

## ABSTRAK

Penelitian ini membahas tentang fenomena yang berkaitan dengan jaringan sosial prostitusi *Sales Promotion Girl* atau yang dikenal oleh masyarakat dengan nama SPG adalah sebuah sebutan bagi gadis-gadis yang menawarkan jasa penjualan pada perusahaan yang biasanya lebih condong kepada perusahaan dagang. Penelitian ini bertujuan untuk memahami fenomena seorang sales promotion girl rokok melakukan prostitusi terselubung dan jaringan yang menjadikan mereka berprostitusi yang mampu menghasilkan banyak limpahan materi. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan fenomenologi dengan beberapa teori Sales Promotion Girl dapat masuk ke perdagangan seks melalui berbagai cara, masing-masing mempunyai hubungan dengan sektor yang berbeda dalam industri yang sedang mereka jalani. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah Teori Jaringan Sosial James S. Coleman, Pertukaran Sosial George Homans, dan Fenomenologi Alfred Schutz. Temuan di lapangan menunjukkan bahwa alasan seorang SPG rokok melakukan prostitusi adalah, kegagalan pernikahan atau selingkuh, kurangnya kesempatan, tetapi yang paling banyak adalah keputus-asaan dalam mendapatkan penghasilan untuk kehidupan mereka, keluarganya dan anak anaknya. Dengan keberuntungan dan kekerasan hati, prostitusi dapat menawarkan sebuah kehidupan yang baik bagi wanita yang minim pendidikan dan tidak mempunyai ketrampilan khusus, sehingga menjadikan banyak sekali yang tertarik pada pekerjaan ini, Kalau dikaitkan dengan teori Alfred Schutz, hal itu merupakan *because of motive* yang menjadikan mereka mampu membentuk jaringan prostitusi terselubung. Para SPG pun berlomba-lomba untuk mendapatkan pelanggan sebanyak-banyaknya, ada juga yang menjadi perantara bagi SPG rokok dengan pelanggan, SPG rokok yang berada dalam jaringan prostitusi terselubung tidak akan bekerja sendiri, melainkan banyak pihak yang bersedia menjadi perantara, diantaranya : Calo, yang terdiri dari suami SPG rokok, sesama SPG dan TL event rokok tersebut. dan Mami julukan bagi SPG yang senior.

Penggunaan calo atas dasar Trust atau rasa percaya (mempercayai) antar SPG maupun pelanggan adalah suatu bentuk keinginan untuk meminimalkan resiko dalam hubungan-hubungan sosialnya yang didasari oleh perasaan yakin bahwa yang lain akan melakukan sesuatu seperti yang diharapkan dan akan senantiasa bertindak dalam suatu pola tindakan yang saling mendukung, paling tidak. yang lain tidak akan bertindak merugikan diri dan kelompoknya.

**Kata Kunci :** *Jaringan, Prostitusi Terselubung, SPG Rokok Mobile.*