayanan umum yang prima dan tersedianya sarana/prasarana pemerintahan yang memadai.
- d) Terselenggaranya pembinaan ekonomi produktif, kesejahteraan sosial, hukum adat dan perlindungan masyarakat.
- e) Terwujudnya keamanan dan ketertiban masyarakat

2. Sasaran

- a) Melakukan pembinaan sistem manajemen pemerintahan yang baik.
- b) Peningkatan aparatur pemerintah yang berkualitas, terampil dalam bidang tugasnya melalui pendidikan dan pelatihan.
- c) Meningkatkan kepuasan terhadap pelayanan yang prima oleh aparat pemerintah.
- d) Peningkatan fasilitas-fasilitas dan sarana pelayanan umum yang diperlukan masyarakat.
- e) Melakukan urusan ketertiban dan keamanan masyarakat dalam,
- f) Melakukan penataan, pemeliharaan sarana dan prasarana lingkungan.

c. Tugas Pokok dan Fungsi

1) Tugas Pokok

Kantor Kecamatan Jekan Raya mempunyai tugas pokok sebagai pelimpahan wewenang dari Walikota untuk menjalankan roda pemerintahan di wilayah Kecamatan Jekan Raya berdasarkan peraturan perundangan yang berlaku sehingga tidak terjadi tumpang tindih tugas dengan instansi lain yang terkait sehingga pelayanan terhadap masyarakat dapat diselenggarakan dengan baik.

2). Fungsi

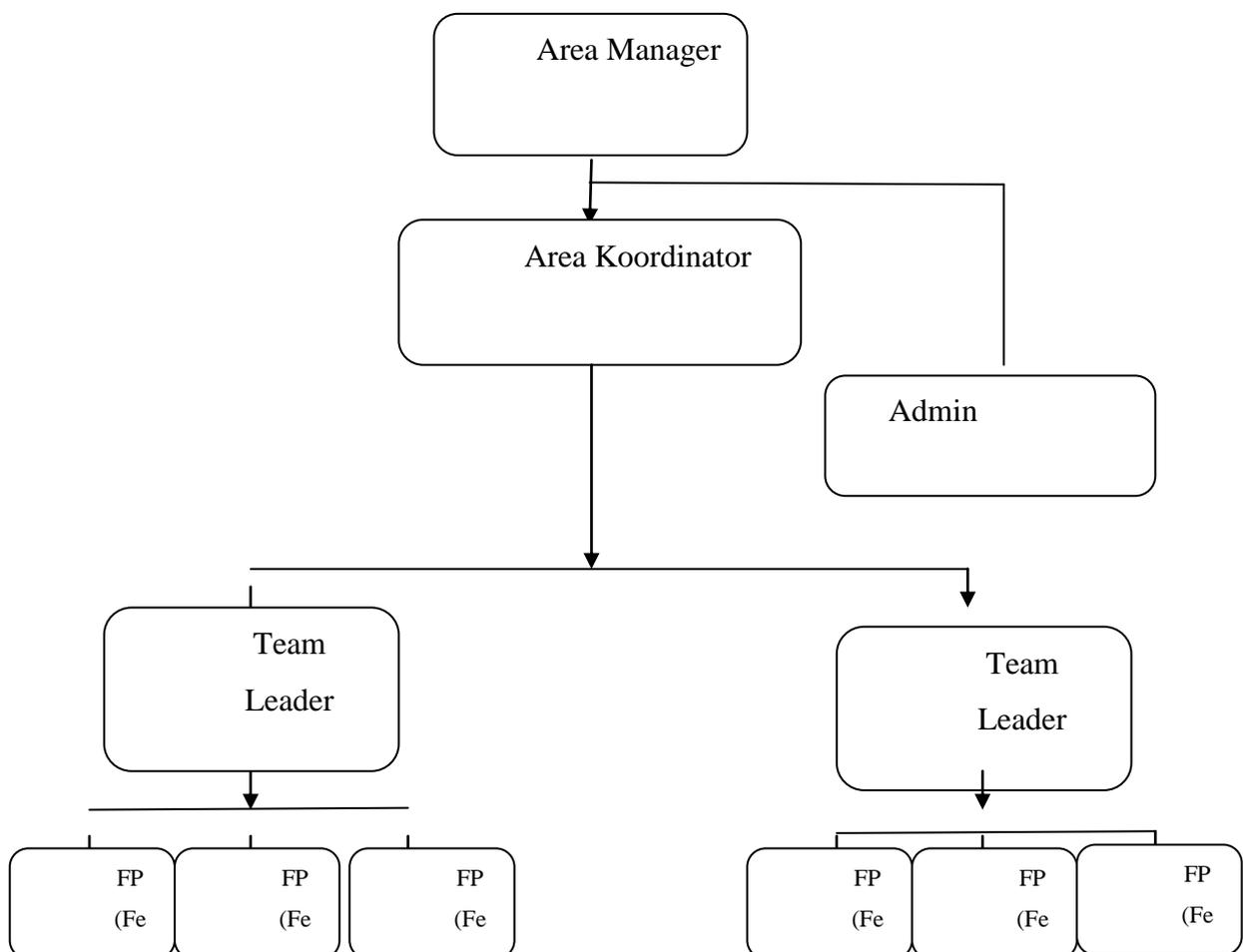
Dalam menyelenggarakan tugas pokoknya Kecamatan Jekan Raya Kota Palangka Raya mempunyai fungsi :

- a) Menyelenggarakan tugas pemerintahan umum, pembinaan pertanahan, pembinaan kesatuan bangsa dan perlindungan masyarakat.
- b) Membina ketentraman dan ketertiban wilayah, kesejahteraan sosial dan pelayanan umum.
- c) Membina pembangunan masyarakat Kelurahan meliputi pembinaan perekonomian dan produksi, lingkungan hidup serta pemberdayaan perempuan.
- d) Menyusun program, pembinaan administrasi ketatausahaan dan rumah tangga.
- e) Menyelenggarakan kewenangan pemerintah yang dilimpahkan oleh Walikota.

3. Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian bertempat di Jalan Kutulang No 28 Kelurahan Bukit Tunggul Kecamatan Jekan Raya Kota Palangka Raya. Adapun struktur organisasi *sales promotion girl* (SPG) atau Female Presenter (FP) yaitu sebagai berikut:

Struktur Organisasi SPG / Female Presenter Jekanraya Palangka Raya



Sumber Data :berdasarkan Struktur SOP perusahaan rokok xx di Kecamatan Jekan Raya

Struktur Organisasi SPG/ Female Presenter di Kecamatan Jekan Raya Kota Palangka Raya diatas dari :

1. Area Manager yang bertugas mengatur kinerja tim perarea masing-masing.
2. Area koordinasi bertugas penuh mengawasi kegiatan Team Leader dilapangan.
3. Admin tugasnya membuat laporan atau hasil pendataan dari SPG kepada konsumen serta membuat kegiatan yang di minta oleh pihak Agency, serta mengolah dan mengirim laporan ke pusat, mengurus administrasi kantor seperti mengolah surat-surat.
4. Team Leader sendiri bertugas mengarahkan FP sesuai *routing* dan pencapaian target *contact* dan *selling*, mengawasi FP dalam menjalankan tugas di lapangan , meminta ijin ke tempat agar FP bisa melakukan aktifitasnya, menjaga keamanan dan kesopanan, membuat *summary* laporan harian penjualan dan *database* yang dikumpulkan oleh FP, memonitoring dan memastikan kelengkapan perlengkapan FP (seragam, *pack presenter*, stock rokok), memotivasi FP untuk melakukan penjualan dengan benar dan mencapai target. secara teknis dilapangan dan mengawasi gerak gerik SPG pada saat memasarkan produk kepada konsumen, selain itu juga sebagai sopir SPG, Dokumentasi kegiatan SPG

dan mencari Veniu (Tempat)lain yang ramai konsumennya. Satu Team Leader mempunyai wewenang dan tanggung jawab terhadap tiga FP (Female Presenter), setiap TL mempunyai wewenang terhadap 3 TL .

5. Memperkenalkan produk, mengedukasi target market mengenai product benefit product USP , menawarkan konsumen untuk membeli, menghasilkan trial dan target market dan perokok, menginformasikan bahwa produk tersebut dapat dibeli di mini market, ataupun supermarket di sekitar lingkungan target konsumen, mengumpulkan *database* konsumen yang di *contact* dengan benar, mengisi laporan kunjungan (*Call Sheet*) dengan benar, melakukan penawaran dan penjualan dengan benar tidak melakukan kecurangan atau pemalsuan data dan FP sebagai pihak presenter terhadap produk yang mereka tawarkan.

B. Gambaran Subjek Penelitian dan Informan Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah SPG/FP Rokok di Kecamatan Jekan Raya Kota Palangka Raya, dalam kesehariannya bertugas sebagai SPG/FP yang mempromosikan barang kepada konsumen secara langsung. Peneliti memilih responden untuk dijadikan sumber informasi dalam menggali data dan fakta lapangan berdasarkan pertimbangan peneliti. Untuk lebih jelasnya peneliti uraikan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

Identitas Subjek Penelitian

No	Nama	Umur	Pendidikan Terakhir	Lama Kerja
1.	JP	21 Tahun	SMK 1 Menado	3 Tahun

2.	IP	20 Tahun	MAN Martapura	2 Tahun
3.	NR	20 Tahun	SMA 2 Banjarbaru	2 Tahun
4.	MN	21 Tahun	SMA 1 Selat Kapuas	2 Bulan
5.	AN	20 Tahun	MAN 2 Banjarmasin	3 Tahun

Sumber: Diolah Peneliti

Identitas Informan/Konsuemen

No	Nama	Umur	Pekerjaan	Pendidikan Terakhir
1.	JK	18Tahun	Organisasi anggota Satpol PP	SMA
2.	YY	35 Tahun	Bagian Sarana dan Prasarana di Kantor Walikota Palangka Raya	SMA
3.	YH	27 Tahun	Bagian Sarana dan Prasarana di Kantor Walikota Palangka Raya	SMA
4.	DW	45 Tahun	Mekanik	SMK
5.	AR	48 tahun	Kepala Bagian Mekanik	SMK
6.	PM	50 Tahun	Staf di Kantor Gubernur Palangka Raya	SI

Sumber: Diolah Peneliti

C. Langkah-langkah Observasi Penelitian

Tahapan dalam pelaksanaan penelitian ini diawali dengan penyampaian surat pengantar izin penelitian dari Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya kepada Agency Rokok, dan Kantor pengembangan Inovasi dan penelitian.

1. Tahap awal, peneliti menemui bagian umum Kantor pengembangan Inovasi dan penelitian untuk meminta surat rekomendasi kepada Camat Jekan Raya , kemudian bagian umum memberitahu bahwa surat akan di proses dalam beberapa waktu untuk mendapatkan persetujuan dari ketua bagian pengembangan Inovasi dan penelitian.
2. Tahap Kedua, peneliti menemui bagian umum kantor badan penelitian, pengembangan, inovasi dan teknologi Palangka Raya untuk mendapatkan konfirmasi surat rekomendasi yang ditujukan kepada Camat Jekan Raya. Setelah mendapatkan izin dari bagian umum Kantor badan penelitian, pengembangan, inovasi dan teknologi, peneliti pergi menemui sekretaris camat dan menyerahkan surat rekomendasi yang dibuat oleh bagian umum badan penelitian, pengembangan, inovasi dan teknologi.
3. Tahap Ketiga, peneliti menemui kembali sekretaris camat guna mendapatkan konfirmasi balasan dari Camat jekan raya, kemudian setelah mendapat izin penelitian peneliti meminta data atau file tentang profil Kecamatan Jekan Raya kepada bagian tata usaha, setelah itu peneliti melakukan penggalian data di lapangan.
4. Tahap keempat, peneliti mencari informasi tentang SPG syariah yang bekerja pada perusahaan rokok. Berdasarkan observasi peneliti menetapkan 5 subjek penelitian yang di jadikan narasumber di dalam penelitian yang berinisial JP, IP,NR,MN, dan AN.
5. Tahap keempat, peneliti melakukan wawancara kepada para subjek penelitian yang telah di tetapkan dalam observasi.

6. Tahap kelima, peneliti melakukan pemaparan data berdasarkan hasil wawancara, serta melakukan analisis dan menarik kesimpulan.

D. Pemaparan Data

1. Bagaimana cara SPG memasarkan Produk Rokok?

Hasil wawancara dengan *Sales Promotion Girls* Rokok Syariah yang bekerja pada perusahaan rokok di Palangka Raya diuraikan berdasarkan hasil wawancara sebagai berikut:

a. Responden Pertama

Nama : JP

Tempat, Tanggal Lahir : Manado, 20 April 1994

Pendidikan Terakhir : SMK 1 Manado

Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 9 April 2016 di Kos-kosan SPG yang sudah di sediakan oleh *Agency* rokok tersebut pada pukul 14.00 Wib sampai dengan 15.00 Wib. Fokus permasalahan mengenai Bagaimana *Sales Promotion Girls* memasarkan produk. Pada saat pertama kali bertemu, peneliti menjelaskan kepada subjek ada beberapa hal yang ingin ditanyakan terkait masalah skripsi yang peneliti buat. Diawali dengan menanyakan Berapa lama bekerja menjadi SPG, mengapa memilih berprofesi menjadi SPG dan apakah anda merasa nyaman menjadi SPG?

Subjek JP Menjawab:

Aku jadi SPG sudah 3 Tahun dari pertama lulus SMK, terus coba-coba Melamar pekerjaan menjadi SPG dan enggak (tidak) tau kenapa di terima. Memilih menjadi SPG karena sesuai jurusan, aku kan SMK jurusan Perkantoran dan disitu kami juga

di ajarkan bagaimana caranya melakukan penjualan-penjualan. Menurut ku (saya) pribadi enak menjadi SPG karena dilihat dari gaji ya lumayan, dulu pernah aku mencoba kerja tetap, 1 minggu berhenti karena tidak tahan dengan tekanan-tekanan dan gaji termasuk katagori dibawa rata-rata.²

Maksud pernyataan JP adalah JP berprofesi menjadi SPG sejak 3 Tahun terhitung sejak JP Lulus dari SMK, kemudian JP awalnya mencoba melamar kerja menjadi SPG kemudian JP diterima. Alasan JP memilih menjadi SPG terdapat beberapa faktor diantaranya sesuai jurusan JP yaitu SMK perkantoran, kedua karena menurutnya enak, dan gaji nya besar itulah alasan JP memilih berprofesi menjadi SPG.

Kemudian peneliti mengajukan pertanyaan yaitu Apakah Ada Pembekalan sebelum melakukan Pemasaran?

Subjek JP Menjawab:

Pembekalannya tentu ada sebutanya itu pelatihan namanya, dan sebelum terjun ke lapangan kami juga terlebih dahulu selalu melakukan rapat-rapat mengenai bagaimana caranya melakukan penjualan yang baik.

Maksud Pernyataan JP adalah Pembekalan sebelum terjun kelapangan tentu ada namanya itu pelatihan sebelum kelapangan juga terlebih dahulu melakukan rapat-rapat dan diajarkan bagaimana melakukan penjualan-penjualan yang baik sehingga bisa meyakinkan konsumen.

Terkait tentang pembekalan SPG, kemudian peneliti menanyakan lebih dalam mengenai bagaimana SPG memasarkan produk kepada konsumen, dan bagaimana apabila konsumen menolak terhadap penawarannya?

² Hasil wawancara bersama subjek SPG JP, Pada tanggal 9 April 2016.

Subjek JP Menjawab:

“Pertama-tama ucapin salam dulu kepada konsumen misalnya selamat pagi/siang atau malam bapak/atau mas tergantung dari umur konsumennya muda atau tua, kemudian menyebutkan SPG/FP dari perusahaan rokok xx selanjutnya jelasin (menjelaskan) rokok yang dibawa dan menyebutkan harganya serta keunggulan dari produk rokok yang aku pasarin , kemudian menjelaskan produk sebaik mungkin. Agar konsumen membeli rokok yang aku jual Tetapi kalau konsumen menolak, aku biasa melakukan *step by step* (langkah demi langkah) sih misalnya penawaran pertama konsumen menolak, kemudian ke-2 aku akan melakukan penawaran ke 3 begitu terus-menerus sampai konsumen membeli dan sedikit memaksa konsumen untuk membeli, aku rayu-rayu (menggoda) biar beli. Pokoknya konsumen yang tawarin harus beli.³

Maksud pernyataan JP adalah langkah awal yang JP lakukan pada saat memasarkan produk yaitu mengucapkan salam terlebih dahulu kepada konsumen kemudian dilihat kembali dari wajah konsumen muda atau tuanya apabila masih muda mereka menyebutkan mas dan begitupun sebaliknya apabila konsumen terlihat tua mereka menyebutnya bapak, menyebutkan nama dan SPG/FP dari perusahaan xx, menjelaskan maksud dan tujuan, kemudian menjelaskan harga rokok dan keunggulan dari rokok yang mereka pasarkan. JP menjelaskan sebaik mungkin agar konsumen tertarik terhadap strategi ia menawarkan produknya, dan apabila konsumen menolak JP akan melakukan langkah demi langkah seperti merayu konsumen dan sedikit memaksa konsumen agar konsumen tertarik dan ingin membeli produk yang JP tawarkan.

³ Hasil wawancara bersama subjek SPG JP, Pada tanggal 9 April 2016.

Mengenai pemasaran yang dilakukan SPG, selanjutnya peneliti menanyakan kepada subjek JP mengenai Apakah ada Peraturan Perusahaan terhadap pemasaran produk kepada pelanggan?

Subjek JP Menjawab:

Peraturan selalu ada tidak boleh melakukan pemasaran kepada anak di bawah umur dan ibu hamil, serta tidak boleh melakukan penjualan kepada masyarakat menengah kebawah karena rokok yang kami jual tersebut ternilai kelas ke atas (masyarakat menengah atas). Apabila ketahuan biasanya kami akan mendapatkan teguran.

Maksud Pernyataan JP adalah Peraturan dalam sebuah perusahaan tentu ada misalnya dilarang keras melakukan pemasaran kepada anak kecil atau anak dibawah umur dan ibu hamil, dan tidak tidak diperbolehkan juga melakukan penawaran terhadap masyarakat berpenghasilan rendah, karena rokok yang JP jual yaitu rokok buat kalangan atas.

Peneliti menanyakan kepada subjek SPG tentang Apakah ada kendala dalam memasarkan barang kepada pelanggan?

Subjek JP Menjawab :

Kendala pasti ada mba, pertama kalau konsumen menolak penawaran ya di sini kita di tuntut bagaimana caranya mereka tidak menolak dan ingin membeli, kedua kendalanya dari tempatnya misalnya tempatnya sepi itu bagaimana supaya kita bisa melakukan pencapaian target misalnya dengan pindah tempat dari satu tempat ketempat yang lain.

Maksud Pernyataan JP adalah kendala dalam memasarkan produk tersebut pasti ada misalnya apabila konsumen menolak pemasaran yang dilakukan JP, JP dituntut perusahaan untuk melakukan cara atau strategi

agar konsumen tidak sampai menolak pemasaran yang dilakukannya. Kemudian kedua kendalanya apabila JP ditempatkan ditempat yang tidak ramai konsumennya, dan bagaimana agar tetap bisa mencapai target yang di targetkan oleh perusahaan misalnya dengan pindah tempat dari tempat 1 ketempat yang lain yang menjadi tempat mereka melakukan penjualan yang memang sudah ditentukan oleh perusahaan.

b. Responden Kedua

Nama : IP

Tempat, Tanggal Lahir : Banjarmasin 10 Agustus 1995

Pendidikan Terakhir : SMA 2 Banjarmasin

Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 9 April 2016 di Kos-kosan yang sudah di sediakan oleh *Agency* rokok tersebut pada pukul 15.00 Wib sampai dengan 16.00 Wib. Fokus permasalahan mengenai Bagaimana *Sales Promotion Girls* memasarkan produk , penulis mengawali wawancara dengan menanyakan sudah berapa lama IP bekerja menjadi SPG, dan mengapa alasanya mau menjadi SPG?

Subjek JP menjawab

Aku jadi SPG sudah 2 tahun, memilih jadi SPG karena yang pertama jujur ya karena gaji SPG itu bisa dikatakan lumayan banyak, kemudian karena memang sudah enak dan dan jiwa nya di sini pokoknya. Kalau merasa nyaman. tentunya nyaman karena memang sudah menjadi kemauan dan intinya di bawa happy aja (dibawa senang saja).⁴

⁴ Hasil wawancara bersama subjek SPG IP pada tanggal 9 April 2016.

Maksud Pernyataan IP adalah JP bekerja menjadi SPG sudah berjalan 2 tahun, alasan memilih menjadi SPG yaitu karena faktor gaji yang banyak, kemudian karena memang jiwa nya mnjadi SPG dan kemauan sendiri jadi menurut JP dibawa senang saja.

Terkait pernyataan tersebut peneliti menanyakan kembali mengenai adakah pembekalan menjadi SPG sebelum terjun ke lapangan?

Subjek JP menjawab:

Ada pembekalannya, seperti bagaimana kita menghadapi konsumen, bagaimana kita menawarkan produk kepada konsumen, dan kita diharuskan tau dan memahami keunggulan dari produk-produk rokok yang kami tawarkan.

Maksud pernyataan IP adalah terdapat pembekalan sebelum melakukan pemasaran kepada konsumen, kemudian di jelaskan bagaimana menawarkan produk dan di tuntut untuk memahami dari keunggulan masing-masing produk yang JP pasarkan.

Selanjutnya peneliti menanyakan Bagaimana Pemasaran SPG Pada Saat Memasarkan produk dan bagaimana cara Anda Apabila dari konsumen menolak terhadap penawaran anda?

Subjek IP Menjelaskan:

Pertama yang pastinya menyapa konsumen misalnya dengan mengucapkan salam terlebih dahulu. Misalnya selamat pagi/siang/malam bapak/mas, mohon izin minta waktunya sebentar kira-kira 2-3 menit, kemudian perkenalkan diri, memberitahu identitas diri misalnya dari SPG/FP dari produk xx ingin menawarkan produk rokok, kemudian menjelaskan keunggulan produk dan harga dari rokok tersebut apakah

bapak/mas berminat untuk membelinya begitukan, apabila dari konsumen tidak berminat biasanya kami melakukan strategi-strategi semenarik mungkin agar konsumen membeli produk yang kami pasarkan. Misalnya dengan cara merayu konsumen dan sedikit memaksa.⁵

Maksud Pernyataan IP adalah langkah pertama yaitu menyapa konsumen, memperkenalkan diri, memperkenalkan produk, dan menanyakan apakah konsumen berminat untuk membeli. Apabila konsumen menolak JP akan melakukan cara-cara tersendiri agar konsumen tertarik misalnya dengan merayu dan sedikit memaksa karena menurut JP laki-laki suka dirayu itulah cara JP memasarkan produk kepada konsumen. Terkait pemasaran SPG kemudian peneliti menanyakan Apakah ada Peraturan Perusahaan terhadap pemasaran produk kepada pelanggan?

Subjek IP Menjawab:

Peraturan dari perusahaan tentu ada misalnya dalam pencapaian target di sini kami dituntut bagaimana agar bisa mencapai target tersebut, misalnya dalam 1 hari minimal harus 40 bungkus setiap SPG/FP dalam penjualan produknya, apabila 1 tempat sepi pindah ditempat lain sesuai rute(tempat) kerja kami yang memang sudah di atur juga oleh perusahaan, tidak boleh memberikan produk secara cuma-cuma kepada pelanggan karena sudah ada yang mengatur UUD melarang hal tersebut.

Maksud Pernyataan IP adalah peraturan perusahaan ada misalnya mengenai pencapaian target, misalnya dalam 1 hari harus menghabiskan 40 bungkus setiap harinya, dan tidak diperbolehkan memberikan produk rokok secara Cuma-Cuma kepada pelanggan karena sekarang sudah

⁵ Hasil Wawancara Bersama Subjek SPG IP tanggal 9 April 2016.

terdapat UU yang mengatur hal tersebut. Peneliti menanyakan mengenai Apakah ada kendala dalam memasarkan barang kepada pelanggan?

Subjek IP Menjawab:

Kendala nya ada misalnya yaitu dalam pencapaian target kalau tidak sesuai target biasanya gajinya dikurangi (dipotong), maka dari itu kami berusaha harus mencapai target tersebut, dan kendalanya biasanya ditempat yang memang sepi mudamudinya (pemuda-pemuda) jadi dari situ mau tidak mau harus pindah tempat menyesuaikan tempat yang sudah ditetapkan perusahaan pada hari tersebut.

Maksud Pernyataan IP adalah kendala memasarkan produk itu pasti ada misalnya mengenai pencapaian target, apabila tidak mencapai target menurut pernyataan JP yaitu gaji dipotong, dari hal tersebut yang membuat JP berusaha mencapai target, kemudian apabila ditempatkan di tempat yang sepi dan hal tersebut sudah menjadi konsekuensinya yang memang sudah ditetapkan oleh perusahaan.

c. Responden Ketiga

Nama : NR

Tempat, Tanggal Lahir : Banjar Baru, 30 November 1995

Pendidikan Terakhir : SMA 2 Banjar Baru

Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 9 April 2016 di Kos-kosan yang sudah di sediakan oleh *Agency* rokok tersebut pada pukul 16.00 Wib sampai dengan 17.00 Wib. Fokus permasalahan tentang Pemasaran SPG pada saat memasarkan Produk di Kecamatan Jekan Raya Kota Palangkaraya kemudian peneliti menanyakan mengenai Berapa lama

bekerja menjadi SPG, mengapa memilih berprofesi menjadi SPG, dan apakah anda merasa nyaman menjadi SPG?

Subjek NR Menjawab:

2 Tahun sudah jadi SPG dari aku lulus SMA pertama sih nyoba-nyoba dan ikut-ikutan teman dan enggak taunya sampai sekarang merasa nyaman, ya dibilang nyaman sih nyaman juga misalnya dari segi gaji lumayan ibaratnya ya kerja tetap 1 minggu setara kerja SPG kerja 1 hari gajinya, banyak teman juga. Kalau tidak nyamanya ya biasanya karena faktor target harus menghabiskan produk minimal 40 bungkus 1 hari ya kalau tempat nya rame (ramai) kalau enggak (tidak) itu yang bikin enggak nyamanya.

Maksud Pernyataan NR adalah JP menjadi SPG sudah 2 tahun dari NR lulus SMA, pertama JP mencoba-coba kemudian diterima, menurut NR kerja jadi SPG nyaman, misalnya dari segi gaji besar. Dan tidak nyamanya karena kerja nya makai target dan apabila ditempatkan ditempat yang sepi itu susah nya.

Kemudian peneliti menanyakan mengenai apakah ada pembekalan sebelum terjun ke lapangan memasarkan barang kepada konsumen?

Ada pembekalannya sebutanya itu pelatihan menjadi SPG, di situ di ajarkan bagaimana mempromosikan barang kepada konsumen, bagaimana menyikapi konsumen yang menolak produk yang kita jual.

Maksud pernyataan NR adalah pembekalan ada namanya itu pelatihan, kemudian di ajarkan bagaimana mempromosikan barang dan bagaimana menyikapi konsumen yang menolak. Terkait pembekalan yang dilakukan SPG peneliti menanyakan mengenai Bagaimana Pemasaran SPG Pada Saat Memasarkan produk dan bagaimana cara Anda Apabila dari konsumen menolak terhadap penawaran anda?

Subjek NR Menjawab:

Langkah Pertama, ucapin salam misalnya selamat pagi/siang/sore pokoknya sesuai keadaan saja, terus minta waktu beberapa menit, menanyakan usia nya berapa merokok atau tidaknya. Apabila mereka merokok tanya apa rokoknya, kemudian apabila konsumen menyebutkan merek rokok yang bukan rokok yang aku pasarkan, maka aku kenalin rokok yang aku pasrin (pasarkan) kasih tau kebaikan dari produk yang aku jual dan memberitahu harganya, dan apabila mereka masih tidak berminta juga biasanya aku menyarankan untuk mencoba lah pak/mas ini rokok baru, rokoknya hisapannya juga ringan dan harganya juga terjangkau ayo lah mas/ bapak beli kalau enggak (tidak) belikan aja buat temennya siapa tau teman nya mau (siapa tau temanya berminat).begitu dan Pokoknya aku paksa-paksa terus sampai mereka mau.⁶

Maksud Pernyataan NR adalah yaitu mengucapkan salam, kemudian NR menanyakan usia konsumen berapa, memberitahu maksud dan tujuan dan menjelaskan kebaikan-kebaikan dari produk rokoknya, dan apabila konsumen menolak terhadap penawaran JP, JP akan melakukan cara-cara yaitu misalnya JP akan merayu konsumen, dan memaksa seperti menyuruh konsumen membeli dengan alasan membelikan buat temannya. Terkait pemasaran konsumen peneliti menanyakan mengenai Apakah ada Peraturan Perusahaan terhadap pemasaran produk kepada pelanggan?

Subjek NR Menjelaskan:

Peraturan Perusahaan tentu ada misalnya diharuskan memakai pakaian atau seragam dari *brand* (merek) rokok yang kami

⁶ Hasil Wawancara Bersama Subjek SPG NR tanggal 9 April 2016.

pasarkan, harus mencapai target dan dituntut untuk pandai dalam memasarkan produk, tidak boleh diperkenankan memberikan No Hp kepada konsumen, dan setelah melakukan penjualan wajib mencatat data diri konsumen sebagai arsip perusahaan.

Maksud Pernyataan NR adalah peraturan dari perusahaan ada misalnya dari segi pakaian, pencapaian target dan tidak diperbolehkan memberikan No Hp, kemudian setelah melakukan transaksi harus mencatat dan mendata konsumennya sebagai bukti bahwa SPG melakukan jual beli.

Kemudian peneliti menanyakan mengenai Apakah ada kendala dalam memasarkan barang kepada pelanggan?

Subjek NR Menjawab:

Kendala pasti ada misalnya ditempatkan di tempat yang sepi, nah di situ biasanya kami kesusahan dalam melakukan promosi sedangkan di sini kami juga kan juga di kenakan target penjualan oleh perusahaan.

Maksud pernyataan NR adalah Kendala dalam memasarkan barang yang pastinya ada menurut NR apabila ditempatkan ditempat sepi itulah menurut NR yang menjadi kendalanya, sedangkan disini dituntut perusahaan dalam pencapaian target.

d. Responden Keempat

Nama : MN

Tempat, Tanggal Lahir : Kapuas, 27 Mei 1994

Pendidikan Terakhir : SMA 1Selat Kapuas

Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 9 April 2016 di Kos-kosan MN. Pada pukul 17.00 Wib sampai dengan 18.00 Wib. Fokus permasalahan tentang Pemasaran SPG pada saat memasarkan Produk di

Kecamatan Jekan Raya Kota Palangkaraya penulis memulai wawancara dan menanyakan mengenai Berapa lama bekerja menjadi SPG mengapa memilih berprofesi menjadi SPG dan apakah anda merasa nyaman menjadi SPG?

Subjek MN Menjawab:

Baru 2 bulan ini aku jadi SPG itu juga karena diajak teman, terus lama-lama kerjanya nyaman juga dan upah (gaji) nya juga lumayan, enak nya karena ketemu dengan orang-orang yang berbagai macam karakter pokoknya nyaman (enak) saja menurut ku (saya) kerjanya.

Maksud Pernyataan MN adalah MN sudah 2 bulan menjadi SPG, MN awalnya diajak teman terus lama kelamaan MN merasa nyaman karena dilihat dari segi gajinya, dan bakal bertemu banyak orang yang berbagai macam karakter dan kerjanya juga mudah. Kemudian peneliti menanyakan mengenai apakah ada pembekalan sebelum melakukan pemasaran?

Subjek MN menjawab:

Pembekalan kalau aku (saya) dulu dari teman aja (saja) diajarin (diajarkan) ama teman (pembelajaranya dari teman) dalam memaskan barang (produk) itu harus begini-begini ya kalau (apabila) secara khusus tidak ada Cuma dari teman aja yang ngajarin karena memang teman ku (saya) sudah lama juga jadi SPG jadi pengalamanya juga lumayan banyak.

Maksud pernyataan MN adalah MN mendapatkan pembekalan dari teman keteman tidak secara langsung dari perusahaan, karena teman MN sudah lama menjadi SPG.

Peneliti menanyakan kembali kepada subjek MN mengenai Bagaimana Pemasaran SPG Pada Saat Memasarkan produk dan

bagaimana cara Anda Apabila dari konsumen menolak terhadap penawaran anda?

Subjek MN Menjawab :

pertama biasa aku (saya) bilang (mengatakan) gini (begini), permisi bapak bisa minta waktu sebentar, saya SPG dari produk rokok xx mau nawarin rokok baru kepada bapak/mas ni produk baru dari perusahaan xx. rokoknya hisapannya lembut pak/mas harganya juga murah pak apakah bapak berminat untuk membeli rokok nya, dan apabila konsumen tidak berminat biasanya saya sedikit-sedikit merayu dan memaksa sih.⁷

Maksud pernyataan MN adalah langkah awal MN mengatakan permisi, kemudian minta waktu bebrapa menit untuk memberitahu maksud dan tujuan, menjelaskan harga dan keunggulannya, dan apabila konsumen menolak MN akan merayu konsumen dan memaksa untuk membeli produk yang MN jual. Terkait pemasaran tersebut peneliti menanyakan mengenai Apakah ada Peraturan Perusahaan terhadap pemasaran produk kepada pelanggan?

Subjek MN Menjawab:

Peraturan dari perusahaan misalnya di sini dari segi penampilan harus mau tampil beda misalnya orang tersebut tidak suka dandan, karena memang sudah tuntutan dari perusahaan jadi mau tidak mau SPG diuntut untuk tampil beda apabila memasarkan barang kepada konsumen, dan tidak diperbolehkan menjual produk kepada masyarakat menengah kebawah seperti pemulung dan masyarakat yang mempunyai penghasilan dibawah rata-rata. Setelah itu melakukan pendataan apabila seseorang mmebeli produk atau tidak membeli produk yang kami jual.

Maksud pernyataan MN adalah menurut MN peraturan perusahaan terkait pemasaran SPG yaitu misalnya dari segi penampilan harus mau tampil

⁷ Hasil Wawancara Bersama Subjek SPG MN tanggal 9 April 2016.

beda, SPG yang tidak suka dandan harus bisa dan mau dandan sesuai ketentuan perusahaan, tidak diperbolehkan menjual produk rokok terhadap masyarakat berpenghasilan kecil, kemudian melakukan pendataan apabila selesai melakukan transaksi. Peneliti menanyakan kembali mengenai Apakah ada kendala dalam memasarkan barang kepada pelanggan?

Subjek MN Menjawab:

Kendala pasti ada misalnya dari konsumen menolak, di situ kami melakukan cara-cara bagaimana meyakinkan konsumen agar konsumen tertarik dan dapat membeli produk yang kami jual.

Maksud pernyataan MN adalah kendala MN pada saat memasarkan produk kepada konsumen yaitu apabila konsumen menolak terhadap penawaran MN disitu MN melakukan strategi-strategi agar konsumen yakin dan tertarik terhadap promosi yang dilakukan MN.

e. Responden Kelima

Nama : AN

Tempat, Tanggal Lahir : Palangkaraya, 4 April 1995

Pendidikan Terakhir : MAN 2 Banjarmasin

Peneliti melakukan wawancara langsung pada tanggal 9 April 2016 di rumah kontrakannya di Jl Hiu Putih 7 N0 8 Kota Palangka Raya. Pada pukul 18.50 Wib sampai dengan 19.30 Wib. Fokus permasalahan tentang Pemasaran SPG pada saat memasarkan Produk di Kecamatan Jekan Raya Kota Palangkaraya dengan memulai pertanyaan peneliti menanyakan mengenai Berapa lama bekerja menjadi SPG mengapa memilih berprofesi menjadi SPG dan apakah anda merasa nyaman menjadi SPG?

Subjek AN Menjawab:

2 tahun aku jadi SPG, memilih sih enggak karena dulunya aku coba-coba kebetulan juga buat nambah-nambah uang kuliah karena kan mba bisa lihat sendiri gaji SPG bisa dibilang besar, kalau masalah nyaman, memang nyaman sih jadi SPG yang pertama jadi SPG itu untuk cari pengalaman kerja, terus nambah teman-teman baru itu ai alasanya mau jadi SPG.

Maksud pernyataan AN adalah AN menjadi SPG sejak 2 tahun belakangan ini, alasan AN memilih berkerja menjadi SPG adalah karena awalnya AN mencoba-coba kemudian untuk menambah biaya kuliah juga, dan dilihat dari gaji yang besar serta kerjanya nyaman, mencari pengalaman kerja itulah alasan AN memilih bekerja menjadi SPG.

Peneliti menanyakan kepada subjek SPG AN mengenai Apakah Ada Pembekalan sebelum melakukan Pemasaran?

Subjek AN Menjawab:

Ada pembekalannya kaya (seperti) sejenis training (pelatihan) gitu (begitu), di situ kami SPG yang melakukan pelatihan di ajarin (di ajarkan) bagaimana menawarkan barang kepada konsumen dan juga lebih mengenal produk-produk yang bakal (akan) ditawarkan nantinya.

Maksud pernyataan AN adalah pembekalan menjadi SPG itu ada seperti pelatihan, disitu diajarkan bagaimana memasarkan produk dan dituntut untuk mengetahui produk-produk yang ditawarkan. Terkait pembekalan tersebut peneliti menanyakan mengenai Bagaimana Pemasaran SPG Pada Saat Memasarkan produk dan bagaimana cara Anda Apabila dari konsumen menolak terhadap penawaran anda?

Subjek AN Menjawab:

Menyapa orang yang ditawarkan rokok, memperkenalkan produk rokok dan menjelaskan harga rokok tersebut, menjelaskan semenarik mungkin agar mendapatkan perhatian konsumen cara aku seperti itu misalnya aku ajak bercanda dan sedikit basa basi dan membicarakan hal lain bukan hanya soal rokok tapi sambil-sambil juga aku nawarin agar tidak kelihatan fokus ke promosi rokok saja. Akan tetapi kalau pihak dari konsumen tersebut memang tidak mau ya aku sedikit merayu-rayu dan bilang kalau aku disini mengejar target jadi tolong beli begitu cara aku biasanya dan alhamdulillah mereka beli terus.⁸

Maksud pernyataan AN adalah langkah awal AN memasarkan produk kepada konsumen yaitu menyapa konsumen, memperkenalkan produk yang AN pasarkan, menjelaskan dengan gaya yang menarik agar konsumen tertarik terhadap pemasaran yang dilakukan AN misalnya diajak ngobrol, agar tidak terlihat fokus terhadap promosi yang ditawarkan AN saja, akan tetapi apabila konsumen memang sudah tidak tertarik lagi AN akan mengatakan bahwa beli barang saya pak karena disini saya dituntut untuk pencapaian target. Peneliti menanyakan lebih dalam mengenai Apakah ada Peraturan Perusahaan terhadap pemasaran produk kepada pelanggan?

Subjek AN Menjawab:

Peraturannya harus mau kerja dibawah tekanan misalnya harus sesuai target penjualan setiap harinya, dan apabila tidak sesuai target biasanya gajinya di potong.

Maksud pernyataan AN adalah peraturannya menurut AN harus mau bekerja dibawah tekanan misalnya dalam setiap hari kerja harus mencapai target, apabila target tidak tercapai gaji AN akan di potong oleh perusahaan. Peneliti menanyakan kepada subjek AN mengenai Apakah ada kendala dalam memasarkan barang kepada pelanggan?

⁸ Hasil Wawancara Bersama Subjek SPG AN tanggal 9 April 2016.

Subjek AN Menjelaskan:

Kendala nya ada pastinya, misalnya dari konsumennya yang menolak, tempatnya tidak mendukung misalnya sepi. Tapi di sini kami ya selalu memecahkan dengan baik permasalahan-permasalahan seperti itu agar semua berjalan dengan baik dan sesuai yang di inginkan perusahaan kami.

Maksud pernyataan AN adalah dalam bekerja tentu saja terdapat kendalanya yaitu dari segi konsumen apabila konsumen menolak terhadap penawaran yang AN lakukan, tempatnya sepi sehingga tidak mendukung terhadap pemasaran yang dilakukan AN, akan tetapi kendala tersebut dapat terselesaikan dengan baik dan sesuai dengan keinginan perusahaan.

Berikut Hasil wawancara bersama pihak konsumen mengenai pemasaran atau strategi SPG memasarkan produk rokok terhadap konsumen yaitu sebagai berikut:

a. Informan Pertama

Nama : JK

Tempat, Tanggal Lahir: Palangkaraya, 8 Juni 1998

Pendidikan Terakhir : SMA

Informan berinisial JK, ia merupakan salah satu pegawai bagian organisasi satpol PP di Kantor Walikota Palangka Raya, kegiatan wawancara ini dilakukan pada saat saudara JK sedang istirahat kerja Pada tanggal 10 April 2016. Pada pukul 12.00 Wib sampai dengan 13.00 Wib. Fokus permasalahan tentang Pemasaran SPG pada saat memasarkan Produk di Kecamatan Jekan Raya Kota Palangka Raya, peneliti mengajukan

beberapa pertanyaan yang pertama yaitu Apa yang melatarbelakangi pelanggan membeli produk yang *Sales Promotion Girl* jual?

Informan JK Menjawab:

Karena berhubung merek rokok yang aku (saya) konsumsi ada didijual oleh SPG makanya aku (saya) beli, kalau tidak ada aku (saya)juga tidak akan beli. Itu saja alasannya karena saya butuh produk tersebut dan karena ada yang jualan (memasarkan) langsung diantar di kantor jadi untuk mempermudah juga. Membeli rokok tanpa harus ketoko jadi aku (saya) beli aja itu barang (produk) dari SPG.

Maksud pernyataan JK adalah menurut JK latar belakang JK membeli produk rokok tersebut karena Produk rokok yang JK konsumsi, SPG menjualnya nya itulah alasan JK membeli apabila rokok yang di konsumsi JK tidak ada JK juga tidak akan membeli produk rokoknya. Kemudian peneliti mengajukan pertanyaan kedua mengenai Apakah merasa puas terhadap pelayanan SPG?

Informan JK Menjawab:

Lumayan sih pelayanannya sopan dan ramah tamah kepada konsumen sehingga aku ni tertarik terhadap pemasaran yang dilakukan oleh SPG tu (itu) tapi tidak tau juga sih itu taktik atau gimana (akan tetapi tidak di ketahui juga karena mungkin hal tersebut salah satu cara atau strategi mereka dalam memasarkan produk).

Maksud pernyataan JK adalah pemasaran yang dilakukan SPG tersebut termasuk sopan saja, ramah juga kepada konsumen. Apabila tertarik dan puas tidak juga karena mungkin itu adalah suatu cara mereka menarik perhatian konsumen. Peneliti mengajukan pertanyaan ketiga terhadap informan yaitu Bagaimana cara SPG memasarkan produk menurut anda?

Informan JK Menjawab:

Menurut aku (saya) Penawaran yang dilakukan SPG sangat baik, sopan, dan ramah tamah kepada konsumen . Akan tetapi yang membuat aku (saya) agak sedikit kurang suka yaitu pihak SPG ni sering memaksa kalau konsumen tersebut tidak berminat untuk membeli dan yang kedua dari Segi Penampilan SPG pada saat menawarkan (memasarkan) Produk yang mereka jual mereka menonjolkan (memperlihatkan)Pakaian yang seksi dan dandanan yang menor muka sama tangan beda sekali muka putih tangan Hitam tidak seimbang, sehingga kalau lihatnya tu(itu) merasa risih terhadap penampilan SPG pada saat menawarkan barang tu.⁹

Maksud pernyataan JK bahwa SPG memasarkan barangnya itu sopan, ramah, akan tetapi yang membuat JK tidak menyukai pemasaran dari SPG yaitu bahwasanya mereka memasarkan produk dengan memaksa konsumen.

b. Informan Kedua

Nama : YY

Tempat, Tanggal Lahir: Marabahan, 30 Agustus 1981

Pendidikan Terakhir : SMA

Informan berinisial YY, ia merupakan salah satu pegawai di bagian sarana dan prasarana di Kantor Walikota Palangka Raya, kegiatan wawancara ini dilakukan pada saat saudara YY pada tanggal 10 April 2016. Pada pukul 13.00 Wib sampai dengan 13.45 Wib. Fokus

⁹ Hasil Wawancara Bersama Informan Konsumen JK tanggal 10 April 2016.

permasalahan tentang Pemasaran SPG pada saat memasarkan Produk di Kecamatan Jekan Raya Kota Palangkaraya pertanyaan pertama yang diajukan yaitu Apa yang melatarbelakangi pelanggan membeli produk yang *Sales Promotion Girl* jual?

Informan YY Menjawab:

latar belakang aku (saya) membeli produk kepada SPG, karena memang aku tertarik dan senang membeli produk terhadap sama SPG karena menurut ku yang menjual produk cantik, enak dipandang (enak dilihat) serta rapi, tetapi kalau ada uang juga aku membeli apabila tidak ada uang juga tidak membeli jadi tergantung duit ku ae (sesuai dengan uang saya juga).¹⁰

Maksud pernyataan YY adalah Alasan YY membeli produk kepada SPG karena YY tertarik dan ingin membeli produk kepada SPG, menurut YY SPG tersebut cantik dan enak dilihat serta rapi, akan tetapi apabila YY ada uang juga dia beli apabila tidak ada uang YY juga tidak akan membeli produk dari SPG. Peneliti menanyakan kepada informan mengenai Apakah merasa puas terhadap pelayanan SPG?

Informan YY Menjawab:

Lumayan aja, Menurut ku (saya) Penawaran (pemasaran) yang dilakukan oleh SPG sangat baik dan sopan terhadap konsumen aku biasa aja tidak merasa dirugikan terhadap penjualan mereka.

Maksud pernyataan YY adalah menurut YY lumayan puas pemasaran yang dilakukan oleh SPG baik, sopan jugaterhadap konsumen dan YY tidak merasa dirugikan terhadap pemasaran yang dilakukan oleh SPG.

¹⁰ Hasil Wawancara Bersama Informan Konsumen YY tanggal 10 April 2016.

Kemudian peneliti mengajukan pertanyaan kembali mengenai Bagaimana cara SPG memasarkan produk menurut anda?

Informan YY Menjawab:

Cara SPG menawarkan barang baik aja sopan, menjelaskan dengan baik karena memang mereka dituntut untuk pandai meyakinkan konsumen agar membeli produk yang mereka jual, kalau masalah dirayu-rayu sering aja sih (sering juga dirayu-rayu) kalau aku (saya) beli rokok tergantung uang juga kalau ada uangnya ya aku beli kalau tidak ya tidak bilang dengan sebenarnya mereka juga pasti mengerti. Memang sih dari pihak SPG ni kebanyakan dari mereka suka memaksa-maksa konsumen agar konsumen membeli.¹¹

Maksud pernyataan YY adalah pemasaran yang SPG lakukan menurut YY adalah sopan, baik, karena mungkin memang faktor mereka yang dituntut oleh perusahaan untuk dapat meyakinkan konsumen, dan menurut YY juga konsumen sering juga melakukan cara-cara lain agar konsumen tertarik terhadap penjualannya seperti merayu dan memaksa konsumen dengan lembut.

c. Informan Ketiga

Nama : **YH**

Tempat, Tanggal Lahir: Marabahan, 30 Agustus 1989

Pendidikan Terakhir : SMA

Informan berinisial YH, ia merupakan salah satu pegawai di bagian sarana dan prasarana di Kantor Walikota Palangka Raya, kegiatan wawancara ini dilakukan pada saat saudara YH pada tanggal 10 April 2016. Pada pukul 13.45 Wib sampai dengan 14.30 Wib. Fokus

¹¹ Hasil Wawancara Bersama Informan Konsumen YY tanggal 10 April 2016.

permasalahan tentang Pemasaran SPG pada saat memasarkan Produk di Kecamatan Jekan Raya Kota Palangkaraya pertanyaan pertama yang peneliti ajukan kepada konsumen yaitu Apa yang melatarbelakangi pelanggan membeli produk yang *Sales Promotion Girl* jual?

YH menjawab:

Awalnya aku (saya) tidak berminat membeli barang dari SPG karena rokok yang aku (saya) konsumsi tidak ada di situ akan tetapi karena aku (saya) dipaksa kemudian mereka SPG tidak pergi dan tetap di tempat apabila tidak membeli barang yang SPG jual. Maka dari itu aku (saya) membeli produk tersebut kepada SPG.

Maksud pernyataan YH adalah menurutnya pertama YH tidak berminat untuk membeli produk rokok dari SPG, karena menurut YH rokok yang di jual spg bukan rokok yang YH konsumsi, akan tetapi yang membuat YH membeli produk rokok dari SPG karena YH merasa dipaksa dan SPG tidak akan pergi dan meninggalkan tempats sebelum YH membeli produknya, itulah alasan YH membeli produk dari SPG. Kemudian peneliti menanyakan pertanyaan selanjutnya kepada konsumen yaitu Apakah merasa puas terhadap pelayanan SPG?

YH menjawab:

Puas sih tidak juga karena menurut ku (saya) SPG ni kebanyakan memaksa sih, kalau sopan memang sopan ramah juga tapi semua itu karena memang tuntutan perusahaan yang mengharuskan mereka seperti itu.

Maksud pernyataan YH adalah menurut YH sendiri bahwa pelayanan yang dilakukan SPG tersebut puas sih tidak karena menurut pendapat YH pemasaran yang dilakukan SPG tersebut memaksa konsumen untuk membeli produk yang mereka pasarkan. Terkait pelayanan yang dilakukan

SPG peneliti menanyakan lebih mendalam mengenai Bagaimana cara SPG memasarkan produk menurut anda?

YH menjawab:

Sopan saja, ramah juga, dan dapat meyakinkan konsumennya karena memang SPG dituntut untuk cakap dan lancar bicarannya, akan tetapi pihak SPG kebanyakan dari mereka tu memaksa pelanggannya untuk membeli produk yang mereka jual, padahal rokok yang mereka jual itu bukan rokok yang aku (saya) pakai itu saja yang membuat aku kurang suka dari SPG.¹²

Maksud pernyataan YH adalah menurut YH pemasaran yang dilakukan SPG yaitu sopan, ramah dan menurut YH mungkin karena memang tuntutan dari perusahaan yang mengharuskan mereka seperti itu, dan menurut YH juga pemasaran yang dilakukan SPG cenderung memaksa konsumen untuk membeli.

d. Informan Keempat

Nama : DW

Tempat, Tanggal Lahir: Marabahan, 30 Agustus 1971

Pendidikan Terakhir : SMA

e. Informan Kelima

Nama : AR

Tempat, Tanggal Lahir: Marabahan, 30 Agustus 19768

Pendidikan Terakhir : SMA

¹² Hasil Wawancara Bersama Informan Konsumen YH tanggal 10 April 2016.

Informan berinisial DW, ia merupakan salah satu pegawai di bagian bagian mekanik , dan AR merupakan kepala bagian mekanik di Kantor Walikota Palangka Raya, kegiatan wawancara ini dilakukan pada saat saudara DW dan AR. pada tanggal 10 April 2016. Pada pukul 15.00 Wib sampai dengan 16.00 Wib. Fokus permasalahan tentang Pemasaran SPG pada saat memasarkan Produk di Kecamatan Jekan Raya Kota Palangkaraya peneliti mengajukan bebrapa pertanyaan kepada informan AR dan DW pertanyaan pertama yaitu: Apa yang melatarbelakangi pelanggan membeli produk yang *Sales Promotion Girl* jual?

DW dan AR menjawab:

Karena dipaksa makanya kami membeli, kan sebenarnya rokok yang SPG jual kebanyakan bukan rokok kami konsumsi ya karena kasihan saja sama SPG dan mereka juga kebanyakan apabila menawarkan di ruangan kami mereka tidak akan pergi sebelum kami membelinya.¹³

Maksud pernyataan DW dan AR adalah alasanya karena kebanyaan DW dan AR temui SPG tersebut memaksa mereka untuk membeli produknya. Dan mereka juga tidak akan pergi dari ruangan DW dan AR sebelum DW dan AR membeli rokok tersebut. Kemudian peneliti menanyakan mengenai Apakah merasa puas terhadap pelayanan SPG?

DW dan AR menjawab:

Kalau puas sih tidak karena mereka SPG itu menurut kami cenderung memaksa yang niat nya tidak mau beli jadi mau beli karena kasihan dan mereka memaksa dengan alasan kejar target.

¹³ Hasil Wawancara Bersama Informan Konsumen DW dan AR tanggal 10 April 2016.

Maksud pernyataan AR dan DW adalah mereka tidak puas terhadap pelayanan yang dilakukan SPG karena menurut pendapat AR dan DW bahwasanya SPG melakukan pemasaran yaitu cenderung memaksa konsumen, DW dan AR membeli produk mereka karena kasihan dan sebagainya.terkait pelayanan tersebut peneliti menanyakan mengenai Bagaimana cara SPG memasarkan produk menurut anda?

DW dan AR menjawab:

Menurut Kami cara SPG nawarin barang itu, kurang suka, dan bisa dikatakan tidak sopan , kebanyakan mereka itu memaksa. yang kami tidak suka karena kan bukan rokok yang kami konsumsi tapi mereka memaksa untuk membelinya dengan alasan yang bermacam-macam targetlah atau alasan yang lain serta memasang muka melas dan capeknya, dan SPG tidak mau meninggalkan tempat sebelum kami membeli produk yang mereka jual, jadi mau tidak mau kami membeli rokok tersebut.¹⁴

Maksud pernyataan DW dan AR adalah DW dan AR tidak terlalu suka dengan cara SPG memasarkan barang karena menurut mereka SPG tersebut memaksa, dan rokok yang mereka konsumsi bukan rokok yang konsumen konsumsi, dan menurut DW dan AR mereka mempunyai banyak cara agar konsumen tertarik misalnya dengan memperlihatkan muka capek, dan merek juga tidak akan meninggalkan tempat tersebut sebelum konsumen membeli produknya.

b. Informan Keenam

Nama : **PM**

Tempat, Tanggal Lahir: Marabahan, 30 Agustus 1966

¹⁴ Hasil Wawancara Bersama Informan Konsumen DW dan AR tanggal 10 April 2016.

Pendidikan Terakhir : SI

Informan berinisial PM, ia merupakan salah satu pegawai di bagian Tata Usaha di Kantor Gubernur, kegiatan wawancara ini dilakukan pada saat saudara PM sedang berkunjung ditempat saudara DW dan AR bekerja pada tanggal 10 April 2016. Pada pukul 16.00 Wib sampai dengan 16.45 Wib. Fokus permasalahan tentang Pemasaran SPG pada saat memasarkan Produk di Kecamatan Jekan Raya Kota Palangkaraya peneliti mengajukan beberapa pertanyaan diantaranya Apa yang melatarbelakangi pelanggan membeli produk yang *Sales Promotion Girl* jual?

PM menjawab:

Karena kasihan saja siang-siang cewek jualan rokok panas-panas, melihat muka melas makanya aku beli. Maksud pernyataan PM adalah PM membeli produk dari SPG karena kasihan melihat cewek-cewek berjualan panas-panas melihat wajahnya PM jadi kasihan. Pertanyaan kedua yaitu Apakah merasa puas terhadap pelayanan SPG?

PM menjawab:

Tidak juga ya karena memang saya beli itu karena kasihan, kalau mereka nawarin (menawarkan) ya baik aja sih. Akan tetapi kalau aku lihat mereka itu cenderung memaksa untuk dapat membeli produk yang mereka jual.¹⁵ Maksud pernyataan PM adalah PM tidak juga merasa puas terhadap pelayanan yang dilakukan SPG karena menurutnya SPG tersebut banyak cara agar barang yang dijualnya laku misalnya yaitu pasang wajah capek dan melas, serta kebanyakan dari mereka yaitu memaksa konsumen agar

¹⁵ Hasil Wawancara Bersama Informan Konsumen PM tanggal 10 April 2016.

konsumen membeli produk yang mereka pasarkan. Pertanyaan ketiga mengenai Bagaimana cara SPG memasarkan produk menurut anda?

PM menjawab:

Kalau kulihat lah cara SPG memasarkan produk itu sopan aja dan ramah juga, akan tetapi mereka biasanya menawarkan produk itu dengan sedikit memaksa dan memasang muka melas sebagai strategi mereka memasarkan produk jadi mau enggak mau ai aku beli (tidak ingin saja saya membeli).¹⁶

Maksud pernyataan PM adalah pemasaran yang dilakukan SPG menurut PM yaitu sopan, ramah akan tetapi menurut PM pemasaran yang dilakukan SPG yaitu memaksa konsumen dengan merayu dan memasang wajah yang melas itulah alasan PM membeli produk yang dijual SPG.

2. Bagaimana Penampilan SPG rokok Syariah dalam perspektif Ekonomi Syariah Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan penulis dengan 5 subjek SPG dan 6 informan penelitian, ditemukan hasil berkaitan dengan penampilan SPG Rokok Syariah dalam perspektif Marketing Syariah yang akan dijelaskan sebagai berikut:

- a. Subjek SPG

- 1)JP

Hasil wawancara bersama subjek SPG JP mengenai penampilan SPG rokok syariah di Kecamatan Jekan Raya peneliti menanyakan beberapa pertanyaan yaitu bagaimana penampilan SPG rokok pada saat memasarkan produk?

Subjek SPG JP menjawab:

Kalau penampilan serta baju biasanya sudah di atur perusahaan jadi setiap hari itu berbeda-beda. Tidak seperti dulu yang SPG

¹⁶ Hasil Wawancara Bersama Informan Konsumen PM tanggal 10April 2016.

bebas memilih bagaimana mereka berkreasi semua sekarang sudah di atur perusahaan secara langsung. bajunya harus rapi, wangi, dan selalu kelihatan fresh (segar) wajah, rambut harus di ikat dan 1 group(kelompok) harus sama, *make up* pada saat memasarkan barang harus natural(biasa-biasa), beda waktu ada Event (pameran).

Maksud pernyataan JP adalah mengenai penampilan atau baju menurut pernyataan JP sudah diatur oleh perusahaan, setiap hari berbeda-beda. Tidak seperti dulu SPG bebas memilih, kemudian baju harus rapi, wangi,dan selalu kelihatan segar, rambut harus diikat dalam satu kelompok harus sama, dandananya harus wajar dan natural, berbeda waktu ada pameran penampilanya. Kemudian JP menanyakan kembali mengenai Apakah ada dampak dari penampilan fisik yang SPG gunakan?

Subjek SPG JP menjawab:

Kalau dampak ya pasti ada, misalnya digodain para konsumen di mintain no hp nya tapi ya sudah beri senyuman saja.

Maksud pernyataan JP adalah dampaknya misalnya digodain para konsumen atau pelanggan, di minta No HP akan tetapi JP mengungkapkan diberi senyuman saja kalo pelanggan yang seperti itu.

2)IP

Peneliti menanyakan beberapa pertanyaan mengenai penampilan SPG Rokok pada saat memasarkan produk?

Subjek IP menjawab:

Sudah diatur perusahaan kalau mengenai baju, dan diwajibkan menggunakan seragam yang disesuaikan dengan brand (merek) yang dijalankan pada saat akau memasarkan barang, dituntut juga untuk rapi, tidak kuyuh (tidak lemas), dan rambut tertata rapi.

Maksud pernyataan IP adalah mengenai pakaian ataupun penampilan sudah diatur perusahaan secara penuh, misalnya harus menggunakan seragam MDS sesuai produk rokok yang mereka promosikan, kemudian diharuskan untuk terlihat rapi, segar dan rambut juga harus tertata rapi. Kemudian peneliti menanyakan mengenai Apakah ada dampak dari penampilan yang SPG gunakan?

Subjek IP menjawab:

Dampaknya digodain, di rayu-rayu dimintain no Hp (Handphone) pin BB (Blackberry masangger) dan lain sebagainya akan tetapi ya itu hal yang lumrah dan disikapi dengan tenang aja tidak usah di ladenin (ditanggapin).

Maksud pernyataan IP adalah dampak dari penampilan IP yaitu misalnya di rayu konsumen, di mintain no HP, pin BB dan yang lainnya akan tetapi IP beranggapan itu adalah suatu hal yang wajar jadi menurut IP tidak perlu di tanggapin.

3)NR

Peneliti menanyakan kepada subjek SPG Rokok Syariah mengenai penampilan SPG pada saat memasarkan produk kepada konsumen?

Subjek NR menjawab:

Penampilan yang pasti harus rapi, bersih dan rambut harus diikat karena memang sudah ketentuannya seperti itu, apabila pakaian wajib menggunakan baju seragam MDS (*mobile Direction selling*) disesuaikan juga dengan *brand* (merek) produk yang kami promosikan, jadi tidak bisa menggunakan dan menetapkan pakaian sendiri semua sudah diatur oleh perusahaan secara penuh.

Maksud pernyataan NR adalah penampilannya harus rapi, bersih dan rambut harus diikat, mengenai pakaian sudah ditentukan oleh perusahaan secara penuh setiap harinya berbeda-beda. Kemudian peneliti menanyakan kembali mengenai Apakah ada dampak dari penampilan yang SPG gunakan?

NR menjelaskan:

Di godain minta No Hp, mau kenalan segala macam ya pasti lah namanya juga cowok (ingin kenalan dan sebagainya namanya juga cowok sudah pasti seperti itu).

Maksud pernyataan NR adalah dampak misalnya digodain konsumen, kemudian konsumen meminta no HP kepada NR, ingin kenalan dan sebagainya namanya juga cowok menurut NR.

4)MN

Peneliti menanyakan mengenai penampilan SPG pada saat memasarkan produk kepada konsumen?

MN menjawab :

Penampilan di tuntutan untuk rapi, bersih, dan selalu kelihatan segar dan tidak kuyuh (tidak kelihatan lelah) harus selalu ceria, kalau pakaian dan *asesories* semua sudah ditetapkan oleh perusahaan jadi menyesuaikan dengan *brand* (merek) yang dijalankan pada waktu bertugas juga.

Kemudian peneliti menanyakan kembali mengenai Apakah ada dampak dari penampilan fisik yang SPG gunakan?

Subjek MN Menjawab:

Dampaknya dari konsumen misalnya di godain dan kalau untuk sampai pelecehan syukur tidak pernah sih, terus dari masyarakat misalnya ya melihatnya kelihatan sinis seperti itu tapi ya sudah lah namanya juga kerja macam-macam pastinya respon(merespon) dari mereka.

Maksud pernyataan MN adalah dampaknya yang pastinya dirayu, digoda dan sampai sekarang menurut MN kalau untuk pelecehan belum ada dan mudah-

mudahan jangan sampai, dan kemudian juga dampaknya dari masyarakat luar yang melihatnya kurang suka melihat MN akan tetapi MN menerimanya dengan biasa-biasa saja.

5)AN

Peneliti menanyakan mengenai penampilan SPG pada saat memasarkan produk kepada konsumen?

Subjek AN Menjawab:

Baju sudah diatur perusahaan, setiap hari beda tergantung merek rokok apa yang yang kami pasarkan, sedangkan penampilan fisik nya diharuskan rapi, bersih, harum dan selalu kelihatan fress.

Maksud pernyataan AN adalah mengenai pakaian dan penampilan semua sudah di atur oleh perusahaan secara penuh, menurut pernyataan AN bahwa baju setiap hari berbeda-beda tergantung produk yang AN pasarkan, kemudian dituntut rapi,bersih, wangi, dan segar.

Kemudian peneliti menanyakan kembali mengenai apakah ada dampak dari penampilan SPG?

Dampaknya di godain pasti ya tapi sampai saat ini belum pernah, dan jangan sampai juga ada yang berani macam-macam misalnya dilecehkan karena di sini kami juga di awasi oleh Team Leader (ketua tim) kami jadi insyallah aman-aman aja.

Maksud pernyataan AN adalah dampak dari penampilan AN yang pastinya itu di godain konsumen, pelecehan juga belum pernah da karena disini kami juga di awasi secara penuh oleh team leader dilapangan.

b. Informan Konsumen

1) JK

Peneliti mengajukan beberapa pertanyaan kepada JK yaitu mengenai penampilan SPG rokok syariah pada saat memasarkan produk?

Informan JK menjawab:

Penampilanya seksi, menor, tidak seharusnya SPG seperti itu , mereka kalau aku lihat cenderung menonjolkan (memperlihatkan) penampilanya serta kalau aku lihat wajah sama kulit tangan itu beda muka putih tangan beda pokoknya.

Maksud pernyataan JK yaitu penampilan SPG menurut JK yaitu seksi menor dan menurut JK seharusnya SPG tidak seperti itu dan tidak memperlihatkan penampilan sebagai alat mempromosikan produk dan menurut JK juga wajah dengan tangan SPG berbeda seperti putih wajah dari tangan. Kemudian peneliti mengajukan pertanyaan mengenai Apakah ada saran terhadap kemajuan *Sales Promotion Girl*?

JK menejawab:

Seharusnya harus memperhatikan lagi bagaimana pakaian wanita yang baik dan sopan ya setidaknya minimal makai celana panjang.

Maksud pernyataan JK adalah menurut JK seharusnya penampilan SPG tidak boleh memperlihatkan auratnya dan setidaknya menggunakan celana panjang pada saat memasarkan produk.

2) YY

Peneliti menanyakan bagaimana SPG rokok syariah memasarkan produk kepada konsumen?

YY Menjawab:

Menurut aku (saya) penampilan SPG biasa sajar wajarlah itu kan SPG rokok dan yang menjadi tujuan menjual nya kepada laki-

laki, semua itu sepenuhnya sudah di atur perusahaan jadi mau tidak mau mereka menjalankan tugas sesuai yang diperintahkan oleh perusahaan juga.

Maksud pernyataan YY adalah menurut YY penampilan SPG tersebut wajar karena menurutnya SPG rokok memang seperti itu penampilanya karena yang menjadi objek awalnya yaitu para laki-laki dan semua itu juga sudah diatur oleh perusahaan secara penuh. Kemudian peneliti menanyakan mengenai Apakah ada saran terhadap kemajuan *Sales Promotion Girl*?

YY Menjawab:

Untuk saran aku (saya) tidak bisa memberi saran dan masukan karena mengenai pemasaran dan penampilan atau berpakaian yang seperti itu semua sudah di atur secara penuh oleh perusahaan dan SPG juga kerja karena ada tekanan dari perusahaan yang menuntut mereka untuk seperti itu.

Maksud pernyataan YY adalah YY tidak bisa memberi saran karena menurutnya mengenai pemasaran SPG dan mengenai penampilanya sudah diatur oleh perusahaan dan mereka juga bekerja dengan tekanan dalam pencapaian target jadi memang seperti itulah mereka menurut YY.

3) HY

Peneliti mengajukan beberapa pertanyaan mengenai penampilan SPG rokok Syariah dalam memasarkan produk kepada konsumen?

HY menjawab:

Menurut ku (saya) penampilan SPG seksi, baju pendek bikin masuk angin kalau makainya (menggaruknya) pas (waktu) malam hari, menor, dan memperlihatkan aurat untuk ajang menjual produk.

Menurut pernyataan HY adalah penampilan SPG seksi, baju yang mereka gunakan apabila digunakan membuat badan masuk angin menurut pendapat

HY. Kemudian peneliti menanyakan pertanyaan kedua mengenai Apakah ada saran terhadap kemajuan *Sales Promotion Girl*?

HY menjawab:

Saranya buat SPG yaitu kalau nawarin produk jangan memaksa konsumen hal tersebut membuat citra SPG sendiri menjadi tidak baik, dan mengenai penampilan khususnya untuk pihak perusahaan agar mengubah pola pikir mengenai penampilan yang baik sesuai etika berpakaian yang sewajarnya jangan berlebih-lebihan.

Menurut pernyataan HY adalah saran untuk SPG yaitu jangan melakukan transaksi dengan memaksa konsumen, agar suatu citra perusahaan rokok tersebut baik, dan mengenai penampilan khususnya jangan menggunakan pakaian yang keluar dari etika berpakaian selayaknya wanita muslim.

4) DW dan AR

Peneliti bertanya kepada informan mengenai bagaimana penampilan SPG rokok syariah dalam memasarkan produk?

DW dan AR menjawab:

Menurut kami tu penampilan SPG kurang sopan, dan tidak selayaknya seorang wanita yang menutup aurat, dandanya menor dan bajunya juga tipis dan tidak sesuai dengan etika berpakaian seorang wanita, seharusnya kan minimal setidaknya baju atau celana panjang meskipun mereka tidak menggunakan jilbab untuk yang Islam.

Maksud pernyataan DW dan AR adalah menurut DW dan AR penampilan SPG tidak layakanya seorang perempuan yang menutup aurat menurut DW dan AR SPG tersebut menor dan pakaian yang digunakan juga tipis seharusnya mereka minimal menggunakan celana panjang, rok panjang dan menggunakan jilbab bagi yang muslim. Kemudian peneliti menanyakan

kepada Informan mengenai Apakah ada saran terhadap kemajuan *Sales Promotion Girl?*

DW dan AR menjawab:

Saran buat SPG agar jangan memaksa konsumen untuk membeli produk yang dijual, agar kami tidak merasa risih dan berpandangan negatif mengenai SPG. Dan harus memperhatikan lagi penampilan-penampilan pada saat memasarkan barang agar lebih sopan dalam berpakaian.

Maksud pernyataan DW dan AR adalah saran untuk kemajuan SPG yaitu agar jangan memaksa konsumen untuk membeli produk yang SPG pasarkan, agar DW dan AR tidak merasa risih dan berpandangan negatif mengenai SPG. Dan harus memperhatikan lagi penampilan-penampilan pada saat memasarkan barang agar lebih sopan dalam berpakaian.

5) PM

Peneliti menanyakan kepada Informan PM yaitu mengenai penampilan SPG rokok syariah pada saat memasarkan produk?

PM menjawab:

Kalau penampilan SPG pada saat memasarkan produk itu setiap SPG yang aku temui berbeda-beda, kadang ada yang seksi ada yang biasa-biasa saja terkadang terlihat seksi dan kadang biasa saja.

Maksud pernyataan PM adalah penampilan yang digunakan SPG pada saat memasarkan produk tersebut berbeda-beda, terkadang menurut PM ada yang seksi dan terkadang ada yang terlihat biasa-biasa saja menurut PM.

Terkait penampilan SPG peneliti menanyakan mengenai Adakah saran terhadap kemajuan *Sales Promotion Girls?*

PM menjawab:

Saran buat SPG agar lebih memperhatikan etika-etika pemasaran yang baik jangan memaksa dan lebih memperhatikan penampilannya jangan terlalu seksi agar tidak mengundang Laki-laki untuk berbuat macam-macam.

Maksud pernyataan PM adalah saran PM terhadap kemajuan SPG yaitu agar lebih memperhatikan bagaimana pemasaran yang baik yaitu tidak diperbolehkan melakukan transaksi dalam unsur keterpaksaan dan lebih memperhatikan penampilan pada saat memasarkan produk yaitu tidak diperbolehkan seksi sehingga para laki-laki tertarik dan mengundang syahwad bagi kaum adam.