

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Kecantikan dan daya tarik fisik sangat penting bagi manusia untuk memperoleh dukungan sosial, popularitas, dan pemilihan teman hidup. Bagi seorang wanita salah satu usaha untuk memperoleh kecantikan dan daya tarik fisik mereka menggunakan berbagai macam produk kosmetik yang banyak ditemukan di pasar. Penggunaan produk kosmetik akan lebih mudah diperoleh dan lebih murah daripada mereka harus mengunjungi dokter kecantikan ataupun melakukan operasi plastik. Penggunaan produk kosmetik pada saat ini tidak hanya digunakan oleh para wanita dewasa, remaja putri juga sudah mulai menyukai penggunaan produk kosmetik yang khusus dapat dipakai oleh remaja. Produk-produk kosmetik yang banyak dijual di pasar banyak yang telah dikhususkan bagi remaja putri. Adapun jenis produk kosmetik yang banyak digunakan oleh remaja putri adalah bedak, lipstik dengan warna yang lembut, *make up* dengan warna yang alami, dan parfum, serta hal-hal yang mendukung kebersihan tubuh seperti pembersih wajah, sabun mandi, obat jerawat, *body lotion*, dan lain sebagainya.

Pada masa kini timbul rasa kesadaran bahwa remaja pria dan wanita senang saling bergaul dan juga mulai muncul rasa ketertarikan pada lawan jenisnya. Salah satu cara remaja putri bisa menarik perhatian lawan jenisnya yaitu dengan cara memperhatikan penampilan dirinya sehingga bisa tampil cantik dan menarik.

Menurut Hurlock (1980), minat pada penampilan diri tidak hanya mencakup pakaian tetapi juga mencakup perhiasan pribadi, kerapihan, daya tarik dan bentuk tubuh yang sesuai dengan seksnya. Penekanan terhadap nilai sosial dan penampilan diri terutama dihadapan teman-teman sebaya merupakan petunjuk dari minat remaja dalam sosialisasi.

Menurut Slameto (1988) minat adalah suatu rasa suka dan rasa ketertarikan pada suatu hal atau aktivitas tanpa ada yang menyuruh. Minat pada dasarnya adalah penerimaan akan suatu hubungan antara diri sendiri dengan sesuatu di luar diri. Munculnya minat terhadap suatu produk akan diikuti dengan tingkah laku membeli. Seseorang akan berminat terhadap suatu produk akan ditentukan oleh kebutuhannya terhadap produk tersebut. Munculnya minat terhadap suatu produk akan diikuti oleh tingkah laku membeli, bila produk tersebut memenuhi kebutuhannya maka akan menimbulkan minat tetapi apabila tidak memenuhi kebutuhannya maka akan kurang menerima produk tersebut dan ia kurang berminat.

Produsen mengharapkan dalam diri konsumen akan timbul suatu minat, minat tersebut akan dimanifestasikan dalam tingkah laku membeli untuk mencoba produk kosmetik yang ditawarkan. Perusahaan yang menyalurkan atau menawarkan suatu produk kosmetik, kegiatannya tidak terlepas dari masalah pemasaran. Dalam sistem pemasaran melibatkan banyak fungsi dan peranan, baik dari pimpinan perusahaan maupun dari orang yang menjalankan tugas pemasaran. Dengan berkembangnya suatu sistem pemasaran dan masyarakat, maka keinginan masyarakat tersebut