

## KESIAPAN PROFESI *PERSONAL TRAINER* DALAM PENYUSUNAN PROGRAM LATIHAN DAN JASA LAYANAN YANG DIBERIKAN PADA *MEMBERS FITNESS* DI YOGYAKARTA

Oleh: Ady Nova Kurnianto dan Cerika Rismayanthi  
FIK UNY

---

### Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui kesiapan profesi *personal trainer* dalam penyusunan program latihan dan jasa layanan yang diberikan pada *members fitness* di Yogyakarta.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif menggunakan metode survei dengan instrumen angket. Metode pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah *insidental sampling* pada *personal trainer* di Yogyakarta yang meliputi kabupaten Sleman, kabupaten Bantul dan kota Yogyakarta dengan jumlah 41 orang. Untuk menganalisis data digunakan statistik deskriptif dengan persentase.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa dari 41 responden, sebanyak 1 responden (2,4 %) berkategori baik, 19 responden (46,3 %) pada kategori cukup baik, 18 responden (43,9 %) berkategori kurang baik, dan 3 responden (7,4 %) berada pada kategori tidak baik. Dilihat dari hasil penelitian mayoritas responden berada pada kategori cukup baik (46,3 %). Berdasarkan hasil tersebut diketahui kesiapan profesi *personal trainer* dalam penyusunan program latihan dan jasa layanan yang diberikan pada *members fitness* di Yogyakarta adalah cukup baik.

**Kata kunci :** kesiapan profesi, *personal trainer*, program latihan *members fitness*

Masyarakat Yogyakarta semakin mempunyai kesadaran yang baik tentang arti pentingnya kebugaran jasmani. Selain kebugaran jasmani, kesehatan merupakan salah satu hal yang sangat penting untuk manusia karena berpengaruh terhadap aktivitas. Banyak orang merasakan bahwa dengan badan yang sehat dan bugar maka aktivitas dapat berjalan lancar. Hal ini bisa dilihat dari kegiatan masyarakat yang gemar melakukan aktivitas olahraga sehari-hari dengan berbagai jenis olahraga yang dilakukan sesuai dengan hobi masing-masing. Masyarakat melakukan olahraga mempunyai tujuan bermacam-macam, diantaranya ada yang hanya sekedar hobi, mengisi waktu luang, berkumpul dengan teman, untuk prestasi, kesehatan, dan lain sebagainya.

Berdasarkan fenomena di atas, tentunya setiap individu ingin memiliki tubuh yang bugar agar dapat melakukan semua aktivitas dari pagi sampai malam hari tanpa kelelahan yang berarti. Memiliki tubuh yang sehat, bugar dan ideal merupakan impian setiap orang, baik pria, wanita, dari yang muda sampai yang tua. Sejalan dengan meningkatnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya hidup sehat, maka hal tersebut dimanfaatkan oleh pengusaha

yang jeli dengan melihat peluang bisnis sangat menjanjikan dalam dunia olahraga. Salah satunya dengan mendirikan pusat-pusat kebugaran (*fitness center*) di daerah atau lokasi yang potensial. Adanya perhatian terhadap perkembangan dunia olahraga saat ini, pusat-pusat kebugaran saling berlomba-lomba untuk mendapatkan anggota sebanyak-banyaknya dengan menawarkan program, alat, dan fasilitas, serta pelayanan yang berkualitas. Seseorang yang bergabung dengan pusat kebugaran dapat menentukan program yang ingin dicapai. Adapun program yang ditawarkan oleh pusat kebugaran berupa penurunan berat badan, penambahan berat badan, pembentukan otot (*body building*), senam aerobik, pembentukan keindahan tubuh wanita (*body language*), olahraga penderita diabetes, serta olahraga untuk lansia.

Program latihan yang ditawarkan tersebut diharapkan dapat menjadikan suatu daya tarik bagi masyarakat. Terutama bagi masyarakat yang belum mempunyai dasar latihan beban dan ingin memperoleh kebugaran dengan melakukan latihan beban. Hal tersebut dilakukan oleh manajemen pusat kebugaran dengan menyediakan jasa *personal trainer*. Adanya *personal trainer* baik itu laki-laki maupun perempuan, diharapkan *members* baru yang ingin berlatih beban di pusat kebugaran lebih merasa terbantu dalam berlatih. *Personal trainer* akan membantu *members* baru dalam memperoleh bimbingan, pendampingan latihan serta pembuatan program latihan yang harus dilakukan pada saat melakukan latihan beban. Hal tersebut diharapkan, supaya tujuan dari berlatih beban dapat tercapai dengan baik untuk program penurunan berat badan, penambahan berat badan, maupun pembentukan otot.

Para *members* berkeinginan untuk memperoleh hasil yang optimal dari program latihannya. Akan tetapi hal tersebut tidak seperti yang di harapkan oleh *members*, dikarenakan terkadang ada *members* yang memilih jasa layanan *personal trainer* menyampaikan komplain terhadap hasil program latihan yang telah dilakukan. Hal ini terjadi karena banyak faktor yang mempengaruhi, salah satu diantaranya adalah kesiapan profesi *personal trainer* dalam penyusunan program latihan dan jasa layanan yang diberikan kepada *members*. Hal tersebut dikarenakan dari banyaknya *personal trainer* yang bekerja berdasarkan dari pengalaman pribadi sewaktu menjadi *members* di *fitness center* atau pernah menjuarai dalam berbagai kompetisi fisik, angkat berat atau binaraga. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai kesiapan profesi *personal trainer* dalam penyusunan program latihan dan jasa layanan yang diberikan.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **1. *Personal Trainer***

Industri kebugaran di Indonesia yang berkembang pesat telah memungkinkan berkembangnya profesi sebagai pelatih pribadi (*personal trainer*) atau lebih sering dikenal

dengan sebutan PT. *Personal trainer* adalah suatu profesi dimana penampilan dan pencitraan diri menjadi jati diri. Menurut Suharto (1999: 105) *personal trainer* adalah seorang pemimpin dari satu atau sekelompok orang yang ingin mencapai suatu tujuan dari kegiatan latihan fisik dari *fitness center*. Menurut Choky Wijaya (2011: 23) yang dikutip dari Sheknows, American Council on Exercise mengatakan bahwa “dengan menggunakan *personal trainer* akan membuat *members* termotivasi lebih giat untuk melakukan latihan kebugaran dan juga membantu memonitoring asupan makanan yang sehari-hari dikonsumsi oleh *members*”. Bagi para *members* pemula, seorang *personal trainer* dianggap perlu untuk membantu melakukan latihan kebugaran secara lebih optimal sejak awal. Febriana (2011: 52) mengatakan bahwa *personal trainer* adalah orang yang membantu pelanggan dalam menjalankan latihan kebugaran secara baik dan benar, membuat program untuk setiap *members*, memastikan para *members* melakukan latihan yang benar dan sesuai dengan ketentuan program latihan, serta menambah pengetahuan *members* dalam masalah kebugaran yang mencakup masalah nutrisi dan panduan kesehatan secara umum.

Beberapa hal yang dapat mendukung dalam memperoleh hasil maksimal di *fitness center* yaitu selain peralatan *fitness center* yang memadai, diperlukan juga *personal trainer* yang dapat membimbing dan memantau hasil selama berlatih. Seorang *personal trainer* harus dapat membantu menentukan latihan yang tepat bagi *members* dan harus terlatih serta memiliki sertifikat dari organisasi kebugaran ternama. *Personal trainer* bekerja untuk menilai tingkat kebugaran, mengatur program untuk membuat *members* tetap termotivasi dalam berlatih. Seorang *personal trainer* mempunyai pokok-pokok yang berhubungan erat dengan masalah latihan antara lain komponen atau aspek latihan, prinsip-prinsip latihan, metode latihan serta periodisasi latihan disamping bentuk-bentuk latihan. Hal tersebut mutlak dikuasai oleh seorang *personal trainer* untuk dapat melaksanakan tugas dengan baik. Tanpa penguasaan pengetahuan tersebut sulit bagi seorang *personal trainer* untuk melayani dan membimbing *members* yang berlatih.

Tugas utama dari seorang *personal trainer* adalah menguasai program latihan yang ditawarkan oleh *fitness center*, terbagi atas 3 bagian, sebagai berikut (Suharto, 1999: 105): a) Program kesegaran jasmani, b) Program perbaikan dan pembentukan postur tubuh, c) Program pengaturan berat badan. Selain itu menurut Suharto, 1999: 3, seorang *personal trainer* harus menguasai kemampuan sebagai berikut: a) Mampu melaksanakan bermacam-macam program latihan kebugaran jasmani, b) Mampu melatih dengan memperhatikan pengetahuan dasar seperti fisiologi, anatomi, ilmu gizi, prinsip latihan. c)

Mampu menerapkan prinsip dasar biomekanika olahraga, d) Mampu mengatasi/menangkal konflik yang timbul dalam kelompok.

## **2. Program Latihan**

Program latihan adalah suatu proses yang sistematis secara berulang-ulang, secara tetap dengan selalu memberikan peningkatan beban. Menurut Suharto (1999: 112) program latihan adalah sesuatu bentuk latihan fisik yang sistematis dan berulang-ulang dengan jumlah beban semakin meningkat yang mengacu kepada suatu tujuan berdasarkan kebutuhan. Perencanaan program latihan ialah suatu kegiatan penentuan urutan tindakan, perkiraan biaya, sarana prasarana, penggunaan waktu, penggunaan sumber daya manusia untuk suatu program latihan di *fitness center* yang didasarkan atas data dengan memperhatikan prioritas yang wajar dan efisien untuk tercapainya tujuan perencanaan program latihan.

Banyak macam program dan bentuk latihan yang diberikan oleh *fitness center*, bahkan setiap *fitness center* mempunyai program yang berbeda-beda, karena perbedaan ini merupakan servis kepada anggotanya, dalam usaha meningkatkan jumlah anggota *fitness center* menjadi lebih banyak. Pada dasarnya program latihan yang diberikan mempunyai prinsip yang sama (Suharto, 1999: 114) antara lain yaitu: 1) Program Latihan untuk Meningkatkan Kebugaran Jasmani, 2) Program Latihan untuk Perbaikan dan Pembentukan Postur Tubuh, 3) Program Latihan untuk Penurunan Berat Badan, 4) Program untuk Meningkatkan Motivasi.

Latihan kebugaran merupakan proses sistematis menggunakan rangsang gerak, bertujuan untuk mempertahankan kualitas fungsional tubuh, yang meliputi kualitas daya tahan paru jantung, kekuatan dan daya tahan otot, kelentukan dan komposisi tubuh.

## **3. Jasa**

Definisi jasa menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (1990: 352) “jasa adalah suatu perbuatan yang baik dan berguna bagi orang lain atau perbuatan yang memberikan apa-apa yang diperlukan orang lain berupa pelayanan atau *service*”. Menurut Philip Kotler (2002: 486) “jasa adalah setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud fisik dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu”. Dalam industri jasa, produk yang dihasilkan adalah jasa itu sendiri. Oleh karena itu, bagi perusahaan yang bergerak di bidang jasa, faktor kualitas pelayanan yang ditawarkan merupakan suatu hal yang harus dimiliki perusahaan. Sedangkan menurut Andrian Payne (2000: 8) jasa merupakan kegiatan yang memiliki

beberapa unsur ketidakwujudan (*intangibility*) yang berhubungan dengannya, yang melibatkan beberapa interaksi dengan konsumen atau dengan properti dalam kepemilikannya dan tidak menghasilkan transfer kepemilikan. Jasa adalah tindakan atau kinerja yang menciptakan manfaat bagi pelanggan dengan mewujudkan perubahan yang diijinkan dalam diri atau atas nama penerima.

Menurut Welch dalam Philip Kotler (1997: 56) kualitas merupakan jaminan terbaik bagi suatu perusahaan atas kesetiaan pelanggan dan pertahanan terkuat perusahaan dalam menghadapi pesaing serta cara untuk menuju pertumbuhan dan pendapatan yang langgeng. Sedangkan menurut Kotler sendiri dalam Fandy Tjiptono (2000: 70),” kualitas adalah keseluruhan ciri dan karakteristik suatu produk (barang atau jasa) yang berpengaruh pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan maupun yang tersirat”. Kualitas sebenarnya tidak hanya mencakup produk atau jasa saja, melainkan juga mencakup proses, lingkungan, dan manusia. Menurut Deotch dan Davis dalam Fandy Tjiptono (2000), kualitas merupakan suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses, dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan pelanggan.

Menurut Philip Kotler seperti dikutip Fandy Tjiptono (1996: 6) menyatakan bahwa “jasa adalah setiap tindakan atau perbuatan yang dapat ditawarkan oleh suatu pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud fisik dan tidak menghasilkan kepemilikan sesuatu”. Dalam industri jasa, produk yang dihasilkan adalah jasa itu sendiri. Oleh karena itu, bagi perusahaan yang bergerak di bidang jasa, faktor kualitas pelayanan yang ditawarkan merupakan suatu hal yang harus dimiliki perusahaan. Klasifikasi jasa menurut Philip Kotler (2002: 487) adalah sebagai berikut:

- 1) Barang berwujud murni, tawaran harganya terdiri dari barang berwujud. Misalnya: sabun, pasta gigi, garam dan lain-lain.
- 2) Barang berwujud disertai layanan, tawaran terdiri dari barang berwujud yang disertai dengan satu atau lebih layanan. Misalnya: produsen mobil.
- 3) Campuran, tawaran terdiri dari barang dan jasa dengan proporsi yang sama. Misalnya: restoran.
- 4) Jasa utama yang disertai barang dan jasa tambahan, tawaran terdiri dari satu jasa utama disertai jasa tambahan dan atau barang pendukung. Misalnya: jasa transportasi.
- 5) Jasa murni, tawaran hanya terdiri dari jasa. Misalnya: psikoterapi, jasa memijat.

**METODE PENELITIAN**

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu gejala yang ada. Tujuan penelitian deskriptif adalah untuk memperoleh informasi-informasi mengenai keadaan saat ini dan melihat kaitan antara variabel-variabel yang ada (Mardalis, 2003: 26). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode survei, dengan teknik pengumpulan data menggunakan angket.

Pada penelitian ini yang menjadi populasi adalah seluruh *personal trainer* di *fitness center* yang berada di daerah Yogyakarta, yang meliputi kabupaten Sleman, kabupaten Bantul dan kota Yogyakarta. Metode pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah *insidental sampling* pada *personal trainer* di Yogyakarta yang meliputi kabupaten Sleman, kabupaten Bantul dan kota Yogyakarta dengan jumlah 41 orang. Menurut Sugiyono (2007: 77), *insidental sampling* adalah mengambil responden sebagai sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang secara kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel bila orang yang kebetulan ditemui cocok sebagai sumber data dengan kriteria utamanya. Sedangkan uji coba dilakukan pada mahasiswa Ikor 2008 khususnya pengambil minat kebugaran.

**HASIL PENELITIAN**

Berdasarkan analisis data dengan bantuan *software* komputer, diperoleh rerata (*mean*) skor kesiapan profesi *personal trainer* dalam penyusunan program latihan dan jasa layanan yang diberikan pada *members fitness* di Yogyakarta sebesar 52,56; median 52; modus 52 dan standart deviasi sebesar 5,67. Dari mean dan SD hitung tersebut dapat ditentukan kriteria penilaian evaluasi pada penelitian ini, dan disajikan pada tabel 1 berikut ini.

**Tabel 1. Kriteria Penafsiran Kesiapan Profesi *Personal Trainer* dalam Penyusunan Program Latihan dan Jasa Layanan yang Diberikan pada *Members Fitness* di Yogyakarta**

No.	Norma Penilaian	Rentang Skor	Interpretasi
1.	> M+1,5SD	> 61,05	Baik
2.	M s/d M+1,5SD	52,56 – 61,04	Cukup Baik
3.	M-1,5SD s/d M	44,05 – 52,55	Kurang Baik
4.	< M-1,5SD	< 44,05	Tidak Baik

Kesiapan profesi *personal trainer* dalam penyusunan program latihan dan jasa layanan yang diberikan pada *members fitness* di Yogyakarta berdasarkan pengkategorianya dapat di lihat pada Tabel 2.

**Tabel 2. Distribusi Kesiapan Profesi *Personal Trainer* dalam Penyusunan Program Latihan dan Jasa Layanan yang Diberikan pada *Members Fitness* di Yogyakarta**

No.	Kategori Skor	Frekuensi	
		n	%
1.	Baik	1	2.4
2.	Cukup Baik	19	46.3
3.	Kurang Baik	18	43.9
4.	Tidak Baik	3	7.4
Jumlah		41	100

Analisis berikutnya adalah menganalisis pada masing-masing faktor dari kesiapan profesi *personal trainer* dalam penyusunan program latihan dan jasa layanan yang diberikan pada *members fitness* di Yogyakarta. Sebelum diuraikan lebih lanjut, berikut ditampilkan hasil perhitungan rerata skor pada setiap faktor (sub variabel) Hasil perhitungan rerata tiap-tiap faktor dari kesiapan profesi *personal trainer* dalam penyusunan program latihan dan jasa layanan yang diberikan pada *members fitness* di Yogyakarta dapat diuraikan di bawah ini.

### 1. Faktor Pendidikan

Faktor pendidikan pada kesiapan profesi *personal trainer* dalam penyusunan program latihan dan jasa layanan yang diberikan pada *members fitness* di Yogyakarta, berdasarkan pengkategorianya dapat dilihat pada Tabel 3.

**Tabel 3. Distribusi Faktor Pendidikan pada Kesiapan Profesi *Personal Trainer* dalam Penyusunan Program Latihan dan Jasa Layanan yang Diberikan pada *Members Fitness* di Yogyakarta**

No.	Interval	Kategori Skor	Frekuensi	
			N	%
1.	> 6,76	Baik	4	9.8
2.	3,82 – 6,76	Cukup Baik	16	39.0
3.	0,88 – 3,82	Kurang Baik	20	48.8
4.	< 0,88	Tidak Baik	1	2.4
Jumlah			41	100

### 2. Faktor Penampilan

Faktor penampilan pada kesiapan profesi *personal trainer* dalam penyusunan program latihan dan jasa layanan yang diberikan pada *members fitness* di Yogyakarta, berdasarkan pengkategorianya dapat dilihat pada Tabel 4.

**Tabel 4. Distribusi Faktor Penampilan pada Kesiapan Profesi *Personal Trainer* dalam Penyusunan Program Latihan dan Jasa Layanan yang Diberikan pada *Members Fitness* di Yogyakarta**

No.	Interval	Kategori Skor	Frekuensi	
			n	%
1.	> 9,78	Baik	1	2.4
2.	8,04 – 9,78	Cukup Baik	15	36.6
3.	6,30 – 8,03	Kurang Baik	19	46.3
4.	< 6,30	Tidak Baik	6	14.6
Jumlah			41	100

### 3. Faktor Profesional

Faktor profesional pada kesiapan profesi *personal trainer* dalam penyusunan program latihan dan jasa layanan yang diberikan pada *members fitness* di Yogyakarta, berdasarkan pengkategorianya dapat dilihat pada Tabel 4.

**Tabel 4. Distribusi Faktor Profesional pada Kesiapan Program *Personal Trainer* dalam Penyusunan Program Latihan dan Jasa Layanan yang Diberikan pada *Members Fitness* di Yogyakarta**

No.	Interval	Kategori Skor	Frekuensi	
			n	%
1.	> 14,11	Baik	0	0
2.	12,07 – 14,11	Cukup Baik	18	43.9
3.	10,03 – 12,06	Kurang Baik	19	46.3
4.	< 10,03	Tidak Baik	4	9.8
Jumlah			41	100

### 4. Faktor: Program

Faktor program pada kesiapan profesi *personal trainer* dalam penyusunan program latihan dan jasa layanan yang diberikan pada *members fitness* di Yogyakarta, berdasarkan pengkategorianya dapat dilihat pada Tabel 5.

**Tabel 5. Distribusi Faktor Program pada Kesiapan Profesi *Personal Trainer* dalam Penyusunan Program Latihan dan Jasa Layanan yang Diberikan pada *Members Fitness* di Yogyakarta**

No.	Interval	Kategori Skor	Frekuensi	
			N	%
1.	> 22,4	Baik	6	14.6
2.	18,92 – 22,39	Cukup Baik	20	48.8
3.	15,44 – 18,91	Kurang Baik	13	31.7
4.	< 15,44	Tidak Baik	2	4.9
Jumlah			41	100

### 5. Faktor Tepat Waktu

Faktor tepat waktu pada kesiapan profesi *personal trainer* dalam penyusunan program latihan dan jasa layanan yang diberikan pada *members fitness* di Yogyakarta, berdasarkan pengkategorianya dapat dilihat pada Tabel 6.

**Tabel 6. Distribusi Faktor Tepat Waktu pada Kesiapan Profesi *Personal Trainer***

No.	Interval	Kategori Skor	Frekuensi	
			n	%

**dalam Penyusunan Program Latihan dan Jasa Layanan yang Diberikan  
pada *Members Fitness* di Yogyakarta**

**PEMBAHASAN**

Industri kebugaran di Indonesia yang berkembang pesat telah memungkinkan berkembangnya profesi sebagai pelatih pribadi (*personal trainer*) atau lebih sering dikenal dengan sebutan PT. Bagi para pemula yang memiliki biaya lebih, seorang *personal trainer* dianggap perlu untuk membantu menjalani gaya hidup *fitness* secara lebih optimal sejak awal. Biaya setiap pertemuan yang terkadang setinggi biaya keanggotaan bulanan pada pusat kebugaran yang dikunjungi, tentu saja muncul harapan dari *members* untuk mendapatkan seorang *personal trainer* yang handal dan dapat memberikan hasil. Pada saat *members* meminta bantuan kepada seorang *personal trainer* dengan kualifikasi dan bukti penampilan yang nyata, namun penilaian tidak hanya berhenti sampai di sana saja. *Members* tetap harus mengamati cara kerja seorang *personal trainer*. Cara kerja yang cukup profesional, atau seorang *personal trainer* yang seringkali meninggalkan *members* hanya karena ponsel berbunyi serta untuk keperluan pribadi yang tidak jelas dalam waktu latihan, maka seorang *members* yang menyewa jasa seorang *personal trainer* per jam akan merugi. Profesional atau tidak seorang *personal trainer* dapat dilihat saat *members* berkomunikasi secara langsung. Seorang *personal trainer* profesional maka pikiran akan terfokus pada *members* yang sedang dilatih. Selain itu, sikap profesional tersebut juga diperlukan saat melatih *members*. Jika seorang *personal trainer* mulai menyentuh *members* dengan cara-cara yang tidak sopan, tentu saja sebagai *members* tidak hanya tinggal diam. Seorang *personal trainer* ahli meskipun tanpa pendidikan formal, tentu memiliki program dan target yang jelas karena sudah terbiasa melatih.

Dilihat dari hasil penelitian, mayoritas responden berada pada kategori cukup baik (46,3 %). Berdasarkan hasil tersebut diketahui kesiapan profesi *personal trainer* dalam penyusunan program latihan dan jasa latihan yang diberikan pada *members fitness* di Yogyakarta adalah cukup baik. Terkadang, permintaan untuk memakai jasa seorang *personai trainer* muncul segera setelah seseorang menjadi anggota suatu pusat kebugaran. Hal tersebut boleh saja apabila pusat kebugaran telah memiliki reputasi yang cukup baik dalam menyediakan jasa *personal trainer* dan instruktur yang berkualitas atau apabila *members* mengenal baik reputasi *personal trainer* melalui referensi teman-teman yang pernah menggunakan jasa *personal trainer*. Namun, apabila ada keraguan, lebih baik agar permintaan untuk

menggunakan jasa *personal trainer* profesional ditanggihkan.

Penanggihan dapat memberikan beberapa manfaat. Manfaat pertama adalah agar para *members fitness* dapat berkesempatan mengenal terlebih dahulu pengetahuan, kemampuan interpersonal, dan profesionalisme dari seorang *personal trainer* sebelum menentukan pilihan. Umumnya *personal trainer* tersebut juga bekerja penuh atau paruh waktu sebagai instruktur pada pusat kebugaran tersebut, sehingga *members* dapat mengamati cara mengajarkan tehnik latihan saat menjalankan sesi *personal trainer* dengan *members*. Perlu diperhatikan apabila *personal trainer* adalah seorang atlet binaraga, maka kredibilitasnya dianggap lebih tinggi bila dibandingkan dengan bukan seorang atlet binaraga. Hal ini memang pantas dan wajar, karena setidaknya *members* telah mengetahui dan yakin bahwa *personal trainer* memiliki level pengetahuan tertentu yang telah diterapkan dan cukup berhasil pada dirinya sendiri. *Personal trainer* juga tentunya memiliki aura dan wibawa yang lebih tinggi bila dibandingkan dengan seorang *personal trainer* yang bukan seorang atlet. Seorang *personal trainer* yang merupakan mantan seorang atlet binaraga akan memiliki tarif yang lebih terjangkau.

## **KESIMPULAN**

Dalam menawarkan seorang *personal trainer*, terkadang pusat kebugaran akan dengan cepat mereferensikan *personal trainer* yang tersedia secara acak. Hal tersebut boleh apabila pusat kebugaran telah yakin akan meratanya kualitas instruktur dan *personal trainer* yang telah disediakan. Namun, tidak semua *personal trainer* memiliki kemampuan yang sama, dikarenakan begitu banyak variabel penilaian dan prioritas yang berbeda-beda dari *personal trainer* itu sendiri maupun calon *members*. Seorang *personal trainer* yang ahli dalam mengajarkan kelas aerobik belum tentu memiliki keahlian dalam menyusun program latihan beban atau seorang *personal trainer* yang sukses melatih beberapa *members* yang rajin, belum tentu mampu memotivasi kliennya yang malas. *personal trainer* yang memiliki sertifikasi dalam program peningkatan kekuatan belum tentu mampu dalam menyusun program penurunan lemak bagi *members*. Seorang *members* yang berkarakter sensitif lebih mengutamakan kemampuan interpersonal (komunikasi) yang lembut daripada *personal trainer* yang mahir namun terlalu tegas.

Pada umumnya, pusat kebugaran yang bertanggungjawab akan mempersiapkan staf yang disediakan untuk jasa pelatih pribadi yang profesional dengan kesempatan mengikuti pelatihan dan sertifikasi. Secara umum pelatihan tersebut dalam bentuk mengontrak suatu institusi pelatihan untuk menyediakan pelatihan tersebut, ataupun mengirimkan staff

instrukturnya untuk mengikuti program-program pelatihan yang tersedia. Meskipun sertifikasi yang telah dimiliki tidak menjamin kualitas jasa pelatih pribadi akan lebih baik, tetapi setidaknya *personal trainer* tersebut pernah memperoleh sederetan pengetahuan dan ketrampilan dasar yang memungkinkan para *members* untuk berlatih dengan lebih aman dan efektif.

Mendapatkan jasa pelatihan untuk kompetensi profesional memang sesuatu hal yang harus dilakukan oleh pengelola pusat kebugaran. Apabila beruntung mendapatkan *personal trainer* yang tepat, maka *personal trainer* tersebut akan menjadi pendukung dan pembimbing *members* menuju hasil yang diinginkan secara lebih cepat, tetapi jika tidak tepat tentunya yang mendapatkan kerugian adalah *members* itu sendiri. *fitness* yang memadai, diperlukan pula seorang *personal trainer* yang dapat membimbing dan memantau hasil *members* selama berlatih. Seorang *personal trainer* harus dapat membantu *members* untuk menentukan latihan yang tepat. Menjadi seorang *personal trainer* setidaknya harus terlatih dan memiliki sertifikat dari organisasi kebugaran ternama. *Personal trainer* bekerja untuk menilai tingkat kebugaran *members*, mengatur program program latihan untuk *members* dan membuat *members* tetap termotivasi.

Waktu latihan untuk memaksimalkan pembentukan tubuh dengan alat *fitness* saat berolahraga sehingga komitmen waktu latihan menentukan keberhasilan tujuan program yang ingin dicapai. Apabila *members* memiliki waktu yang terbatas dalam berlatih maka sebaiknya memulai olahraga *fitness* pada pagi hari supaya konsisten dalam mencapai hasil yang baik. Perlu adanya perjanjian yang jelas tentang waktu sebelum *members* mulai memakai jasa *personal trainer*. Seorang *personal trainer* harus mempunyai rencana cadangan apabila program dan targetnya gagal dicapai oleh *members*, tentu seorang profesional memiliki rencana cadangan untuk membantu *members* meraih target yang diinginkan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Adrian Payne. (2000). *Pemasaran Jasa* (Fandy Tjiptono. Terjemahan). Yogyakarta: Andi Offset. Buku asli diterbitkan tahun 1993.
- Bompa, Tudor O. (1999). *Theory and Metodologi of Training*. New York: Hull Publishing Company.
- Choky Wijaya. (2011). *Six Pack-Tips Ampuh Membentuk Tubuh Ideal*. Jakarta: Second Hope.
- Djoko, Pekik Irianto. (2002). *Diktat Dasar Kepelatihan*. Yogyakarta: Fakultas Ilmu Keolahragaan UNY.

Fandy Tjiptono. (1996). *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andi Offset.

Febriana, Shakuntala. (2011). *Representasi Citra Diri Bagi Personal Trainer Celebrity Fitness La Piazza*. Skripsi. Depok: Universitas Indonesia.

Handi Irawan. (2002). *10 Prinsip Kepuasan Pelanggan*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.

Heri Susanto. (2007). *Perbedaan Pemahaman Instruktur Fitness Centre Berpendidikan Formal dan Non Formal Terhadap Latihan Kebugaran Di Yogyakarta*. Skripsi. Yogyakarta: FIK UNY.

Klinik Kebugaran FIK UNY. (2006). *Materi Pelatihan Instruktur Fitness Tingkat Dasar Angkatan VII*. Yogyakarta: FIK UNY.

Kotler, Philip. (2002). *Manajemen Pemasaran, Analisis, Perencanaan, Implementasi, dan Kontrol*. Jakarta: PT. Prenhallindo.

Mega Rusdianti. (2011). *Tips Memilih Personal Trainer*. Diakses dari <http://www.vemale.com/kesehatan/3659-html>. pada tanggal 02 April 2010, Jam 09.00 WIB.

Mohammad Ali. (2002). *Manajemen Kualitas: Pendekatan Sisi Kualitatif*. Jakarta: P3T Dirjen Dikti Depdiknas.

Roger, Earle W., & Beachle, Thomas R. (2002). *Bugar Dengan Latihan Beban*. (Alih bahasa: Razi Siregar). Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.