

## Eksplotasi Karyawan dan *Sales Promotion Girl* (SPG) terhadap Aturan Kerja

Almy Aprilia Azizi Hasib<sup>1</sup>, Denok Elvira Hanindiya<sup>2</sup>, & Marini Muharwati<sup>3</sup>, Firre An Suprpto<sup>4</sup>

*Almy.22182@mhs.unesa.ac.id*

### *Abstrak*

Eksplotasi perempuan merupakan suatu tindakan yang dilakukan dengan cara memanfaatkan perempuan demi memperoleh keuntungan. Seringkali *Sales Promotion Girl* (SPG) dituntut memenuhi SOP (*Standard Operating Procedure*) perusahaan. Namun terkadang mereka juga menjadi korban eksploitasi di tempat kerja. Hal ini terjadi ketika Karyawan dan SPG kerjanya melebihi 8 jam, tidak mendapatkan upah lembur, jam kerja operasional karyawan terlampaui padat dengan waktu istirahat yang kurang. Aturan kerja yang tidak masuk akal ini membuat karyawan dan SPG merasa terbebani, stres, dan bahkan dampak negatif pada kesehatan baik bagi karyawan maupun SPG. Bagi karyawan dan SPG, aturan kerja yang tidak masuk akal bisa mengakibatkan kelelahan fisik dan mental. Penelitian ini menggunakan metode penelitian literatur, dan analisis deskriptif. Hasil yang ditemukan dalam penelitian eksploitasi karyawan dan SPG (*sales promotion girl*) adalah kondisi dimana mereka bekerja tidak sesuai aturan kerja yang ditetapkan. Mereka diharuskan bekerja untuk mengejar target dan harus diselesaikan saat itu juga, meskipun batas waktu kerja sudah melebihi aturan mereka terkadang tidak mendapatkan kompensasi yang pantas. Sehingga perusahaan diwajibkan memberikan jaminan kesehatan dan keselamatan untuk tetap menjaga kesejahteraan produksi supaya tidak mengecewakan pelanggan. Perusahaan Harus memperhatikan jam kerja karyawan dan SPG agar mereka mendapatkan keseimbangan kehidupan pribadi dan kerja untuk mengurangi stres serta tekanan karyawan. Tidak hanya itu upah mereka juga harus disesuaikan dengan lamanya jam kerja yang mereka lakukan. Perusahaan juga harus melakukan pelatihan untuk meningkatkan kualitas dan pengembangan kinerja.

**Kata Kunci:** Eksploitasi, Keselamatan Kerja, Karyawan dan SPG

### **1. Pendahuluan**

Meningkatkan profitabilitas perusahaan dapat dilakukan dengan menarik perhatian konsumen agar membeli produk yang dijual. Biasanya perusahaan melakukan berbagai cara agar konsumen tertarik dengan produk yang ditawarkan. Salah satunya adalah dengan adanya *Sales Promotion Girls* (SPG) yang bertugas untuk mempromosikan produk yang dijual kepada konsumen secara langsung, yang artinya bertatap muka dengan konsumen lalu mereka akan menawarkan produk dari perusahaan tersebut. Dengan begitu dinilai lebih mudah agar konsumen tertarik dan membeli karena dirasa tidak perlu melakukan perjalanan lebih atau terdapat penawaran menarik yang ditawarkan, bisa juga konsumen merasakan iba terhadap *Sales Promotion Girls* (SPG). Oleh karena itu, Perusahaan berlomba-lomba memiliki

---

<sup>1,2,3</sup> Program studi Ilmu Administrasi Negara Universitas Negeri Surabaya

*Sales Promotion Girls* (SPG) yang berkualitas dan sesuai dengan kriteria yang diinginkan perusahaan.

Penampilan menarik menjadi kriteria utama dalam profesi ini. Penampilan adalah bentuk tubuh yang menarik yang dapat membuat konsumen tertarik dengan produk yang dijual oleh SPG. Contohnya dalam industri kosmetik SPG harus memiliki penampilan yang enak dipandang oleh mata dan daya tarik yang tinggi, sehingga konsumen dapat tertarik dengan produk yang ditawarkan. Persepsi masyarakat terhadap SPG kosmetik juga terpengaruh oleh penampilan fisik mereka. SPG yang memiliki tubuh yang ideal, kulit putih, dan berpenampilan menarik dapat membuat pelanggan lebih tertarik dengan produk yang dijual. Hal ini dikarenakan penampilan yang menarik dapat membuat pelanggan lebih mudah untuk mempercayai dan memilih produk yang dijual oleh SPG. Produsen menggunakan jasa SPG salah satunya untuk meningkatkan angka penjualan produk. Apalagi pada industri *Cosmetic* yang seringkali dianggap sebagai “Surga Perempuan”. Dengan demikian peran SPG dalam industri kosmetik tidak hanya membantu meningkatkan penjualan produk, tetapi juga membantu memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan memberikan pelayanan yang terbaik dan memuaskan bagi konsumen. Tidak hanya penampilan menarik saja SPG juga dituntut harus memiliki ilmu pemasaran yang baik. Menurut Kotler (2005) pemasaran adalah satu proses sosial yang dengan proses itu individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk dan jasa yang bernilai dengan pihak lain. Sedangkan menurut Rambat Lupiyoadi-A. Hamdani (2006) mengatakan, pemasaran adalah suatu sistem total dari kegiatan bisnis yang dirancang untuk merencanakan harga, promosi, dan mendistribusikan barang-barang yang dapat memuaskan keinginan dan mencapai pasar sasaran serta tujuan perusahaan.

Eksplorasi *Sales Promotion Girls* (SPG) merupakan bentuk ketidakadilan yang disebabkan oleh stereotip yang melekat terhadap perempuan yang bekerja dalam bidang promosi. SPG adalah pekerjaan yang diminati oleh sebagian perempuan, kerana tidak mengeluarkan tenaga yang besar dan penampilan yang menarik, untuk menjadi kriteria utama dalam pekerjaan ini. Namun, kegiatan promosi ini juga menjadi sasaran eksploitasi, baik dalam bentuk verbal ataupun fisik. Para SPG mengalami tindak pelecehan seksual dari para pembeli, seperti siulan, lelucon yang bernada cabul, dan perkataan yang kotor berupa rayuan. Eksploitasi SPG biasanya disebabkan oleh konvensi sosial yang memperjelas bahwa penampilan *Sales Promotion Girls* yang cenderung cantik dan menarik yang sulit untuk mengubah persepsi di mata masyarakat. Selain itu, tubuh perempuan sering digunakan sebagai objek pemuas nafsu laki-laki dan tubuh perempuan juga sering ditampilkan sebagai pengukuhan nilai ideal pada tubuh perempuan lain. Para SPG juga mengalami kekurangan gaji yang tidak mencukupi, hanya pada saat penjualan mereka tidak memenuhi target dan kondisi ini bisa menyebabkan beberapa SPG memilih untuk mengubah profesi atau bekerja lebih banyak untuk mendapatkan pendapatan yang lebih baik.

Setiap perusahaan memiliki perbedaan tujuan dan target penjualan produk yang dijual. Target ini biasanya harus dipenuhi oleh SPG apabila ingin mendapatkan bayaran upah yang penuh kerana dinilai sesuai target yang dihasilkan. Tidak heran banyaknya SPG yang bekerja hingga melebihi batas jam aturan kerja untuk memenuhi target tersebut. Banyaknya perusahaan yang masih tutup mata terhadap

hal tersebut karena mereka merasa bahwa itu adalah kewajiban SPG untuk menyelesaikan target yang diberikan. Tetapi dampak negatif yang ditimbulkan akan mengakibatkan kerugian untuk SPG dan akan membuat perusahaan merasakannya. Penelitian ini juga bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis faktor yang mempengaruhi eksploitasi SPG terhadap aturan kerja yang tidak masuk akal dan untuk mengembangkan solusi, rekomendasi terhadap kinerja, produktivitas, kesejahteraan karyawan dan SPG. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dan menganalisis faktor yang mempengaruhi eksploitasi SPG terhadap aturan kerja yang tidak masuk akal dan untuk mengembangkan solusi, rekomendasi terhadap kinerja, produktivitas, kesejahteraan karyawan dan SPG.

Penelitian ini merujuk pada penelitian sebelumnya yang memiliki persamaan dalam tema atau topic penelitian terhadap beberapa *literature review* yang dapat digunakan untuk mengkaji dalam artikel ini.

Velitamaya Andini dan Bertha Getzi Putri Kurniawal

Literatur ini dilakukan pada tahun 2023 dengan judul “Persepsi Eksploitasi Perempuan Girl” Penelitian ini bertujuan untuk mengubah pandangan masyarakat tentang pekerjaan seorang SPG, untuk menggali faktor apa saja yang mempengaruhi mereka dalam melakukan pekerjaan tersebut serta bentuk eksploitasi apa saja yang dilakukan oleh para pelaku terhadap korban melalui persektif SPG tersebut.

Rusni Hadji

Literatur ini dilakukan pada tahun 2020 dengan judul “Persepsi Sosial Terhadap Komodifikasi Tubuh Perempuan (Studi Kasus *Sales Promotion Girl* di Mall Ratu Indah Makassar)”. Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa sebagian besar penduduk kota Makassar adalah umat Islam yang harus saling menghormati dalam berpakaian. Oleh sebab itu, sebaiknya perempuan tidak berpakaian seperti itu, karena bisa mengundang hal-hal yang tidak diinginkan. Meski itu merupakan syarat pekerjaan dan menurutnya aturan kerja seperti itu tidak perlu ada di Indonesia, apalagi bagi profesi seperti SPG yang bekerja di Publik. Namun menurutnya, pakaian SPG dibuat sedemikian rupa untuk menarik perhatian laki-laki sehingga para pengunjung yang membelinya juga memperhatikan SPG tersebut.

Gladys Deadora

Literatur ini dilakukan pada tahun 2021 dengan judul “Jaminan Kesehatan dan Keselamatan Kerja Terhadap *Sales Promotion Girls* (SPG)”. Penelitian ini bertujuan untuk diberikannya perlindungan keselamatan dan kesehatan kerja untuk menciptakan tempat kerja yang aman, sehat, sehingga dapat meminimalisir kemungkinan risiko kecelakaan dan penyakit saat bekerja, baik yang diatur dalam perjanjian kerja atau didalam pertauran-peraturan lain dalam perusahaan.

## 2. Metodologi

Penelitian kepustakaan atau kajian literatur (*literature review, literature research*) merupakan penelitian yang mengkaji atau meninjau secara kritis pengetahuan, gagasan, atau temuan yang terdapat di dalam tubuh literatur. Serta merumuskan kontribusi teoritis dan metodologisnya untuk topik tertentu (Hapzi Ali. Nandan Limakrisna, 2013). Fokus penelitian kepustakaan digunakan untuk

menemukan berbagai teori, hukum, dalil, prinsip, atau gagasan dalam menganalisis atau memecahkan pertanyaan penelitian yang dirumuskan. Sehingga analisis deskriptif, dilakukan untuk penguraian secara teratur dari data yang telah diperoleh, kemudian diberikan pemahaman dan penjelasan pembaca.

### 3. Hasil dan Diskusi

Beberapa cara untuk menarik minat masyarakat terhadap produk-produk seperti rokok, properti, kosmetik, seluler, otomotif, makanan, dan minuman membuat Perusahaan harus menemukan cara dan usaha untuk menawarkan produk-produk mereka. Maka dari itu dengan Jasa *Sales Promotion Girl (SPG)* membantu dalam mengenalkan produk, terutama dalam persaingan yang ketat antara produk sejenis. Misalnya, dalam industri rokok, variasi produk yang ditawarkan oleh perusahaan bertambah untuk meningkatkan daya beli.

Profesi SPG (*Sales Promotion Girl*) merupakan bagian penting dari industri pemasaran dan penjualan atau promosi suatu produk karena menjadi ujung tombak perusahaan untuk meningkatkan penjualan produk. Profesi ini menggunakan perempuan yang memiliki karakter fisik yang menarik sebagai usaha untuk menarik perhatian konsumen. Hadirnya SPG (*Sales Promotion Girl*) dapat memberikan banyak manfaat bagi perusahaan, yang pada akhirnya dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan. Perusahaan mendapatkan keuntungan yang signifikan dari kehadiran dan kinerja yang baik dari para karyawan dan SPG (*SalesPromotionGirl*). Pekerjaan ini harus memiliki kemampuan *marketing* yang baik dan mampu memberikan informasi mengenai produk yang dijual. Kemampuan komunikasi yang baik adalah salah satu keterampilan kunci penting dalam menjadi seorang *Sales Promotion Girl (SPG)* karena berpengaruh dalam peningkatan angka penjualan produk.

Banyaknya perusahaan yang merasa dengan adanya *Sales Promotion Girls (SPG)* strategi *marketing* lebih mudah dilakukan. Pada saat kegiatan promosi kehadiran *Sales Promotion Girls (SPG)* digunakan untuk membuat orang mengenal merek perusahaan, jadi produk itu juga harus memiliki reputasi yang baik agar dikenal oleh banyak orang. Pada dasarnya *Sales Promotion Girls (SPG)* dibagi menjadi dua jenis yaitu:

#### 1. *Sales promotion girl regular*

SPG regular yaitu yang bekerja dengan sistem kontrak atau melalui persetujuan antara SPG dan perusahaan, sehingga SPG Reguler mendapatkan upah sesuai ketentuan UMR dan jam kerja dengan standar DEPNAKER. *Sales Promotion Girl (SPG)* Reguler juga dikategorikan memiliki pengetahuan yang detail dan rinci tentang produk yang akan ditawarkan, dan *Sales promotion girl regular* termasuk bagian dari perusahaan yang mempekerjakannya.

#### 2. *Sales promotion girl freelance*

SPG *freelance* yaitu pekerja lepas yang tidak memiliki kesepakatan formal dan bekerja sebagai tenaga *outsourcing*, sehingga tidak terikat oleh standar upah tetap, waktu kerja tertentu, dan perjanjian kerja yang mengikat dengan perusahaan. Biasanya, pengetahuan tentang produk dari *sales promotion girl freelance* tidak mendalam atau hanya memahami produk secara umum dan secara garis besar saja. Namun, ada juga yang diberikan pemahaman lebih rinci atau sudah mencoba produk yang ditawarkan sehingga mereka dapat memahami perspektif sebagai konsumen.

Perusahaan memiliki kriteria tersendiri untuk memenuhi syarat menjadi SPG (*Sales Promotion Girl*) dan tidak sembarangan orang bisa melamar. Kriteria ini biasanya melalui penampilan fisik yang bisa menarik perhatian pelanggan. Berikut adalah Beberapa kriteria wajib dipenuhi oleh para perempuan apabila ingin melamar menjadi *sales promotion girl*, antara lain:

#### 1. Cantik

Kata cantik berasal dari bahasa latin, *bellus*. Sementara menurut kamus lengkap bahasa Indonesia edisi keempat (2008), cantik mempunyai banyak arti yaitu, indah, jelita, elok dan molek. Tetapi seiring berjalannya waktu pemaknaan dan penerapan kata cantik lebih luas. Di setiap daerah juga memiliki kriteria yang berbeda-beda.

Dalam waktu yang menunjukkan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi, pandangan tentang kecantikan dibentuk oleh industri kecantikan melalui iklan dan media massa yang telah ditayangkan. Sebagian masyarakat dipengaruhi oleh pemikiran bahwa standar kecantikan adalah perempuan dengan kulit putih, yang secara gamblang ditampilkan di sosial media. Media seringkali menampilkan gambaran kecantikan dengan perempuan yang berkulit putih serta tubuh langsing. Tidak hanya itu, Standar kecantikan di Indonesia yang telah di tekanan dimana-mana selalu tentang kecantikan seseorang yang memiliki kulit putih, tinggi, dan rambut lurus. Saat ada Kontes kecantikan yang diadakan di Indonesia, kemenangan cenderung dimenangkan oleh wanita dengan criteria tersebut, hal ini semakin memperkuat pandangan bahwa kecantikan identik dengan kulit putih. Inilah yang menjadi sebab mengapa standar untuk menjadi seorang SPG haruslah cantik.

#### 2. Usia

Saat akan melamar menjadi *Sales Promotion Girls (SPG)* perusahaan kebanyakan memakai batasan usia minimal 18 tahun dan maksimal 24 tahun. Hal ini karena faktor usia menjadi salah satu faktor penentu seseorang dapat melamar sebagai seorang *Sales Promotion Girls*. Alasan faktor usia tersebut karena *Sales Promotion Girl (SPG)* produk rokok dilarang menjual rokok kepada anak usia di bawah 17 tahun, maka dari itu SPG rokok harus berumur minimal 18 tahun. Lowongan kerja di Indonesia selalu menganggap usia 18 – 24 tahun menjadi usia produktif untuk bekerja dengan target. Lalu perusahaan berpikir bahwa pada usia tersebut perempuan memiliki tubuh yang matang dan bisa menarik minat pembeli.

#### 3. Tinggi Badan

Kriteria tinggi badan untuk melamar menjadi *Sales Promotion Girls (SPG)* adalah 160 cm tanpa *heels*. Tubuh yang tinggi dirasa akan menjadi pusat perhatian banyak orang dan akan menarik perhatian banyak orang.

#### 4. Bekerja dengan Target

Menjadi *Sales Promotion Girls (SPG)* harus bekerja sesuai target yang ditentukan oleh perusahaan. Setiap perusahaan juga memiliki target penjualan yang berbeda setiap produknya. Satu orang biasanya memiliki target sendiri dan harus mencari lokasi penjualan yang berbeda atau mendapatkan kerumunan untuk menjualkan produk mereka. Beda lagi dengan persaingan produk rokok,

karena banyaknya inovasi dan persaingan yang ketat. Hal ini mengakibatkan *Sales promotion girls* harus melakukan dengan sistem jempot bola.

#### 5. Pendidikan minimal SMA sederajat

Lowongan kerja di Indonesia identik dengan pendidikan terakhir SMA. *Sales Promotion Girls* (SPG) juga memiliki ketentuan tersebut karena perusahaan merasa bahwa mereka sudah melalui tahapan sekolah wajib 12 tahun.

#### 6. Penampilan Menarik

*Sales Promotion Girls* (SPG) memiliki seragam yang telah ditetapkan dan terkadang hal itu membuat stigma di masyarakat terkait pakaian seragam yang digunakan. Seragam yang digunakan biasanya rok pendek, Sedikit terbuka dan ketat. Ketentuan ini berlaku karena perusahaan menganggap bahwa penampilan menarik tersebut akan makin meningkatkan profibilitas perusahaan.

Sebenarnya tidak ada yang salah dari pakaian yang dipakai, tetapi beberapa SPG harus menawarkan beberapa produk untuk laki-laki. Hal tersebut membuat mereka harus mendatangi gerombolan lelaki yang terkadang memiliki pemikiran rendah terhadap wanita maka akan menimbulkan pelecehan seksual. Hal itu juga terjadi karena perusahaan melakukan eksploitasi pada perempuan. Eksploitasi itu sendiri dapat dibedakan menjadi 3 jenis yaitu:

1. Menampilkan tubuh perempuan di televisi sebagai objek seksual untuk menarik minat pembeli.
2. Menggunakan tubuh perempuan sebagai objek kesenangan sensual bagi laki-laki.
3. Banyaknya perusahaan yang menekankan bahwa harus memiliki tubuh langsing dan ramping dan hal itu dimanfaatkan oleh bisnis kecantikan (Ebanin Diar Sukmono, 2012).

Pelanggan akan menggunakan dalih bahwa SPG tersebut bersalah karena memancing nafsu dengan pakaiannya. Untuk mengurangi kejadian tersebut *Sales Promotion Girls* (SPG) harus memiliki strategi. Mereka harus memilah-milah calon pembeli, dan menentukan waktu yang tepat untuk berkerja. Siang hari adalah waktu yang tepat dan upaya yang dilakukan *Sales Promotion Girls* untuk menghindari hal-hal tersebut. Meskipun terkadang SPG diawasi langsung oleh *Team Leader* yang ditugaskan untuk memberikan pengamanan, tapi tidak dapat dipungkiri pelecehan seksual akan tetap bisa terjadi. Hal ini bisa menimbulkan eksploitasi perempuan yang dimana perusahaan melakukan cara dengan memanfaatkan perempuan demi memperoleh keuntungan. Tidak hanya itu, masyarakat juga memiliki pandangan terhadap profesi SPG yang berbeda-beda. Ada yang memberikan komentar negatif, seperti berpakaian seksi dan perilaku yang dianggap menggoda. Namun, ada juga yang memberikan pandangan positif, seperti membantu konsumen memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan memberikan informasi tentang kualitas produk. Meskipun ada stereotip negatif, tidak semua SPG terlibat dalam perilaku tersebut, dan banyak yang profesional dalam melakukan pekerjaan mereka.

Tidak hanya itu saja *Sales Promotion Girls* (SPG) juga terkadang mengalami eksploitasi ekonomi. Banyaknya Fakta mengenai rendahnya upah perempuan disektor publik, lalu kebijakan perusahaan yang mengintimidasi perempuan serta terbatasnya jumlah tenaga kerja perempuan yang membuat perempuan semakin terhimpit. Perempuan harus menghabiskan banyak waktu di luar rumah untuk

bekerja dan membantu untuk meningkatkan perekonomian. Perempuan menggunakan tenaga dan pikiran mereka dengan keras untuk pekerjaan. Yang berarti banyaknya perempuan yang menghabiskan waktu di luar rumah dibanding tetap di dalam rumah. Kehadiran perempuan di Masyarakat yang kapitalis ini justru semakin membuat mereka dalam posisi ranah eksploitasi. Karena tidak semuanya *Sales Promotion Girls* (SPG) bisa bekerja di siang hari maka mereka harus terpaksa untuk bekerja di keramaian hingga larut malam.

Tidak semua perempuan mau bekerja menjadi *Sales Promotion Girls* (SPG) tetapi terdapat faktor-faktor yang menjadi alasan perempuan memilih bekerja sebagai *Sales Promotion Girls* (SPG) antara lain adalah faktor ekonomi. Tujuannya adalah untuk memperoleh penghasilan tambahan sehingga dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi. Konsep ini diharapkan dapat mengatasi masalah pembatasan peran yang sering dianggap sebagai sesuatu yang tidak fleksibel. Hal inilah yang disebut sebagai konsep peran ganda seperti dimana perempuan tidak lagi melulu harus berkulat di sektor domestik, tetapi juga dapat merambah sektor publik (Supartiningsih, 2003:50).

Saat sedang bekerja, *Sales Promotion Girls* (SPG) merasa bahwa banyak masyarakat melihat pekerjaan mereka dengan negatif dan merasa kurang diterima. Tidak heran mereka terkadang merasa tidak nyaman dengan pandangan dan perlakuan negatif masyarakat terhadap mereka. Namun, seiring berjalannya waktu, terutama bagi SPG yang sukses dan profesional, mereka mampu mengubah pandangan mereka sendiri menjadi lebih positif terhadap pekerjaan mereka. Mereka mau membuktikan bahwa pekerjaan tersebut tidak melakukan hal yang merugikan diri sendiri.

Tidak semua orang berpandangan sama terhadap pekerjaan SPG yang artinya sebenarnya masyarakat beragam dalam memberikan respon mereka tentang pekerjaan tersebut, karena tidak semua memberikan komentar yang negatif; ada juga yang memberikan pendapat yang positif. Biasanya yang memiliki pandangan negatif adalah saat SPG berpakaian seksi, menggunakan *make-up* berlebihan, atau berbicara dengan gaya yang dianggap menggoda. Hal ini yang membuat seringnya masyarakat memiliki pandangan negatif terhadap SPG, terutama yang sering tampil seksi. Namun, tidak semua SPG seperti itu. Ada juga pandangan positif di mana SPG yang selalu membantu konsumen dengan memberikan informasi tentang produk dan cara perawatannya, serta membantu memberi solusi untuk konsumen waktu memilih barang sesuai kebutuhan.

Setiap SPG memiliki respon yang berbeda-beda terkait pekerjaan dari pandangan masyarakat. Saat masyarakat memberi pandangan yang negatif, ada SPG yang aktif menganggap bahwa pasti ada saja orang yang tidak suka, dan mereka sangat menyayangkan bahwa stigma masyarakat seperti itu. Tetapi ada juga SPG yang memiliki respon pasif atau hanya diam saja saat mendapatkan pandangan negatif dari masyarakat karena mereka berpikir bahwa menanggapi hal tersebut akan membuang-buang waktu saja. Sebagian SPG tidak begitu dipengaruhi oleh pandangan negatif masyarakat karena mereka tidak semua mendapatkan perlakuan negatif, mereka sering mendapatkan perlakuan baik dari orang-orang di sekitar tempat tinggal mereka. Ini membuat mereka tetap memandang profesinya dengan positif, dan bekerja dengan senang meskipun ada yang memandang negatif pekerjaan mereka.

Menjadi SPG tidak semudah yang dibayangkan karena masih terdapat

eksploitasi karyawan dan SPG (*Sales Promotion Girl*) terhadap aturan kerja. Isu ini yang sering ditemui di berbagai sektor industri. Eksploitasi terhadap karyawan dan *sales promotion girl* (SPG) adalah masalah serius yang perlu ditangani dengan serius. Aturan kerja yang jelas dan perlindungan yang kuat bagi karyawan serta SPG sangat penting untuk mencegah eksploitasi dan menjamin kondisi kerja yang adil bagi semua pihak. Eksploitasi terhadap karyawan dan SPG yang melanggar aturan kerja seringkali melibatkan situasi dimana mereka dipaksa untuk bekerja melebihi batas waktu yang wajar tanpa kompensasi yang pantas, diperlakukan secara tidak adil, atau bahkan dipaksa untuk melakukan tugas yang berbahaya atau tidak etis. Hal tersebut tidak hanya merugikan karyawan secara pribadi, tetapi juga merusak moral dan produktivitas di tempat kerja serta merusak reputasi perusahaan.

Seringkali *Sales Promotion Girl* (SPG) dituntut memenuhi SOP (*Standard Operating Procedure*) perusahaan. Namun terkadang mereka juga menjadi korban eksploitasi di tempat kerja. Hal ini dapat terjadi ketika Karyawan dan SPG kerjanya melebihi 8 jam, tidak mendapatkan upah lembur, jam kerja operasional karyawan terlampau padat dengan waktu istirahat yang kurang. Aturan kerja yang tidak masuk akal ini membuat karyawan dan SPG merasa terbebani, stres, dan bahkan dampak negatif pada kesehatan baik bagi karyawan maupun SPG. Situasi di mana aturan kerja tidak realistis atau tidak manusiawi, seperti jam kerja yang berlebihan, tekanan untuk mencapai target yang tidak mungkin, atau pengabaian terhadap hak-hak pekerja, dapat menyebabkan berbagai masalah. Bagi karyawan dan SPG, aturan kerja yang tidak masuk akal bisa mengakibatkan kelelahan fisik dan mental, kurangnya keseimbangan antara kehidupan kerja dan pribadi, serta penurunan motivasi dan produktivitas. Hal ini juga dapat menciptakan lingkungan kerja yang tidak sehat, dimana karyawan dan SPG merasa tidak dihargai atau tidak aman.

Meskipun karyawan dan SPG (*Sales Promotion Girl*) mungkin mengalami eksploitasi atau tekanan yang tidak masuk akal, mereka tetap diharapkan untuk memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Ini penting karena pelayanan yang baik adalah kunci untuk mempertahankan kepuasan pelanggan, membangun hubungan yang kuat dengan mereka, dan memperkuat citra merek perusahaan. Meskipun kondisi kerja yang tidak ideal bisa menjadi tantangan, memberikan pelayanan yang baik adalah tanggung jawab profesional yang harus dipegang teguh oleh seorang karyawan dan *Sales Promotion Girls* (SPG).

Setiap karyawan dan SPG berhak mendapatkan perlindungan atas keselamatan dan kesehatan kerja saat melakukan pekerjaan untuk meningkatkan kesejahteraan dan produksi perusahaan. Maka dari itu, diharuskan setiap perusahaan memiliki kebijakan penyelenggaraan upaya keselamatan dan kesehatan. Menurut pasal 86 ayat 1 huruf a Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 yang mewajibkan manajemen perusahaan untuk melaksanakan secara sistematis dan terintegrasi. Perusahaan seharusnya mengkhawatirkan karyawannya dengan memberikan upah yang layak sesuai dengan jam kerja dan kontribusi yang telah dilakukan oleh Karyawan dan *Sales Promotion Girl* (SPG). Mengatur jam kerja yang wajar dengan memastikan karyawan dan SPG tidak bekerja melebihi batas waktu yang ditetapkan oleh peraturan perusahaan. Karyawan dan *Sales Promotion Girl* (SPG) harus memiliki waktu istirahat yang cukup dan tidak ditekan untuk bekerja terlalu keras agar bisa menyeimbangkan kehidupan kerja dan pribadi mereka, hal ini akan mengurangi stres dan tekanan untuk mereka.

## **Kesimpulan**

*Sales Promotion Girls* (SPG) merupakan bagian penting dari industri pemasaran, penjualan dan promosi suatu produk karena menjadi ujung tombak perusahaan untuk meningkatkan penjualan produk. SPG juga memberikan dampak dan manfaat yang baik untuk perusahaan karena dapat meningkatkan keuntungan yang signifikan. Menjadi SPG juga tidak semudah yang dibayangkan, karena masih banyak terjadinya eksploitasi dalam aturan kerja. Sehingga perusahaan diwajibkan memberikan jaminan kesehatan dan keselamatan untuk tetap menjaga kesejahteraan produksi supaya tidak mengecewakan pelanggan. Sering kali, SPG dianggap buruk oleh masyarakat karena cara berpakaian yang seksi dan perilaku yang tidak baik. Tetapi, ada juga masyarakat yang beranggapan positif terhadap SPG, misalnya membantu konsumen untuk memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan dan memberikan informasi tentang kualitas produk. Oleh karena itu, tidak semua SPG terlibat dalam perlakuan tersebut, mereka hanya bekerja profesional yang sesuai dengan aturan perusahaan.

## **Saran**

Setiap perusahaan harus memiliki jaminan kesehatan dan keselamatan, apabila terjadinya pelecehan seksual yang dialami oleh SPG. Mereka tidak boleh menganggap hal tersebut wajar terjadi. Perusahaan harus memperhatikan jam kerja karyawan dan SPG agar mereka mendapatkan keseimbangan kehidupan pribadi dan kerja untuk mengurangi stres serta tekanan karyawan dan SPG. Tidak hanya itu upah mereka juga harus disesuaikan sebagaimana lamanya jam kerja yang mereka lakukan. Perusahaan harus melakukan pelatihan untuk pengembangan karyawan dan SPG untuk meningkatkan kualitas.

## **Daftar Pustaka**

- Abdul Munir, S. W. 2020. Universitas Islam Riau. TINJAUAN KRIMINOLOGI TERHADAP SENSUAL.
- Deadora, G. 2020. Universitas Surabaya. JAMINAN KESEHATAN DAN KESELAMATAN KERJA TERHADAP SALES PROMOTION GIRLS (SPG).
- Kurniawan, V.M. 2023. Universitas Negeri Surabaya. Persepsi Eksploitasi Perempuan di Mall Surabaya Studi.
- Lestari, N.A. 2012. EKSPLOITASI PADA PEREMPUAN SALES PROMOTION GIRLS.
- Rusni Hadji, D. H. 2020. Universitas Muhammadiyah Makassar. Persepsi Sosial Terhadap Komodifikasi Tubuh Perempuan (Studi Kasus Sales Promotion Girl Di Mall Ratu Indah Makassar).
- Sudrajat, N.V. n.d.. Universitas Negeri Surabaya. EKSPLOITASI TUBUH SALES PROMOTION GIRL (SPG) ROKOK.
- Susanto, T. n.d.. UNIVERSITAS ATMAJAYA YOGYAKARTA. PERSEPSI SALES PROMOTION GIRL (SPG).

