

**PROSES PENYAMPAIAN PESAN PERSUASI DALAM  
PROGRAM EDUKASI MELANGSING SEHAT  
(Periode Bulan Oktober-Desember 2020 di *Nutrition Club*  
Herbalife Binar Ria)**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Syarat Memperoleh  
Gelar Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)

Oleh:

**WAHYU DAHLIA PUTRI PRATAMA**

**160905881**

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

2021

## HALAMAN PERSETUJUAN

PROSES PENYAMPAIAN PESAN PERSUASI DALAM PROGRAM EDUKASI  
MELANGSING SEHAT (Periode Bulan Oktober-Desember 2020 di *Nutrition Club*  
Herbalife Binar Ria)

### SKRIPSI

Disusun Guna Melengkapi Tugas Akhir Untuk Memenuhi Syarat Memperoleh Gelar

Sarjana Ilmu Komunikasi (S.I.Kom)

disusun oleh :

WAHYU DAHLIA PUTRI PRATAMA

160905881

disetujui oleh :



Ike Devi Sulistyaningtyas, M.Si

Dosen Pembimbing

PROGRAM STUDI ILMU KOMUNIKASI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS ATMA JAYA YOGYAKARTA

2021

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : PROSES PENYAMPAIAN PESAN PERSUASI DALAM  
PROGRAM EDUKASI MELANGSING SEHAT (Periode Bulan  
Oktober-Desember 2020 di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria)

Penyusun : Wahyu Dahlia Putri Pratama

NPM : 160905881

Telah diuji dan dipertahankan pada Sidang Ujian Skripsi yang diselenggarakan pada

Hari / Tanggal : Selasa, 26 Oktober 2021

Pukul : 11.00 WIB

Tempat : Ujian Daring

### TIM PENGUJI

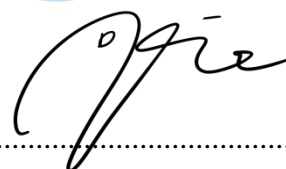
**Drs. Josep J. Darmawan, M.A**

Penguji Utama



**Ike Devi Sulistyaningtyas, M.Si**

Penguji I



**Sherly Hindra Negoro, M.I.Kom**

Penguji II



**Ranggabumi Nuswantoro, M.A**

Ketua Program Studi S1 Ilmu Komunikasi

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

### PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Wahyu Dahlia Putri Pratama

NPM : 160905881

Program Studi : Ilmu Komunikasi

Judul Skripsi : PROSES PENYAMPAIAN PESAN PERSUASI DALAM PROGRAM EDUKASI MELANGSING SEHAT (Periode Bulan Oktober-Desember 2020 di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria)

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa skripsi ini benar-benar hasil karya dan kerja saya sendiri. Skripsi ini bukan merupakan plagiasi, duplikasi maupun pencurian hasil karya orang lain.

Bila di kemudian hari diduga ada ketidaksesuaian antara fakta dengan pernyataan ini, saya bersedia untuk diproses oleh tim fakultas yang dibentuk untuk melakukan verifikasi. Bila terbukti bahwa terdapat plagiasi maupun bentuk ketidakjujuran lain, saya siap dan bersedia menerima sanksi berupa pencabutan keserjanaan saya.

Pernyataan ini dibuat dengan penuh kesadaran sendiri dan tanpa tekanan maupun paksaan dari pihak manapun.

Yogyakarta, 12 Oktober 2021

Saya yang menyatakan,



Wahyu Dahlia Putri Pratama

WAHYU DAHLIA PUTRI PRATAMA

No. Mhs : 160905881 / KOM

**Proses Penyampaian Pesan Persuasi Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat  
(Periode Bulan Oktober-Desember 2020 di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria)**

**ABSTRAK**

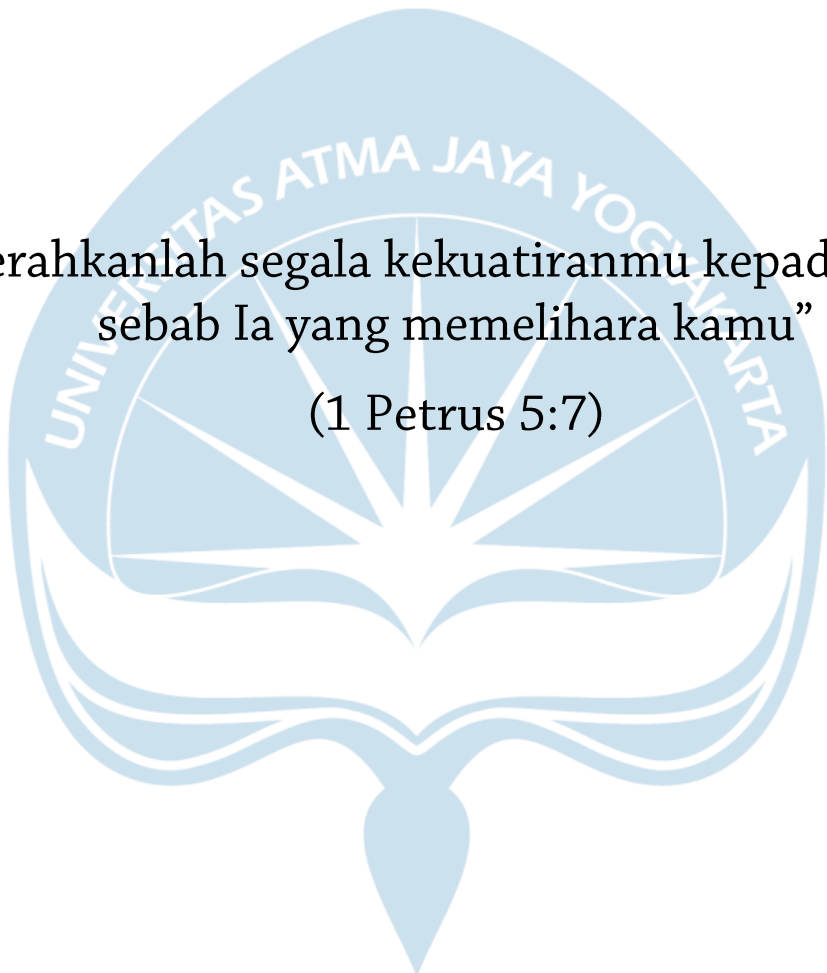
Berdasarkan realita yang ada saat ini dan disertai dengan data penelitian dari Riset Kesehatan Dasar (Riskesmas) bahwa angka obesitas di Indonesia tergolong cukup tinggi dan terus mengalami kenaikan. Hal ini disebabkan sebagai salah satu dampak kemajuan teknologi yang sudah mampu membantu pekerjaan dan pemenuhan kebutuhan sehari-hari tanpa harus keluar rumah. Hal ini menimbulkan pola hidup malas bergerak (*mager*) dan kemudian tidak disertai dengan pola makan yang seimbang gizi sehingga mampu menimbulkan obesitas dan penyakit degeneratif seperti penyakit jantung dan stroke.

Penelitian ini membahas tentang Proses Penyampaian Pesan Persuasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat (Periode Bulan Oktober-Desember 2020 di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria). Objek penelitian ini yaitu suatu program yang disponsori oleh Herbalife *Nutrition* untuk mengajak banyak orang agar mau mengubah pola hidup menjadi lebih sehat dengan mengatur pola makan dan rajin olah raga. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data wawancara mendalam dan observasi.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa proses penyampaian pesan dalam Program Edukasi Melangsing Sehat terjadi secara sirkular dimana pelaku komunikasi yaitu komunikator dan komunikan dapat saling menyampaikan pesan dan selalu memunculkan adanya *feedback*. Komunikator pertama yaitu *coach* yang menyampaikan pesan persuasi berupa materi edukasi kemudian *coachee* menerima pesan dan memberikan *feedback*. Penyampaian pesan persuasi ini dilakukan dengan dua cara yaitu *offline* (tatap muka) dan *online* (*Whatsapp Group, Zoom Meeting, Youtube Live*). Pesan yang disampaikan berupa materi edukasi yang bersifat persuasi yang bertujuan untuk memengaruhi, mengajak, serta mengubah pola hidup menjadi lebih sehat dan aktif. Pesan persuasi yang disampaikan dalam Program Edukasi Melangsing Sehat memerhatikan terkait syarat pesan persuasi dan format pesan persuasi.

Kata Kunci: Proses Penyampaian Pesan Sirkular, Pesan Persuasi, Edukasi Kesehatan

**HALAMAN PERSEMBAHAN**



“Serahkanlah segala kekuatiranmu kepada-Nya,  
sebab Ia yang memelihara kamu”  
(1 Petrus 5:7)

**Terimakasih Tuhan atas segala pertolongan-Mu.  
Keluarga yang selalu setia mendukung dan mendoakan.  
Terimakasih diriku karena sudah mau berjuang sampai saat ini.**

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Kuasa, karena berkat rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “Proses Penyampaian Pesan Persuasi Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat (Periode Bulan Oktober-Desember 2020 di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria)”

Suatu kebahagiaan dan rasa syukur bagi peneliti atas pengalaman yang berharga selama mengerjakan dan menyelesaikan tugas akhir sebagai seorang mahasiswa. Banyak sekali dukungan yang datang dari orang-orang terdekat dalam bentuk waktu, tenaga, ide, moral, dan masih banyak lainnya sehingga peneliti mampu menyelesaikan skripsi dengan baik. Maka dari itu, pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Tuhan Yesus. Terimakasih atas penyertaan kasih, sumber kekuatan, kesehatan dan semua hal baik yang bisa dirasakan sepanjang hari hingga saat ini.
2. Bapak (Alm) yang selalu mendoakan dari Rumah Bapa dan Ibu yang selalu mendoakan, memberikan dukungan secara moral dan material. Terimakasih untuk selalu siap sedia menjadi sosok ibu yang tegar, kuat dan memiliki hati besar untuk menerima segala yang terjadi dalam hidup.
3. Ibu Ike Devi Sulistyanyngtyas, M.Si sebagai dosen pembimbing yang dengan sabar dan *telaten* membimbing peneliti sejak awal proses hingga akhir penulisan skripsi ini. Terima kasih Bu Ike atas segala ilmu, masukan dan arahan yang diberikan sehingga peneliti dapat belajar banyak hal selama proses penyusunan skripsi. Terima kasih

pula untuk kesediaan waktu demi merevisi skripsi ini agar dapat memberikan hasil yang baik.

4. *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria beserta informan dalam penelitian yaitu Mbak Yuen, Mbak Indra, Mbak Ika, dan Mbak Susi. Terima kasih telah meluangkan waktu untuk menjadi bagian dalam penelitian ini. Semangat Sehat ya.
5. Agustina Sinar Br. Lumban Batu. Terima kasih selama ini selalu siap sedia mendengarkan keluh kesah dan memberikan solusi serta menjadi saksi segala perjalanan hidup selama menjadi anak rantau di Jogja.
6. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu per satu yang selama proses penulisan skripsi ini sudah sangat mendukung dengan doa dan semangat. Terima kasih sekali.

Peneliti sangat bersyukur karena penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik. Sungguh pengalaman, cerita dan rasa yang luar biasa bagi peneliti.

Yogyakarta, 12 Oktober 2021

Wahyu Dahlia Putri Pratama



## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>v</b>
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	10
C. Tujuan Penelitian .....	10
D. Manfaat .....	10
E. Kerangka Teori .....	11
1. Komunikasi Persuasi.....	11
2. Proses Penyampaian Pesan .....	20
3. Edukasi Kesehatan dan Promosi Kesehatan .....	24
F. Kerangka Konsep.....	30
1. Proses Penyampaian Pesan Persuasi .....	30
2. Edukasi Kesehatan .....	36
G. Metodologi Penelitian.....	38
1. Jenis dan Tipe Penelitian.....	38
2. Metode Penelitian .....	38
3. Subjek Penelitian .....	39
4. Teknik Pengumpulan Data.....	40
5. Teknik Analisis Data.....	42
6. Teknik Keabsahan Data .....	44
<b>BAB II DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN .....</b>	<b>47</b>
A. Gambaran Umum Perusahaan Herbalife <i>Nutrition</i> .....	47

B. Program Edukasi Melangsing Sehat .....	48
C. Logo <i>Nutrition club</i> Herbalife Binar Ria .....	55
<b>BAB III HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA.....</b>	<b>57</b>
A. Hasil Penelitian .....	57
1. Latar Belakang Program Edukasi Melangsing Sehat dan Riwayat <i>Training</i> .....	58
2. Proses Penyampaian Pesan Sirkular Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat .....	62
3. Pesan Persuasi Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat .....	82
B. Analisis Data .....	107
1. Proses Penyampaian Pesan Persuasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ....	108
2. Edukasi Kesehatan dalam Program Edukasi Melangsing Sehat.....	114
<b>BAB IV PENUTUP .....</b>	<b>117</b>
A. Kesimpulan .....	117
B. Saran .....	118
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>119</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>122</b>
<b>Matriks Pedoman Wawancara .....</b>	<b>123</b>
<b>Pedoman Observasi.....</b>	<b>129</b>
<b>Transkrip Wawancara Responden 1 .....</b>	<b>133</b>
<b>Transkrip Wawancara Responden 2 .....</b>	<b>144</b>
<b>Hasil Observasi.....</b>	<b>150</b>

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Logo <i>Nutrition club</i> Herbalife Binar Ria .....	55
Gambar 3.1 <i>Coach</i> Mengajak dan Mengenalkan Program Edukasi Melangsing Sehat.....	63
Gambar 3.2 <i>Shake</i> Sebagai Sarapan Sehat.....	65
Gambar 3.3 <i>Coach</i> Memperkenalkan Diri.....	68
Gambar 3.4 Kegiatan <i>Fitclub</i> di <i>Nutrition Club</i> Binar Ria dan <i>Workout Online</i> .....	72
Gambar 3.5 Edukasi Melalui <i>Youtube Live</i> dan Edukasi Secara Langsung Tatap Muka .....	75
Gambar 3.6 <i>Coachee</i> Memberi <i>Feeedback</i> dan <i>Coach</i> Memberi Respon .....	80
Gambar 3.7 Testimoni <i>Coachee</i> .....	81
Gambar 3.8 Materi Edukasi Program Edukasi Melangsing Sehat .....	84
Gambar 3.9 Materi Edukasi Disertai Dengan Gambar .....	88
Gambar 3.10 Sesi Edukasi Diawali Dengan Pertanyaan Pengantar .....	92
Gambar 3.11 Motivasi dan <i>Recognisi</i> Kepada <i>Coachee</i> .....	100

## DAFTAR BAGAN

Bagan 3.1 Alur Proses Penyampaian Pesan Persuasi Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat.....	106
--	-----



## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Kehidupan manusia saat ini sarat dengan teknologi yang sudah berkembang sehingga dapat dimanfaatkan untuk membantu dan mempermudah pekerjaan sehari-hari. Realita yang terjadi saat ini dengan memanfaatkan kecanggihan *smartphone* sudah mampu memesan makanan, membeli pakaian dan memenuhi kebutuhan sehari-hari lainnya secara *online* tanpa perlu keluar rumah. Hal ini membuat orang-orang jaman sekarang semakin meminimalisir aktivitas keluar rumah dan menjadi seorang yang malas bergerak (*mager*). Kebiasaan atau gaya hidup yang malas bergerak ini berdampak negatif pada segi kesehatan yaitu memiliki risiko besar untuk terjangkit penyakit degeneratif seperti obesitas, penyakit jantung dan stroke (Sofa, 2018:229).

Berdasarkan data dari Riset Kesehatan Dasar (Riskesdas) 2018 menyatakan bahwa angka obesitas di Indonesia terus mengalami kenaikan yaitu mulai dari tahun 2007 sebesar 10,5 persen, pada tahun 2013 sebesar 14,8 persen dan pada tahun 2018 sebesar 21,8 persen (<http://p2ptm.kemkes.go.id/dokumen-p2ptm/pedoman-umum-gentas-gerakan-berantas-obesitas>). Tidak semua orang yang mengalami obesitas memiliki kesadaran diri untuk segera mengubah pola hidupnya menjadi lebih sehat. Cara yang dapat dilakukan agar tidak mengalami kelebihan berat badan atau obesitas salah satunya dengan menghitung jumlah

kalori dalam makanan yang dikonsumsi setiap harinya atau bisa disebut diet. Menurut Budiyo, diet merupakan suatu usaha mengurangi atau membatasi jumlah karbohidrat dan lemak yang dikonsumsi oleh tubuh (Nurcahyo, 2011:94). Anggapan dan pembenaran yang selama ini muncul bahwa ketika seseorang memiliki badan yang gemuk adalah sehat padahal kenyataannya dari segi kesehatan sangat berbahaya. Dengan keadaan tubuh yang mengalami obesitas dapat menimbulkan risiko mengalami gangguan kesehatan bahkan bisa juga menimbulkan rasa kurang percaya diri dengan penampilan atau bentuk tubuh yang tidak ideal.

Dalam upaya meningkatkan kesadaran kesehatan masyarakat maka Kementerian Kesehatan Republik Indonesia telah menyusun program Gerakan Masyarakat Hidup Sehat (Germas) dan Gerakan Tekan Angka Obesitas (Gentas). Herbalife bekerja sama dengan Kementerian Kesehatan Republik Indonesia mengkampanyekan gaya hidup sehat dan aktif dengan melakukan edukasi tentang cara menjalani pola hidup sehat, pentingnya asupan nutrisi dan olahraga (<https://banten.antaraneews.com/berita/29394/herbalife-dukung-kerja-sama-capai-sdgs>). Program Gentas dan Germas ini selanjutnya perlu dikomunikasikan kepada masyarakat agar informasi terkait cara hidup sehat dapat diketahui dan diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. Secara luas, komunikasi dapat dimengerti sebagai suatu proses penyampaian pesan oleh seseorang atau kelompok kepada yang lainnya dengan tujuan tertentu. Komunikasi dapat dikatakan efektif ketika pesan atau gagasan yang disampaikan komunikator dapat

dipahami dan dimaknai secara sama oleh komunikan atau lawan bicara (Mulyana, 2010:46).

Komunikasi merupakan aktivitas pertukaran pesan dari satu orang ke orang lainnya yang dilakukan setiap saat. Komunikasi tidak hanya sekedar menyampaikan pesan yang bersifat informatif dengan tujuan agar diketahui oleh orang lain saja tetapi bisa juga bersifat persuasi. Komunikasi persuasi dapat dimengerti sebagai suatu ajakan atau bujukan dengan menggunakan simbol-simbol secara verbal maupun non verbal oleh komunikator kepada komunikan. Komunikasi persuasi dilakukan dengan tujuan untuk mengubah opini atau perilaku seseorang (Handayani, 2013). Terdapat tiga unsur komunikasi persuasi yaitu komunikator atau *persuader* yang menyampaikan pesan, isi pesan, dan komunikan atau *persuadee* yang menerima pesan (Hutagalung, 2018).

Pesan menjadi salah satu unsur penting dalam kegiatan komunikasi karena jika tanpa adanya sebuah pesan yang disampaikan maka tidak terjadi komunikasi. Persuasi yang memiliki tujuan untuk mengubah pemikiran dan tindakan seseorang sesuai dengan arahan melalui pesan yang disampaikan komunikator kepada komunikan kemudian perlu memikirkan terkait kejelasan tujuan menyampaikan pesan persuasi, target penerima pesan (*persuadee*), dan pemilihan metode yang tepat agar tujuan dari melakukan persuasi dapat tercapai (Caroline, 2018:4). Menurut Simon bahwa pesan merupakan kata, gerak tubuh dan nada suara yang diciptakan, dilakukan dan diucapkan oleh komunikator. Pesan terbagi dalam dua kategori yaitu pesan verbal dan pesan non verbal. Pesan verbal

merupakan pesan dengan menggunakan pendekatan bahasa yang terdiri dari tiga unsur yaitu kejelasan, kelugasan dan ketepatan. Pesan non verbal merupakan semua pesan yang tidak menggunakan kata-kata seperti gerakan mata, sentuhan, isyarat, postur tubuh, warna, dan lain-lain (Caroline, 2018:10-11).

Dalam proses penyampaian pesan tidak lepas dari unsur-unsur komunikasi seperti komunikator, pesan, media, komunikan, efek dan umpan balik (Mulyana, 2010:69-71). Dalam proses penyampaian pesan persuasi untuk mencapai pemahaman yang sama antara komunikator dengan komunikan tidak selalu mudah dan berhasil. Keberhasilan proses penyampaian pesan persuasi ini dipengaruhi oleh berbagai faktor baik dari sisi komunikator yang menyampaikan pesan dan juga dari sisi komunikan yang menerima pesan atau bahkan dari media yang digunakan dalam melakukan aktivitas komunikasi.

Aktivitas komunikasi persuasi yang sudah direncanakan dan dipersiapkan dengan baik saat diterapkan di lapangan bisa saja mengalami kendala. Berdasarkan konsep yang dicetuskan oleh Aristoteles bahwa keberhasilan suatu komunikasi persuasi dipengaruhi oleh komunikator yang harus memiliki moral baik, etis, keahlian dibidangnya dan rasional. Tidak hanya itu, keberhasilan suatu komunikasi persuasi juga berasal dari faktor komunikan yang menerima pesan. Komunikasi persuasi dapat berhasil dan efektif ketika komunikan yang menerima pesan juga memiliki kemampuan dalam berkomunikasi. Komunikan diharapkan memiliki kemampuan yang sama untuk berkomunikasi dengan tujuan agar kredibilitas dapat terbangun. Tidak menutup kemungkinan bahwa masih banyak



faktor yang memengaruhi keberhasilan komunikasi persuasi selain komunikator, pesan, media dan komunikan. Menurut Infante, kemungkinan masih ada faktor lain yang dapat memengaruhi seperti iklim proses persuasi (*persuasive climate*), tingkat kedekatan atau relasi antara komunikator dengan komunikan, dominasi dan sebagainya (Perbawaningsih, 2003:7-10).

Pesan persuasi yang bertujuan membujuk atau memengaruhi orang lain untuk merubah sikap ataupun perilakunya ini terjadi dalam berbagai aspek kehidupan seperti bisnis, politik, edukasi atau pendidikan dan lain sebagainya. Pesan persuasi dalam bidang pendidikan atau edukasi ini tidak hanya terjadi dalam konteks sekolah atau pendidikan formal namun persuasi juga terjadi dalam edukasi non formal. Edukasi yang dimaksud dalam penelitian ini yaitu edukasi kesehatan yang dapat dipahami sebagai suatu perubahan perilaku untuk hidup yang lebih sehat berdasarkan kesadaran dari dalam diri baik secara individu, kelompok ataupun masyarakat untuk memelihara dan meningkatkan kesehatan (Sari, 2013:142). Istilah edukasi kesehatan pada tahun 1984 oleh WHO diubah nama menjadi promosi kesehatan yang memiliki cakupan lebih luas dimana tidak hanya mengubah perilaku seseorang, kelompok atau masyarakat agar memiliki kemampuan untuk memelihara dan meningkatkan kesehatan namun juga mampu mengubah lingkungan sebagai cara untuk mendukung terjadinya perubahan perilaku tersebut (Nurmala dkk, 2018:1). Dapat dikatakan bahwa edukasi kesehatan menjadi bagian dari promosi kesehatan.

Edukasi kesehatan di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria ini dilakukan oleh *coach* yang sudah berpengalaman dan terdaftar secara resmi oleh perusahaan Herbalife *Nutrition*, serta telah mengikuti berbagai macam pelatihan atau *training* untuk mendapatkan ilmu dan pengetahuan terkait pengelolaan berat badan atau *weight management*. Langkah awal Program Edukasi Melangsing Sehat dimulai dengan analisa kebugaran tubuh yang meliputi pengukuran berat badan, lingkar perut, lemak tubuh, lemak perut, massa tulang, usia sel, massa otot dan kadar air dalam tubuh. Setelah melakukan analisa kebugaran tubuh, edukasi dilanjutkan dengan memberikan pengetahuan dan ilmu terkait mengelola pola makan dan pola hidup aktif. Tidak hanya itu, dalam edukasi juga akan dijelaskan terkait berbagai macam penyakit berbahaya yang bisa saja muncul ketika seorang mengalami obesitas atau kelebihan berat badan. Dalam edukasi ini juga akan diberikan panduan pola makan seimbang gizi yang kalorinya akan disesuaikan dengan kebutuhan tubuh masing-masing individu. Tidak hanya mengatur pola makan namun diperlukan juga olahraga teratur agar lemak terbakar dan meningkatkan stamina serta massa otot sehingga badan menjadi lebih sehat dan bugar (wawancara dengan *coach* Sri Wahyuni, tanggal 18 Mei 2020).

Penelitian terdahulu merupakan acuan atau penelitian yang dapat digunakan untuk melengkapi dan melihat suatu fenomena yang hampir sama namun dapat juga berupa pengembangan ide dan objek dari penelitian sebelumnya. Penelitian yang berjudul “*Isi Pesan Persuasif dalam Memberikan Motivasi terhadap Kesembuhan Anak Penderita Kanker*” menjelaskan bahwa penyampaian pesan

persuasi bertujuan untuk memengaruhi dan meyakinkan hal-hal yang dikatakan oleh komunikator kepada komunikan. Isi pesan persuasi dalam skripsi tersebut dilakukan dengan tujuan untuk memberi motivasi kesembuhan bagi anak-anak penderita kanker. Tidak hanya itu saja, isi pesan persuasi juga digunakan untuk mengembalikan rasa percaya diri dari anak-anak tersebut. Proses penyampaian pesan persuasi yang dilakukan oleh relawan yaitu dengan cara pendekatan terhadap anak-anak dan proses komunikasi persuasi dalam skripsi tersebut dilakukan dengan mengadakan suatu kegiatan yaitu *fun therapy*. Dalam skripsi tersebut juga ditemukan adanya hambatan dalam mempersuasi anak-anak penderita kanker agar memiliki motivasi untuk sembuh yaitu seperti lambatnya anak-anak penderita kanker tersebut dalam mendekati diri dengan relawan serta usia dari anak penderita kanker yang masih kecil bahkan balita. Hambatan lain yaitu dalam penggunaan bahasa yang digunakan oleh relawan (Rahmi, 2018).

Penelitian pada skripsi yang berjudul "*Komunikasi Persuasif Bidan Desa Dalam Meningkatkan Kesehatan Masyarakat Di Posyandu (Desa Boribellayya Kecamatan Turikale Kabupaten Maros)*." Dalam skripsi tersebut dijelaskan bahwa petugas kesehatan yaitu bidan desa mengajak masyarakat yang ada di Desa Boribellayya untuk meningkatkan kesehatan dengan menggunakan beberapa teknik komunikasi persuasi. Teknik komunikasi persuasi yang dilakukan oleh petugas kesehatan ini juga memiliki cara sendiri sesuai pribadi masing-masing komunikator. Pertama yaitu teknik ganjaran dengan memberikan

iming-iming atau penghargaan dalam upaya meningkatkan kesehatan masyarakat. Kedua dengan teknik keteladanan yaitu dengan memberikan contoh langsung kepada masyarakat untuk menjalani pola hidup sehat. Ketiga dengan menggunakan teknik bahasa yang sederhana sehingga dalam teknik ini juga perlu menjadi perhatian tentang latar belakang dari komunikan salah satunya dari segi pendidikan. Keempat yaitu dengan teknik integrasi yaitu menyatukan diri dengan komunikan agar mampu menimbulkan rasa kesamaan dan tanggung jawab yang sama (Nuraenung, 2019).

Dalam skripsi tersebut juga disebutkan terkait dengan penggunaan bahasa yang seharusnya mampu dimengerti oleh komunikan karena dalam penelitian tersebut mayoritas masyarakat hanya menyelesaikan pendidikan pada tingkat sekolah menengah pertama saja dan tidak semua mampu berbahasa Indonesia melainkan masih menggunakan bahasa daerah untuk berkomunikasi satu dengan yang lainnya. Dalam komunikasi memang diperlukan adanya pemahaman yang sama sehingga tujuan dari komunikasi persuasi yaitu komunikan mau dan bersedia mengubah sikap maupun perilakunya sesuai dengan yang disampaikan oleh komunikator (Nuraenung, 2019).

Komunikasi persuasi dikatakan berhasil ketika komunikan bersedia melakukan perubahan terhadap sikap atau perilaku sesuai dengan arahan dan harapan komunikator. Proses penyampaian pesan persuasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria ini perlu diteliti karena dalam satu periode program edukasi ada peserta yang belum berhasil

mencapai tujuannya memiliki berat badan dan bentuk tubuh ideal. Memilih periode Program Edukasi Melangsing Sehat Bulan Oktober-Desember 2020 dikarenakan *coachee* yang mengikuti ini cukup banyak yaitu sekitar empat puluh orang. *Coachee* yang mengikuti program pada periode ini berasal dari berbagai macam daerah sekitar Jawa Timur seperti Malang, Probolinggo, Surabaya, Ngawi namun ada juga yang berasal dari luar daerah Jawa Timur seperti Jogja, Makasar, dan Manado. Program Edukasi Melangsing Sehat pada Bulan Oktober-Desember 2020 ini juga merupakan periode awal mula adanya sesi edukasi dengan memanfaatkan penggunaan *Youtube Live* sebagai saluran untuk menyampaikan pesan edukasi ketika program dilakukan secara *online*. Proses penyampaian pesan persuasi yang disampaikan oleh *coach* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini dilakukan melalui dua cara yaitu secara *offline* dengan tatap muka datang langsung ke *Nutrition Club Herbalife Binar Ria* dan secara *online* melalui *Whatsapp Group*, *Zoom Meeting*, dan *Youtube Live*. Program Edukasi Melangsing Sehat ini merupakan satu-satunya program yang dimiliki dan dilakukan oleh *Nutrition Club Herbalife Binar Ria* dan juga disponsori oleh Herbalife *Nutrition*. Berdasarkan uraian tersebut diatas maka peneliti tertarik melakukan penelitian untuk memperoleh gambaran terkait proses penyampaian pesan persuasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat di *Nutrition Club Herbalife Binar Ria* pada periode Bulan Oktober-Desember 2020.

## **B. Rumusan Masalah**

Bagaimana proses penyampaian pesan persuasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat periode Bulan Oktober-Desember 2020 di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria?

## **C. Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui terkait proses penyampaian pesan persuasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat periode Bulan Oktober-Desember 2020 di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria.

## **D. Manfaat**

### 1. Akademis

Penelitian ini dapat memberi kontribusi kajian ilmiah pada bidang ilmu komunikasi khususnya komunikasi persuasi terkait proses penyampaian pesan persuasi.

### 2. Praktis

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi bahan acuan bagi para *coach* serta pemilik *nutrition club* yang disponsori oleh Herbalife *Nutrition* agar dalam proses penyampaian pesan persuasi dapat dilakukan dengan tepat sasaran. Dengan demikian diharapkan tujuan dari Program Edukasi Melangsing Sehat dapat tercapai serta meminimalisir terkait gangguan yang mungkin saja muncul selama proses penyampaian pesan berlangsung.

## **E. Kerangka Teori**

Berdasarkan judul penelitian ini yaitu Proses Penyampaian Pesan Persuasi Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat (Periode Bulan Oktober-Desember 2020 di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria), maka peneliti menggunakan teori-teori yang sesuai dan dapat digunakan sebagai dasar teoritis untuk menggambarkan dan menganalisis. Teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Komunikasi Persuasi, Proses Penyampaian Pesan dengan Model Sirkular, dan Edukasi Kesehatan. Teori Komunikasi Persuasi digunakan sebagai teori yang mendasari penelitian ini. Untuk menggambarkan terkait proses penyampaian pesan dalam penelitian ini menggunakan model komunikasi sirkular. Konsep edukasi kesehatan juga digunakan untuk menggambarkan dan menganalisis terkait program edukasi kesehatan yang menjadi objek dalam penelitian ini. Teori-teori tersebut dapat dijabarkan sebagai berikut:

### **1. Komunikasi Persuasi**

#### **a. Definisi Komunikasi Persuasi**

Komunikasi persuasi berasal dari bahasa Latin yaitu *persuadeo* yang artinya yaitu menasehati, memengaruhi, meyakinkan selanjutnya dalam bahasa Inggris dituliskan menjadi *persuasion* atau *to persuade* (Hutagalung, 2018:18). Komunikasi Persuasi menurut Bettinghaus & Cody (dalam Hutagalung, 2018:18) merupakan suatu usaha yang dilakukan oleh seseorang atau sekelompok orang untuk memengaruhi dari segi keyakinan, sikap dan

perilaku orang lain pada suatu tujuan tertentu. Secara umum dapat dipahami bahwa komunikasi persuasi merupakan suatu proses penyampaian pesan yang disampaikan oleh komunikator dengan tujuan untuk meyakinkan, mengubah sikap ataupun perilaku dari komunikan atau penerima pesan.

#### **b. Unsur-unsur Komunikasi Persuasi**

Menurut Sears, terdapat tiga faktor yang perlu diperhatikan dalam proses komunikasi persuasi yaitu (Hutagalung, 2018:21):

##### 1) Komunikator

Dalam melakukan komunikasi persuasi ini sangat penting dengan adanya orang yang membawa pesan atau sumber pesan yang disebut sebagai komunikator. Seperti yang sudah dijelaskan bahwa komunikasi persuasi dilakukan dengan tujuan untuk meyakinkan, mengubah sikap dan perilaku sehingga seorang komunikator sebaiknya memiliki keahlian (*expertise*), handal (*trustworthiness*) dan disukai oleh lawan bicaranya atau komunikan. Seorang komunikator yang memiliki keahlian, handal dan disukai oleh komunikan akan memiliki kemungkinan lebih besar untuk bisa memengaruhi dan mengubah sikap komunikan sesuai dengan pendapat atau gagasannya.

##### 2) Isi Pesan

Isi pesan dalam komunikasi persuasi ini diharapkan mampu untuk menimbulkan rasa cemas bagi komunikannya. Hal ini berkaitan



dengan pernyataan bahwa isi pesan yang mampu menimbulkan rasa cemas ini menjadi salah satu cara yang dapat digunakan untuk meyakinkan seseorang agar berbuat sesuatu sesuai pendapat komunikatornya. Rasa cemas yang dimaksudkan ini tidak berada pada tingkat rasa takut yang tinggi hingga meresahkan, sebaliknya apabila isi pesan persuasinya terlalu mengancam atau menimbulkan ketidaknyamanan maka akan menjadi tidak efektif.

### 3) Sasaran / target

Reaksi yang diberikan oleh sasaran/target ini dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu :

- a. Keterikatan target terhadap sikap. Jika target/sasaran tersebut memiliki keterikatan yang kuat terhadap suatu gagasan maka akan semakin sulit untuk bisa mengubah sikap atau perilaku seseorang tersebut.
- b. Kekebalan. Maksudnya yaitu ketahanan dari komunikan untuk menghadapi terkait perubahan yang akan terjadi sebagai akibat dari adanya persuasi yang dilakukan oleh komunikator.
- c. Kepribadian. Maksudnya bahwa sebagian besar orang lebih mudah dipengaruhi oleh seseorang yang derajat atau tingkatnya lebih tinggi darinya. Dalam faktor kepribadian ini kecenderungan yang biasanya muncul bahwa seseorang dengan derajat atau tingkat yang lebih tinggi ini akan mampu

mempertahankan opininya dan sulit untuk bisa dipersuasi. Berbeda dengan orang yang derajat atau tingkatnya lebih rendah ini biasanya akan cenderung kurang kuat dalam mempertahankan opininya sehingga mudah untuk dipersuasi oleh pesan atau gagasan dari komunikator.

### **c. Pengertian Pesan Persuasi**

Pesan merupakan salah satu unsur penting dalam proses penyampaian pesan. Dapat dipahami bahwa pesan merupakan suatu lambang atau tanda seperti bahasa verbal (kata-kata) dan bahasa non verbal (gambar, gestura, nada, intonasi dll) (Applbaum dan Anatol dalam Ritonga, 2005:1). Pesan persuasi merupakan suatu usaha yang dilakukan secara sadar dalam bentuk pesan yang dikatakan sebagai suatu upaya untuk mengubah pikiran dan tindakan seseorang agar mengikuti dan melakukan hal-hal yang sudah disampaikan oleh komunikator (Littlejohn dalam Ritonga, 2005: 5). Komunikator diminta untuk melakukan aktivitas atau kegiatan tertentu dengan tujuan bukan hanya memenuhi keinginan komunikator namun juga untuk mencapai tujuan yang sudah dibuat dan disepakati oleh kedua pihak yaitu komunikator dan komunikan. Pesan menjadi unsur yang sangat penting dalam komunikasi persuasi karena fokus dalam sebuah komunikasi yaitu terkait dengan menyusun dan mengatur pesan sehingga nantinya komunikator mampu mendapatkan respon sesuai yang diinginkan dan diharapkan (Jones dalam Ritonga, 2005: 4). Pesan persuasi yang disampaikan kepada target

sasaran ini tidak semata-mata hanya demi kepentingan salah satu pihak yaitu komunikator saja tetapi juga untuk memenuhi kepentingan dari target sasaran atau komunikan.

#### **d. Syarat Pesan Persuasi**

Beberapa syarat yang perlu diperhatikan dalam isi pesan persuasi yaitu (Ritonga, 2005: 6-10):

1) Pesan tidak bias

Hal yang perlu diperhatikan agar pesan tidak bias yaitu bahwa pesan yang disampaikan tidak berisi kebohongan melainkan sebuah kebenaran. Pesan yang disampaikan hendaknya sesuai dengan kebenaran yang relevan dengan kepentingan atau kebutuhan sasarannya.

2) Pesan berisi dua kepentingan

Pesan persuasi sebaiknya berisi dua kepentingan yaitu kepentingan dari sisi komunikator dan kepentingan dari sisi komunikan sehingga nantinya dapat tercapai keseimbangan (*balance*) dan tidak menonjol pada satu pihak saja.

3) Pesan persuasi sebaiknya tidak mengandung unsur paksaan

Pesan persuasi diharapkan tidak memunculkan adanya unsur paksaan baik secara psikologis maupun fisik, baik tersurat maupun tersirat. Pesan persuasi tidak boleh memasukkan unsur paksaan atau ancaman karena dalam persuasi harus

mencerminkan dan sejalan dengan prinsip *human communications*. Pesan yang mengandung unsur ancaman psikologis disebut *psy war* atau agitasi dan pesan yang berisi unsur ancaman secara fisik disebut dengan indoktrinasi.

4) Pesan harus memotivasi

Dalam menyampaikan pesan persuasi dengan tujuan untuk mengubah pikiran atau perilaku seseorang ini maka hendaknya dapat mendorong komunikan untuk mampu menentukan pilihan dan keinginannya. Dengan kata lain dapat diartikan bahwa pesan harus mampu mendorong seseorang untuk mencapai tujuan.

5) Pesan persuasi harus berdasarkan fakta

Fakta yang dimaksud yaitu mencakup keseluruhan realita yang ada pada objek dan subjek lalu dikomunikasikan kepada khalayak sasaran. Jadi, yang dimaksud dengan fakta dalam pembahasan ini yaitu semua realita pendukung yang kemudian dapat memberikan makna mengenai produk atau jasa tertentu.

**e. Format Pesan**

Dalam menyampaikan pesan persuasi ini ada hal lain juga yang harus diperhatikan yaitu terkait dengan format pesan yaitu (Ritonga, 2005):

1) Keberpihakan pesan (*message sidedness*)

- a. Satu sisi / sepihak (*one sided message*): merupakan penyajian isi pesan yang hanya menyajikan hal-hal pendukung dari satu sisi saja seperti sisi positifnya saja atau negatifnya saja (baik dari sisi komunikator atau target sasarannya). Ada beberapa hal yang membuat penyajian pesan satu sisi ini efektif yaitu pertama ketika komunikasi menyukai dan memiliki persamaan pendapat dengan pesan yang disampaikan komunikator. Kedua, pesan efektif jika komunikasi memiliki tingkat pendidikan yang sedang atau bahkan rendah dalam mengetahui objek atau informasi yang dikomunikasikan. Ketiga, yaitu keadaan dimana komunikasi tidak memiliki pandangan atau perilaku yang bertentangan pada pesan yang disampaikan komunikator. Keempat, yaitu pesan satu sisi efektif jika komunikasi tidak terkena *counterarguments* (argumen yang menentang). Kelima, yaitu pesan satu sisi efektif ketika komunikasi menginginkan perubahan sikap seketika.
- b. Dua sisi / kedua belah pihak (*two sided message*): merupakan penyajian isi pesan yang menyajikan dua hal yaitu positif dan negatif. Pesan dua sisi dikatakan efektif untuk mempertahankan sikap yang sudah terbentuk. Pesan dua sisi dikatakan efektif ketika pesan yang dikomunikasikan terdapat

pro dan kontra argumen. Pesan dua sisi dikatakan efektif ketika komunikan memiliki perbedaan pendapat dengan komunikator. Pesan dua sisi dikatakan efektif ketika komunikan memiliki tingkat pendidikan yang sedang dan tinggi. Pesan dua sisi dikatakan efektif ketika komunikan telah memiliki pengetahuan terkait informasi yang dikomunikasikan.

2) Urutan penyajian pesan (*order of presentation*)

- a. Klimaks: penyajian pesan klimaks merupakan susunan yang dimulai dari suatu gagasan dengan tingkatan yang dianggap paling rendah hingga berangsur hingga gagasan yang kedudukannya paling penting. Penyajian pesan klimaks akan efektif jika digunakan saat acara debat, selain itu juga digunakan ketika komunikator bertujuan untuk menarik minat, perhatian, dan menciptakan ketegangan pada khalayak sasaran (komunikan).
- b. Antiklimaks: penyajian pesan antiklimaks disusun mulai dari gagasan yang memiliki kedudukan paling penting selanjutnya turun mencapai pada gagasan yang lebih rendah bahkan yang paling rendah.

3) Daya tarik pesan (*appeals*)

- a. Pesan emosional: menekankan pada hal-hal yang bersifat emosional. Pesan emosional merupakan pesan yang

menyajikan pernyataan emosi positif (cinta, keindahan, kasih sayang, kebanggan, percaya diri, kesenangan, dsb) dan emosi negatif (rasa takut, nafsu, rasa bersalah, malu, marah, penderitaan, cemas, dsb).

- b. Pesan rasional: menekankan pada hal-hal yang bersifat logis-rasional dan faktual. Pesan rasional merupakan pesan yang berisi bukti atau fakta yang relevan dan logis kemudian disajikan secara argumentatif dengan menitikberatkan pada kualitas dan nilai dari sebuah produk atau ide yang dikomunikasikan.

4) Frekuensi penyajian pesan (*repetitive*)

- a. Pesan satu kali: pesan berupa teks, gambar atau suara hanya dibaca, dilihat, didengarkan atau diucapkan satu kali saja.
- b. Pengulangan pesan: memiliki dua pengertian yaitu pertama bahwa pesan yang dinilai penting terkait suatu topik dikomunikasikan beberapa kali tidak harus sama persis. Kedua, yaitu pesan yang sama dalam bentuk tulisan, lisan ataupun gambar dikomunikasikan berulang kali kepada komunikan.

5) Penarikan kesimpulan (*drawing a conclusion*)

- a. Eksplisit: merupakan penarikan kesimpulan secara tersurat yang berisi rangkuman singkat dimulai dari hal-hal penting atas pesan yang disampaikan.

- b. Implisit: merupakan penarikan kesimpulan secara tersirat yang dilakukan secara tidak langsung dan tidak berisi rangkuman singkat. Penarikan kesimpulan akan diserahkan kepada komunikan untuk menyimpulkan atau mengartikan isi pesan.

## **2. Proses Penyampaian Pesan**

Proses penyampaian pesan merupakan suatu rangkaian atau tahapan dalam menyampaikan pikiran, gagasan, informasi, opini dan perasaan dari komunikator (sumber pesan) kepada komunikan (Effendy, 2009:9). Dalam proses penyampaian pesan ini komunikator dan komunikan diharapkan dapat mencapai sebuah makna, pesan, pemikiran yang selanjutnya dapat dianut, dimaknai dan dimengerti secara sama (Mulyana, 2010:46). Untuk melihat dan memahami fenomena proses penyampaian pesan ini dapat menggunakan model komunikasi.

Menurut B. Aubrey Fisher menyatakan bahwa model komunikasi merupakan gambaran informal yang digunakan untuk menjelaskan atau menerapkan teori. Secara singkat dapat dikatakan bahwa model komunikasi merupakan teori yang disederhanakan. Fungsi dari model komunikasi menurut Wisemen dan Barker ada tiga. Fungsi pertama yaitu digunakan untuk melukiskan proses komunikasi, fungsi kedua yaitu untuk menunjukkan hubungan secara visual dan fungsi ketiga merupakan alat bantu dalam



menemukan atau memperbaiki kemacetan komunikasi yang terjadi (Mulyana, 2010:132-133).

Banyak sekali variasi dari model komunikasi yang telah dikemukakan oleh para ahli dan tokoh bidang komunikasi. Salah satu model yang digunakan untuk melihat fenomena proses penyampaian pesan yaitu Model Komunikasi Sirkular yang menitikberatkan pada komunikasi sebagai interaksi yang terjadi antara dua pihak yang berperan menyandi, menafsirkan, menyandi balik, mentransmisikan dan menerima sinyal. Digambarkan seperti sebuah lingkaran yang kemudian mendukung terjadinya umpan balik (*feedback*) secara berkelanjutan untuk menyampaikan pesan dan berbagi informasi (Mulyana, 2010:151).

Model Komunikasi Sirkular dikemukakan oleh Charles E. Osgood dan Wilbur Schramm. Model komunikasi ini diawali dengan model komunikasi manusia secara sederhana, lalu mulai mengarah pada model yang cukup rumit dengan memperhatikan segi pengalaman dari dua pihak hingga sampai pada model komunikasi yang dianggap sebagai interaksi dari satu pihak kepada yang lainnya. Schramm menyatakan bahwa komunikasi memiliki tiga unsur pokok yaitu sumber pesan (*source*), pesan (*message*) dan penerima pesan atau sasaran (*destination*). Sumber pesan merupakan pihak atau seorang yang menyampaikan pesan dalam bentuk verbal maupun non verbal. Pesan merupakan semua tanda atau lambang yang dapat ditafsirkan. Penerima pesan atau sasaran adalah pihak yang menerima pesan berupa lambang atau tanda

yang disampaikan oleh sumber. Dalam Model Sirkular yang dikemukakan oleh Osgood dan Schramm ini jelas digambarkan bahwa pihak atau pelaku komunikasi yang saling menyampaikan dan bertukar pesan dapat berperan sebagai *encoder* dan *decoder* sehingga proses penyampaian pesan tidak berlangsung satu arah (Mulyana, 2010:151-153). Model Komunikasi Sirkuler dilihat dari adanya *feedback* atau umpan balik yang dapat dimengerti bahwa proses penyampaian pesan tidak diawali pada satu titik tertentu dan berhenti pada titik tertentu (Hasibuan, 2019:51).

Proses penyampaian pesan menurut Model Sirkular dapat dijelaskan sebagai berikut (Budi, 2010:43-44):

- a) Pertama: pelaku komunikasi pertama kali mengambil peran sebagai komunikator atau sumber (*source*) yang kemudian membentuk suatu pesan (*encoding*) lalu menyampaikan pesan tersebut melalui saluran komunikasi kepada komunikan. Ada berbagai macam saluran komunikasi yang dapat digunakan seperti telepon, surat, *gadget* atau jika komunikasi dilakukan secara langsung tatap muka maka saluran komunikasinya gelombang udara, bahasa verbal atau non verbal, suara dll.
- b) Kedua: penerima atau komunikan setelah menerima pesan akan mengartikan (*coding*) dan menginterpretasikan pesan yang telah diterima. Jika komunikan menanggapi atau memberikan reaksi atas pesan tersebut maka akan dilanjutkan dengan proses pembentukan

pesan (*encoding*) yang dilakukan oleh komunikan serta menyampaikan kembali. Tanggapan atau reaksi yang muncul atas pesan tadi merupakan umpan balik (*feedback*). Pada situasi ini, komunikan berperan sebagai sumber atau komunikator.

- c) Ketiga: pelaku komunikasi atau komunikator pertama saat ini berperan sebagai komunikan yang menerima pesan atas umpan balik yang diberikan. Kemudian si komunikator pertama akan mengartikan dan menginterpretasikan pesan yang diterima, jika si komunikator pertama ini memiliki tanggapan atau reaksi atas pesan yang diterima maka akan membentuk pesan lagi dan disampaikan pada lawan bicaranya.

Proses penyampaian pesan dalam Model Komunikasi Sirkular ini akan terus berlangsung dan berlanjut terus ketika umpan balik (*feedback*) selalu muncul atas pesan yang disampaikan oleh sumber pesan. Melalui penjabaran proses penyampaian pesan dalam Model Komunikasi Sirkular tersebut berarti bahwa komunikator juga dapat berperan sebagai komunikan dan begitu pula sebaliknya. Maka, proses penyampaian pesan ini terjadi secara sirkuler terus menerus dan pelaku komunikasi baik komunikator atau komunikan akan memiliki peran untuk membentuk pesan (*encoding*), menafsirkan pesan (*interpreting*), dan menerima pesan (*decoding*) (Budi, 2010:43-44).

### **3. Edukasi Kesehatan dan Promosi Kesehatan**

#### **a. Edukasi Kesehatan**

Edukasi kesehatan merupakan suatu proses perubahan perilaku seseorang yang bersifat dinamis karena perubahan yang diharapkan ini tidak hanya sekedar suatu proses tukar materi atau teori dari satu orang ke orang lain dan bukan juga seperangkat prosedur. Perubahan perilaku yang terjadi pada seseorang ini diharapkan menjadi suatu perubahan karena adanya kesadaran dari dalam diri setiap individu, kelompok atau masyarakat (Iqbal & Chayatin dalam Sari, 2013: 142). Edukasi kesehatan bisa dipahami secara singkat sebagai suatu proses perubahan perilaku seseorang untuk memelihara dan meningkatkan kesehatan. Edukasi kesehatan menjadi suatu kegiatan ataupun usaha dalam rangka membantu masyarakat untuk mengontrol kesehatannya sendiri dengan cara memengaruhi, memungkinkan, dan menguatkan keputusan atau tindakan berdasarkan nilai dan tujuan yang telah direncanakan. Menurut Kok dkk mereka mengatakan bahwa edukasi kesehatan harus dilandasi oleh motivasi dengan cara mengubah tiga faktor perilaku yaitu sikap, pengaruh sosial dan kemampuan melalui komunikasi (Maulana, 2009: 13).

#### **b. Edukasi Kesehatan dan Promosi Kesehatan**

Pada awalnya, istilah yang dikenal yaitu edukasi kesehatan atau pendidikan kesehatan namun pada tahun 1984 istilah tersebut diubah

menjadi promosi kesehatan oleh WHO (*World Health Organization*). Perubahan istilah promosi kesehatan secara resmi disampaikan oleh WHO pada tahun 1986 saat Konferensi Internasional di Ottawa Kanada. Dalam Konferensi Internasional tersebut dijelaskan terkait definisi dari promosi kesehatan yaitu sebagai suatu proses yang memungkinkan seseorang untuk melakukan kontrol kesehatan dan meningkatkan kesehatan dirinya. Dalam definisi tersebut dapat dipahami bahwa dalam upaya melakukan promosi kesehatan diperlukan adanya pemberdayaan masyarakat sebagai suatu cara yang digunakan untuk memelihara, meningkatkan serta melindungi kesehatan seseorang atau masyarakat secara luas (Nurmala dkk, 2018:1-2).

Perubahan istilah edukasi kesehatan menjadi promosi kesehatan didasarkan pada sejarah masa lalu dimana para ahli bidang kesehatan telah memberikan informasi kesehatan dengan tujuan dan harapan masyarakat memiliki pola hidup sehat, namun kenyataannya perubahan perilaku menjadi lebih sehat ini terjadi sangat lambat. Berdasarkan hasil riset yang dilakukan WHO dan ahli kesehatan bahwa tingkat pengetahuan masyarakat terkait kesehatan sudah baik namun praktek dalam kehidupan sehari-harinya masih kurang (Yusriani & Alwi, 2018:2). Promosi kesehatan tidak sekedar proses penyadaran masyarakat terkait peningkatan pengetahuan dalam hal kesehatan saja tetapi juga sebagai cara untuk memfasilitasi perubahan perilaku. Tujuan dari promosi

kesehatan yaitu untuk meningkatkan kemampuan individu, keluarga, kelompok maupun masyarakat agar memiliki gaya hidup yang sehat serta mewujudkan lingkungan yang mendukung untuk terjadinya kemampuan tersebut (Notoatmodjo dalam Nurmala dkk, 2018:4).

Promosi kesehatan menurut Level and Clark memiliki lima tingkatan pencegahan penyakit dalam perspektif kesehatan masyarakat (Notoadmodjo dalam Yusriani & Alwi, 2018:1) yaitu:

- a. *Health Promotions* (peningkatan / promosi kesehatan)
- b. *Spesific Protection* (perlindungan khusus melalui imunisasi)
- c. *Early Diagnosis and Prompt Treatment* (diagnosis dini dan pengobatan segera)
- d. *Disability Limitation* (membatasi atau mengurangi terjadinya kecacatan)
- e. *Rehabilitation* (pemulihan)

Promosi kesehatan pada dasarnya memiliki prinsip yang sama dengan edukasi kesehatan yaitu bertujuan agar masyarakat secara luas memiliki perilaku yang sesuai dengan nilai-nilai kesehatan. Berdasarkan studi dan penelitian yang dilakukan WHO serta para ahli kesehatan dapat dikatakan bahwa edukasi kesehatan belum bersifat memampukan (*ability*) masyarakat untuk memiliki perilaku dan pola hidup sehat namun baru sampai pada tingkat menimbulkan kemauan (*willingness*). Edukasi kesehatan memiliki kesan negatif karena dipandang hanya mementingkan

terjadinya perubahan perilaku melalui informasi atau penyuluhan kesehatan. Hal tersebut menampilkan kesan bahwa edukasi kesehatan tidak melihat terkait perubahan perilaku juga memerlukan fasilitas tidak hanya informasi dan pengetahuan saja. Dengan uraian tersebut yang kemudian menjadi dasar terjadinya revitalisasi dari edukasi kesehatan menjadi promosi kesehatan (Yusriani & Alwi, 2018:1).

Pendidikan kesehatan atau edukasi kesehatan ini menjadi bagian dari ruang lingkup promosi kesehatan. Definisi promosi kesehatan menurut Kementerian/Departemen Kesehatan Republik Indonesia adalah upaya untuk meningkatkan kemampuan masyarakat dalam mengendalikan faktor kesehatan melalui pembelajaran dari, oleh, untuk dan bersama masyarakat dengan tujuan agar dapat menolong diri sendiri serta mengembangkan kegiatan yang sumberdayanya berasal dari masyarakat, disesuaikan dengan sosial budaya setempat serta didukung oleh kebijakan publik yang berorientasi pada kesehatan. Berdasarkan definisi tersebut, dapat dikatakan bahwa promosi kesehatan merupakan gabungan dari edukasi kesehatan yang selanjutnya didukung oleh kebijakan publik dengan orientasi kesehatan (Susilowati, 2016:12-13).

### **c. Prinsip Edukasi Kesehatan**

Menurut Denman ada empat prinsip edukasi kesehatan yaitu yang pertama bahwa edukasi kesehatan berfokus pada kumpulan pengalaman yang dapat memengaruhi pengetahuan terhadap sikap dan kebiasaan

seseorang. Prinsip kedua yaitu edukasi kesehatan tidak semata-mata bisa dilakukan oleh sembarangan orang kepada orang lain karena diharapkan mampu mengubah kebiasaan dan perilaku seseorang. Ketiga yaitu pendamping diharapkan mampu menciptakan sasaran agar seseorang, keluarga, kelompok, dan masyarakat mampu mengubah sikap dan tingkah laku. Prinsip keempat yaitu edukasi kesehatan dikatakan berhasil jika sasaran edukasi (individu, keluarga, kelompok, dan masyarakat) sudah berhasil mengubah sikap dan tingkah lakunya sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan (Pertiwi, 2012:6).

#### **d. Proses Edukasi Kesehatan**

Edukasi kesehatan dipahami sebagai suatu proses perubahan perilaku seseorang untuk memelihara dan meningkatkan kesehatan. Perubahan perilaku ini terjadi agar setiap orang, kelompok atau masyarakat yang sudah mendapatkan edukasi mampu untuk memelihara bahkan meningkatkan kesehatan diri, mencegah risiko terjangkit suatu penyakit, melindungi diri terhadap suatu penyakit, dan ambil bagian secara aktif dalam gerakan masyarakat sehat (Notoadmodjo dalam Utari, 2014:1). Prinsip pokok yang menjadi fokus dalam edukasi kesehatan yaitu terkait proses. Dalam proses edukasi, terdapat beberapa unsur yaitu (Notoadmodjo, 2014:21):



#### 1) Masukan (*input*)

Pada unsur masukan (*input*) ini berfokus pada sasaran edukasi yaitu individu, kelompok, atau masyarakat yang sedang menjalani edukasi dengan berbagai macam latarbelakang seperti umur, pendidikan, pengetahuan, sikap, kepercayaan dan keterampilan yang dimiliki setiap individu akan berbeda-beda.

#### 2) Proses

Pada unsur proses ini berfokus pada mekanisme dan interaksi perubahan perilaku pada diri subjek. Dalam proses ini terjadi pengaruh timbal balik antara berbagai faktor yaitu edukator, metode, teknik edukasi, alat bantu atau media, dan materi yang digunakan dalam kegiatan edukasi.

#### 3) Keluaran (*output*)

Pada unsur keluaran (*output*) ini berfokus pada hasil dari edukasi yang berupa kemampuan atau perubahan perilaku dari individu, kelompok, atau masyarakat yang telah mendapatkan edukasi.

#### 4) Instrumental input

Merupakan alat yang digunakan untuk proses edukasi yaitu program edukasi, tenaga edukator, sarana, fasilitas, dan media yang digunakan dalam melakukan kegiatan edukasi.

## 5) Environmental input

Merupakan unsur yang berfokus pada keadaan lingkungan secara fisik maupun lingkungan sosial.

## F. Kerangka Konsep

### 1. Proses Penyampaian Pesan Persuasi

Proses penyampaian pesan persuasi merupakan suatu rangkaian atau tahapan dalam menyampaikan pikiran, gagasan, informasi, opini dan perasaan dari komunikator (sumber pesan) kepada komunikan melalui lambang bahasa verbal maupun non verbal yang dilakukan secara sadar dengan tujuan untuk mengubah pikiran dan tindakan seseorang agar mau melakukan hal-hal yang disampaikan oleh komunikator. Proses penyampaian pesan menurut Model Sirkular dapat dijelaskan sebagai berikut (Budi, 2010:43-44):

- a) Pertama: pelaku komunikasi pertama kali mengambil peran sebagai komunikator atau sumber (*source*) yang kemudian membentuk suatu pesan (*encoding*) lalu menyampaikan pesan tersebut melalui saluran komunikasi kepada komunikan. Ada berbagai macam saluran komunikasi yang dapat digunakan seperti telepon, surat, *gadget* atau jika komunikasi dilakukan secara langsung tatap muka maka saluran komunikasinya gelombang udara, bahasa verbal atau non verbal, suara dll.

- b) Kedua: penerima atau komunikan setelah menerima pesan akan mengartikan (*coding*) dan menginterpretasikan pesan yang telah diterima. Jika komunikan menanggapi atau memberikan reaksi atas pesan tersebut maka akan dilanjutkan dengan proses pembentukan pesan (*encoding*) yang dilakukan oleh komunikan serta menyampaikan kembali. Tanggapan atau reaksi yang muncul atas pesan tadi merupakan umpan balik (*feedback*). Pada situasi ini, komunikan berperan sebagai sumber atau komunikator.
- c) Ketiga: pelaku komunikasi atau komunikator pertama saat ini berperan sebagai komunikan yang menerima pesan atas umpan balik yang diberikan. Kemudian si komunikator pertama akan mengartikan dan menginterpretasikan pesan yang diterima, jika si komunikator pertama ini memiliki tanggapan atau reaksi atas pesan yang diterima maka akan membentuk pesan lagi dan disampaikan pada lawan bicaranya.

Pesan menjadi unsur penting dalam proses penyampaian pesan persuasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat. Beberapa syarat terkait isi pesan persuasi yang perlu diperhatikan yaitu (Ritonga, 2005: 6-10):

1) Pesan tidak bias

Hal yang perlu diperhatikan agar pesan tidak bias yaitu bahwa pesan yang disampaikan tidak berisi kebohongan melainkan sebuah kebenaran. Pesan yang disampaikan hendaknya sesuai dengan

kebenaran yang relevan dengan kepentingan atau kebutuhan sasarannya.

2) Pesan berisi dua kepentingan

Pesan persuasi sebaiknya berisi dua kepentingan yaitu kepentingan dari sisi komunikator dan kepentingan dari sisi komunikan sehingga nantinya dapat tercapai keseimbangan (*balance*) dan tidak menonjol pada satu pihak saja.

3) Pesan persuasi sebaiknya tidak mengandung unsur paksaan

Pesan persuasi diharapkan tidak memunculkan adanya unsur paksaan baik secara psikologis maupun fisik, baik tersurat maupun tersirat. Pesan persuasi tidak boleh memasukkan unsur paksaan atau ancaman karena dalam persuasi harus mencerminkan dan sejalan dengan prinsip *human communications*. Pesan yang mengandung unsur ancaman psikologis disebut *psy war* atau agitasi dan pesan yang berisi unsur ancaman secara fisik disebut dengan indoktrinasi.

4) Pesan harus memotivasi

Dalam menyampaikan pesan persuasi dengan tujuan untuk mengubah pikiran atau perilaku seseorang ini maka hendaknya dapat mendorong komunikan untuk mampu menentukan pilihan dan keinginannya. Dengan kata lain dapat diartikan bahwa pesan harus mampu mendorong seseorang untuk mencapai tujuan.

5) Pesan persuasi harus berdasarkan fakta

Fakta yang dimaksud yaitu mencakup keseluruhan realita yang ada pada objek dan subjek lalu dikomunikasikan kepada khalayak sasaran. Fakta dalam pembahasan ini yaitu semua realita pendukung yang kemudian dapat memberikan makna mengenai produk atau jasa tertentu.

Faktor lain yang tidak kalah pentingnya terkait pesan persuasi yaitu format pesan yang dapat dijelaskan sebagai berikut (Ritonga, 2005):

1) Keberpihakan pesan (*message sidedness*)

- a. Satu sisi / sepihak (*one sided message*): merupakan penyajian isi pesan yang bersifat sepihak dimana hanya hal positif saja atau hal negatif saja (baik dari sisi komunikator atau komunikannya). Ada beberapa hal yang membuat penyajian pesan satu sisi ini efektif yaitu pertama ketika komunikan menyukai dan memiliki persamaan pendapat dengan pesan yang disampaikan komunikator. Kedua, pesan efektif jika komunikan memiliki tingkat pendidikan yang sedang atau bahkan rendah dalam mengetahui objek atau informasi yang dikomunikasikan. Ketiga, yaitu keadaan dimana komunikan tidak memiliki pandangan atau perilaku yang bertentangan pada pesan yang disampaikan komunikator. Keempat, yaitu pesan satu sisi efektif jika

komunikasikan tidak terkena *counterarguments* (argumen yang menentang). Kelima, yaitu pesan satu sisi efektif ketika komunikasikan menginginkan perubahan sikap seketika.

b. Dua sisi / kedua belah pihak (*two sided message*):

merupakan penyajian isi pesan yang menyajikan dua hal yaitu positif dan negatif. Pesan dua sisi dikatakan efektif untuk mempertahankan sikap yang sudah terbentuk. Kedua, pesan dua sisi dikatakan efektif ketika pesan yang dikomunikasikan terdapat pro dan kontra argumen. Ketiga, pesan dua sisi dikatakan efektif ketika komunikasikan memiliki perbedaan pendapat dengan komunikator. Keempat, pesan dua sisi dikatakan efektif ketika komunikasikan memiliki tingkat pendidikan yang sedang dan tinggi. Kelima, pesan dua sisi dikatakan efektif ketika komunikasikan telah memiliki pengetahuan terkait informasi yang dikomunikasikan.

2) Urutan penyajian pesan (*order of presentation*)

a. Klimaks: penyajian pesan klimaks merupakan susunan yang dimulai dari suatu gagasan dengan tingkatan yang dianggap paling rendah hingga berangsur hingga gagasan yang kedudukannya paling penting. Penyajian pesan klimaks akan efektif jika digunakan saat acara debat, selain itu juga digunakan ketika komunikator bertujuan untuk menarik

minat, perhatian, dan menciptakan ketegangan pada khalayak sasaran (komunikasi).

b. Antiklimaks: penyajian pesan antiklimaks disusun mulai dari gagasan yang memiliki kedudukan paling penting selanjutnya turun mencapai pada gagasan yang lebih rendah bahkan yang paling rendah.

3) Daya tarik pesan (*appeals*)

a. Pesan emosional: menekankan pada hal-hal yang bersifat emosional. Pesan emosional merupakan pesan yang menyajikan pernyataan emosi positif (cinta, keindahan, kasih sayang, kebanggaan, percaya diri, kesenangan, dsb) dan emosi negatif (rasa takut, nafsu, rasa bersalah, malu, marah, penderitaan, cemas, dsb).

b. Pesan rasional: menekankan pada hal-hal yang bersifat logis-rasional dan faktual. Pesan rasional merupakan pesan yang berisi bukti atau fakta yang relevan dan logis kemudian disajikan secara argumentatif dengan menitikberatkan pada kualitas dan nilai dari sebuah produk atau ide yang dikomunikasikan.

4) Frekuensi penyajian pesan (*repetitive*)

a. Pesan satu kali: pesan berupa teks, gambar atau suara hanya dibaca, dilihat, didengarkan atau diucapkan satu kali saja.

b. Pengulangan pesan: memiliki dua pengertian yaitu pertama bahwa pesan yang dinilai penting terkait suatu topik dikomunikasikan beberapa kali tidak harus sama persis. Kedua, yaitu pesan yang sama dalam bentuk tulisan, lisan ataupun gambar dikomunikasikan berulang kali kepada komunikan.

5) Penarikan kesimpulan (*drawing a conclusion*)

a. Eksplisit: merupakan penarikan kesimpulan secara tersurat yang berisi rangkuman singkat dimulai dari hal-hal penting atas pesan yang disampaikan.

b. Implisit: Penarikan kesimpulan akan diserahkan kepada komunikan untuk menyimpulkan atau mengartikan isi pesan.

## 2. Edukasi Kesehatan

Edukasi kesehatan dipahami sebagai suatu proses perubahan perilaku seseorang untuk memelihara dan meningkatkan kesehatan. Perubahan perilaku karena adanya edukasi kesehatan ini bertujuan agar seseorang, kelompok atau masyarakat tersebut mampu memelihara bahkan meningkatkan kesehatan diri, mencegah risiko terjangkit suatu penyakit, melindungi diri terhadap suatu penyakit, dan ambil bagian secara aktif dalam gerakan masyarakat sehat (Notoadmodjo dalam Utari dkk, 2014:1). Edukasi kesehatan memiliki fokus



pada suatu proses perubahan perilaku dan dalam proses edukasi tersebut terdapat beberapa unsur yaitu (Notoadmodjo, 2014:21) :

1. Masukan (*input*)

Pada unsur masukan (*input*) ini berfokus pada sasaran edukasi yaitu individu, kelompok, atau masyarakat yang sedang menjalani edukasi dengan berbagai macam latar belakang seperti umur, pendidikan, pengetahuan, sikap, kepercayaan dan keterampilan yang dimiliki setiap individu akan berbeda-beda.

2. Proses

Pada unsur proses ini berfokus pada mekanisme dan interaksi perubahan perilaku pada diri subjek. Dalam proses ini terjadi pengaruh timbal balik antara berbagai faktor yaitu edukator, metode, teknik edukasi, alat bantu atau media, dan materi yang digunakan dalam kegiatan edukasi.

3. Keluaran (*output*)

Pada unsur keluaran (*output*) ini berfokus pada hasil dari edukasi yang berupa kemampuan atau perubahan perilaku dari individu, kelompok, atau masyarakat yang telah mendapatkan edukasi.

#### 4. Instrumental input

Merupakan alat yang digunakan untuk proses edukasi yaitu program edukasi, tenaga edukator, sarana, fasilitas, dan media yang digunakan dalam melakukan kegiatan edukasi.

#### 5. Environmental input

Merupakan unsur yang berfokus pada keadaan lingkungan secara fisik maupun lingkungan sosial.

### **G. Metodologi Penelitian**

#### **1. Jenis dan Tipe Penelitian**

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kualitatif yang dalam pelaksanaannya tidak berfokus pada jumlah populasi atau samplingnya. Penelitian kualitatif ini menekankan pada kedalaman data sehingga jika peneliti merasa sudah cukup mendapatkan data maka tidak perlu mencari sampling lagi. (Kriyantono, 2006: 56-57). Tipe penelitian ini yaitu deskriptif yang berfokus untuk membuat deskripsi atau gambaran secara sistematis, faktual dan akurat terkait fakta dan sifat objek. Penelitian deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran terkait realitas yang sedang terjadi tanpa harus menjelaskan hubungan antar konsep (Kriyantono, 2006:69).

#### **2. Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu deskriptif kualitatif. Metode penelitian deskriptif kualitatif akan membantu peneliti

untuk memahami, menguraikan serta menggambarkan suatu situasi yang dialami atau dilakukan oleh subjek penelitian dalam bentuk ucapan, perilaku, tulisan dalam konteks tertentu dengan komprehensif, utuh dan holistik. Data yang telah diperoleh ini digunakan untuk mendapatkan gambaran fenomena secara umum serta menyeluruh atas realita yang diteliti (Kriyantono, 2006). Penelitian dengan metode deskriptif menggunakan data berupa kata-kata, tulisan, gambar. Data-data tersebut didapatkan dari naskah wawancara, catatan lapangan, foto, *videotape*, dokumen pribadi, catatan atau memo, dan dokumen resmi lainnya (Moleong, 2012:11). Metode deskriptif kualitatif ini kemudian digunakan untuk mendeskripsikan terkait proses penyampaian pesan persuasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat yang dilakukan oleh *coach* di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria.

### **3. Subjek Penelitian**

Subyek penelitian atau biasa disebut sebagai informan adalah orang atau pihak yang diminta untuk memberikan informasi terkait situasi dan tempat penelitian. Peneliti memanfaatkan subjek penelitian sebagai informan dalam penelitian dengan tujuan agar dalam waktu yang cukup singkat mampu mendapatkan informasi terkait topik yang dibahas (Moleong, 2012:132). Subjek atau informan dalam penelitian ini yaitu *coach* di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria sejumlah dua orang yang masing-masing individu memiliki keunikan dan cara masing-masing ketika menyampaikan pesan

persuasi. Kedua informan ini menjadi sumber informasi atau sumber data dalam penelitian ini karena keduanya mendampingi dan memberi edukasi secara *offline* (tatap muka secara langsung di *Nutrition Club Herbalife Binar Ria*) dan *online* (melalui *Whatsapp Group*).

Berikut nama *coach* yang menjadi informan dalam penelitian ini:

- a) Informan 1: Sri Wahyuni
- b) Informan 2: Indrawati

#### **4. Teknik Pengumpulan Data**

##### **a) Wawancara**

Dalam penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara wawancara. Menurut Berger, teknik wawancara merupakan kegiatan percakapan atau dialog antara peneliti dengan informan yang digunakan untuk mendapatkan informasi secara langsung dari sumbernya (Kriyantono, 2006: 100). Teknik pengumpulan data dengan cara wawancara ini ada berbagai macam jenisnya dan pada penelitian ini akan menggunakan jenis wawancara mendalam (*depth interview*).

Wawancara mendalam (*depth interview*) ini dilakukan secara intensif antara peneliti dengan informan. Peran peneliti atau pewawancara ini tidak bebas yang artinya adalah informan dalam menyampaikan informasi ini dapat secara bebas memberikan jawaban. Dengan realita yang demikian maka pewawancara memiliki tantangan agar segala informasi

atau jawaban dari informan ini dapat digali secara lengkap, mendalam, detail dan jika memungkinkan tidak ada informasi yang disembunyikan. Biasanya wawancara mendalam ini dilakukan secara informal seperti orang yang sedang berbincang-bincang (Kriyantono, 2006: 102). Dengan demikian peneliti akan melakukan wawancara terkait proses penyampaian pesan persuasi dalam edukasi melangsing sehat yang dilakukan oleh kedua informan yang berperan sebagai *coach* di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria.

#### **b) Observasi**

Observasi dalam penelitian ini digunakan untuk mencari dan mengumpulkan data. Pada penelitian kualitatif, teknik pengumpulan data dengan cara observasi ini bertujuan untuk melakukan deskripsi terhadap suatu hal atau fenomena, melahirkan teori dan hipotesis (penelitian kualitatif) atau menguji teori dan hipotesis (penelitian kuantitatif). Menurut Morris bahwa observasi digunakan dalam pengumpulan data yang dapat dipahami sebagai suatu aktivitas atau kegiatan berupa mencatat sebuah gejala dengan menggunakan bantuan instrumen dan merekamnya sebagai tujuan ilmiah atau tujuan lain. (Hasanah, 2016: 26).

Junker membagi jenis observasi berdasarkan keterlibatan peneliti. Dalam penelitian ini, peneliti berperan serta secara lengkap yaitu keadaan dimana peneliti merupakan anggota dari kelompok yang diamati sehingga peneliti bisa mendapatkan informasi apa saja yang terkait dengan

penelitian secara lengkap (Moleong, 2012: 176). Jenis observasi dalam penelitian ini yaitu observasi terstruktur yang artinya adalah peneliti melakukan pengamatan atau observasi didasarkan pada pedoman yang telah dipersiapkan dan disusun. Observasi dalam penelitian ini digunakan sebagai cara untuk mendapatkan dan melengkapi data melalui peran peneliti yang menjadi anggota *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria serta tergabung dalam *Whatsapp Group* Program Edukasi Melangsing Sehat. Peneliti akan melihat terkait proses penyampaian pesan persuasi dalam Program Edukasi yang dilakukan oleh *coach* melalui media komunikasi *Whatsapp Group* maupun secara langsung di lapangan.

## **5. Teknik Analisis Data**

Analisis data merupakan suatu upaya yang dilakukan untuk mencari dan menata data yang sudah didapatkan melalui wawancara ataupun observasi dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman atas topik yang diteliti kemudian selanjutnya diperkuat dengan mencari makna dari penelitian tersebut (Muhadjir dalam Rijali, 2018:84). Menurut Miles dan Huberman, analisis data terdiri dari tiga kegiatan yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan atau verifikasi.

### **a) Reduksi Data**

Reduksi data merupakan proses pemilihan, penyederhanaan, abstraksi dan transformasi data kasar yang didapatkan melalui catatan di

lapangan. Proses reduksi data ini berlangsung secara terus menerus selama proses penelitian. Reduksi data berfokus pada proses analisis yang tajam, menggolongkan, mengarahkan, seleksi data yang tidak diperlukan dan mengorganisasi data hingga akhirnya dapat ditarik kesimpulan/diverifikasi. Beberapa hal yang menjadi proses dari reduksi data yaitu meringkas, melakukan pengkodean, menelusuri tema dan membuat gugusannya. Cara yang dapat dilakukan yaitu dengan melakukan seleksi terhadap data, ringkasan lalu kemudian membagi dalam kategori pola yang lebih luas (Rijali, 2018:93).

#### **b) Penyajian Data**

Penyajian data merupakan proses yang memungkinkan peneliti untuk menarik kesimpulan dan memutuskan dalam rangka mengambil tindakan atas data yang sudah didapatkan. Bentuk penyajian data dalam penelitian kualitatif ini berupa teks naratif seperti catatan lapangan, matriks, grafik, jaringan dan bagan. Macam bentuk tersebut digunakan sebagai cara untuk mempermudah melihat fenomena yang terjadi, melihat apakah kesimpulan yang dibuat sudah tepat atau masih memerlukan adanya analisis ulang (Rijali, 2018:94).

#### **c) Penarikan Kesimpulan**

Penarikan kesimpulan dilakukan oleh peneliti mulai dari mencari arti benda, mencatat keteraturan pola yang sudah dituliskan dalam teori, penjelasan dan konfigurasi, alur sebab akibat dan proposisi. Dalam

proses penarikan kesimpulan ini dilakukan secara bebas namun tetap terbuka dan dilandasi oleh rasa ingin tahu dari peneliti (skeptis). Kesimpulan yang awalnya sudah muncul namun belum jelas dan pasti kemudian akan meingkat lebih rinci. Kesimpulan akhir yang didapatkan ini dipengaruhi oleh banyaknya catatan lapangan, proses koding, kecakapan peneliti dalam menggali data (Rijali, 2018:94).

## 6. Teknik Keabsahan Data

Keabsahan (*trustworthiness*) data dapat dilakukan berdasarkan beberapa kriteria yaitu (Moleong, 2012:324-326):

### a. Kepercayaan (*credibility*)

Kriteria kepercayaan ini berfungsi untuk melakukan inkuiri sedemikian rupa sehingga tingkat kepercayaan penemuannya dapat tercapai. Tidak hanya itu, kriteria kepercayaan juga digunakan untuk menunjukkan derajat kepercayaan hasil penemuan dengan cara melakukan pembuktian pada realitas yang sedang diteliti.

### b. Keteralihan (*transferability*)

Keteralihan dapat tercapai dengan cara memberi deskripsi secara detail terhadap konteks dan hasil penelitian. Keteralihan sebagai suatu persoalan empiris yang bergantung pada kesamaan antara konteks pengirim dan penerima. Kriteria keteralihan ini dimaksudkan agar orang lain dapat mengerti dan memahami penelitian tersebut.



c. Kebergantungan (*dependability*)

Kebergantungan ini merupakan substitusi istilah dari reliabilitas. Suatu penelitian dapat dikatakan *dependability* ketika peneliti lain dapat melakukan replikasi terhadap penelitian tersebut dalam suatu kondisi yang sama dan hasilnya akan sama, namun yang menjadi persoalan adalah tidak ada atau sangat sulit mencari kondisi yang benar-benar sama.

d. Kepastian (*confirmability*)

Kriteria kepastian bermula dari konsep objektivitas dalam suatu penelitian. Sesuatu dikatakan objektif atau tidak didasarkan pada persetujuan beberapa orang terhadap pandangan, pendapat dan penemuan seseorang. Dalam hal ini digambarkan seperti pengalaman seseorang itu adalah subjektif namun ketika mampu mendapatkan kesepakatan dari beberapa orang, maka pengalaman atau hal tersebut dapat dikatakan objektif. Jika suatu hal tersebut dapat dikatakan objektif artinya hal tersebut dapat dipercaya, faktual, dan dapat dipastikan.

Dalam penelitian ini, keabsahan data dilakukan dengan analisis triangulasi. Teknik analisis triangulasi merupakan suatu cara yang digunakan untuk menganalisis jawaban dari subjek penelitian dengan meneliti kebenarannya secara empiris (melalui sumber data lain yang tersedia). Menurut Dwidjowinoto, terdapat beberapa macam triangulasi yang dapat

digunakan untuk menilai keabsahan data dalam suatu penelitian yaitu triangulasi sumber, triangulasi waktu, triangulasi teori, triangulasi periset, dan triangulasi metode. Teknik keabsahan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu triangulasi sumber dengan cara membandingkan atau mengecek derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh berdasarkan sumber lain (Kriyantono, 2006:72-73). Sumber yang akan diwawancarai untuk menilai keabsahan data dalam penelitian ini yaitu peserta Program Edukasi Melangsing Sehat di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria periode Bulan Oktober-Desember 2020 baik yang mengikuti secara *offline* ataupun *online*.

## BAB II

### DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN

#### A. Gambaran Umum Perusahaan Herbalife *Nutrition*

Herbalife *Nutrition* merupakan perusahaan yang menyediakan produk berupa *meal replacement*, suplemen nutrisi dan perawatan kulit. Perusahaan ini didirikan tahun 1980 oleh Mark Hughes di Los Angeles dan hingga saat ini sudah tersebar lebih dari 90 negara di seluruh dunia. Herbalife *Nutrition* menawarkan berbagai macam produk yang dapat dikonsumsi sebagai upaya untuk pemenuhan nutrisi sehari-hari dengan tujuan untuk pengelolaan berat badan, mengelola energi dan kebugaran tubuh serta perawatan kulit dan kecantikan. Herbalife *Nutrition* melalui *member independent* ingin mewujudkan masyarakat yang ada diseluruh dunia agar memiliki pola hidup sehat dan aktif (Herbalife *Nutrition*, 2021. <https://www.herbalife.co.id/about-us/>).

Herbalife *Nutrition* memiliki produk-produk andalan yang dapat dikonsumsi sebagai *meal replacement* dan perawatan kulit. Beberapa produk dari Herbalife *Nutrition* yaitu Formula 1 *Shake Mix*, *Protein Powder*, Produk Teh Herbalife (Herbal Tea Concentrate Original, NRG Instant Tea, HTC Pomegranate), Herbal Aloe, Produk Kaya Serat (Herbalife Fiber & Herb, Herbalife Mixed Fiber Apple), nutrisi sesuai target (Cell-U-Loss, Herbalifeline 1000, Niteworks Lemon, *Nutrition Active*), Herbalife Skin dan Perawatan Tubuh. Seluruh produk yang diproduksi oleh Herbalife *Nutrition* telah dikembangkan dengan standar kualitas

tinggi dan diuji berdasarkan ilmu pengetahuan (Herbalife *Nutrition*, 2021. <https://www.herbalife.co.id/product-catalog/>).

Herbalife *Nutrition* ingin mewujudkan dan mendukung agar masyarakat secara luas mampu memiliki dan menerapkan gaya hidup sehat. Cara yang digunakan oleh Herbalife *Nutrition* yaitu dengan menciptakan komunitas dengan tujuan untuk mendukung, memberikan energi dan pengaruh positif. Komunitas Sehat atau bisa juga disebut *Nutrition Club* yang disponsori oleh Herbalife *Nutrition* ini sudah banyak tersebar di seluruh Indonesia bahkan di dunia, hal ini terjadi karena *nutrition club* sebagai sarana untuk mendukung serta menciptakan lingkungan yang berfokus pada pola hidup sehat dan aktif (<https://www.herbalife.co.id/>). Penelitian ini dilakukan di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria yang terletak di Jalan Ahmad Yani, Tikungan Kayo, Bangunsari, Kecamatan Mejayan, Kabupaten Madiun, Provinsi Jawa Timur. *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria didirikan dan memulai melakukan kegiatan pelayanan dan edukasi sejak 17 Maret 2016.

## **B. Program Edukasi Melangsing Sehat**

Program Edukasi Melangsing Sehat merupakan suatu wadah atau kelas yang diselenggarakan oleh *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria untuk mengedukasi dan mengajak orang banyak agar mau merubah pola hidup lama yang tidak sehat menjadi pola hidup baru yang lebih sehat. Visi dari Program Edukasi Melangsing Sehat ini yaitu seseorang atau sekelompok yang telah mendapatkan ilmu melalui

edukasi ini mampu membangun dan membiasakan pola hidup sehat serta aktif untuk kesehatan jangka panjang serta memiliki berat badan yang ideal. Program Edukasi Melangsing Sehat dilakukan dengan dua cara yaitu datang langsung ke *Nutrition Club Herbalife Binar Ria (offline)* dan secara *online* melalui *Whatsapp Group* (wawancara dengan *coach* Sri Wahyuni, tanggal 15 Januari 2021).

Secara *offline*, Program Edukasi Melangsing Sehat ini sudah dilakukan mulai tahun 2016 yang lalu saat awal berdiri *Nutrition Club Herbalife Binar Ria* namun sistem dan kegiatannya belum tertata karena baru berdiri dan mendapatkan izin sehingga kegiatan edukasi dan mulai melayani yang awalnya konsumen lalu kemudian ketika telah memutuskan mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat maka akan menjadi peserta dan didampingi oleh *coach*. Berbeda dengan Program Edukasi Melangsing Sehat secara *online* yang baru dimulai pada tahun 2018. Hingga saat ini, Program Edukasi Melangsing Sehat sudah berjalan sebanyak 32 *batch*. Program Edukasi Melangsing Sehat yang dilakukan *offline* ataupun *online* ini yaitu sama-sama memberikan edukasi dan mengajak seseorang atau sekelompok orang untuk memiliki pola hidup lebih sehat, lalu yang menjadi pembeda yaitu pada penggunaan saluran komunikasi ketika menyampaikan pesan. Jika secara *offline* tentunya proses penyampaian pesan dilakukan secara tatap muka datang langsung ke *Nutrition Club Herbalife Binar Ria*, sedangkan ketika secara *online* maka dilakukan dengan memanfaatkan saluran komunikasi *Whatsapp Group* sebagai tempat untuk mengoordinasikan segala kegiatan atau informasi pengetahuan terkait pola hidup sehat yang

disampaikan oleh *coach* (wawancara dengan *coach* Sri Wahyuni, tanggal 15 Januari 2021).

Program Edukasi Melangsing Sehat memang dilakukan dengan dua cara, namun terkait materi atau topik seputar kesehatan dan pola hidup sehat aktif yang diajarkan adalah sama yaitu seputar mengenali makanan dan jumlah kalorinya, kebutuhan konsumsi air putih untuk hidrasi tubuh, kesehatan pencernaan, cara membaca label informasi nilai gizi pada makanan kemasan, kebutuhan protein bagi tubuh untuk membangun massa otot, lemak dan kesehatan jantung dan lain sebagainya. Program Edukasi Melangsing Sehat yang dilakukan secara *online* melalui *Whatsapp Group* juga memanfaatkan *Youtube Live* untuk menyampaikan pesan. *Coach* juga menggunakan aplikasi *Zoom Meeting Online* untuk melakukan *workout* bersama para peserta program (wawancara dengan *coach* Sri Wahyuni, tanggal 15 Januari 2021).

Kegiatan wajib yang harus dilakukan oleh peserta Program Edukasi Melangsing Sehat yaitu setiap pagi mulai pukul 06.00-09.00 WIB melaporkan kegiatan sarapan dengan nutrisi sesuai dengan *meal plan* yang sudah diberikan oleh *coach*. Jika program dilakukan secara *online* maka yang harus dilakukan yaitu mengunggah (*posting*) foto *selfie* saat sarapan di *Whatsapp Group*, namun jika program dilakukan secara *offline* maka peserta program akan sarapan di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria bersama dengan para *coach*. Mulai pukul 12.00-14.00 WIB peserta program *online* harus melaporkan dengan cara mengunggah (*posting*) foto menu makan siang, namun jika program dilakukan

secara *offline* maka biasanya akan ditanya oleh *coach* keesokan harinya saat datang ke *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria. Aktivitas melaporkan setiap kegiatan sarapan atau mengunggah menu makan siang ini dilakukan dengan tujuan untuk melihat setiap perkembangan dan menjadi bahan evaluasi pada setiap peserta program karena isi piring saat makan siang menjadi salah satu faktor yang dapat memengaruhi komposisi tubuh agar mendapatkan gizi yang seimbang (wawancara dengan *coach* Sri Wahyuni, tanggal 15 Januari 2021).

Kegiatan edukasi yang dilakukan oleh *coach* terkait pola makan dan pola hidup sehat secara *online* maupun *offline* dilakukan setiap hari Senin- Jumat. Hal yang menjadi pembeda adalah ketika dilakukan secara *online* melalui *Whatsapp Group* maka edukasi dimulai pada malam hari sekitar pukul 19.30 WIB. Program yang dilakukan secara *online* juga memanfaatkan media *Youtube Live* untuk melakukan kegiatan edukasi yang dilakukan hanya setiap hari Jumat setiap minggunya pukul 20.00 WIB. Jika program dilakukan secara *offline* tatap muka maka kegiatan edukasi dilakukan sesuai jam operasional *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria (wawancara dengan *coach* Sri Wahyuni, tanggal 15 Januari 2021).

Kegiatan yang dilakukan selama kurang lebih satu bulan tidak hanya sekedar melakukan sarapan, posting menu makan siang seimbang gizi dan mendapatkan pengetahuan tentang pola makan dan pola hidup sehat saja. Kegiatan lain untuk mendukung keberhasilan program yaitu olahraga bersama untuk membakar kalori berlebih yang sudah menumpuk dalam tubuh karena biasanya peserta

program memiliki berat badan berlebih bahkan ada yang sudah obesitas. Tujuan melakukan olahraga selain untuk membakar kalori berlebih juga sebagai cara untuk membangun massa otot agar kondisi badan tetap kencang ketika mengalami penurunan berat badan. Kegiatan olahraga bersama antara *coach* dan peserta program dilakukan secara rutin setiap satu minggu sekali. *Coach* akan selalu mengingatkan dan mengharapkan agar peserta atau *coachee* dapat secara rutin melakukan kegiatan olahraga atau *workout* bersama, tujuannya yaitu sebagai motivasi dan semangat agar peserta mau dan aktif untuk selalu bergerak. Program yang dilakukan secara *offline* biasanya *coach* akan menginformasikan setiap hari Kamis pukul 15.30 WIB disesuaikan dengan waktu dari instruktur atau *coach* pendamping karena biasanya jika tidak dipimpin oleh *coach* sendiri bisa juga mendatangkan instruktur senam dan kegiatan ini dilakukan bersama di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria. Jika program secara *online* maka olahraga bersama dilakukan setiap hari Jumat pukul 16.30 WIB dengan memanfaatkan penggunaan *Zoom Meeting* yang dilakukan di rumah masing-masing dengan salah satu *coach* yang akan memimpin gerakannya (wawancara dengan *coach* Sri Wahyuni, tanggal 15 Januari 2021).

Kegiatan lainnya yang selalu dilakukan yaitu menimbang atau mengukur berat badan dan lingkar perut. Hal ini dilakukan pada awal tiap periode Program Edukasi Melangsing Sehat dan juga dilakukan secara rutin setiap tujuh hari sekali. Hal ini dilakukan dengan tujuan untuk melihat perkembangan dan memberikan evaluasi dari masing-masing peserta Program Edukasi Melangsing



Sehat. Pada akhir periode yang dilakukan setiap bulan ini akan ditutup dengan kegiatan evaluasi serta rekognisi hasil akhir. Evaluasi dan rekognisi akan dilakukan oleh *coach* untuk melakukan pendataan terhadap hasil timbang total penurunan berat badan dan lingkar perut pada masing-masing peserta program setiap periode. Dengan demikian pada setiap akhir periode program akan diumumkan hasil penurunan berat badan para peserta dan akan di *highlight* untuk tiga orang yang berhasil menurunkan berat badan paling banyak diantara peserta yang lain. Hasil evaluasi dan rekognisi ini bukan sekedar untuk menciptakan pemikiran dan anggapan bahwa program ini adalah lomba untuk menurunkan berat badan sebanyak-banyaknya namun hal ini digunakan untuk memberikan motivasi dan penghargaan atas hasil yang telah dicapai (wawancara dengan *coach* Sri Wahyuni, tanggal 15 Januari 2021).

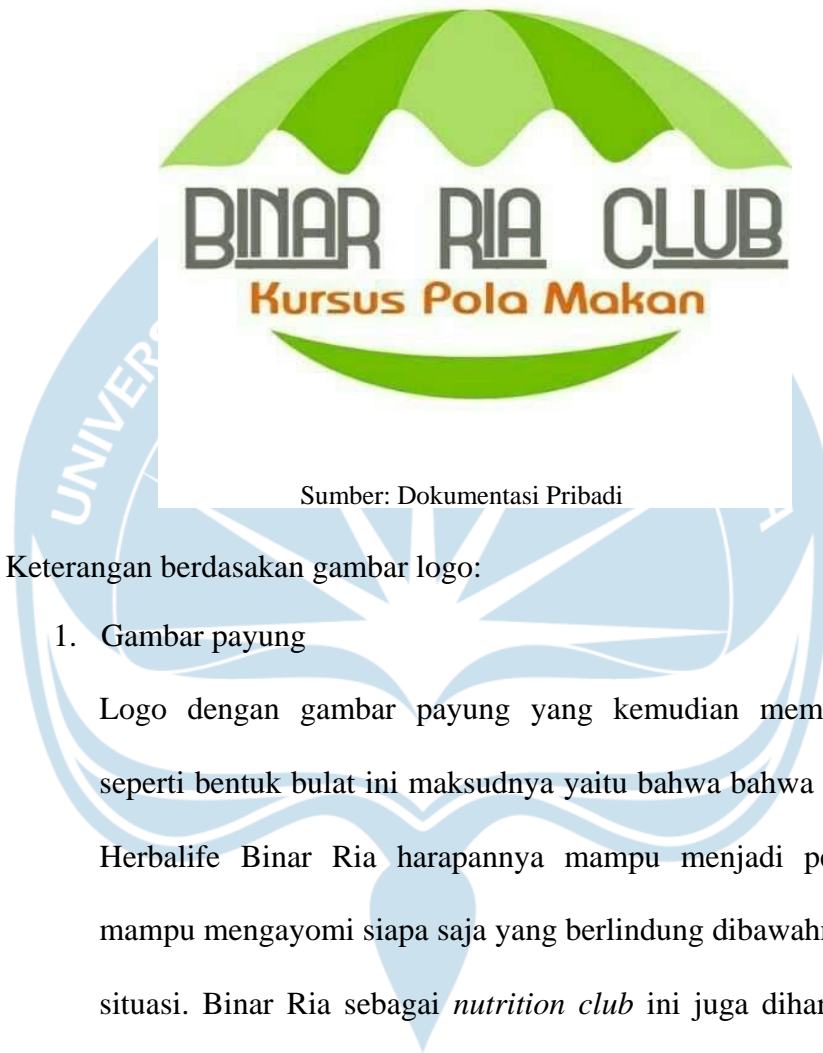
Satu periode dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini berlangsung selama kurang lebih satu bulan. *Coachee* yang mengikuti dan menjalani program ini masing-masing memiliki target penurunan berat badan yang berbeda-beda, hal ini disesuaikan dengan angka *Basal Metabolic Rate* (BMR). Target penurunan berat badan para *coachee* memang berbeda-beda namun biasanya *coachee* memberikan saran untuk mengikuti program ini minimal tiga periode atau sekitar kurang lebih sembilan puluh hari. *Coachee* diberikan kebebasan penuh untuk mau mengikuti saran dari *coach* atau tidak terkait durasi waktu namun saran yang diberikan *coach* memang sebaiknya perlu dilakukan dan dijalani selama sembilan puluh hari. Hal ini dilakukan dengan alasan bahwa

dengan sembilan puluh hari ini diharapkan *coachee* mampu secara otomatis untuk melakukan pola hidup sehat yang diajarkan dalam Program Edukasi Melangsing Sehat serta menerapkan ilmu dan pengetahuan terkait makanan seimbang gizi yang dibutuhkan oleh tubuh setiap harinya.

Ketika program dilakukan secara *online* dan setelah satu periode program telah selesai biasanya *coach* membubarkan *Whatsapp Group* yang digunakan tersebut. *Whatsapp Group* yang terbentuk ini dilakukan dengan sistem satu bulan satu periode setelah itu akan dibubarkan dan ketika *coachee* memilih untuk melanjutkan sampai minimal tiga periode atau sampai mencapai target penurunan berat badan biasanya akan diundang kembali untuk bergabung dalam *group* yang telah dipersiapkan oleh *coach*. Hal ini berbeda ketika program dilakukan secara *offline* karena *coachee* tidak dikumpulkan dalam satu *group*. Hal yang biasanya terjadi yaitu ketika edukasi dilakukan secara *offline* tatap muka langsung di *Nutrition Club* ini *coach* tidak mematok pasti terkait waktu namun hanya memberikan jadwal waktu pelayanan disesuaikan dengan jam operasional *Nutrition Club* Binar Ria yaitu pukul 06.00-10.00 WIB. Hal ini dilakukan mengingat *coachee* juga memiliki pekerjaan dan kesibukan masing-masing yang kemudian harus datang ke *Nutrition Club* Binar Ria, maka ketika program dilakukan secara *offline* ini para *coachee* tidak dikelompokkan dan diberikan kebebasan terkait waktu untuk datang ke *Nutrition Club* Binar Ria namun tetap harus datang dengan menyesuaikan jam operasional.

### C. Logo *Nutrition club* Herbalife Binar Ria

Gambar 2.1 Logo *Nutrition club* Herbalife Binar Ria



Sumber: Dokumentasi Pribadi

Keterangan berdasarkan gambar logo:

1. Gambar payung

Logo dengan gambar payung yang kemudian memberikan kesan seperti bentuk bulat ini maksudnya yaitu bahwa bahwa *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria harapannya mampu menjadi pelindung serta mampu mengayomi siapa saja yang berlindung dibawahnya dari segala situasi. Binar Ria sebagai *nutrition club* ini juga diharapkan mampu membantu orang banyak untuk mampu mencegah berbagai macam masalah kesehatan yang mungkin saja muncul karena pola hidup yang kurang sehat sebelumnya.

## 2. Nama Binar Ria

Nama Binar Ria merupakan sebuah nama yang dipilih dan diambil berdasarkan nama anak perempuan dan satu-satunya dari pasangan suami istri Yasin Mustofa dan Sri Wahyuni yang mereka berdua adalah pendiri dan pemilik dari *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria.

## 3. Tagline

Menggunakan *tagline* Kursus Pola Makan yang maksudnya adalah Binar Ria Club ini sebagai tempat untuk belajar mengatur pola makan dan menghitung kalori yang dibutuhkan tubuh setiap harinya. Tidak hanya mengatur pola makan, namun juga memperhatikan terkait kecukupan hidrasi. Ilmu tentang mengatur pola makan, jumlah kalori dan hidrasi ini tidak diajarkan dibangku sekolah sehingga diharapkan Binar Ria *Club* mampu memberikan ilmu dan pengetahuan terkait hal tersebut. Pengetahuan dan ilmu terkait pola makan, jumlah kalori dan hidrasi ini diharapkan mampu diterapkan dalam jangka waktu yang panjang atau bahkan seumur hidup demi mencapai kualitas hidup yang sehat dan aktif.

## 4. Warna logo

Pemilihan warna hijau didasarkan karena *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria ini disponsori oleh Herbalife *Nutrition* dan produk yang digunakan untuk mendukung setiap aktivitas dalam edukasi ini menggunakan bahan dasar herbal dari tumbuh-tumbuhan.

## BAB III

### HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

#### A. Hasil Penelitian

Pada bab ini peneliti memaparkan hasil penelitian dan analisis data berdasarkan wawancara dan observasi dengan informan di lapangan. Dalam penelitian deskriptif kualitatif ini, hasil penelitian dan analisis data merupakan tahapan untuk membahas dan menganalisis serta menggambarkan data yang telah didapatkan oleh peneliti terkait proses penyampaian pesan persuasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria. Proses penyampaian pesan persuasi terjadi antara *coach* yang menyampaikan pesan tentang pola hidup sehat dan *coachee* yang menerima serta menanggapi pesan tersebut. Tanggapan atau *feedback* yang diberikan oleh penerima pesan bisa dalam bentuk pesan verbal atau non verbal. Ketika *feedback* terjadi secara terus menerus maka akan membentuk model komunikasi sirkular dan pelaku komunikasi baik *coach* ataupun *coachee* dapat berperan sebagai komunikator dan komunikan.

Bab ini diawali dengan memaparkan hasil penelitian berupa data hasil wawancara terkait latar belakang Program Edukasi Melangsing Sehat dan riwayat perjalanan kedua informan yang berperan sebagai *coach* yang mendampingi dan memberi edukasi kepada *coachee*. Hal ini dibahas karena kedua informan memiliki latar belakang dan riwayat perjalanan yang berbeda

sehingga dalam proses penyampaian pesan memungkinkan terjadi adanya perbedaan yang menjadi ciri khas dari masing-masing *coach*. Hal selanjutnya yang akan dideskripsikan yaitu terkait proses penyampaian pesan persuasi yang dilakukan oleh informan sebagai *coach*. Dalam proses penyampaian pesan juga membahas terkait pesan persuasi yang didasarkan pada isi pesan dan format pesan. Proses edukasi kesehatan dalam program ini juga mencakup terkait tahapan atau alur mulai dari kegiatan awal yang dilakukan *coach* hingga evaluasi pada akhir periode.

### **1. Latar Belakang Program Edukasi Melangsing Sehat dan Riwayat Training**

Program Edukasi Melangsing Sehat merupakan kegiatan yang disponsori oleh Herbalife *Nutrition* yang bergerak dibidang pemenuhan nutrisi dan *meal replacement*. Herbalife *Nutrition* menawarkan kepada masyarakat luas untuk bergabung menjadi *independent member* yang selanjutnya diberi peluang dan kesempatan menjalankan bisnis dengan cara mengajak dan mengedukasi banyak orang. Tujuan mengajak dan mengedukasi yaitu agar banyak orang yang mau dan mulai mengubah pola hidup agar lebih sehat dimulai dari mengatur pola makan dan bergerak aktif dengan rajin berolahraga. Untuk bisa mengajak dan mengedukasi orang lain, seorang *independent member* harus menjadi *coach* yang secara resmi terdaftar dan tersertifikasi di Perusahaan Herbalife *Nutrition* serta telah mengikuti berbagai *training*. Kegiatan *training* mulai dari *training* persiapan menjadi *coach* hingga *training* yang difasilitasi

perusahaan sebagai upaya untuk menambah ilmu dan pengetahuan sebagai bekal untuk mengedukasi dan mendampingi peserta program. Hal ini dikatakan oleh responden 1 dalam wawancara dengan peneliti sebagai berikut:

*...Saya itu dulu awalnya juga coachee mbak, dulu saya gemuk terus badan ki wes gak enak rasane gampang pusing masuk angin, akhirnya dulu saya kan di Malang ikut suami kerja tu terus ketemu coach saya di Herbalife, singkat cerita aku ikut program trus bisa turun sampe 17kg. Dari situ terus ditawari buat jadi member di Herbalife trus saya mau dan dengan pengalaman bisa turun sebanyak itu akhirnya saya didampingi coach saya dulu itu buat ikut training kesana kesini akhirnya saya bisa tersertifikasi dan bisa jadi coach sampe sekarang ini. Jadi di Herbalife tu contohnya diri kita sendiri mbak (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition ClubHerbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Independent member* yang memilih untuk mengambil peluang dengan menjalankan bisnis ini tidak sekedar menawarkan dan menjual produk, namun cara yang dilakukan yaitu dengan memberikan hasil dan bukti nyata terhadap perubahan tubuh yang sudah dialami ketika mau mengubah pola hidupnya menjadi sehat dan aktif dengan didukung produk dari Herbalife *Nutrition*. *Independent member* yang menjadi *coach* ini diharapkan mampu mengembangkan bisnis dengan memiliki dan mendirikan rumah nutrisi atau komunitas sehat yang biasa disebut *nutrition club*. Pemilik atau pendiri dari *nutrition club* pastinya adalah seorang *coach* yang sudah terdaftar secara resmi namun memang tidak semua *coach* memiliki *nutrition club*. Untuk memiliki dan mendirikan *nutrition club* perlu menyediakan ruang yang nantinya digunakan sebagai tempat untuk mengedukasi banyak orang yang ingin mengubah pola hidup menjadi lebih sehat. Pemilik atau pendiri *nutrition club* juga harus menjalani pendidikan khusus yang difasilitasi oleh Herbalife

*Nutrition* sebelum terdaftar dan diberi izin melayani, mendampingi dan menyediakan tempat untuk mengajak orang banyak dengan berprogram melakukan pola hidup sehat. Setelah memenuhi segala persyaratan untuk mendirikan *nutrition club* dan telah secara resmi terdaftar di Herbalife *Nutrition* serta mendapatkan izin pelayanan maka *nutrition club* tersebut diperbolehkan melayani konsumen atau *coachee* yang ingin mengikuti program untuk mulai mengubah pola hidupnya menjadi lebih sehat dan aktif.

Kedua informan dalam penelitian ini merupakan *coach* pendamping yang secara resmi telah terdaftar di Perusahaan Herbalife *Nutrition* serta telah mengikuti berbagai macam training sebagai persiapan membekali diri dengan ilmu pengetahuan yang digunakan untuk mendampingi peserta atau *coachee* dari Program Edukasi Melangsing Sehat. Informan 1 merupakan *coach* dan juga sebagai pemilik dari *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria sedangkan informan 2 merupakan *coach* yang belum memiliki *nutrition club* sendiri sehingga berada dibawah bimbingan dari informan 1 di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria. Program Edukasi Melangsing Sehat ini merupakan suatu kegiatan pendampingan dan pemberian edukasi tentang cara mengatur pola makan yang sesuai dengan kebutuhan tubuh dengan memperhitungkan keseimbangan gizi dan angka kalori. Program Edukasi Melangsing Sehat ini dilakukan dengan tujuan agar orang-orang yang mengalami kelebihan berat badan dapat secara perlahan melakukan perubahan pola hidup menjadi lebih sehat dan aktif berolahraga.



Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan kedua informan yaitu para *coach* yang mendampingi *coachee* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini terdapat perbedaan riwayat perjalanan dan pengalaman dari masing-masing informan. Menurut informan 1 yang menyatakan bahwa mulai menjadi *coach* dan mendirikan *Nutrition club* (NC) Binar Ria pada tahun 2016. Informan 1 juga menyatakan bahwa sudah banyak sekali mengikuti kegiatan *training* sebagai cara untuk mengembangkan diri, menambah ilmu pengetahuan sebagai bekal untuk mendukung *coachee* dan ilmu pengelolaan *nutrition club* serta kemampuan *leadership*. Hal ini dibuktikan melalui kutipan wawancara peneliti dengan informan 1 sebagai berikut:

*Di Herbalife itu mulai 2016 dan mengikuti berbagai training untuk mengembangkan ilmu saya. Emmh Sekolah NCIP itu Nutrition Club InDepth Program taun emmhh taun brapa ya NCIP itu emmh awal 2017 ya 2017. Kalau disebutin satu-satu saya gak ingat soal e banyak sekali, tapi kalau beberapa acara training besar itu ada Spektakuler, Extravaganza, Leadership Training dan NC Retreat. Kalo buat pemilik nc seperti saya itu ya pasti ikut NCIP terus sm NC Retreat ya pokoknya training atau pendampingan yang khusus buat pemilik nc mbak. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition Club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

Berbeda dengan informan 2 yang berperan sebagai *coach* dibawah bimbingan informan 1. Informan 2 menyatakan bahwa pengalaman menjadi *coach* yang mendampingi *coachee* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat baru dimulai pada tahun 2020. Informan 2 juga mengatakan bahwa belum terlalu banyak mengikuti *training* dikarenakan kondisi sedang pandemi saat ini sehingga segala kegiatan tatap muka dan berkumpul banyak orang tidak diperkenankan. Tidak hanya itu, informan 2 juga menyatakan meskipun tidak bisa mengikuti *training* secara langsung tatap muka namun Perusahaan

Herbalife *Nutrition* tetap memberikan fasilitas *training* secara *online* melalui aplikasi *Zoom Meeting*. Hal ini dibuktikan dengan wawancara peneliti dengan informan 2 sebagai berikut:

*Saya mulai tahun 2020. Training awal itu diajari untuk pendampingan ke customer, terus diajari gimana kalau bonding. Ya pokoknya diajari gimana kalau kita berhadapan sama konsumen jadi kayak pelatihan awal jadi coach sama kita juga mendengarkan sharing dari coach yang dulu-dulu. Biasanya training itu satu bulan satu kali jadi baru mulai bulan satu sampai Maret ya baru tiga kali ya tapi kadang ikut online pakai zoom itu. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

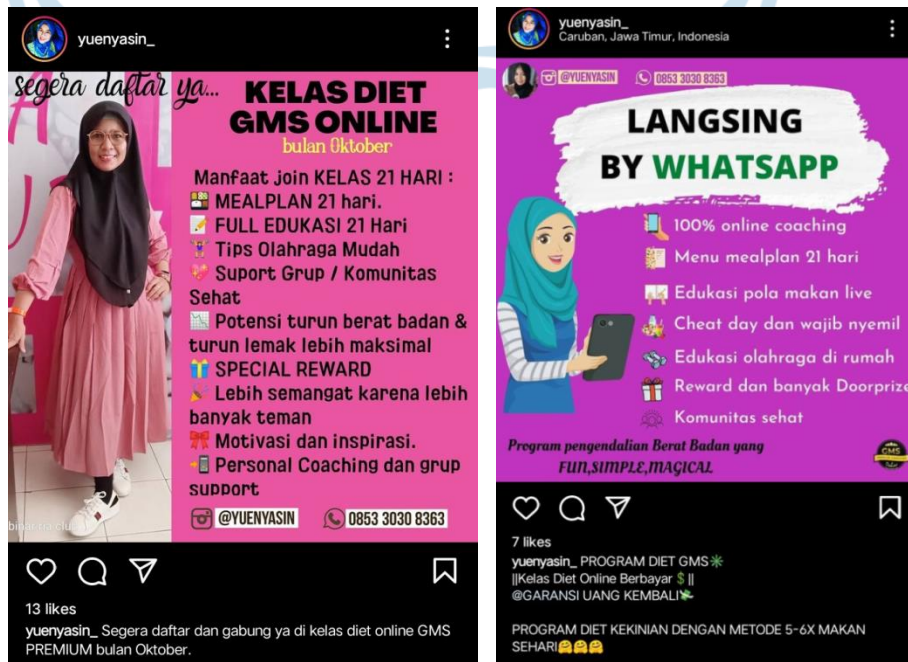
Lamanya waktu dan banyaknya pengalaman *training* yang sudah dilalui masing-masing informan ini menjadi salah perbedaan yang kemudian bisa menjadi ciri khas masing-masing *coach* ketika mendampingi dan memberi edukasi kepada *coachee*. Saat melakukan proses wawancara, terlihat informan 1 yang sudah lebih dahulu menjadi seorang *coach* pendamping dan memberi edukasi kepada para *coachee* dari Program Edukasi Melangsing Sehat serta memiliki lebih banyak pengalaman menjadi sangat percaya diri dan yakin ketika menjawab setiap pertanyaan dari peneliti. Informan 1 yang sudah lebih banyak pengalaman ini kemudian mampu memberikan jawaban atau pendapat serta menjabarkan lebih detail terkait hal-hal yang ditanyakan oleh peneliti ketika melakukan wawancara. Berbeda dengan informan 2 yang sesekali terlihat kurang lancar ketika menjawab pertanyaan dari peneliti.

## **2. Proses Penyampaian Pesan Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat**

Program Edukasi Melangsing Sehat merupakan kegiatan pendampingan disertai dengan pemberian edukasi tentang cara melangsing sehat melalui

pengaturan pola makan yang diselenggarakan oleh *Nutrition Club Herbalife* Binar Ria. Program Edukasi Melangsing Sehat bertujuan mengajak masyarakat luas untuk mau dan mulai mengubah pola hidup menjadi lebih sehat dan aktif. Cara yang dilakukan oleh *coach* untuk mengajak orang agar mau mulai mengubah pola hidupnya menjadi lebih sehat dimulai dari mengatur pola makan dan yang menjadi contoh serta buktinya adalah pengalaman diri sendiri sehingga saudara atau tetangga yang bertanya tentang perubahan tubuh kemudian diajak dan dikenalkan dengan Program Edukasi Melangsing Sehat. Cara lain yang dilakukan *coach* untuk mengajak dan mengenalkan Program Edukasi Melangsing Sehat yaitu dengan memanfaatkan media sosial *Instagram* dan *Whatsapp*.

**Gambar 3.1 Coach Mengajak dan Mengenalkan Program Edukasi Melangsing Sehat**



Sumber: Akun Instagram Informan 1

Program Edukasi Melangsing Sehat selain mengajak para *coachee* untuk mau dan mulai mengubah pola hidup menjadi lebih sehat dan aktif juga bertujuan mendukung program pemerintah yaitu Germas (Gerakan Masyarakat Hidup Sehat) dan Gentas (Gerakan Tekan Angka Obesitas). Hal ini didasarkan pada realita saat ini bahwa memang masih banyak orang yang mengalami kelebihan berat badan bahkan hingga obesitas. Hal ini disampaikan oleh informan 1 dalam wawancara dengan peneliti sebagai berikut:

*...mengkampanyekan hidup sehat dan mendukung gerakan masyarakat sehat pemerintah atau GERMAS dengan cara mengajak orang mengatur pola makannya. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition Club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Nutrition club* Binar Ria beserta para *coach* ini berada dibawah naungan Perusahaan Herbalife *Nutrition*, sehingga hal ini yang mendasari Program Edukasi Melangsing Sehat tidak hanya sekedar memberi edukasi melalui materi tentang cara melangsing sehat dan hal-hal seputar kesehatan namun juga sebagai sarana atau cara untuk memasarkan produk dari Herbalife *Nutrition*. Cara yang dilakukan oleh *coach* untuk memasarkan produk serta mendukung Program Germas dan Gentas yaitu dengan mengatur pola makan dan wajib memilih sarapan rendah kalori namun tinggi protein, serat, vitamin dan kandungan nutrisi lain yang diperlukan tubuh. Hal ini dibuktikan berdasarkan pernyataan dari informan 1 sebagai berikut:

*...Nutrisi terbaik itu sarapan sehat itu kenapa karena kita mengawali hari dengan sarapan tetapi harus dipilih dengan sarapan yang sehat yaitu dengan konsumsi*

nutrisinya kita F1 Shake Formula kemudian tambahkan protein aloe dan thermo itu untuk sarapan sehatnya. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition ClubHerbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)

Gambar 3.2 Shake Sebagai Sarapan Sehat



Sumber: Dokumen Pribadi

Sesi edukasi yang disampaikan oleh *coach* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini mengajarkan kepada para *coachee* untuk memiliki pola makan yang teratur dan memilih makanan yang sehat, bergizi dan rendah kalori. Sarapan pagi wajib dilakukan setiap hari pada rentang waktu pukul 07.00-09.00 WIB. Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat kuncinya yaitu mengawali hari dengan sarapan pagi yang sehat dan seimbang gizi. Sarapan sehat yang dimaksud yaitu mengonsumsi makanan yang kandungan gizinya lengkap dan tentunya rendah kalori, karena ketika seorang ingin menurunkan berat badan maka kunci utamanya adalah defisit kalori. Makanan sehat yang lengkap nutrisi dan rendah kalori serta disarankan dalam Program Edukasi Melangsing Sehat yaitu dengan mengonsumsi F1 *Shake Formula* dan *Persnalized Protein Powder* (PPP). Dengan demikian, secara tidak langsung memang Program Edukasi Melangsing Sehat menjadi cara untuk memasarkan produk-produk *meal replacement* dari Herbalife *Nutrition*.

Program Edukasi Melangsing Sehat dimulai dari seorang *coach* sebagai komunikator yang menyampaikan pesan dan dikemas dalam bentuk materi edukasi. *Coach* memiliki tugas dan tanggungjawab untuk mendampingi dan memberikan edukasi terkait cara melangsing sehat dan hal-hal seputar kesehatan dengan mengatur pola makan dan rajin berolahraga. *Nutrition club* Binar Ria memiliki tiga *coach* yang sudah terdaftar dan memiliki izin untuk memberi edukasi dan mendampingi *coachee* dalam Program Edukasi



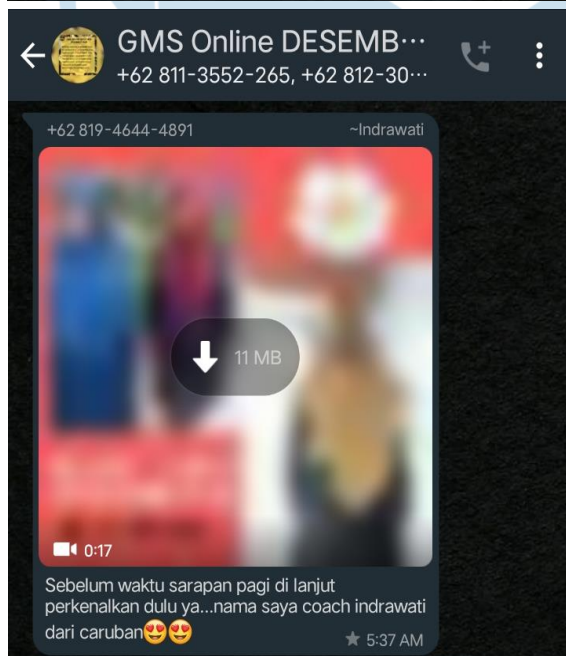
Melangsing Sehat, namun hanya dua *coach* saja yang mendampingi secara *offline* dan *online*. Hal ini dikatakan oleh kedua informan sebagai berikut:

*... khususnya di Binar Ria ini ada tiga yang pertama adalah saya sendiri Coach Yuen yang kedua Coach Yasin kemudian ketiga adalah Coach Indra tapi kalo yang melayani offline online hanya dua yaitu saya dan Coach Indra. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition ClubHerbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Disini ada tiga orang, saya sama coach Yuen sama Pak Yasin tapi kalau yang mendampingi secara offline dan online Mbak Yuen sama saya. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

Sebelum menyampaikan materi edukasi kepada *coachee*, hal pertama yang dilakukan *coach* yaitu memperkenalkan diri kepada *coachee* dan menceritakan secara singkat tentang pengalamannya mengalami penurunan berat badan. Dalam sesi perkenalan ini *coach* menampilkan gambar perubahan bentuk tubuh yang dialami ketika dulunya dengan bentuk badan gemuk dan setelahnya dengan badan yang terlihat langsing. Program Edukasi Melangsing Sehat diawali dengan perkenalan oleh *coach* pendamping kepada para *coachee* sebagai berikut:

Gambar 3.3 Coach Memperkenalkan Diri



Sumber: Dokumentasi Pribadi



Setelah melakukan perkenalan, *coach* yang bertugas mendampingi dan memberi edukasi memulai untuk menyampaikan pesan persuasinya dalam bentuk materi edukasi. Materi edukasi sudah disediakan oleh perusahaan dalam bentuk *flipchart*, namun untuk mendapatkan materi tersebut *coach* harus mengikuti berbagai kegiatan pelatihan atau *training* yang diselenggarakan perusahaan. Hal ini disampaikan oleh kedua informan sebagai berikut:

*Kalo dari materi itu sudah ada itu namanya talking point seperti alur tentang materi apa yang harus disampaikan jadi kita tidak melenceng jauh. Konsepnya begini lalu terserah bagaimana kita mengembangkan materi dan menyampaikan ke coachee sesuai dengan pengetahuan dan kemampuan kita para coach kayak gitu. Jadi sebelum kita membuka seperti ini itu kita memang sudah harus ada trainingnya. Jadi ada training OJT namanya on job training jadi kita juga harus magang di tiga nc minimal sehingga sudah bertemu dengan banyak orang dan kita menggali referensi, mencari informasi bagaimana seorang coach mengedukasi itu ( Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition ClubHerbalife Binar Ria, 4 Mei 2021).*

*Materi itu saya dapet dari senior-senior dulu jaman saya belajar jadi coach sama dari training buat jadi junior coach mbak (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

Menurut informan 1 bahwa materi edukasi sebagai panduan mendampingi dan mengedukasi *coachee* ini diberikan oleh Perusahaan Herbalife *Nutrition* berupa *flipchart* yang berisi *talking point* terkait hal-hal tentang kesehatan yang harus disampaikan kepada *coachee*. Materi edukasi ini didapatkan setelah mengikuti *training* persiapan awal sebagai *coach*. Informan 1 tidak hanya seorang *coach* namun juga sebagai pemilik dari *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria. Sebelum *nutrition club* diberi izin untuk melayani dan menyelenggarakan kegiatan pelayanan dan pendampingan kepada *coachee*, pemilik dari *nutrition club* tersebut diwajibkan mengikuti *On Job Training*

(OJT) dalam bentuk kegiatan magang minimal di tiga *nutrition club*. Kegiatan ini selain sebagai salah satu syarat untuk mendirikan *nutrition club* juga sebagai cara untuk menambah dan mengembangkan ilmu yang digunakan untuk mendampingi dan memberi edukasi dengan cara melihat secara langsung dari *coach* yang sudah lebih dahulu mendampingi orang-orang yang ingin mengubah pola hidup menjadi lebih sehat. Tidak hanya ilmu tentang kesehatan yang bisa didapatkan melalui kegiatan OJT namun juga melihat secara langsung dan memungkinkan untuk bertanya jawab atau berbagi pengalaman tentang cara melakukan pendekatan kepada calon konsumen atau calon *coachee*. Informan 2 juga mengatakan bahwa materi edukasi yang disampaikan oleh *coach* ketika mendampingi *coachee* diperoleh melalui berbagai macam *training* yang diselenggarakan oleh perusahaan. Materi edukasi juga bisa juga didapatkan melalui *sharing* dengan senior *coach* yang sudah lebih lama mendampingi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat.

Sebagai indikator keberhasilan dari Program Edukasi Melangsing Sehat yaitu *coachee* memiliki pengetahuan dan ilmu tentang cara melangsing sehat dengan menghitung jumlah kalori dan asupan gizi yang seimbang sesuai dengan kebutuhan tubuh. Indikator lain yaitu didasarkan pada angka timbangan dan lingkar badan. Ada juga *coachee* yang menceritakan bahwa pakaian lama sudah tidak bisa dipakai karena sempit dan setelah berproses mengikuti saran yang diberikan *coach* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat dapat dipakai kembali. Hal ini dapat dikatakan bahwa tubuh mengalami penyusutan atau

penurunan berat badan dan dalam program ini diharapkan yang berkurang adalah lemak bukan otot maka dari itu biasanya *coach* meminta atau bahkan mengajak *coachee* mengonsumsi protein dan rajin berolahraga. Berikut penjelasan dari kedua informan:

*Pake timbangan tanita mbak terus ya sama mengukur berat dan lingkar-lingkar badan tadi. Kalo pola hidup dan pola makan ya kan kalo pagi sarapan di nc kalo yang edukasi offline kalo online ya posting foto selfienya pas sarapan. Makan siang juga gitu, yang offline saya tanya waktu edukasi hari berikutnya atau kalo gak ya kadang ada yang bisa japri saya foto makan siangnya, kalo yang online ya foto juga kirim ke group yang sudah disediakan. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition Club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Emmhh biasanya itu kan dia sharing dulu emmhh kalo dia turunnya lebih banyak brati kan dia berhasil dan angka timbangan tuh gak selalu gitu lho jadi dari angka tubuh biasae kan mbak badanku agak entengan badanku agak ringan sekarang bajuku udah longgar celanaku yang gak muat bisa masuk gitu. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

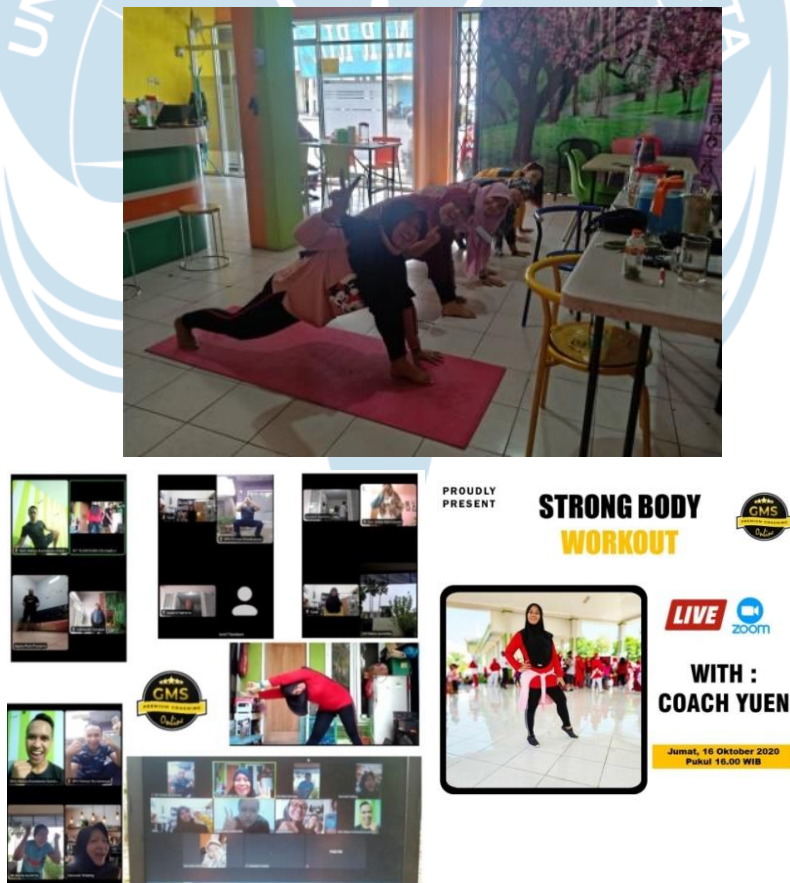
Berdasarkan hasil observasi pada tanggal 5 Mei 2021 bahwa *Nutrition Club Herbalife Binar Ria* menyediakan sarana dan fasilitas yang menjadi salah satu faktor penunjang yang mendukung Program Edukasi Melangsing Sehat supaya berjalan dengan lancar dan *coachee* dapat mendapatkan hasil yang maksimal selama menjalani program. Beberapa fasilitas yang mendukung keberhasilan program ini yaitu adanya kegiatan *fit club* dan *workout* bersama yang diprakarsai oleh informan 1 sebagai *coach* dan pemilik *Nutrition Club Herbalife Binar Ria*. Kegiatan *fit club* dan *workout* bersama dilakukan secara rutin setiap satu minggu sekali. Hasil observasi di lapangan terlihat bahwa *Nutrition Club Herbalife Binar Ria* juga menyediakan fasilitas fisik yaitu tersedianya gedung sebagai tempat untuk melakukan kegiatan edukasi secara langsung tatap muka antara *coach* dan *coachee*, sebagai tempat untuk

melaksanakan kegiatan *fit club* dan *workout* bersama, dan juga sebagai tempat untuk melakukan sarapan sehat bersama *coach* dan *coachee* lainnya. Hasil observasi tersebut kemudian didukung dan dibuktikan dengan hasil wawancara peneliti dengan kedua informan sebagai berikut:

*Pertama ya itu fit club untuk olahraga bareng yang jelas, terus gedung atau ruang yang di nc ini, terus audio visual itu ada tv buat musik-musik atau mungkin ada yang mau karaoke ya silahkan. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition Club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Fasilitas disini ya dicoaching sampai berhasil didampingi sampai berhasil emmh ya kalo offline kan bisa datang ke nc jadi ya ini fasilitas juga mbak gitu. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

**Gambar 3.4 Kegiatan *Fitclub* di *Nutrition Club Binar Ria* dan *Workout Online***



Sumber: Dokumentasi Pribadi

Dari hasil observasi yang dilakukan pada tanggal 5 Mei juga terlihat bahwa tidak hanya fasilitas fisik yang diperhatikan sebagai salah satu faktor penunjang yang diharapkan mampu mendorong keberhasilan peserta saat menjalani Program Edukasi Melangsing Sehat. Perlu adanya suasana dan lingkungan yang juga mendukung proses edukasi ini. Saat edukasi *offline* datang ke *nutrition club* juga telah disediakan audio visual berupa televisi yang terhubung dengan internet sehingga dapat memutar lagu sebagai musik pengiring. Hasil observasi di lapangan bahwa kondisi *Nutrition club* terbilang cukup ramai yang setiap harinya banyak konsumen yang datang untuk sekedar sarapan ataupun bercerita dengan konsumen lain atau dengan kedua *coach*, sehingga suasana di dalam *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria selalu ramai dan ketika dirasa mengganggu kegiatan edukasi yang dilakukan *coach* maka *coach* mengajak *coachee* memilih tempat seperti salah satu sudut ruangan yang dirasa tidak terlalu ramai dan berisik. Berbeda ketika edukasi dilakukan secara *online* dengan menggunakan *Whatsapp Group* maka situasi yang dibangun untuk mendukung proses edukasi yaitu jaringan internet yang stabil supaya edukasi yang dilakukan secara *live* melalui *Youtube Live* atau melalui *Whatsapp Group* ini pesan dan gambar dapat disampaikan dan diterima dengan jelas oleh *coach* dan *coachee*. Berikut penjelasan kedua informan kepada peneliti saat wawancara:

*Ketika suasana di nc terlalu ramai ya saya bisa ajak coachee ke tempat yang sedikit kondusif terus kalo gak ya malah saya sengaja membesarkan suara saya aja sekalian biar semuanya denger. Lalu ada musik-musik gini ya buat biar nyaman aja kayak di café kan enak ya dengernya kan daripada meneng gitu, jadinya kayak musik pengiring gitu lho mbak. Edukasi online tapi pas live di yotube ya yang jelas tuh gambarnya terang jadi bisa dilihat sama coachee, suara juga jelas gitu lah mbak..(Wawancara*

dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition Club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)

*Ya di nc itu kan gak mungkin sepi dong ya mbak, ada musik iki lho lagu-lagu kan lha nek rame ya biasane tak ajak ke meja sing agak sepi ya gitu mbak pokoke ben coachee iso nangkup dan paham kan nek rame banget yo brisik gak krungu mbak. Kalo edukasi secara online kan biasanya nulis ya mbak pake tulisan tapi ya kadang voice note juga tapi ya kalo mau voice note ya sing penting suarane awakdewe iso dirungokne jelas ngono mbak. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

Materi edukasi tentang cara melangsing sehat dan hal-hal seputar kesehatan disampaikan oleh *coach* dengan dua cara yaitu *offline* dan *online*. Berdasarkan hasil observasi pada tanggal 4 Mei 2021 bahwa Program Edukasi Melangsing Sehat dilakukan dengan dua cara yaitu *offline* dan *online*. Ketika Program Edukasi Melangsing Sehat dilakukan secara *offline* maka materi edukasi disampaikan secara langsung tatap muka oleh *coach* kepada *coachee* di *Nutrition Club* Binar Ria. Berbeda dengan Program Edukasi Melangsing Sehat secara *online* yang memanfaatkan saluran komunikasi seperti penggunaan *smartphone* yang tergabung dalam *Whatsapp Group*, aplikasi *Zoom Meeting* dan *Youtube Live* sehingga *coach* dan *coachee* tidak harus bertemu secara langsung di *Nutrition Club* Binar Ria. Dengan demikian, Program Edukasi Melangsing Sehat yang diselenggarakan oleh *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria dilakukan dengan dua cara dan hal ini juga dibuktikan dengan kutipan wawancara peneliti dengan kedua informan sebagai berikut:

*Saluran komunikasinya ya pake Whatsapp, telepon kemudian zoom meeting, edukasi live. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Ya kalo ketemu langsung ya langsung aja ngomong gitu ke orangnya mbak, kalo edukasinya online ya pake whatsapp di hp. Nah di whatsapp kita kadang ketik tulis kadang ya pake voice note. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*



Gambar 3.5 Edukasi Melalui *Youtube Live* dan Edukasi Secara Langsung Tatap Muka



Sumber: Dokumentasi Pribadi

Peran *coachee* atau peserta yang tergabung dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini sebagai penerima pesan atau komunikan. *Coach* mengawali sebagai komunikator atau sumber pesan dan *coache* sebagai komunikan yang menerima pesan. Hal ini dikatakan oleh kedua informan dalam wawancara dengan peneliti sebagai berikut:

*Semua orang yang sudah join atau gabung dengan kita baik secara online maupun offline. Semua yang sudah bergabung. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Ya peserta yang ikut program edukasi melangsing sehat mbak. Biasanya orang awalnya datang ke nc terus kan biasanya diajak sharing dulu terus jadi lanjut ikut program. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

Berdasarkan hasil observasi di lapangan pada tanggal 5 Mei 2021 bahwa para *coachee* dari Program Edukasi Melangsing Sehat berasal dari latar belakang yang beragam. Mulai dari usia muda yaitu belasan tahun hingga usia puluhan tahun. Tidak hanya dari segi usia yang beragam, para *coachee* juga berasal dari berbagai macam profesi seperti pelajar, mahasiswa, pedagang, bidan, polisi, pengacara, guru, dan lain sebagainya. Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini diperuntukkan bagi laki-laki ataupun perempuan yang ingin memiliki pola hidup sehat dengan cara mengatur pola makan dan selalu bergerak aktif melalui kegiatan olahraga secara rutin. Dengan demikian, latar belakang dari *coachee* yang mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat berasal dari berbagai macam usia, profesi, dan jenis kelamin baik laki-laki atau perempuan boleh. Hasil observasi tersebut diperkuat melalui kutipan wawancara peneliti dengan kedua informan sebagai berikut:

*Wah banyak mbak peserta emmh coachee tu ya kalo usia tu mulai belasan yah yang ikut program disini terus ya ada yang masih mahasiswa ada juga yang polisi, pengacara, guru, bidan, ya pegawai swasta kayak dagang atau punya toko gitu mbak. Macem-macam orangnya disini tuh wes (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Nek coachee itu ya macem-macam mbak disini, ada ibu-ibu ya banyak, bapak-bapak sing melu program ya ada tapi gak banyak sih. Kalau dari pekerjaan ya macem-macam juga mbak, guru ono trus bidan perawat ya ada trus ya bakul eh opo kui pedagang yo mbak ning pasar nek gak ya usaha toko warung dirumah. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*



Berdasarkan hasil observasi pada tanggal 5 Mei 2021 ketika mendampingi dan mengedukasi *coachee* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini para *coach* bersikap terbuka terhadap tanggapan atau *feedback* dalam bentuk pertanyaan, saran dan masukan yang diberikan oleh *coachee*. Mendampingi dan mengedukasi *coachee* dilakukan seperti bercerita *sharing* yang dimulai dari *coach* sebagai komunikator atau sumber pesan pertama yang menyampaikan pesan dalam bentuk materi edukasi melangsing sehat. Ketika *coachee* menanggapi dengan memberikan pertanyaan maka memunculkan adanya *feedback* dari penerima pesan. *Feedback* yang muncul tidak selalu berupa pertanyaan, saran ataupun masukan atas materi yang disampaikan *coach*, namun *feedback* bisa juga berupa gerak tubuh seperti anggukan kepala dan ekspresi wajah. *Feedback* yang diberikan *coachee* juga berupa unggahan foto *selfie* saat sarapan dan menu makan siang sesuai saran yang telah diberikan oleh *coach* dalam *meal plan*. Hal ini dibuktikan melalui hasil wawancara peneliti dengan kedua informan:

*Iya, harus. Jadi program kita akan lebih berhasil ketika ada interaktif komunikatif juga antara coach dan coachee atau konsumen dengan saya eemh harus ada saling komunikatif apapun kita selalu di awal dibuka dengan apapun kendalanya apapun masalahnya konsultasikan saya 24 jam. Saya selalu bilang seperti itu terus kemudian kalo bagi mereka yang susah untuk komunikatif kita memancingnya bagaimana dia mau cerita kayak gitu. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

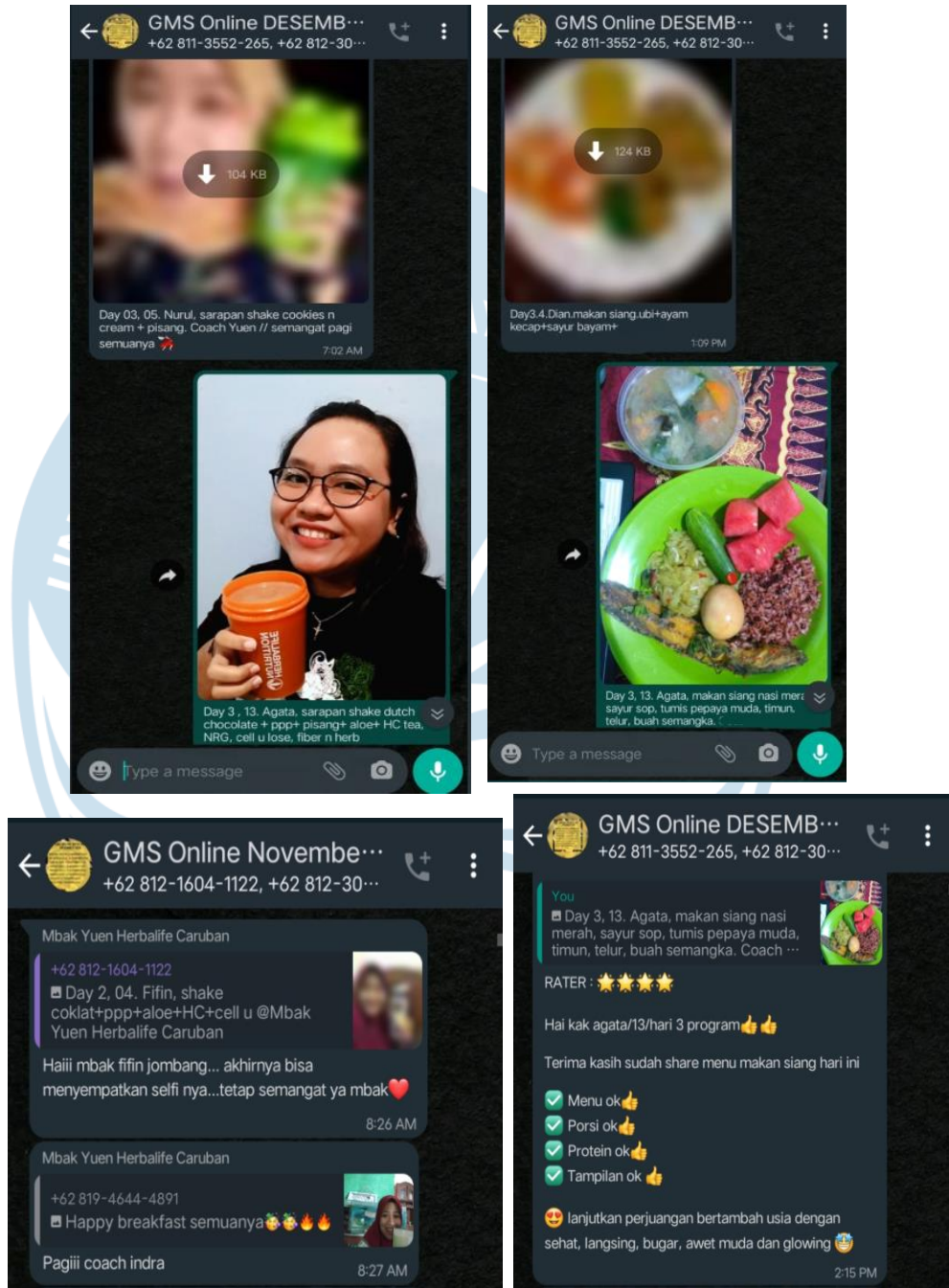
*Terbuka, saya mempersilahkan apa aja pertanyaan eee apa yang dia ingin tanyakan dan akan selalu saya jawab. Biasanya saya akan tanya kayak ada yang kurang paham mbak?... (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

Dalam proses penyampaian pesan, *coach* sebagai komunikator yang menyampaikan pesan memiliki sikap terbuka terhadap *feedback* yang diberikan oleh *coachee* sebagai komunikan atau penerima pesan. Menurut informan 1 yang mengatakan ketika ingin Program Edukasi Melangsing Sehat ini berhasil maka diperlukan adanya timbal balik antara *coach* dan *coachee*. Peran *coach* sebagai komunikator pertama yang menyampaikan pesan dalam bentuk materi edukasi dan peran *coachee* sebagai penerima pesan, namun tidak menutup kemungkinan dengan sikap *coach* yang terbuka dengan adanya *feedback* ini kemudian menjadikan *coachee* sebagai sumber pesan melalui *feedback* yang diberikan berupa pertanyaan, saran atau tanggapan. Dengan adanya interaksi antara *coach* dan *coachee* ketika saling bertukar pesan maka pihak satu dengan yang lain dapat berperan sebagai komunikator dan komunikan. Dengan adanya *feedback* juga menjadi salah satu cara bagi *coach* untuk bisa mengetahui kendala atau masalah yang mungkin saja dialami *coachee* saat mengikuti dan menjalani Program Edukasi Melangsing Sehat. Dengan demikian, kedua informan bersikap terbuka terhadap *feedback* ketika mendampingi *coachee* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat.

Berdasarkan hasil observasi di lapangan pada tanggal 4 Mei 2021 didapatkan data bahwa dalam Program Edukasi Melangsing Sehat yang dilakukan secara *online* atau *offline* ini memiliki kegiatan yang wajib dilakukan oleh *coachee* yaitu sarapan dengan nutrisi seimbang rendah kalori dan makan siang sesuai dengan *meal plan* yang diberikan oleh *coach*.

*Coachee* wajib melaporkan kegiatan sarapan dan menu makan siang kepada *coach* karena hal ini dilakukan sebagai cara untuk mengetahui dan mengontrol asupan makanan, memilih bahan makanan yang tepat untuk dikonsumsi ketika diet dan cara mengolahnya. Setelah *coachee* melaporkan menu makan siang biasanya *coach* akan memberi tanggapan dalam bentuk masukan, saran atau pujian. Jika menu dan cara mengolah makanan yang dilaporkan oleh *coachee* kurang tepat biasanya *coach* memberikan referensi seperti bahan makanan lain yang lebih tepat dikonsumsi ketika menjalani program diet. Tidak hanya itu, *coach* juga memberikan masukan dan saran tentang cara lain untuk mengolah bahan makanan yang lebih sehat dengan cara direbus atau dikukus dan menghindari mengolah makanan dengan cara digoreng agar lebih sehat serta mengurangi kadar minyak yang dapat menambah lemak dalam tubuh. Ketika ada *coachee* yang sudah mampu memilih bahan makanan serta mengolahnya dengan tepat maka biasanya *coach* juga tetap memberikan respon dalam bentuk pujian yang tidak berlebihan dengan tujuan agar semakin hari dapat terus berkreasi untuk memilih dan mengolah makanan diet. Dengan demikian, *feedback* dan respon terjadi secara terus menerus antara *coach* dan *coachee*.

Gambar 3.6 *Coachee* Memberi *Feedback* dan *Coach* Memberi Respon

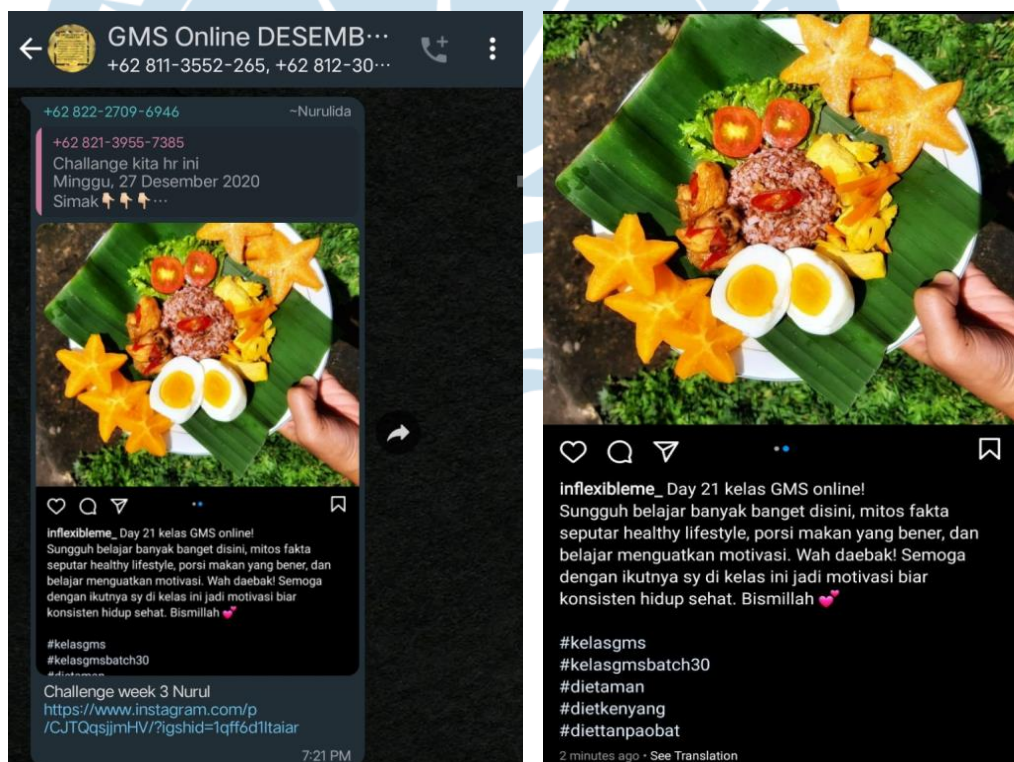


Sumber: Dokumentasi Pribadi

Setiap minggu dalam satu periode Program Edukasi Melangsing Sehat biasanya *coach* pendamping meminta para *coachee* untuk menceritakan atau

memberikan testimoni terkait pengalaman yang didapatkan selama mengikuti dan menjalani program Edukasi Melangsing Sehat. Testimoni atau cerita pengalaman ini juga menjadi bagian dari *feedback* yang diberikan oleh *coachee* terhadap pendampingan dan hasil yang didapatkan dari mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat. Testimoni tersebut diunggah melalui akun media sosial seperti *Facebook* atau *Instagram* yang dimiliki oleh masing-masing *coachee*.

Gambar 3.7 Testimoni *Coachee*



Sumber: Dokumentasi Pribadi

Setelah satu periode Program Edukasi Melangsing Sehat selama kurang lebih satu bulan telah selesai maka biasanya *coach* melakukan monitoring dan



evaluasi yang didasarkan pada hasil penurunan berat badan dan lingkar perut dari masing-masing *coachee*. Monitoring dan evaluasi yang dilakukan oleh *coach* ini terjadi karena pada satu periode Program Edukasi Melangsing Sehat bisa saja *coachee* belum mencapai hasil yang diharapkan dan diinginkan. *Coach* biasanya akan memberikan saran kepada para *coachee* untuk mengikuti kembali Program Edukasi Melangsing Sehat minimal tiga periode yang berlangsung selama kurang lebih sembilan puluh hari. Pada tahap ini yang dilakukan oleh *coach* menjadi respon terhadap hasil yang dicapai oleh *coachee* dan ketika *coachee* mengikuti saran untuk mengikuti kembali Program Edukasi Melangsing Sehat maka tahapan atau alur dalam Program Edukasi Melangsing Sehat kembali terjadi. Tahapan atau alur yang dilakukan kembali yaitu dimulai dari *coach* sebagai komunikator yang menyampaikan pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi dan hal-hal seputar kesehatan secara *offline* ataupun *online* lalu kemudian *coachee* berperan sebagai komunikan yang menerima pesan dan diharapkan bersedia mengikuti setiap saran yang diberikan oleh *coach* untuk mau mengubah pola hidup menjadi lebih sehat dan aktif serta untuk mendapatkan bentuk tubuh yang langsing dan ideal.

### **3. Pesan Persuasi Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat**

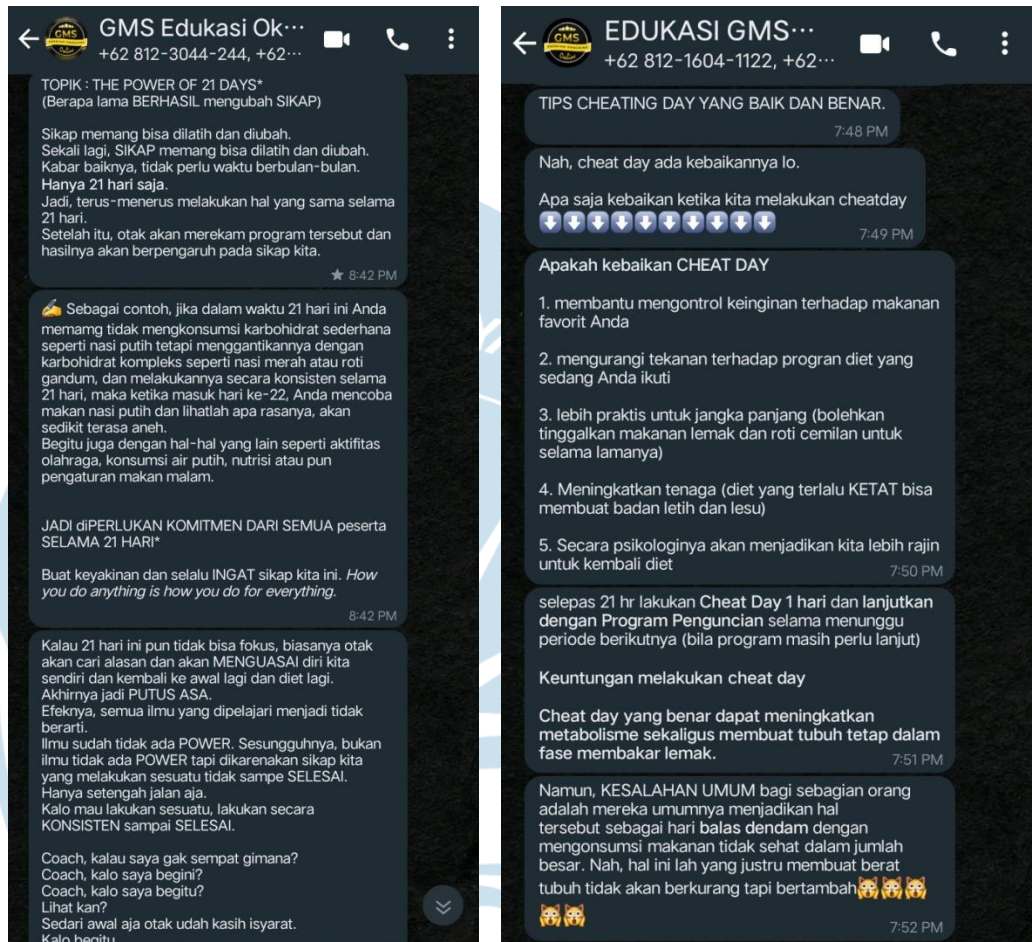
Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini *coach* menyampaikan materi terkait cara melangsing sehat dan hal-hal seputar kesehatan. Dari hasil

observasi yang dilakukan pada tanggal 4 Mei 2021 bahwa terkait isi pesan yang disampaikan oleh *coach* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat yaitu mengajak peserta atau *coachee* untuk mau dan bersedia mengikuti serta melakukan saran yang disampaikan oleh *coach*. Defisit kalori menjadi kunci diet agar terjadi penurunan berat badan dengan sehat dan tidak terjadi secara instan dalam waktu yang singkat. Topik-topik seputar kesehatan yang disampaikan oleh *coach* dalam dalam satu periode Program Edukasi Melangsing Sehat yaitu tentang *intensive body cleansing*, kalori, hidrasi dan *positive cleansing effect*, kesehatan pencernaan dan *nutrition cellular*, pentingnya sarapan sehat dan indeks glikemik, sel lemak dan kesehatan jantung, mitos gemuk, *healthy life style*, lemak bawah kulit dan lemak organ, *nutrition knowledge* dari produk Herbalife (NRG Tea, Herbal Concentrate Tea, Thermo Tea, Pomegranate Tea), Makanan dan Nutrisi, *cheat day*, *outer nutriron*, mengenal dan membaca label nutrisi.

*Isi pesannya adalah bagaimana kita caranya mendalami penghitungan kalori, air putih pentingnya air putih dalam tubuh kita, pentingnya protein sebagai zat pembangun dalam tubuh kemudian eemhh bisa membedakan lemak baik lemak buruk seperti itu dan memilih makanan-makanan, itu contoh-contohnya. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Isinya ya pesan kesehatan yang ada hubungannya dengan program edukasi melangsing sehat mbak, misalnya kayak kebutuhan dan manfaat air dalam tubuh, tentang lemak, tentang kalori, tentang protein dan ya masih banyak lagi. Pokoknya pesan kesehatan yang akan disampaikan buat satu periode itu satu bulan gitu mbak. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

Gambar 3.8 Materi Edukasi Program Edukasi Melangsing Sehat



Sumber: Dokumentasi Pribadi

Isi pesan persuasi yang disampaikan oleh *coach* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini dikemas dalam bentuk materi edukasi. Berdasarkan hasil observasi pada tanggal 4 Mei 2021 bahwa ketika mendampingi dan menyampaikan pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi, *coach* memberikan kesempatan kepada para *coachee* untuk menceritakan terkait tujuan dan kepentingan mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat. Cara yang dilakukan oleh *coach* yaitu dengan menanyakan alasan dan hal apa yang



ingin dicapai ketika mengikuti dan menjalani Program Edukasi Melangsing Sehat. Dengan demikian, pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi yang disampaikan oleh *coach* didasarkan pada kebutuhan dan kepentingan dari *coachee*. Hal ini juga diperkuat melalui hasil wawancara peneliti dengan kedua informan dalam kutipan berikut:

*Ya, jadi lebih ke biar konsumen itu nyaman dengan saya. Istilahnya saya ingin hidupnya bermanfaat ya bagaimana caranya agar hidupnya bermanfaat yaitu dengan membantu banyak orang untuk hidup lebih sehat kemudian dari situ kalo emmh menyampaikannya itu dia gak nyaman dengan kita otomatis dia gaakan bertahan lama dengan kita otomatis emmh hubungannya hanya sekedar bisnis saja tapi kalo di sini saya tidak hanya melulu ingin bisnis, saya ingin bisnis saya juga berkah dengan membantu banyak orang, orang itu bahagia, orang itu sehat langsing seperti yang diinginkan itu yang utamanya... (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Iya sesuai dengan kebutuhan coachee terus biasanya saya akan tanya dulu misalnya ada keluhan apa yang dirasain jadi biar kita tau jadi sharing ke kita...(Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

Menurut informan 1 bahwa pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi yang disampaikan oleh *coach* ini lebih memerhatikan kebutuhan dari *coachee*. Hal ini dilakukan karena informan 1 ingin menciptakan dan memberikan rasa nyaman kepada *coachee* yang didampingi. Ketika *coachee* sudah merasa nyaman maka akan lebih mudah untuk diajak, diberi masukan, dan saran sebagai upaya mendukung mencapai tujuan dari *coachee* yang mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat yaitu memiliki badan langsing dan tubuh yang sehat. Ketika *coachee* sudah merasa nyaman maka hubungan yang terbangun tidak hanya sekedar memiliki orientasi pada bisnis tentang memasarkan produk dari Herbalife *Nutrition* walaupun memang ada maksud dan tujuan yaitu untuk bisnis memasarkan produk. Informan 1 mengatakan

bahwa ingin hidupnya dan bisnis yang dijalankan lebih berguna dan bermanfaat untuk orang-orang sekitar termasuk para *coachee* yang didampingi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat.

Upaya yang dilakukan untuk membantu *coachee* agar dapat mengerti dan memahami isi pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi yang disampaikan oleh *coach* ini menggunakan adanya ilustrasi berupa gambar atau video. Hasil observasi peneliti pada tanggal 4 Mei 2021 bahwa *flipchart* yang digunakan sebagai acuan materi atau topik yang harus disampaikan kepada *coachee* tidak hanya berisi tulisan saja namun juga disertai ilustrasi gambar. Melalui ilustrasi dalam bentuk gambar ketika menyampaikan pesan persuasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat diharapkan mampu membantu *coach* untuk memberikan gambaran kepada *coachee* terkait tubuh manusia dan asupan kebutuhan harian yang diperlukan setiap hari serta komposisi tubuh mana yang harus dikurangi atau diolah agar bisa mencapai menurunkan berat badan secara sehat dan mencapai bentuk tubuh yang langsing dan ideal. Dengan demikian, pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi yang disampaikan oleh *coach* tidak hanya dalam bentuk tulisan kata-kata saja namun juga didukung dengan ilustrasi gambar dan tidak jarang juga *coach* menyajikan video yang tentunya berkaitan dengan materi atau topik yang dibahas dan diajarkan dalam Program Edukasi Melangsing Sehat. Kedua informan sebagai *coach* menyampaikan bahwa penggunaan ilustrasi berupa gambar adalah hal yang penting dan mampu menunjang serta membantu *coachee* untuk mengerti isi

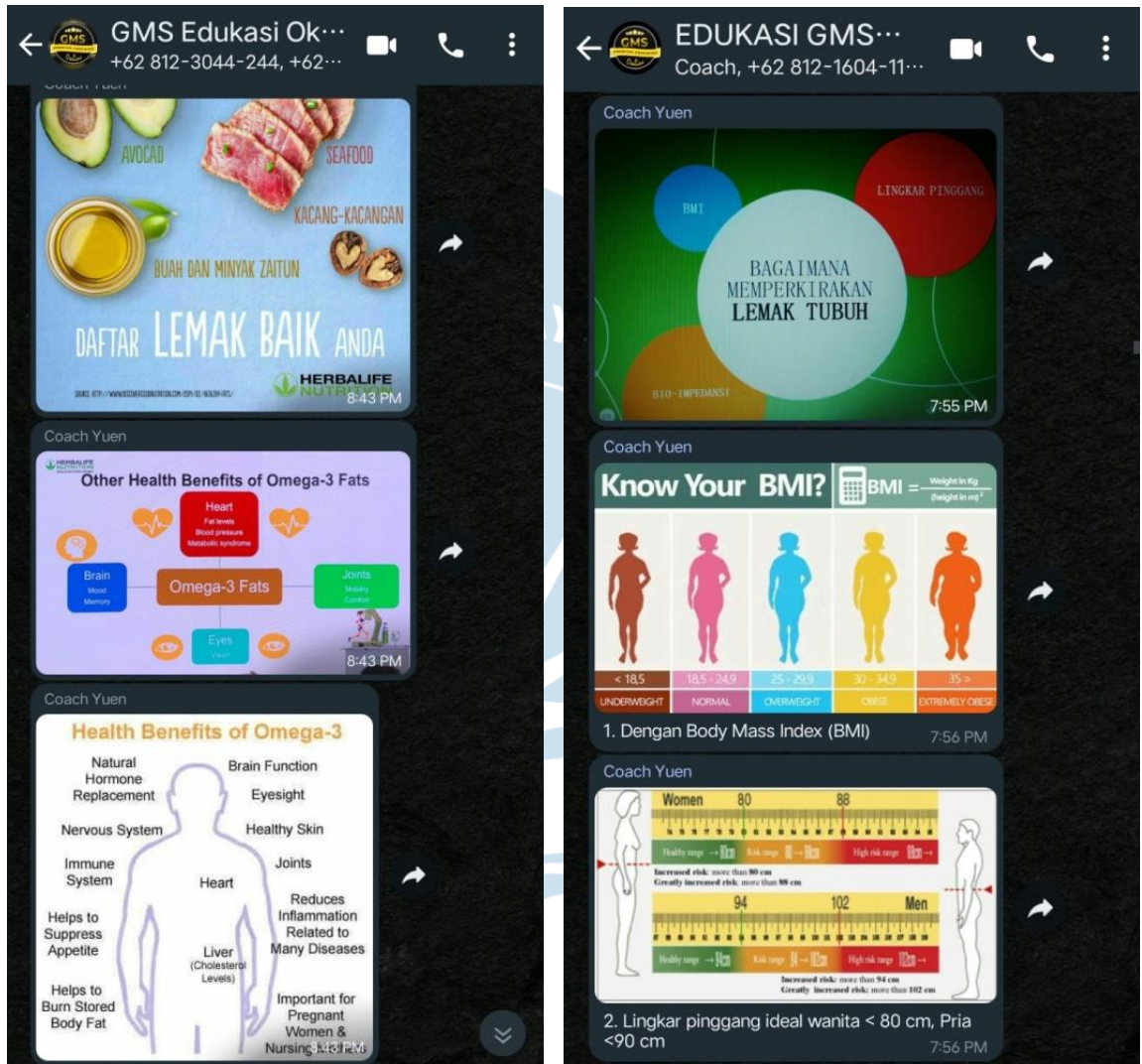
pesan atau materi edukasi yang dimaksudkan oleh *coach*. Hal ini diperjelas oleh kedua informan melalui kutipan wawancara sebagai berikut:

*Pentingnya ya itu biar coacheenya paham, ternyata semua organ tubuh kita itu butuh ini ini ini. Jadi ya penggunaan gambar itu menurut saya tuh penting ya sekitar 90%. Penting. Orang itu melihatnya jadi ya punya gambaran dan membayangkan sendiri misalnya oh ternyata tubuh kita itu layaknya mobil ya, ada otot ada mesin, ada air ada bensin, ada lemak ada penumpang kayak gitu berarti kan dia ada gambaran kalo mobilnya kepenuhan ya sing kudu didukne ya penumpang. Jadi penting dan membantu memberikan gambaran kepada coachee. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Iya saya pake gambar kalo video sih enggak saya mbak emmh penggunaan gambar itu penting soalnya kan eh membuktikan tubuh kita komposisi tubuh itu diibaratkan seperti rangka mobil gitu, kalo di mobil ibaratnya tubuh kita isinya ada otot air dan lemak brati komposisi tubuh itu kayak gitu jadi iku sing diperhatikan otot air lemak. Jadi ya buat mbantu memberi gambaran ya mbak ke peserta dan ya 80% lah ya itu penting kalo gambar tuh mbak ya. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

Kedua informan sebagai *coach* yang menyampaikan pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi ini memanfaatkan penggunaan gambar. Melalui gambar yang ditampilkan ketika memberi edukasi akan membantu *coachee* untuk lebih mengerti dan paham tentang hal yang dimaksud oleh *coach*. Dengan penggunaan gambar juga membuat *coachee* tertarik dengan materi edukasi yang disampaikan oleh *coach*. Penggunaan gambar ketika menyampaikan pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi selain untuk membantu *coachee* agar lebih mengerti dan memahami topik yang dibahas, namun juga sebagai usaha untuk menyadarkan para *coachee* untuk mau melakukan perubahan pola hidup menjadi lebih sehat. Berikut beberapa materi edukasi yang disertai dengan ilustrasi berupa gambar yang disampaikan oleh *coach* kepada *coachee*:

Gambar 3.9 Materi Edukasi Disertai Dengan Gambar







Sumber: Dokumentasi Pribadi

Hasil observasi yang dilakukan pada tanggal 4 Mei 2021 terlihat ketika *coach* menyampaikan pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi tentang cara melangsing sehat ini menjelaskan berdasarkan sisi positif ketika mengikuti saran dan mengonsumsi produk dari Herbalife *Nutrition*. Menurut informan 1 yang mengatakan bahwa keadaan kesehatan tiap *coachee* berbeda-beda sehingga pada awal pertemuan perlu adanya keterbukaan terkait kondisi kesehatan yang dialami. *Coachee* perlu menjelaskan terkait keadaan

kesehatannya dan *coach* menjelaskan terkait hal-hal yang berkaitan dengan program ini seperti makanan yang dianjurkan untuk dikonsumsi saat diet. Tidak hanya itu, karena Program Edukasi Melangsing Sehat ini didukung sebuah produk yang disarankan untuk dikonsumsi oleh *coachee* maka reaksi yang mungkin saja muncul dan dirasakan oleh tubuh sebagai hasil dari detoksifikasi juga disampaikan kepada *coachee*. Hal ini dijelaskan sebagai berikut oleh informan 1 dalam wawancara dengan peneliti:

*Jadi memang kita disini kita harus terbuka mbak jadi semuanya harus disampaikan kepada konsumen kepada coachee tanpa harus ada yang ditutup-tutupi jadi ketika kita meng-coaching seseorang itu kita harus tau riwayatnya dulu jadi pertama dia ada gak masalah kesehatan terutama kalo saya itu dari segi mungkin jatuh sama ginjal, kalo dia sudah dua ini ada saya harus hati-hati dalam menentukan yang namanya air putih, kecukupan air putihnya, gabisa orang jantung diberikan konsumsi hitungan air yang sesuai dengan orang normal karena bisa bengkak semuanya kayak gitu itu harus kita sampaikan juga produk kita itu nanti kan harus programnya dengan tambahan air putih untuk pendukungnya biar emmh racun-racun ini bisa keluar lha tapi kalo dianya sudah ada riwayat ya dia harus welcome juga gabisa membohongi kita dan itupun sudah harus dijelaskan. Jadi tiga hari atau lima hari itu adalah pemantauan jadi kalo ada riwayat suatu penyakit atau konsumsi obat dan sebagainya itu dia akan timbul, mungkin ya itu yang biasa dialami tapi tidak semua orang itu gatal-gatalnya keluar atau mungkin pusing dan sebagainya yang biasa disebut denga detoksifikasi ... (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Coach* saat mendampingi dan mengedukasi perlu mengetahui riwayat kesehatan dari masing-masing *coachee*. Hal ini perlu dilakukan karena *coach* akan memberi saran kepada *coachee* untuk mengonsumsi produk dari Herbalife *Nutrition* sebagai asupan pendukung ketika menjalani Program Edukasi Melangsing Sehat. Dengan mengetahui riwayat kesehatan *coachee* ini juga digunakan sebagai acuan bagi *coach* untuk memberikan saran dan aturan terkait produk apa saja yang sebaiknya dikonsumsi dan berapa banyak takaran yang diperlukan. Ketika muncul gatal-gatal, pusing, diare atau hal-hal tidak

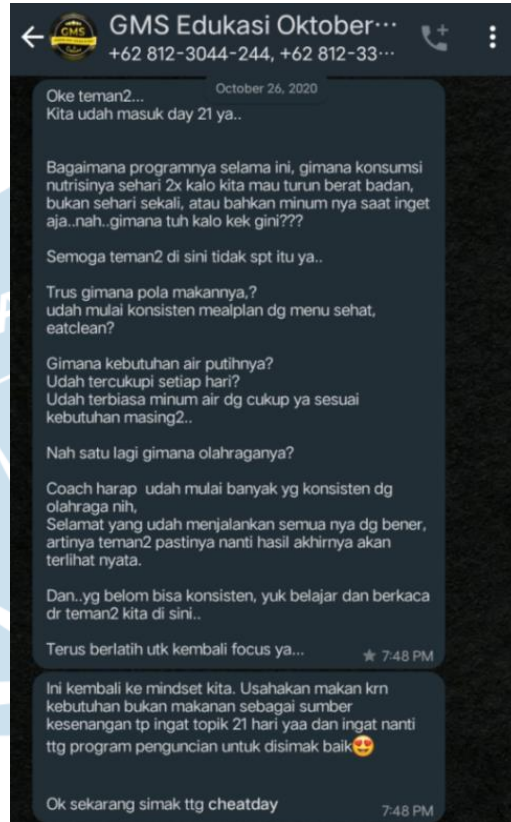
nyaman lainnya yang dirasakan tubuh ini merupakan bentuk detoksifikasi oleh tubuh yang dapat diartikan bahwa ini adalah hal baik yaitu tubuh mengalami pembersihan dari racun yang memengaruhi keadaan kesehatan dari *coachee*.

*Coach* ketika mendampingi dan memberi edukasi dimulai dengan melontarkan pertanyaan kepada *coachee* sebagai pengantar untuk menyampaikan materi yang akan disampaikan pada saat itu. Berdasarkan hasil observasi pada tanggal 4 Mei 2021 ketika *coach* menyampaikan materi edukasi biasanya diawali dengan pertanyaan seputar hal-hal yang dirasakan atau yang dialami oleh tubuh selama menjalani Program Edukasi Melangsing Sehat. Pertanyaan tersebut kemudian menjadi pembuka dan mengarahkan untuk masuk pada pembahasan topik dalam materi edukasi disampaikan pada saat itu. Mengawali sesi edukasi kesehatan dengan pertanyaan juga sebagai salah satu cara agar tidak terkesan tegang dan kaku. Mengawali sesi edukasi dengan sebuah pertanyaan ini dilakukan oleh kedua informan sebagai *coach* yang mendampingi Program Edukasi Melangsing Sehat sebagai berikut:

*Ya kalo saya, kasih pertanyaan dulu ke coachee jadi umpunya hari ini air putih ya topiknya, saya tanya kemarin air putihnya berapa kayak gitu berapa liter yang sudah dikonsumsi kayak gitu, saya tanya dulu kalo dianya sudah emmh ini mbak gabisa ini ini ini karena aku gak biasa minum kayak gitu gak biasa banyak jadi kan dia udah mulai terbuka ini kan jadi habis itu baru saya menjelaskan baru masuk ke topik karena nanti dianya itu ini lho mbak kalo sampean ini kurang air putih jadinya begini begini begini itu dia lebih masuk akal daripada langsung jebret jebret jebret kayak gitu. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Biasanya tuh kita tanya jawab dulu biasanya terus baru ke topik edukasinya hari itu tentang apa misalnya tentang lemak, saya tanya udah olahraga belum hari ini terus setelah tanya jawab baru saya bilang tuh biasanya ke peserta harus rajin olahraga biar massa ototnya naik dan lemaknya dibakar terus masuk ke materi lemak heem gitu. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

**Gambar 3.10 Sesi Edukasi Diawali Dengan Pertanyaan Pengantar**



Sumber: Dokumentasi Pribadi

Materi edukasi yang disampaikan oleh *coach* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini membahas seputar pola hidup sehat diawali dengan mengatur pola makan dan asupan gizi yang sebaiknya dikonsumsi setiap hari. Materi edukasi tentang cara melangsing sehat dan hal-hal seputar kesehatan ini sebagai pengetahuan dasar yang harus disampaikan oleh *coach* kepada *coachee* dengan tujuan agar mau mengubah pola hidup menjadi lebih sehat. Upaya untuk mengajak dan mengubah sikap, opini dan pemikiran seseorang bukan menjadi hal yang mudah. Hal ini yang mendasari *coach* untuk



menyampaikan pesan terkait materi edukasi cara melangsing sehat dan hal-hal seputar kesehatan yang didasarkan logika fakta ilmiah dan ada buktinya serta bisa dipertanggungjawabkan kebenarannya. Hal ini disampaikan oleh kedua informan sebagai berikut:

*...Kalo materi edukasi jelas itu berdasarkan fakta logis karena ini menyangkut kesehatan dalam tubuh jadi ya gaboleh sembarangan ya mbak sesuai yang saya bilang tadi harus masuk akal agar coachee juga bisa percaya sama kita gitu dan nanti jadinya kita bisa lebih enak buat ngobrol kasih saran atau masukan ke coacheenya gitu mbak. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Emm berdasarkan bukti ilmiah soalnya disini tuh kita tuh contohnya diri kita sendiri dan sekarang sehat dan materi edukasi juga sesuai dengan logika dan ilmu kan kita juga di Herbalife ini banyak sharing sama dokter. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

Menurut kedua informan sebagai *coach* yang mendampingi para *coachee* bahwa materi edukasi yang disampaikan dalam Program Edukasi Melangsing Sehat tentang cara diet sehat dan hal-hal seputar kesehatan tersebut didasarkan pada bukti ilmiah dan logis. Hal ini dikarenakan berkaitan dengan keadaan kesehatan tubuh seseorang yang memang tidak bisa secara sembarangan memberi saran untuk melakukan kegiatan atau mengonsumsi produk-produk yang dapat membahayakan kesehatan. Pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini berisi ajakan agar *coachee* mau dan mulai melakukan perubahan pola hidup menjadi lebih sehat. Untuk mengajak agar *coachee* mau mengubah pola hidupnya maka pesan persuasi yang disampaikan harus masuk akal. Hal ini perlu diperhatikan agar *coachee* memiliki rasa percaya kepada *coach*. Ketika rasa percaya sudah

timbul antara *coach* dan *coachee* maka ketika *coach* memberi masukan ataupun saran juga *coachee* bersedia untuk mau mengikuti dan melakukannya.

Materi edukasi yang disampaikan oleh *coach* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini menjadi bekal pengetahuan dasar yang diberikan kepada *coachee* agar dapat dimengerti, dipahami dan selanjutnya dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. Materi edukasi tentang cara melangsing sehat dan hal-hal seputar kesehatan yang disampaikan *coach* selama satu periode program yang berlangsung kurang lebih satu bulan memang hanya diberikan satu kali dalam satu sesi, namun tidak menutup kemungkinan bagi *coach* untuk menyampaikan pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi ini lebih dari satu kali. Hal ini dilakukan sebagai salah satu cara *coach* untuk mengingatkan *coachee* terkait hal-hal apa saja yang sudah disarankan dan baik untuk diingat sehingga selanjutnya dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini dijelaskan oleh kedua informan dalam wawancara sebagai berikut:

*Lebih dari satu kali, karena setiap coachee itu sama naik turun, kadang semangat kadang enggak malah wes lupa jadi kita harus ingatkan terus, selama masih dalam jangkauan saya, saya pasti masih mau untuk mengingatkan gitu...(Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Perlu berkali-kali karena kan kalo satu kali aja dia pasti lupa kalo berkali-kali kan dia ingat terus. Kan kalo diingatkan terus kan kayak diperhatikan. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

Kedua informan mengatakan bahwa pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi yang disampaikan kepada *coachee* yang mengikuti dan menjalani Program Edukasi Melangsing Sehat ini perlu disampaikan lebih dari satu kali.

Menurut informan 1 yang mengatakan bahwa materi edukasi perlu disampaikan lebih dari satu kali karena setiap orang atau *coachee* pada dasarnya pasti mengalami fase semangat yang tidak stabil. Awal mengikuti dan menjalani program pasti semangat masih menggebu namun tidak menutup kemungkinan pada minggu kedua dan selanjutnya akan mengalami fase tidak semangat. Ketika *coachee* sudah tidak semangat maka materi yang disampaikan hanya sekedar diterima dan didengarkan namun bisa saja timbul rasa malas untuk melakukannya. Dengan keadaan demikian maka *coach* yang mendampingi *coachee* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat memilih untuk menyampaikan pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi lebih dari satu kali. Menurut informan 2 juga mengatakan bahwa ketika pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi ini disampaikan lebih dari dua kali maka hal ini sebagai pengingat, perhatian dan sikap peduli serta mendukung *coachee* agar tetap fokus pada tujuan mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat ini.

Materi edukasi tentang cara melangsing sehat dan hal-hal seputar kesehatan yang disampaikan oleh *coach* memiliki *talking point* yang menjadi kesimpulan. *Talking point* atau kesimpulan ini menjadi hal penting yang harus diperhatikan karena dari kesimpulan tersebut akan menjadi acuan bagi *coachee* untuk melakukan hal-hal yang mendukung proses diet dalam Program Edukasi Melangsing Sehat. Hasil observasi di lapangan pada tanggal 4 Mei 2021 terkait *coach* yang memberi kesimpulan atas materi edukasi yang

disampaikan ini cenderung memberikan kebebasan pada *coachee* untuk bisa menyimpulkan sendiri materi yang disampaikan pada saat itu. Hal ini dikarenakan pada akhir sesi edukasi biasanya *coach* menutup dengan pertanyaan sebagai konfirmasi dan juga memastikan apakah *coachee* sudah mengerti dan memahami materi yang disampaikan. Berdasarkan pengalaman dari *coach* yang mendampingi dan mengedukasi bahwa selama ini para *coachee* sudah mampu menyimpulkan sendiri terkait materi kesehatan yang disampaikan. Hal ini selanjutnya dijelaskan oleh kedua *coach* sebagai informan dalam wawancara dengan peneliti sebagai berikut:

*...Jadi misal tentang materi air, diakhir saya bisa tanya seperti jadi sudah siap minum air sesuai yang disarankan, terus responnya oh iya mbak nanti tak belajar emmh kalo gak ya berarti saya yang harus menyimpulkan emmh kebutuhan air putihnya tadi berapa kayak gitu saya langsung interaktif kayak gitu. Terus misalnya dijawab tiga liter mbak, oh ya siap berarti besok sudah mau kan men-challenge diri untuk tiga liter. Tapi kalo misalnya coachee gak yang emmh ya berarti kita harus yang ya jadi ini harus diingat lho ya kalo kita kekurangan air putih itu jadinya kita lemot, lola, sering kram, pencernaan juga gak lancar kayak gitu. Itu kan kesimpulan juga kayak gitu. Jadi tinggal lihat orangnya juga, tapi rata-rata selama ini sudah paham mereka terus men-challenge dirinya sendiri. Sekitar 80% mereka sudah bisa menyimpulkan sendiri sih. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*...biasanya peserta atau coachee yang akan menyimpulkan sendiri jadi kalo setelah selesai edukasi ya udah selesai kecuali kalo masih ada pertanyaan ya bisa dilanjut. Jadi kayak misalnya materi tentang kebutuhan air di dalam tubuh itu buat apa aja dan dengan berat badan sekian tuh tubuh saya butuh berapa liter air itu nanti juga dikasih tau rumus berapa banyak air yang disarankan untuk diminum tiap hari jadi peserta emm si coachee udah bisa ngitung harus minum air berapa liter sehari sesuai yang rumus sing kita kasih iku mbak. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

Menurut kedua informan yang berperan sebagai *coach* bahwa selama ini ketika mendampingi Program Edukasi Melangsing Sehat, para *coachee* sudah mampu menyimpulkan setiap materi yang disampaikan saat sesi edukasi. Jika

memang ada *coachee* yang belum mampu menyimpulkan materi yang disampaikan tersebut kemungkinan hanya sebagian kecil saja dan *coach* akan membantu dengan menjelaskan kembali. Ketika *coachee* sudah mampu untuk mengerti, memahami dan kemudian menyimpulkan materi edukasi maka selanjutnya akan menjadi tantangan tersendiri dan acuan untuk terus memperbaiki dan mengubah pola hidup menjadi lebih sehat . Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat diajarkan untuk memenuhi kebutuhan seluruh komponen tubuh secara seimbang dan sesuai anjuran seperti kebutuhan kalori, hidrasi, lemak dan lain sebagainya. Menurut penjelasan informan sebagai *coach* yang mendampingi dan mengedukasi bahwa sekitar delapan puluh persen *coachee* sudah mampu menyimpulkan setiap materi yang disampaikan. Hal ini dijelaskan seperti misalnya saat menyampaikan materi tentang kebutuhan air atau hidrasi. Ketika *coachee* sudah paham tentang manfaat air bagi tubuh, bagaimana respon tubuh ketika mengalami dehidrasi serta cara menghitung kebutuhan air maka hal ini menjadi tantangan dan semangat untuk mulai mengubah pola hidup dengan memenuhi kebutuhan air setiap hari sesuai dengan anjuran yang diberikan oleh *coach*. Dengan demikian, ketika *coachee* sudah mampu menyimpulkan pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi kemudian dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari sebagai panduan untuk mengubah pola hidup menjadi lebih sehat dan aktif.

Kedua *coach* yang menjadi informan dalam penelitian ini mengatakan bahwa memang bisa saja dalam satu periode Program Edukasi Melangsing

Sehat ini *coachee* tidak berhasil mencapai target penurunan berat badan yang diinginkan. Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini tidak hanya terfokus pada angka timbangan, namun hal yang paling penting adalah *coachee* mampu mengubah pola hidup menjadi lebih sehat dan aktif. Pola hidup sehat ini ditandai dengan kondisi tubuh yang sudah tidak mengalami berbagai macam keluhan gangguan kesehatan seperti ketika sebelum mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat. Hal ini dijelaskan oleh kedua informan kepada peneliti sebagai berikut:

*Pasti ada penyusutan walaupun mungkin dalam itungan kilonya sedikit itu pasti ada penurunan jadi kita edukasi lagi bahwa apapun hasil timbangan itu tidak pengaruh, kita menegaskan bahwa timbangan itu hanyalah angka tetapi yang didapat selama satu periode itu dianya dibadan sudah enteng dibadan sudah gak capek-capek dibadan sudah gak sering mengeluhkan kesehatan itu sudah nilai plusnya program kita, jadi seperti itu emmhh istilahnya timbangan itu kalo di kita itu nomer kesekian karena memang goalnya kita mengajak orang hidup sehat kemudian baru langsing, bukan langsing baru sehat kayak gitu. (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*...jadi biasane dalam satu periode tu mungkin bisa aja dua atau tiga ons ada penurunan tapi ya kalopun gak puas karena lho kok sitik mudun bobot e ya paling saya kembalikan lagi ke orangnya. Kan kalo gak berhasil dari orangnya ya brati apa yang kita sampaikan selama iki gak digunakan sama dia jadi bukan kesalahan kita... (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini para *coach* melalui materi edukasi yang disampaikan kepada *coachee*, selain berisi tentang cara melangsing sehat dan hal-hal seputar kesehatan juga berisi motivasi. Dengan adanya motivasi diharapkan mampu mendorong *coachee* agar selalu semangat untuk mencapai tujuan yang diinginkan yaitu memiliki pola hidup sehat dan bentuk tubuh yang langsing dan ideal. Tidak hanya motivasi yang diberikan oleh *coach*, namun penghargaan juga menjadi hal penunjang dalam program

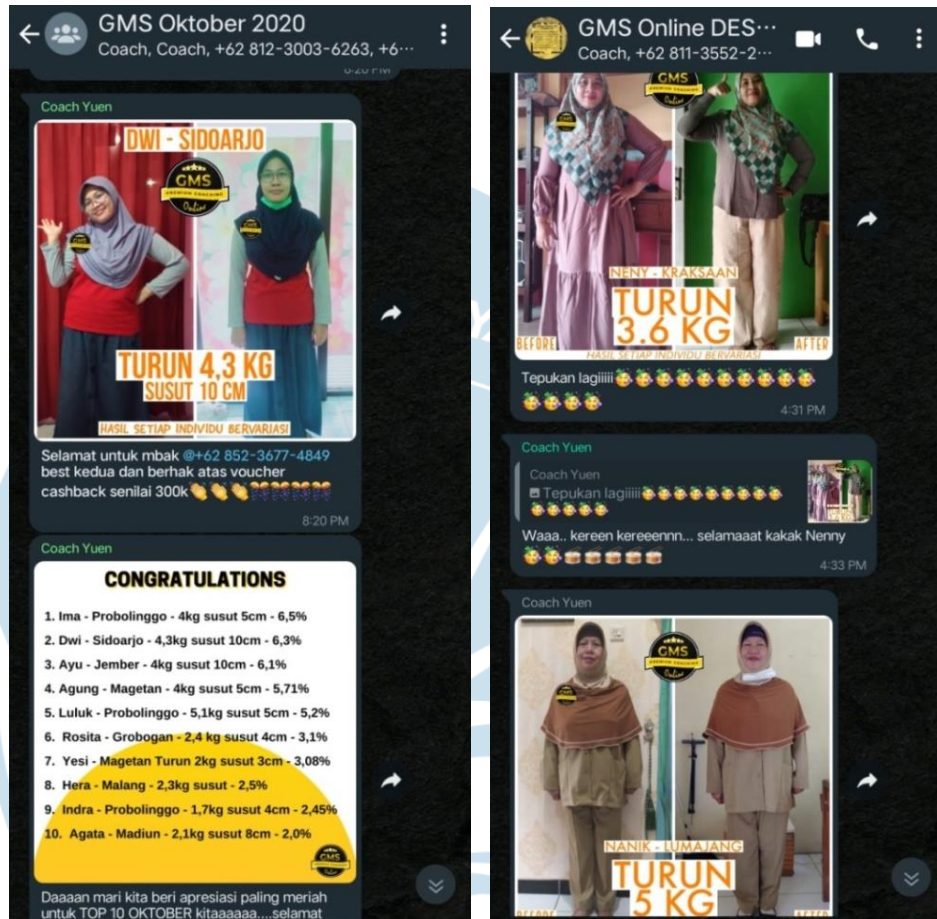
ini. Penghargaan digunakan sebagai salah satu cara untuk memberi semangat dan sebagai bentuk perhatian dari *coach* kepada *coachee*. Hal ini dijelaskan oleh kedua informan dalam wawancara dengan peneliti sebagai berikut:

*Oh sangat penting sekali untuk program kita, ya itu recognisi nomer satu ya itu penghargaan bagi mereka apapun hasilnya pada konsumen atau coachee kita itu kita harus hargai karena pada dasarnya manusia itu sama suka dipuji suka disanjung itu penting sekali tetapi istilahnya kita menyanjung memujinya harus yang real maksudnya yang logis gitu gaperlu lebay-lebay kayak yang berlebihan banget itu gaperlu tapi emmh dengan hasilnya kita recognisi dia akan terpacu menambah semangatnya untuk lebih oh ternyata berhasil ya ternyata kalo saya nurut coach ... (Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Biar dia tambah semangat, brati kalo disini itu dia diperhatikan. Kalo disini itu sekecil apapun opo iku hasilnya tetep dimotivasi dikasih penghargaan diberi semangat lagi ben tambah semangat lagi. Semangatnya itu misalnya kayak gini kan orang itu misalnya walopun cuma turun dua ons tiga ons ya selamat udah berusaha untuk opo iku menahan segala godaan kan nek di rumah mesti godaan makanan yang enak-enak gitu ya mbak ya dan dia bisa nahan kan brati dia juga perjuangan juga... (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*



Gambar 3.11 Motivasi dan *Recognisi* Kepada *Coachee*



Sumber: Dokumen Pribadi

Menurut informan 1 yang mengatakan bahwa motivasi dan *recognisi* (penghargaan) adalah hal yang penting dan selalu diberikan oleh *coach* selama mendampingi para *coachee* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat. Pesan dalam bentuk materi edukasi yang disampaikan oleh *coach* juga berisikan motivasi. Hal ini dianggap penting karena dengan motivasi yang diberikan oleh *coach* ini harapannya dapat membangkitkan semangat para *coachee* agar dapat mencapai tujuan dari mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat.



Menurut kedua informan bahwa tidak hanya motivasi yang diberikan selama pendampingan dalam satu periode namun *coach* juga memberikan *recognisi* kepada *coachee*. Walaupun dalam satu periode program selama kurang lebih satu bulan tersebut ada *coachee* yang belum mampu mencapai berat badan yang ideal namun perkembangan dan perubahan sekecil apapun akan mendapatkan penghargaan dari *coach*. Dengan adanya *recognisi* yang diberikan oleh kedua informan sebagai *coach* ini dapat membangkitkan semangat dan juga bentuk motivasi untuk dapat mencapai tujuan. Cara *coach* memberi *recognisi* kepada para *coachee* yaitu dengan melontarkan kalimat-kalimat pujian dan sanjungan namun tidak secara berlebihan. Ketika program dilakukan secara *offline* biasanya *coach* akan mengumumkan dihadapan para *coachee* lain atau konsumen yang berada di *nutrition club* karena setiap hari dan pada jam operasional ini *Nutrition Club Binar Ria* pasti ada konsumen yang datang untuk sekedar sarapan sehat atau bertemu dan berbincang dengan kedua informan. Ketika program dilakukan secara *online* biasanya *coach* akan memberikan ucapan selamat dan terkadang memberikan *voucher* belanja produk Herbalife *Nutrition*.

Motivasi menjadi hal yang penting dan perlu diperhatikan oleh *coach* ketika mendampingi para *coachee* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat. Kedua informan yang berperan sebagai *coach* pendamping dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini memiliki cara masing-masing untuk memotivasi *coachee*. Dari hasil observasi pada tanggal 4 Mei 2021 bahwa

cara yang dilakukan oleh *coach* untuk memotivasi dan memberikan semangat kepada para *coachee* yaitu dengan cerita pengalaman pribadi serta menampilkan hasil dari *coachee-coachee* lain yang sudah berhasil menurunkan berat badannya secara sehat dan juga dulunya mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat. Kedua informan yang berperan sebagai *coach* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini memiliki cara masing-masing ketika memotivasi para *coachee*. Menurut informan 1 bahwa motivasi diawali dengan mengetahui apa yang menjadi alasan *coachee* mengikuti program ini. Ada yang karena ingin wisuda sehingga pada saatnya nanti dapat mencapai bentuk tubuh yang lebih langsing, atau karena latar belakang masalah kesehatan dan lain sebagainya sehingga dalam memotivasi akan berbeda caranya. Berbeda dengan informan 2 dalam memotivasi *coachee* yaitu dengan cara menggunakan pengalaman diri sendiri sebagai contoh karena sudah berhasil melakukan perubahan bentuk tubuh dan keadaan kesehatan dengan turun berat badan secara sehat melalui program ini. Hal ini dijelaskan oleh kedua informan kepada peneliti sebagai berikut:

*Motivasinya adalah saya pilah dulu, mungkin dia ada yang pengennya langsing goalnya langsing karena pengen mungkin wisuda, atau goalnya langsing mungkin karena kesehatan ya itu saya tanya dulu tujuannya kesini apa lha nanti kalo saya sudah tau misalnya nih dia sudah sakit-sakitan, sudah bergeraknya sudah susah kayak gitu saya kembalikan lagi. Anak mungkin anak masih kecil atau apa itu saya jadikan motivasi jadi kalo anaknya mbaknya itu masih butuh mbaknya nanti kalo mbaknya sakit bagaimana kayak gitu saya cuma kesitu, orang-orang tersayangnya yang kita jadikan alasan kenapa dia harus mau hidup sehat dan turun berat badan disitu jadi orang-orang disekitarnya yang dia sayangi tentunya mungkin kalo seorang ibu ya anak mungkin kalo seorang istri ya suami jadi seperti itu kita ajak nama-nama orang-orang yang disayangnya untuk mengejar goal-goalnya itu, kayak gitu motivasinya. Ketika kita ada sudah mbak kok aku stuck kok aku gini ya kita referensikan dari pakar-pakar diet atau pakar-pakar dokter yang membuat orang itu trustnya tambah kayak gitu yakin bahwa oh*

*ternyata ini proses kayak gitu jadi kita tetep belajar juga gak cuma melulu dari hasil training kita dapatkan dari luar sekarang ini kan banyak sekali informasi-informasi mulai dari tiktok, mulai dari youtube, instagram dan sebagainya itu banyak sekali jadi kita selipkan sedikit-sedikit untuk memotivasi...(Wawancara dengan informan 1 sebagai coach dan pemilik Nutrition club Herbalife Binar Ria, 4 Mei 2021)*

*Pertama kan contohnya dari kita sendiri, kalo kitanya semangat pasti dianya semangat. (Wawancara dengan informan 2 sebagai coach, 5 Mei 2021)*

Cara yang dilakukan oleh kedua informan sebagai *coach* untuk memotivasi para *coachee* ini berbeda-beda. Menurut informan 1 bahwa cara yang biasa dilakukan yaitu dengan menampilkan posisi *coachee*, misalnya ketika *coachee* adalah seorang ibu yang memiliki anak dan suami maka biasanya informan 1 akan mengingatkan *coachee* pada sosok anak dan suami yang masih membutuhkan sosok ibu dan istri sehingga *coachee* ini harus tetap semangat menjalani program dan memiliki motivasi yang kuat demi mencapai kesehatan yang lebih baik dari sebelumnya dan mendapatkan bentuk tubuh yang langsing dan ideal. Tidak hanya itu, informan 1 juga memanfaatkan media sosial seperti *Tiktok*, *Youtube*, dan *Instagram* dari akun orang-orang yang dirasa mampu membangkitkan semangat dan memotivasi *coachee* untuk menjalani pola hidup yang sehat seperti yang diajarkan dalam Program Edukasi Melangsing Sehat. Dari konten-konten yang ada di media sosial berupa gambar atau video yang ditampilkan tersebut selanjutnya dibagikan kepada *coachee* agar terinspirasi dan mau mulai melakukan pola hidup menjadi lebih sehat. Berbeda dengan informan 2 yang menggunakan cerita pengalaman dirinya sendiri yang sudah berhasil mengubah pola hidup menjadi

lebih sehat dan mendapatkan bentuk tubuh langsing serta ideal sebagai cara untuk memotivasi para *coachee*.

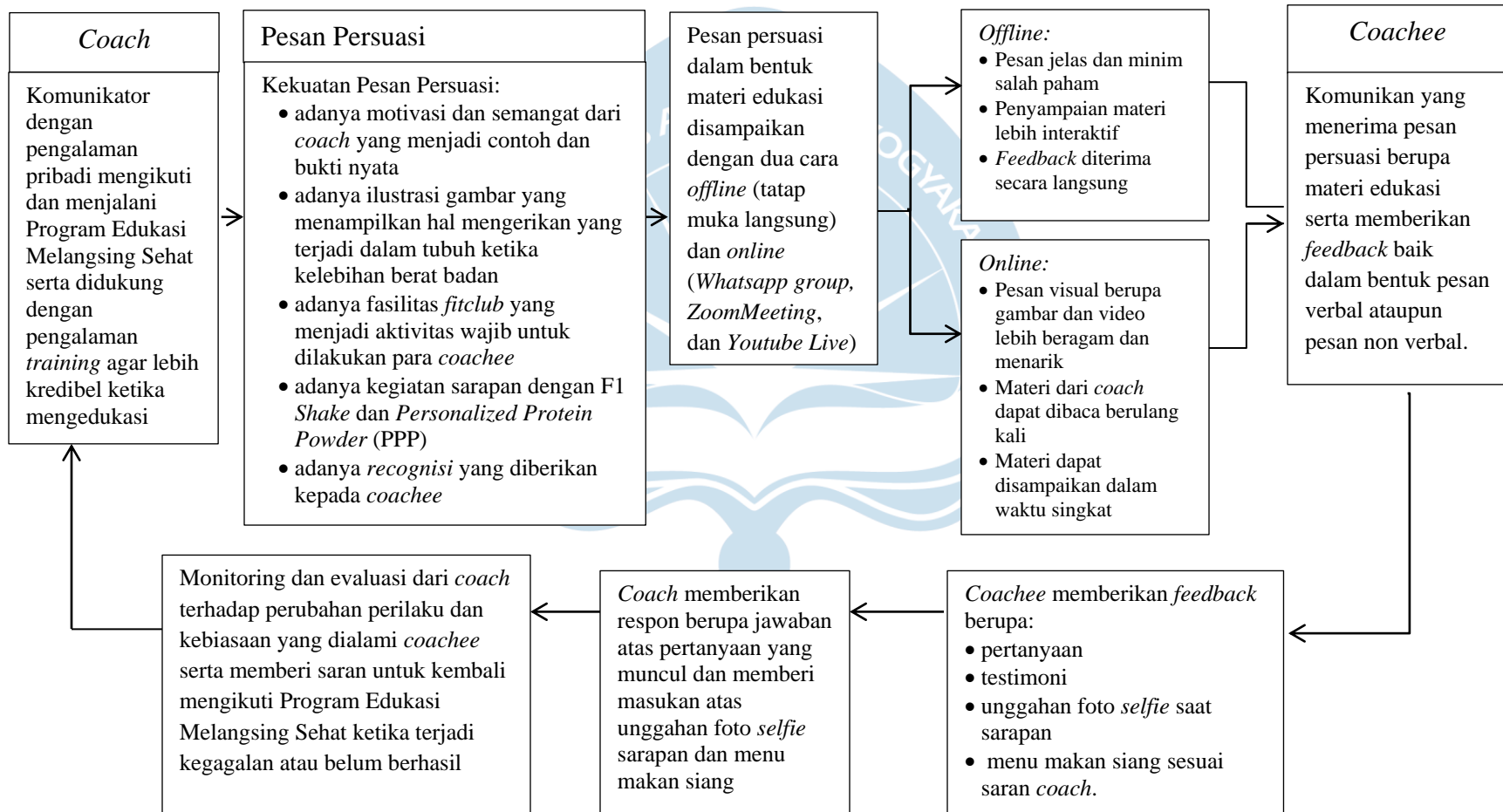
Berdasarkan penjabaran terkait pesan persuasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat bahwa kekuatan persuasi yang dilakukan oleh *coach* untuk mengubah perilaku para *coachee* yaitu dimulai ketika pada sesi perkenalan. Sesi awal tersebut *coach* telah menyampaikan pesan yang berisi latar belakang secara sekilas yang menggambarkan bahwa dulunya juga mengalami kelebihan berat badan atau bahkan sampai obesitas. Kemudian, melalui Program Edukasi Melangsing Sehat yang dijalani dan mau serta konsisten menjalani pola hidup sehat ini membuat *coach* tersebut berhasil menurunkan berat badannya, kondisi kesehatan berangsur membaik, dan stamina tetap bugar. Contoh dan bukti nyata ini yang dapat menjadi salah satu cara dan kekuatan dari pesan persuasi yang dilakukan oleh para *coach* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat.

Adanya *reward* atau *recognisi* yang diberikan oleh *coach* kepada *coachee* atas pencapaian atau hasil penurunan berat badan yang signifikan. Dengan adanya *recognisi* ini membangkitkan semangat dan motivasi dari para *coachee* untuk melakukan perubahan terhadap pola hidup agar menjadi lebih sehat. *Reward* atau *recognisi* yang diberikan dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini tidak hanya sekedar ucapan selamat dari para *coach* dan *coachee* lainnya, namun pada akhir periode program yang berlangsung selama kurang lebih satu bulan biasanya *coachee* yang mampu konsisten menjalani

pola hidup sehat dan mengalami penurunan berat badan mendapatkan voucher dengan nominal yang cukup besar untuk dibelanjakan kembali produk *meal replacement* dari Herbalife Nutrition.

Menyampaikan pesan persuasi dengan menggunakan ilustrasi berupa gambar menjadi salah satu kekuatan saat mempersuasi para *coachee* yang mengikuti dan menjalani Program Edukasi Melangsing Sehat. Dengan adanya ilustrasi gambar semakin memperjelas dan membantu memberi gambaran kepada *coachee* terkait topik yang sedang dibahas. Tidak hanya itu, namun juga dengan menggunakan ilustrasi gambar dapat menimbulkan perasaan-perasaan tertentu ketika melihat gambar yang disajikan adalah hal-hal yang bersifat menakutkan atau mengerikan ketika terjadi atau dialami oleh tubuh dari *coachee* yang tidak segera sadar untuk mau mengubah pola hidupnya.

**Bagan 3.1 Alur Proses Penyampaian Pesan Persuasi Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat**



Sumber: Olahan Peneliti

## B. Analisis Data

Penelitian ini memiliki fokus terkait Proses Penyampaian Pesan Persuasi yang disampaikan oleh *coach* kepada *coachee* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat yang dilakukan di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria. Dalam skripsi ini, peneliti menggunakan konsep tentang proses penyampaian pesan persuasi dengan model sirkular. Proses penyampaian pesan persuasi menjadi suatu rangkaian atau tahapan dalam menyampaikan pikiran, gagasan, informasi, opini, dan perasaan dari komunikator kepada komunikan dengan menggunakan lambang bahasa verbal maupun non verbal yang dilakukan secara sadar dengan tujuan untuk mengubah pikiran dan tindakan seseorang agar mau melakukan hal-hal yang disampaikan oleh komunikator.

Dalam pembahasan ini ada dua aspek yang dibahas dan dideskripsikan peneliti. Aspek pertama yaitu terkait Proses Penyampaian Pesan Persuasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat yang dilihat sebagai suatu tahap saling bertukar pesan antara dua pihak yang memiliki peran menyandi, menafsirkan, menyandi balik, mentransmisikan dan menerima sinyal kemudian dapat digambarkan seperti lingkaran yang mendukung adanya *feedback* secara berkelanjutan (Mulyana, 2010:151). Proses penyampaian pesan persuasi secara sirkuler ini terjadi ketika *coach* yang mendampingi dan mengedukasi para *coachee* menyampaikan pesan dalam bentuk materi edukasi, kemudian *coachee* sebagai penerima pesan memberikan tanggapan



atau *feedback* atas pesan yang diterima tersebut. Aspek kedua yang dibahas yaitu terkait edukasi kesehatan yang berfokus pada suatu proses perubahan perilaku seseorang untuk memelihara dan meningkatkan kesehatan (Notoadmodjo dalam Utari, 2014:1). Edukasi kesehatan dibahas karena dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini menyoroti terkait hal-hal yang perlu diperhatikan ketika memberi edukasi dan pendampingan tentang cara hidup sehat dan aktif. Berikut analisis data berdasarkan hasil penelitian yang didapatkan peneliti di lapangan:

#### **1. Proses Penyampaian Pesan Persuasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat**

Penelitian ini menggambarkan terkait proses penyampaian pesan persuasi dalam Program Edukasi Melangsing Sehat dengan menggunakan model komunikasi sirkular. Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini peran *coach* sebagai komunikator pertama yang menyampaikan pesan dan *coachee* sebagai komunikan yang menerima pesan. Setelah *coachee* menerima pesan dan kemudian memberikan *feedback* dalam bentuk gerak tubuh seperti anggukan kepala, pertanyaan, atau testimoni maka pada saat itu peran *coachee* adalah komunikator yang menyampaikan pesan dan *coach* sebagai komunikan yang menerima pesan. Penyampaian pesan persuasi dengan model sirkular dalam Program Edukasi Melangsing Sehat memungkinkan terjadi adanya komunikasi yang tumpang tindih atau campur aduk. Hal ini terjadi karena *coach* dan *coachee* dapat berperan sebagai komunikator yang menyampaikan



pesan dan komunikasi yang menerima pesan secara bersamaan dalam satu proses komunikasi. Hal ini terlihat jelas ketika proses penyampaian pesan persuasi yang dilakukan secara langsung tatap muka sehingga memungkinkan *coachee* untuk memotong pembicaraan dengan bertanya tentang topik yang sedang dibahas meskipun *coach* sedang memberi edukasi. Peristiwa tersebut memungkinkan terjadi karena saat menyampaikan pesan berupa materi edukasi ini bersifat interaktif dengan *feedback* yang dapat diterima langsung saat itu juga, sehingga dalam satu proses penyampaian pesan saat sesi edukasi terjadi tumpang tindih yaitu *coachee* dalam satu sisi berperan sebagai penerima pesan atas materi edukasi yang disampaikan oleh *coach* namun ketika memotong pembicaraan untuk bertanya terkait topik yang dibahas maka *coachee* berperan sebagai komunikator dan *coach* sebagai komunikan.

Materi edukasi yang disampaikan oleh *coach* tidak hanya hal-hal seputar pengetahuan bidang kesehatan namun juga berisi motivasi. Berdasarkan konsep bahwa pesan persuasi yang bertujuan untuk mengajak bahkan mengubah pikiran serta perilaku seharusnya mampu mendorong seseorang tersebut untuk mampu menentukan dan mencapai keinginan atau tujuannya. Motivasi merupakan salah satu kekuatan dari pesan persuasi yang disampaikan oleh *coach* ketika mendampingi para *coachee* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat. Pada saat awal *coach* memperkenalkan dan mengajak calon *coachee* untuk mau mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat ini sudah banyak motivasi dan keuntungan yang bisa didapatkan ketika

mengikuti program ini seperti memiliki potensi untuk turun berat badan dan turun kadar lemak tubuh, diberikan *meal plan* sebagai panduan makanan setiap hari selama program berlangsung, mendapatkan tips tentang olahraga yang mudah agar dapat terus dilakukan secara konsisten serta tidak membutuhkan waktu yang lama, dan yang jelas ditawarkan oleh para *coach* ini yaitu adanya kelompok atau komunitas dengan satu tujuan berfokus tentang pola hidup sehat dan aktif yang sangat mendukung selama proses Program Edukasi Melangsing Sehat berlangsung. Tidak hanya itu, masih ada hal menarik lainnya yang ditawarkan ketika mau mengikuti program yaitu adanya *special reward* dan *doorprize* yang bisa didapatkan para *coachee*.

Pesan persuasi yang menjadi faktor pendukung atau sumber semangat serta motivasi bagi para *coachee* untuk mau mulai memiliki pola hidup yang sehat dan aktif juga terjadi saat sesi edukasi berlangsung. Hal ini terjadi ketika sesi edukasi dimulai dan *coach* memperkenalkan dirinya. Pesan yang disampaikan oleh *coach* ini tidak hanya sekedar nama dan latar belakang pekerjaan atau pendidikannya namun juga berisikan cerita latar belakang perjuangannya melakukan proses diet. Perjalanan diet yang dilakukan *coach* dulunya juga dengan program yang sama dan didukung dengan mengonsumsi produk-produk *meal replacement* dari Herbalife Nutrition serta mau konsisten mengubah pola hidup menjadi lebih sehat dengan mengatur pola makan dan rajin melakukan kegiatan olahraga. Berdasarkan pesan yang disajikan oleh *coach* yang dulunya juga mengalami hal yang sama dengan para *coachee*,

tentunya dengan keluhan kondisi kesehatan yang kurang baik akibat dari kelebihan berat badan serta tidak percaya diri dengan penampilannya maka hal ini juga bisa menjadi salah satu faktor pendukung atau kekuatan pesan persuasi yang dilakukan oleh *coach* dalam Program Edukasi Melangsing Sehat.

Penggunaan ilustrasi berupa gambar yang disampaikan oleh *coach* ketika memberi edukasi kepada para *coachee* juga menjadi daya tarik tersendiri. Adanya ilustrasi gambar ini memang digunakan untuk membantu *coachee* agar lebih mengerti dan mudah memahami maksud dari pesan atau materi yang disampaikan oleh *coach*. Ilustrasi gambar yang disajikan oleh *coach* ini tidak hanya seputar gambar-gambar yang terlihat menarik dan menyenangkan untuk selau dilihat, namun ada kalanya *coach* menyajikan gambar yang terlihat mengerikan atau menakutkan. Salah satu contoh gambar mengerikan yang disajikan *coach* misalnya seperti kondisi organ tubuh vital seseorang yang gemuk atau kelebihan berat badan ini tentunya memiliki jumlah lemak yang sangat banyak bahkan menumpuk dan dapat menutupi serta memperlambat kerja organ vital tersebut. Hal ini menjadi sangat bahaya ketika seseorang tersebut tidak segera menyadari kondisi tubuhnya dan memulai untuk mengubah pola hidupnya agar lemak-lemak yang menumpuk dapat segera berkurang dan tidak menghambat kerja organ. Dengan adanya ilustrasi gambar yang mengerikan tentang kondisi tubuh dengan keadaan kelebihan berat badan ini secara tidak langsung dapat menimbulkan rasa takut

dari para *coachee* yang melihat dan mengerti penjelasan serta maksud dari gambar tersebut, sehingga hal ini dapat membantu memberikan kesadaran kepada para *coachee* untuk mau dan segera mengubah pola hidupnya menjadi lebih sehat dan aktif.

Adanya fasilitas dalam bentuk fisik atau non fisik juga menjadi salah satu faktor yang memberikan dampak terhadap keberhasilan dari Program Edukasi Melangsing Sehat agar para *coachee* memahami kesehatan tubuhnya. Fasilitas non fisik berupa kegiatan *fit club* yang dilakukan secara *offline* di *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria dan *workout* bersama yang dilakukan secara *online* melalui *Zoom Meeting*. Kegiatan ini pada dasarnya adalah aktivitas olahraga yang diselenggarakan oleh *Nutrition Club* Herbalife Binar Ria yang dipandu oleh para *coach* atau tidak jarang juga mendatangkan instruktur senam. Dengan adanya kegiatan olahraga bersama ini secara tidak langsung juga meminta para *coachee* untuk mau dan mulai konsisten melakukan olahraga minimal satu kali satu minggu atau lebih baiknya lagi jika bisa dilakukan setiap hari dan tidak perlu lama-lama, yang penting harus bergerak. Melakukan olahraga ini harus dijadikan sebagai *habit* atau kebiasaan baru dan baik untuk dilakukan karena selain dapat membantu mendukung proses diet juga sebagai upaya agar ketika berat badan sudah turun maka kondisi badan tidak bergelambir melainkan massa otot bertambah dan kulit menjadi kencang.

Dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini kegiatan yang tidak kalah penting dan wajib untuk dilakukan oleh para *coachee* yaitu harus sarapan dengan shake. Kegiatan sarapan pagi dengan F1 *Shake Formula* dan *Personalized Protein Powder* (PPP) ini selain sebagai upaya untuk menerapkan ilmu yang telah diajarkan bahwa diet yang sehat bukan tidak makan namun harus tetap makan dengan memerhatikan angka kalori harian yang dibutuhkan oleh tubuh. Mewajibkan sarapan dengan produk Herbalife *Nutrition* F1 *Shake Formula* dan *Personalized Protein Powder* (PPP) ini juga secara tidak langsung para *coach* sedang melakukan kegiatan memasarkan produk. Sudah diketahui diawal bahwa memang Program Edukasi Melangsing Sehat ini disponsori dan dibawah naungan dari perusahaan Herbalife *Nutrition* dan setiap *independent member* yang sudah terdaftar secara resmi oleh perusahaan serta menjadi seorang *coach* diberikan kesempatan untuk melakukan bisnis dengan memasarkan produk dari Herbalife *Nutrition*. Dengan demikian bahwa dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini para *coach* tidak hanya mendampingi dan memberikan edukasi tentang cara melangsing dengan sehat dan hal-hal seputar kesehatan namun juga berorientasi pada bisnis yaitu memasarkan produk-produk dari Herbalife *Nutrition*.

Adanya *recognisi* atau *reward* yang diberikan oleh *coach* kepada *coachee* yang sudah mulai menunjukkan hasil perubahan pola hidup menjadi lebih sehat sehingga mulai terlihat perubahan pada bentuk tubuh dan penurunan

berat badan. Dengan *recognisi* atau *reward* yang diberikan ini secara tidak langsung juga menjadi suatu hal menarik yang memacu semangat para *coachee* agar segera mengubah pola hidupnya menjadi lebih sehat dan yang sudah mulai merubah pola hidupnya dapat terus konsisten menjalani proses perubahan tersebut. Dalam proses diet ini tidak semua *coachee* memiliki motivasi, semangat, niat dan tekad yang tinggi serta konsisten untuk terus belajar dan membiasakan diri melakukan hal-hal yang mendukung keberhasilan program. Maka, dengan adanya *recognisi* atau *reward* ini diharapkan mampu menjadi hal baik yang mendorong para *coachee* untuk membiasakan hal-hal baik yang mendukung keberhasilan dari mengikuti dan menjalani Program Edukasi Melangsing Sehat.

## **2. Edukasi Kesehatan dalam Program Edukasi Melangsing Sehat**

Edukasi kesehatan menjadi sebuah proses perubahan perilaku agar seseorang mampu memelihara serta meningkatkan kondisi kesehatan. Program Edukasi Melangsing Sehat memang berfokus pada penurunan berat badan agar terhindar dari masalah kesehatan salah satunya kelebihan berat badan atau obesitas. Prinsip dari edukasi kesehatan yaitu adanya perubahan untuk menunjang kesehatan namun situasi yang muncul juga banyak *coachee* yang mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat ini tujuannya untuk menunjang penampilan yaitu memiliki bentuk tubuh langsing. Anggapan yang muncul yaitu ketika seseorang atau *coachee* melakukan diet tujuannya adalah

agar langsing dan memiliki bentuk tubuh ideal demi menunjang penampilan. Dengan demikian, prinsip yang mengatakan bahwa edukasi kesehatan untuk meningkatkan kesehatan kemudian bergeser yaitu pada aspek kecantikan dan penampilan dengan menyoroti pada keinginan untuk memiliki bentuk tubuh yang langsing.

Edukasi kesehatan pada unsur masukan (*input*) menyoroti pada sasaran edukasi yang datang dari berbagai macam latar belakang. Dikarenakan para *coachee* yang mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat ini memiliki latar belakang yang berbeda-beda maka *coach* yang mendampingi dan memberi edukasi perlu menyesuaikan cara ketika mendampingi antara satu *coachee* dengan *coachee* yang lain. Berdasarkan realita tersebut kemudian terjadi adanya perbedaan terkait cara menyampaikan pesan ketika dihadapkan dengan *coachee* yang memiliki tingkat pendidikan sedang hingga tinggi dengan *coachee* yang memiliki tingkat pendidikan sedang bahkan rendah. Hal ini perlu menjadi perhatian *coach* agar pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi dapat dimengerti dan dipahami oleh *coachee* sehingga dapat diterapkan dalam kehidupan sehari-hari.

Proses edukasi kesehatan melalui Program Edukasi Melangsing Sehat ini diawali dari *coach* yang menyampaikan pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi, pesan tersebut kemudian disampaikan melalui dua cara *offline* atau *online* kepada *coachee* sebagai pihak yang menerima pesan. Komponen



edukasi kesehatan seperti penyampai pesan (komunikator), media, dan materi yang berperan dalam Program Edukasi Melangsing Sehat ini memiliki peran dan timbal balik yang saling berkaitan. Peran *coach* hanya menyampaikan pesan dalam bentuk materi edukasi, mengarahkan, kemudian memotivasi para *coachee* untuk mampu menurunkan berat badan agar mampu menurunkan berat badan serta mendapatkan bentuk tubuh yang langsing. *Coach* tidak memiliki wewenang untuk menyusun atau membuat materi edukasi karena terkait materi atau topik yang harus disampaikan kepada *coachee* sudah disusun dan diberikan oleh Herbalife *Nutrition* kepada *coach* saat mengikuti *training*.

Ketika Program Edukasi Melangsing Sehat dilakukann secara *offline* maka berkumpul dan bertemu dengan *coachee* atau konsumen lain yang datang ke *Nutrition Club* Binar Ria menjadi salah satu unsur lingkungan sosial yang disediakan atau diciptakan oleh *coach* agar *coachee* merasa berada pada satu situasi yang mendukung proses perubahan pola hidupnya menjadi lebih sehat. Ketika dilakukan secara *offline* maka *Whatsapp Group* juga sebagai unsur sosial yang disediakan bagi *coachee* untuk saling memberi semangat dan merasa didukung oleh satu sama lain. Dengan demikian, bahwa lingkungan sosial dan suasana yang diciptakan oleh *coach* diharapkan mampu menjadi faktor yang mendukung para *coachee* untuk dapat mencapai tujuan dari mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat.

## BAB IV

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Proses Penyampaian Pesan dalam Program Edukasi Melangsing Sehat diawali dari komunikator pertama yaitu *coach* yang menyampaikan pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi melalui saluran komunikasi yaitu *Whatsapp Group*, *Zoom Meeting*, dan *Youtube Live* atau secara langsung dengan tatap muka di *Nutrition Club Herbalife Binar Ria*. Pesan yang disampaikan dalam Program Edukasi Melangsing Sehat bersifat persuasi yang mengajak banyak orang untuk mau mengubah pola hidup menjadi lebih sehat. Pesan persuasi dalam bentuk materi edukasi yang disampaikan dalam Program Edukasi Melangsing Sehat tidak sepenuhnya berfokus pada tujuan memberi edukasi dan pengetahuan serta ilmu tentang cara diet dengan sehat namun juga sebagai sarana untuk memasarkan produk dari Herbalife *Nutrition*. Dengan banyaknya peserta (*coachee*) yang mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat ini menjadi suatu tanda bahwa masyarakat yang ada di daerah bukan kota besar sudah mulai memiliki kesadaran tentang kesehatan. Masyarakat di daerah yang selama ini mungkin tidak tahu dan tidak paham tentang pola hidup sehat kemudian dengan program ini mulai mengerti dan sadar untuk melakukan perubahan pada pola hidup agar lebih sehat dan aktif.

## B. Saran

Ada beberapa saran yang dianggap perlu berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu:

1. Bagi *coach* yang mendampingi dan mengedukasi diharapkan mampu memerhatikan cara penyampaian pesan agar pesan persuasi dapat dipahami dan dimengerti oleh *coachee*. Tidak hanya itu bahwa *coach* juga harus paham betul dengan latarbelakang para *coachee* yang beragam, hal ini dimaksudkan agar tujuan dan maksud dari kedua pihak antara *coach* dan *coachee* dapat tercapai dan tidak hanya memerhatikan satu pihak atau satu sisi saja (*balance*).
2. Bagi *coachee*, dengan mengikuti Program Edukasi Melangsing Sehat diharapkan mampu mengubah pemikiran bahwa diet dengan mengatur pola makan itu tidak menyiksa dan diet tidak hanya sekedar untuk mendapatkan bentuk tubuh langsing sehingga dapat terus konsisten menjalani pola hidup sehat dan aktif setiap hari.
3. Bagi penelitian selanjutnya dapat meneliti tentang konten pesan persuasi dengan metode analisis isi dan juga mampu menggali temuan di lapangan sedalam mungkin dan menjabarkan secara rinci.

## DAFTAR PUSTAKA

- Budi, Rayudaswati. 2010. *Pengantar Ilmu Komunikasi*. Makassar: Kretakupa Print Makassar
- Caroline, Apriyani. 2018. *Komunikasi Persuasi Komunitas Kongkow Nulis Dalam Meningkatkan Budaya Menulis Di Kalangan Mahasiswa Kota Pekanbaru*. *Jurnal Online Mahasiswa*, Vol. 5 No. 1. Diakses pada tanggal 21 April 2020 dari <https://media.neliti.com/media/publications/207379-komunikasi-persuasi-komunitas-kongkow-n.pdf>
- Dirgantara, Ganet. 2018. *Herbalife Dukung Kerja Sama Capai SDGs*. Diakses pada tanggal 17 Mei 2020 dari <https://banten.antaranews.com/berita/29394/herbalife-dukung-kerja-sama-capai-sdgs>
- Effendy, Onong Uchjana. 2009. *Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Handayani, 2013. *Persuasi*. *Jurnal STIA ASMI SOLO*, Vol. 4 No. 10. Diakses pada tanggal 18 Maret 2020 dari <http://stia-asmisolo.ac.id/jurnal/index.php/jmbb/article/download/32/30>
- Hasanah, Hasyim. 2016. *Teknik-Teknik Observasi (Sebuah Alternatif Metode Pengumpulan Data Kualitatif Ilmu-ilmu Sosial)*. *Jurnal at-Taqaddum*, Vol. 8 No. 1. Diakses pada tanggal 6 Juli 2020 dari <https://journal.walisongo.ac.id/index.php/attaqaddum/article/view/1163/932>
- Hasibuan, Muhammad Akhyar. *Komunikasi Sirkular (Circular Theory)*. *Jurnal Network Media*, Vol.2 No. 1. Diakses pada tanggal 1 Maret 2021 dari <http://jurnal.dharmawangsa.ac.id/index.php/junetmedia/article/view/448/439>
- Hutagalung, Inge. 2018. *Teori-Teori Komunikasi Dalam Pengaruh Psikologi*. Jakarta: Penerbit Indeks
- Kriyantono, Rachmat. 2006. *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group
- Maulana, Heri. *Promosi Kesehatan. Jakarta: Penerbit Buku Kedokteran EGC*. Diakses tanggal 1 Juni 2020 dari [https://books.google.co.id/books?id=sDKnWExH6tQC&pg=PA149&dq=definisi+edukasi+kesehatan+secara+umum&hl=id&sa=X&ved=0ahUKEwiBtN2e\\_uDpAhUKeisKHYrzAFkQ6AEIKDAA#v=onepage&q=definisi%20edukasi%20kesehatan%20secara%20umum&f=false](https://books.google.co.id/books?id=sDKnWExH6tQC&pg=PA149&dq=definisi+edukasi+kesehatan+secara+umum&hl=id&sa=X&ved=0ahUKEwiBtN2e_uDpAhUKeisKHYrzAFkQ6AEIKDAA#v=onepage&q=definisi%20edukasi%20kesehatan%20secara%20umum&f=false)
- Moleong, Lexy. 2012. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya

- Mulyana, Deddy. 2010. *Ilmu Komunikasi Suatu Pengantar*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Notoadmodjo, Soekidjo. 2014. *Promosi Kesehatan dan Perilaku Kesehatan*. Jakarta: Rineka Cipta
- Nuraenung, 2019. *Komunikasi Persuasi Bidan Desa Dalam Meningkatkan Kesehatan Masyarakat Di Posyandu (Desa Boribellayya Kecamatan Turikale Kabupaten Maros)*. Universitas Islam Negeri Alauddin. Skripsi. Makassar. Diakses pada tanggal 3 April 2020 dari <http://repositori.uin-alauddin.ac.id/14617/1/Nuraenung%2050700114117.pdf>
- Nurchahyo, Fathan. 2011. *Kaitan Antara Obesitas dan Aktivitas Fisik*. Jurnal Ilmiah Kesehatan Olahraga Medikora, Vol. VII No. 1. Diakses pada tanggal 27 Februari 2020 dari <https://journal.uny.ac.id/index.php/medikora/article/view/4663/4012>
- Nurmala, Ira dkk. 2018. *Promosi Kesehatan*. Surabaya: Airlangga University Press. Diakses pada tanggal 8 Desember 2020 dari <http://repository.unair.ac.id/87974/2/Buku%20Promosi%20Kesehatan.pdf>
- Perbawaningsih, Yudi. 2003. *Komunikasi Efektif Dan Faktor Penentu Efektivitas Persuasi*. Jurnal Kependidikan, Vol. 33 No. 1. Diakses pada tanggal 18 Agustus 2020 dari <https://journal.uny.ac.id/index.php/jk/article/view/7253/pdf>
- Pertiwi, Kartika Ratna. *Pengembangan Model Pendidikan Kesehatan dalam Kurikulum Nasional Sekolah Dasar di Indonesia: Studi Penerapan Social Health Education di Kurikulum Sekolah Dasar Inggris Raya*. Diakses pada tanggal 25 Februari 2020 dari <http://staffnew.uny.ac.id/upload/132319831/penelitian/Makalah+Kartika+Ratna+UNY.pdf>
- Rahmi, Nur. 2018. *Isi Pesan Komunikasi Persuasi dalam Memberikan Motivasi terhadap Kesembuhan Anak Penderita Kanker (Studi pada Children Cancer Care Community Aceh)*. Universitas Islam Negeri Ar-Raniry. Skripsi. Banda Aceh. Diakses pada tanggal 24 Maret 2020 dari <https://repository.ar-raniry.ac.id/id/eprint/2654/1/NUR%20RAHMI.pdf>
- Rijali, Ahmad. 2018. *Analisis Data Kualitatif*. Jurnal Alhadharah, Vol. 17 No. 33. Diakses pada tanggal 5 Maret 2020 dari [https://www.researchgate.net/publication/331094976\\_ANALISIS\\_DA\\_TA\\_KUALITATIF](https://www.researchgate.net/publication/331094976_ANALISIS_DA_TA_KUALITATIF)
- Ritonga, Jamiluddin. 2005. *Tipologi Pesan Persuasi*. Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia
- Sari, Indah Prasetyawati Tri Purnama. 2013. *Pendidikan Kesehatan Sekolah sebagai Proses Perubahan Perilaku Siswa*. Jurnal Pendidikan Jasmani

- Indonesia, Vol. 9 No. 2. Diakses pada tanggal 6 Maret 2020 dari <https://journal.uny.ac.id/index.php/jpji/article/viewFile/3017/2510>
- Susilowati, Dwi. 2016. *Promosi Kesehatan*. Jakarta: Pusdik SDM Kesehatan. Diakses pada tanggal 4 Januari 2021 dari <http://bppsdmk.kemkes.go.id/pusdiksdmk/wp-content/uploads/2017/08/Promkes-Komprehensif.pdf>
- Sofa, Ira Maya. 2018. *Kejadian Obesitas, Obesitas Sentral, dan Kelebihan Lemak Viseral pada Lansia Wanita*. Jurnal Amerta Nutrition, Vol. 2 No. 3. Diakses pada tanggal 12 Februari 2020 dari <https://e-journal.unair.ac.id/AMNT/article/view/8788/5293>
- Utari, Weni dkk. 2014. *Efektifitas Pendidikan Kesehatan terhadap Peningkatan Pengetahuan Keluarga tentang Infeksi Saluran Pernapasan Akut (ISPA)*. Jurnal Online Mahasiswa, Vol. 1 No. 1. Diakses pada tanggal 13 Februari 2020 dari <https://jom.unri.ac.id/index.php/JOMPSIK/article/view/3489/3385>
- Yusriani & Alwi, Muhammad Khidri. 2018. *Buku Ajar Promosi Kesehatan dan Pemberdayaan Masyarakat*. Ponorogo: Forum Ilmiah Kesehatan (FORIKES). Diakses pada tanggal 1 Januari 2021 dari [https://www.researchgate.net/publication/326893019\\_20180527-yusriani-promkesdanpemberdayaan\\_masy/link/5b6a6ae292851ca650514610/download](https://www.researchgate.net/publication/326893019_20180527-yusriani-promkesdanpemberdayaan_masy/link/5b6a6ae292851ca650514610/download)
- <https://www.herbalife.co.id/> diakses pada tanggal 20 Mei 2020
- <http://p2ptm.kemkes.go.id/dokumen-p2ptm/pedoman-umum-gentas-gerakan-berantas-obesitas> diakses pada tanggal 20 Mei 2020
- <https://www.herbalife.co.id/about-us/> diakses pada tanggal 28 Maret 2021
- <https://www.herbalife.co.id/product-catalog/> diakses pada tanggal 28 Maret 2021
- <https://banten.antaranews.com/berita/29394/herbalife-dukung-kerja-sama-capai-sdgs>

# LAMPIRAN





### Matriks Pedoman Wawancara

Konsep	Pertanyaan Penelitian	Informan	Data yang ingin dicari	Instrumen
<b>Proses Penyampaian Pesan Persuasi</b>				
Proses Komunikasi Sirkular	Siapa saja pihak atau orang yang menyampaikan pesan dalam program edukasi melangsing sehat?	Coach Binar Ria (Sri Wahyuni & Indrawati)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Komunikator</li> <li>2. Isi pesan yang disampaikan dalam program edukasi</li> <li>3. Tujuan dari program edukasi melangsing sehat</li> <li>4. Proses penyampaian pesan menggunakan bahasa verbal atau non-verbal</li> <li>5. Saluran komunikasi Komunikasi</li> <li>6. <i>Feedback</i> dalam proses penyampaian pesan</li> </ol>	Pedoman wawancara
	Pesan apa yang ingin disampaikan oleh para <i>coach</i> kepada para peserta program edukasi melangsing sehat?			
	Apa tujuan dari program edukasi melangsing sehat?			
	Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan pesan kepada para peserta, apakah hanya dengan berbicara dan berdialog atau disertai dengan gaya bicara, nada, intonasi, gerak tubuh dll? Mengapa demikian?			
	Saluran komunikasi apa saja yang Anda gunakan untuk menyampaikan pesan kepada peserta program edukasi melangsing sehat?			
	Siapa saja pihak atau orang-orang yang menerima pesan dalam program edukasi melangsing sehat?			

	Apakah Anda mempersilahkan peserta untuk merespon pesan yang Anda sampaikan dan terbuka terhadap pertanyaan, saran ataupun masukan atas topik yang disampaikan?			
Pesan tidak bias	<p>Apa saja isi pesan yang Anda sampaikan pada peserta program edukasi melangsing sehat?</p> <p>Bagaimana penggunaan bahasa dalam menyampaikan pesan yang berisi ajakan ketika dihadapkan pada latarbelakang peserta program edukasi melangsing sehat yang beragam?</p>	Coach Binar Ria (Sri Wahyuni & Indrawati)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Isi pesan persuasi</li> <li>2. Penggunaan bahasa agar pesan dapat dimengerti oleh komunikan</li> </ol>	Pedoman wawancara
Pesan berisi dua kepentingan	Apakah pesan berisi ajakan yang Anda sampaikan didasarkan pada kepentingan dan kebutuhan dari peserta program edukasi melangsing sehat? Jika Ya, bagaimana korelasi antara kepentingan peserta dengan Anda sebagai komunikator?	Coach Binar Ria (Sri Wahyuni & Indrawati)	Isi pesan persuasi berdasarkan dua kepentingan antara komunikator dan komunikan atau hanya fokus pada kepetingan satu pihak saja	Pedoman wawancara
Pesan persuasi sebaiknya tidak mengandung unsur paksaan	<p>Bagaimana cara Anda menyikapi saat ada peserta program yang tidak mengikuti aturan atau saran yang sudah ditetapkan?</p> <p>Bagaimana cara Anda menyikapi ketika ada peserta program yang tidak dapat mencapai goals atau</p>	Coach Binar Ria (Sri Wahyuni & Indrawati)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cara komunikator menyikapi komunikan yang tidak mengikuti aturan</li> <li>2. Cara komunikator menyikapi</li> </ol>	Pedoman wawancara

	<p>tujuan dalam satu periode program edukasi melangsing sehat?</p> <p>Bagaimana sistem sanksi atau punishment ketika peserta program edukasi melangsing sehat tidak melakukan hal-hal sesuai yang diminta oleh <i>coach</i>?</p>		<p>komunikasikan yang gagal mencapai target</p> <p>3. Sistem sanksi bagi komunikasikan yang tidak melakukan instruksi</p>	
<p>Pesan harus memotivasi</p>	<p>Bagaimana cara Anda memotivasi peserta program edukasi melangsing sehat agar mau merubah pola hidup menjadi lebih sehat?</p> <p>Mengapa perlu adanya motivasi dan penghargaan yang diberikan kepada peserta program edukasi?</p>	<p><i>Coach</i> Binar Ria (Sri Wahyuni &amp; Indrawati)</p>	<p>1. Cara komunikasikan mendorong dan mendukung komunikasikan dalam menjalankan program</p> <p>2. Alasan komunikasikan mendorong dan mendukung komunikasikan dalam menjalankan program</p>	<p>Pedoman wawancara</p>
<p>Pesan persuasi harus berdasarkan fakta</p>	<p>Bagaimana cara Anda memilah dan memilih informasi dari berbagai sumber yang kemudian dapat dijadikan sebagai materi atau bukti dalam memberikan jawaban dari setiap pertanyaan peserta program edukasi melangsing sehat?</p>	<p><i>Coach</i> Binar Ria (Sri Wahyuni &amp; Indrawati)</p>	<p>Cara komunikasikan dalam menjawab pertanyaan dari komunikasikan yang didasarkan pada kajian ilmiah atau sumber yang kredibel sebagai fakta yang mendukung pesan persuasi</p>	<p>Pedoman wawancara</p>

Keberpihakan pesan	Bagaimana cara Anda menyampaikan pesan ajakan dalam setiap topik atau materi program edukasi melangsing sehat, apakah hanya menjelaskan hal-hal positif saja dari program edukasi melangsing sehat ini atau hal-hal negatif seperti dampak yang mungkin timbul juga Anda jelaskan kepada peserta? Mengapa?	<i>Coach Binar Ria (Sri Wahyuni &amp; Indrawati)</i>	Nada pesan yang disampaikan oleh komunikator kepada komunikan	Pedoman wawancara
Urutan penyajian pesan	Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan pesan yang berisi ajakan dalam program edukasi melangsing sehat, apakah pesan yang disampaikan dimulai dari hal-hal sederhana atau langsung kepada inti dari topik yang akan disampaikan? Mengapa?	<i>Coach Binar Ria (Sri Wahyuni &amp; Indrawati)</i>	Sistematika penyampaian pesan persuasi	Pedoman wawancara
Daya tarik pesan	Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan pesan yang berisi ajakan dalam program edukasi melangsing sehat yang bertujuan untuk memengaruhi atau membujuk peserta program agar sadar dan mau melakukan saran yang telah diberikan, apakah menggunakan pendekatan pesan yang menimbulkan rasa emosional atau pendekatan pesan rasional yang berdasarkan	<i>Coach Binar Ria (Sri Wahyuni &amp; Indrawati)</i>	Pendekatan pesan persuasi yang digunakan oleh komunikator	Pedoman wawancara

	bukti fakta ilmiah atau logika? Mengapa?			
Frekuensi penyajian pesan	Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan topik yang menjadi isi pesan dalam program edukasi melangsing sehat ini, apakah pesan cukup disampaikan hanya satu kali atau lebih dari satu kali? Mengapa?	<i>Coach</i> Binar Ria (Sri Wahyuni & Indrawati)	Frekuensi penyampaian pesan persuasi yang dilakukan komunikator	Pedoman wawancara
Penarikan kesimpulan	Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan inti dari topik yang menjadi isi pesan ajakan dalam program edukasi melangsing sehat ini, apakah diungkapkan secara gamblang oleh Anda atau sebaliknya yaitu komunikasi yang akan menyimpulkan sendiri? Mengapa?	<i>Coach</i> Binar Ria (Sri Wahyuni & Indrawati)	Pihak yang menyimpulkan isi pesan persuasi	Pedoman wawancara
<b>Edukasi Kesehatan</b>				
Masukan (input)	Bagaimana cara Anda dalam mendampingi setiap peserta yang memiliki berbagai macam latar belakang dari segi umur, pendidikan, sikap, profesi yang berbeda-beda?	<i>Coach</i> Binar Ria (Sri Wahyuni & Indrawati)	Perlakuan <i>coach</i> kepada peserta dengan latar belakang yang beragam	Pedoman wawancara
Proses	Bagaimana persiapan yang Anda lakukan sebelum melakukan edukasi melangsing sehat?	<i>Coach</i> Binar Ria (Sri Wahyuni & Indrawati)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Proses persiapan yang dilakukan <i>coach</i> sebelum menyampaikan pesan</li> <li>2. Proses mendapatkan</li> </ol>	Pedoman wawancara
	Bagaimana proses Anda untuk mendapatkan materi edukasi yang disampaikan kepada peserta dalam program edukasi melangsing sehat?			

	<p>Bagaimana cara Anda membagi topik materi yang disampaikan dan siapa <i>coach</i> yang menyampaikan pesan kepada peserta program edukasi melangsing sehat?</p> <p>Bagaimana cara Anda mengetahui dan memantau setiap proses perubahan dan perkembangan dari setiap peserta program edukasi melangsing sehat baik yang dilakukan secara <i>offline</i> ataupun <i>online</i>?</p>		<p>materi edukasi</p> <p>3. Pembagian topik yang disampaikan dan pembagian peran sebagai komunikator dalam edukasi</p> <p>4. Proses <i>coach</i> mendampingi dan memantau setiap perkembangan dari peserta</p>	
Keluaran (output)	Bagaimana cara Anda mengetahui dan mengukur tingkat keberhasilan program dan pengetahuan terkait pola hidup dan pola makan peserta program edukasi melangsing sehat?	<i>Coach</i> Binar Ria (Sri Wahyuni & Indrawati)	Cara mengetahui dan mengukur keberhasilan program edukasi melangsing sehat	Pedoman wawancara
Instrumental input	Sarana dan fasilitas apa saja yang Anda berikan kepada peserta program edukasi melangsing sehat?	<i>Coach</i> Binar Ria (Sri Wahyuni & Indrawati)	<p>1. Sarana dan fasilitas yang disediakan oleh <i>coach</i></p> <p>2. Pentingnya penggunaan media dan ilustrasi</p>	Pedoman wawancara
	Seberapa penting penggunaan ilustrasi seperti gambar dan video sebagai media penunjang dalam menyampaikan materi? Mengapa?			
Environmental input	Bagaimana cara Anda menciptakan suasana dan lingkungan yang mendukung proses edukasi melangsing sehat?	<i>Coach</i> Binar Ria (Sri Wahyuni & Indrawati)	Lingkungan dan suasana yang diciptakan oleh <i>coach</i>	Pedoman wawancara

### Pedoman Observasi

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti juga menggunakan pedoman observasi yang disusun untuk membantu peneliti dalam melakukan penelitian, mencari dan melengkapi data. Pedoman observasi ini disusun dengan tujuan untuk mendapatkan informasi dan data terkait proses penyampaian pesan persuasi dalam program edukasi melangsing sehat di *Nutrition club* Herbalife Binar Ria.

No.	Aspek yang diamati	Ya	Tidak	Keterangan
<b>Proses Penyampaian Pesan Persuasi</b>				
1.	<i>Coach</i> menyampaikan materi edukasi terkait cara melangsing sehat secara tatap muka ( <i>offline</i> ) dan melalui whatsapp group ( <i>online</i> )			
2.	<i>Coach</i> menyampaikan materi edukasi menggunakan kata-kata yang didukung dengan gerak tubuh, intonasi, nada bicara dan ekspresi wajah			
3.	<i>Coach</i> memanfaatkan handphone dan laptop sebagai saluran untuk menyampaikan materi terkait cara melangsing sehat			
4.	Peserta program edukasi selalu memberikan feedback atau tanggapan atas materi cara melangsing sehat yang disampaikan oleh <i>coach</i>			
5.	<i>Coach</i> memberikan kesempatan pada peserta untuk menyampaikan kepentingan dan tujuan mengikuti program edukasi melangsing sehat			



6.	<i>Coach</i> tidak bersikap dan berkata kasar saat menyampaikan materi dan mendampingi peserta program edukasi melangsing sehat			
7.	<i>Coach</i> menyampaikan materi edukasi melangsing sehat dengan menyisipkan kata atau kalimat ajakan			
8.	<i>Coach</i> menyampaikan materi edukasi melangsing sehat dalam bentuk tulisan, gambar, dan video			
9.	<i>Coach</i> menggunakan kata-kata atau cerita, gambar, dan video inspiratif untuk memotivasi peserta			
10.	<i>Coach</i> menyampaikan materi edukasi dengan menjelaskan sisi positif dan negatif mengikuti program edukasi melangsing sehat			
11.	<i>Coach</i> menyampaikan materi edukasi dimulai dari hal-hal sederhana secara umum kemudian menuju pada inti materi			
12.	<i>Coach</i> menggunakan pendekatan emosional dalam menyampaikan materi edukasi sehingga peserta mau mengikuti dan percaya terhadap pesan yang disampaikan			
13.	<i>Coach</i> menyimpulkan inti materi terkait cara melangsing sehat pada akhir setiap pertemuan			
14.	<i>Coach</i> memberikan masukan dan saran terkait asupan gizi dalam sarapan dan menu			

	makan siang dari peserta program edukasi melangsing sehat			
15.	Materi terkait cara melangsing sehat yang disampaikan oleh <i>coach</i> didasarkan pada sumber ilmiah, kredibel dan dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya			
<b>Edukasi Kesehatan</b>				
1.	Peserta program edukasi melangsing sehat berasal dari beragam usia, jenis kelamin dan profesi			
2.	<i>Coach</i> menguasai dan mempersiapkan materi terkait cara melangsing sehat dibuktikan dengan berbicara lancar dan jelas saat memberikan edukasi dan mendampingi peserta			
3.	<i>Coach</i> selalu membuka sesi tanya-jawab agar peserta dapat bertanya jika kurang jelas dan melakukan pengecekan terkait suatu materi atau pengetahuan yang dimiliki			
4.	<i>Coach</i> menggunggah aktivitas sarapan dan makan siang pada whatsapp group edukasi melangsing sehat			
5.	<i>Coach</i> memberikan fasilitas dalam bentuk kegiatan olahraga bersama para peserta program edukasi melangsing sehat			
6.	Peserta menunjukkan hasil program edukasi melangsing sehat dengan adanya			

	penurunan berat badan			
7.	<i>Coach</i> memberikan fasilitas fisik berupa rumah nutrisi atau <i>nutrition club</i> yang selalu dalam keadaan bersih dan nyaman untuk melakukan edukasi dan pendampingan pada para peserta			
8.	<i>Coach</i> dapat menciptakan suasana yang nyaman tidak terlalu ramai selama melakukan edukasi dan pendampingan sehingga pesan atau materi edukasi cara melangsing sehat dapat dimengerti dan dipahami oleh peserta			

## Transkrip Wawancara

### Responden 1

Nama Responden: Sri Wahyuni / *Coach Yuen*

Peran: *Coach* dan Owner *Nutrition club* Herbalife Binar Ria

Tanggal Wawancara: 4 Mei 2021

### Proses Penyampaian Pesan Persuasi

1. Bagaimana riwayat perjalanan Anda di Herbalife *Nutrition* ini?  
\*Di Herbalife itu mulai 2016 dan mengikuti berbagai training untuk mengembangkan ilmu saya. Emmh Sekolah NCIP itu *Nutrition club* Indepth Program taun emmhh taun brapa ya NCIP itu emmh awal 2017 ya 2017. Kalau disebutin satu-satu saya gak ingat soal e banyak sekali, tapi kalau beberapa acara training besar itu ada Spektakuler, Extravaganza, Leadership Training dan NC Retreat. Kalo buat pemilik nc seperti saya itu ya pasti ikut NCIP terus sm NC Retreat ya pokoknya training atau pendampingan yang khusus buat pemilik nc mbak. Herbalife itu kan perusahaan yang produknya adalah nutrisi dalam bentuk shake dan juga untuk perawatan wajah yang kita punya itu Herbalife Skin.  
Saya itu dulu awalnya juga *coachee* mbak, dulu saya gemuk terus badan ki wes gak enak rasane gampang pusing masuk angin, akhirnya dulu saya kan di Malang ikut suami kerja tu terus ketemu *coach* saya di Herbalife, singkat cerita aku ikut program trus bisa turun sampe 17kg. Dari situ terus ditawari buat jadi member di Herbalife trus saya mau dan dengan pengalaman bisa turun sebanyak itu akhirnya saya didampingi *coach* saya dulu itu buat ikut training kesana kesini akhirnya saya bisa tersertifikasi dan bisa jadi *coach* sampe sekarang ini. Jadi di Herbalife tu contohnya diri kita sendiri mbak
2. Siapa saja pihak atau orang yang menyampaikan pesan dalam program edukasi melangsing sehat?  
\*Para *coach* yang sudah bersertifikasi dan sudah banyak melakukan training-training tentunya yang udah diberikan oleh kantor Herbalife Corporate maupun dari training-training yang diadakan oleh tim-tim secara kecil ataupun kelompok besar. Kalo khususnya di Binar Ria ini ada tiga yang pertama adalah saya sendiri *Coach Yuen* yang kedua *Coach Yasin* kemudian ketiga adalah *Coach Indra* tapi kalo yang melayani *offline online* hanya dua yaitu saya dan *Coach Indra*

3. Pesan apa yang ingin disampaikan oleh para *coach* kepada para peserta program edukasi melangsing sehat?  
\*Emmh mengajak para customer atau *coachee* untuk hidup lebih sehat dengan cara mengonsumsi atau menyediakan nutrisi yang terbaik setiap harinya dan yang didapat hasil bonusnya bisa berat badan ideal. Nutrisi terbaik itu sarapan sehat itu kenapa karena kita mengawali hari dengan sarapan tetapi harus dipilih dengan sarapan yang sehat yaitu dengan konsumsi nutrisinya kita F1 Shake Formula kemudian tambahan protein aloe dan thermo itu untuk sarapan sehatnya
4. Apa tujuan dari program edukasi melangsing sehat?  
\*Tujuannya adalah mengkampanyekan hidup sehat dan mendukung gerakan masyarakat sehat pemerintah atau GERMAS dalam emmh apa namanya dengan cara mengajak orang mengatur pola makannya
5. Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan pesan kepada para peserta, apakah hanya dengan berbicara dan berdialog atau disertai dengan gaya bicara, nada, intonasi, gerak tubuh dll? Mengapa demikian?  
\*Macem-macam kadang kita juga dengan bahasa verbal kadang dengan gerakan juga kadang mencontohkan kayak istilahnya saya olahraga itu saya harus mencontohkan gerakan yang benar seperti apa kayak gitu kemudian menunjukkan juga produk ini mengandung ini ini dengan contoh produknya kayak gitu
6. Saluran komunikasi apa saja yang Anda gunakan untuk menyampaikan pesan kepada peserta program edukasi melangsing sehat?  
\*Saluran komunikasinya ya pake Whatsapp, telepon kemudian zoom meeting, edukasi live
7. Siapa saja pihak atau orang-orang yang menerima pesan dalam program edukasi melangsing sehat?  
\*Semua orang yang sudah join atau gabung dengan kita baik secara *online* maupun *offline* itu semuanya dikasih fasilitasnya *coaching* by group WA bahkan telepon pribadi, japri pribadi kayak gitu. Semua yang sudah tergabung
8. Apakah Anda mempersilahkan peserta untuk merespon pesan yang Anda sampaikan dan terbuka terhadap pertanyaan, saran ataupun masukan atas topik yang disampaikan?  
\*Iya, harus. Jadi program kita akan lebih berhasil ketika ada interaktif komunikatif juga antara *coach* dan *coachee* atau konsumen dengan saya eemm harus ada saling komunikatif apapun kita selalu di awal dibuka dengan apapun kendalanya apapun masalahnya konsultasikan saya 24 jam. Saya selalu bilang seperti itu terus kemudian kalo bagi mereka yang susah untuk komunikatif kita memancingnya bagaimana dia mau cerita kayak gitu
9. Apa saja isi pesan yang Anda sampaikan pada peserta program edukasi melangsing sehat?  
\*Isi pesannya adalah pertama adalah bagaimana kita caranya mendalami penghitungan kalori, air putih pentingnya air putih dalam tubuh kita,

pentingnya protein sebagai zat pembangun dalam tubuh kemudian eemhh bisa membedakan lemak baik lemak buruk seperti itu dan memilih makanan-makanan, itu contoh-contohnya

10. Bagaimana penggunaan bahasa dalam menyampaikan pesan yang berisi ajakan ketika dihadapkan pada latarbelakang peserta program edukasi melangsing sehat yang beragam?

\*Ya, ketika saya mendapatkan orang yang emmh mungkin secara intelektualnya biasa saya hanya menggunakan kata-kata sederhana atau kiasan-kiasan saja atau yang mudah dipahami emmh dengan contoh-contoh yang ada disekitar kita misal ketika kita membicarakan pentingnya air putih kita hanya memberikan contoh bahwa eemh perbedaannya kalo kita kurang air putih itu seperti oli dia kental susah untuk mengalirnya tetapi kalo kita emmh konsumsi air putihnya tercukupi itu seperti air biasa sedangkan oli dan air pasti lajunya akan cepatan air putih kayak gitu kita umpamakannya seperti itu, tapi kalo untuk orang-orang yang emmh inteleknnya lebih tinggi mungkin dari saya mungkin dari medis dan sebagainya saya harus menjelaskan secara konkrit dasar-dasarnya dan sumber-sumbernya sehingga orang itu juga akan percaya dengan apa yang kita sampaikan. Jadi eemmh kita melihat dulu calon konsumen kita itu seperti apa nah dengan cara mem-bonding diri beliauanya itu disela-sela kita menyampaikan materi itu kita tanya-tanya dulu, kehidupan pribadinya dulu mungkin dari keluarganya basicnya apa dan sebagainya, sesekali seperti itu baru nanti kita masuk ke materi. Jadi, bonding itu nomer satu di kita, nah ketika bondingnya dapet nah otomatis dia akan cerita banyak ke kita sehingga kita itu gampang sekali mau mengarahkan ke bagaimana konsumen itu insyaallah pasti enak. Jadi, ada bonding dulu kayak gitu

11. Apakah pesan berisi ajakan yang Anda sampaikan didasarkan pada kepentingan dan kebutuhan dari peserta program edukasi melangsing sehat? Jika Ya, bagaimana korelasi antara kepentingan peserta dengan Anda sebagai komunikator?

\*Ya, jadi lebih ke biar konsumen itu nyaman dengan saya. Istilahnya saya ingin hidupnya bermanfaat ya bagaimana caranya agar hidupnya bermanfaat yaitu dengan membantu banyak orang untuk hidup lebih sehat kemudian dari situ kalo emmh menyampaikannya itu dia gak nyaman dengan kita otomatis dia gaakan bertahan lama dengan kita otomatis emmh hubungannya hanya sekedar bisnis saja tapi kalo disini saya tidak hanya melulu ingin bisnis, saya ingin bisnis saya juga berkah dengan membantu banyak orang, orang itu bahagia, orang itu sehat langsing seperti yang diinginkan itu yang utamanya. Ketika dianya sudah bahagia, nyaman, langsing kemudian apa yang dia dapet saya otomatis akan mendapatkan hak-hak saya. Intinya seperti itu. Jadi, untuk diawal kita menyampingkan dulu tujuan kita, kita memuaskan konsumen, nanti kalo konsumennya udah nyaman dengan kita emmh hasilnya sudah dapet otomatis dia juga akan jadi lovely konsumen saya, customer yang akan mencintai saya tentunya seperti itu. Ketika jadi lovely customer dia tidak akan



berpindah tangan, dia tidak akan emmh ditawarkan orang apapun dia akan tetep memilih kita kayak gitu

12. Bagaimana cara Anda menyikapi saat ada peserta program yang tidak mengikuti aturan atau saran yang sudah ditetapkan?

\*Selama ini kalo ada yang nolak ya saya kembalikan lagi eemh tujuannya apa dulu disini kayak gitu, kalo tujuannya happy-happy yaudah gapapa saya kembalikan lagi. Dia pengennya happy-happy brati saya follow up nya ya sukanya dia jadi saya gak pernah memaksa, apapun itu saya gak pernah memaksa. Jadi emmh ketika dia nakal dan sebagainya umpamanya itu ya saya biarkan, nanti kalo dianya sudah mulai agak merasakan yang gaenak lagi dibadan atau apa ya saya relasi pendekatan lagi ayo mulai program lagi kayak gitu. Jadi ketika ada yang tidak taat air putih ya saya cuma satu dua tiga kali mengajarkan bahwa program kita akan lebih berhasil dengan emmh bantuan air putih dan kita jelaskan manfaat air putih sedetail mungkin dan setelah itu kita jelaskan juga efeknya ketika kita kurang air putih itu seperti apa. Jadi yang pertama adalah bahwa tujuan kita akan lebih berhasil ketika kita manut dan nurut sama *coach*nya tetapi kalo gak manut yaudah kita juga evaluasi bahwa dia kok kenapa tidak maksimal hasil programnya yak arena dia tidak manut tadi seperti yang kita ajarkan. Nah kalo pilihannya untuk sekedar sehat sekedar nongkrong itu pilihan mereka jadi kita tidak pernah memaksa harus sekian harus sekian harus sekian, jadi orang itu enjoy disini nyaman disini, saya juga begitu karena saya tidak pernah memaksa gitu

13. Bagaimana cara Anda menyikapi ketika ada peserta program yang tidak dapat mencapai goals atau tujuan dalam satu periode program edukasi melangsing sehat?

\*Pasti ada penyusutan walaupun mungkin dalam itungan kilonya sedikit itu pasti ada penurunan jadi kita edukasi lagi bahwa apapun hasil timbangan itu tidak pengaruh, kita menegaskan bahwa timbangan itu hanyalah angka tetapi yang didapat selama satu periode itu dianya dibadan sudah enteng dibadan sudah gak capek-capek dibadan sudah gak sering mengeluhkan kesehatan itu sudah nilai plusnya program kita, jadi seperti itu emmhh istilahnya timbangan itu kalo di kita itu nomer kesekian karena memang goalnya kita mengajak orang hidup sehat kemudian baru langsing, bukan langsing baru sehat kayak gitu

14. Bagaimana sistem sanksi atau punishment ketika peserta program edukasi melangsing sehat tidak melakukan hal-hal sesuai yang diminta oleh *coach*?

\*Ndak. Ndak ada hukuman atau sanksi tapi saya hanya menegaskan jika nanti kalo diawal itu kan setiap hari kita komunikasi ya dengan orangnya, lima hari evaluasi timbang tetapi mungkin hasilnya kurang maksimal ya karena dia gak nurut dan sebagainya, kita jelaskan lagi ini produknya sudah bagus tinggal emmh apa namanya konsumen sendiri bagaimana caranya biar berhasil kayak gitu dan memberi contoh pada mereka-mereka yang sudah berhasil. Jadi ini contohnya, kita motivasi lagi, kita arahkan lagi, kita lebih konsen lagi ke



beliaunya yang harus kita lakukan disitu untuk sepuluh hari pertama. Jadi gak ada sanksi atau apapun

15. Bagaimana cara Anda memotivasi peserta program edukasi melangsing sehat agar mau merubah pola hidup menjadi lebih sehat?

\*Motivasinya adalah saya pilah dulu, mungkin dia emmh mungkin ada yang pengennya langsing goalnya langsing karena pengen mungkin wisuda, atau goalnya langsing mungkin karena kesehatan ya itu saya tanya dulu tujuannya kesini apa lha nanti kalo saya sudah tau misalnya nih dia sudah sakit-sakitan, sudah Bergeraknya sudah susah kayak gitu saya kembalikan lagi. Anak mungkin anak masih kecil atau apa itu saya jadikan motivasi jadi kalo anaknya mbaknya itu masih butuh mbaknya nanti kalo mbaknya sakit bagaimana kayak gitu saya cuma kesitu, orang-orang tersayang yang kita jadikan alasan kenapa dia harus mau hidup sehat dan turun berat badan disitu jadi orang-orang disekitarnya yang dia sayangi tentunya mungkin kalo seorang ibu ya anak mungkin kalo seorang istri ya suami jadi seperti itu kita ajak nama-nama orang-orang yang disayanginya untuk mengejar goal-goalnya itu, kayak gitu motivasinya. Ketika kita ada sudah mbak kok aku stuck kok aku gini ya kita referensikan dari pakar-pakar diet atau pakar-pakar dokter yang membuat orang itu trustnya tambah kayak gitu yakin bahwa oh ternyata ini proses kayak gitu jadi kita tetep belajar juga gak cuma melulu dari hasil training kita dapatkan dari luar sekarang ini kan banyak sekali informasi-informasi mulai dari tiktok, mulai dari youtube, instagram dan sebagainya itu banyak sekali jadi kita selipkan sedikit-sedikit untuk memotivasi mereka contohnya juga emmh video-video olahraga kayak gitu itu biar mereka mau pelan-pelan karena ketika kita di nc cuma ngajarinnya pentingnya olahraga aja tetapi kadang orang tidak ada waktu untuk ke sanggar, orang tidak ada waktu untuk berolahraga di luar maka kita selipin link-link atau semacam itu untuk bisa melakukan emmh apa istilahnya di rumah emmh olahraga di rumah gitu, mungkin bikin masakan-masakan sehat kayak saya bikin resep kayak gitu-gitu buat mereka oh ternyata bisa ya kita makan yang emmh istilahnya bersantan tapi dengan cara yang lain lebih sehat kayak gitu

16. Mengapa perlu adanya motivasi dan penghargaan yang diberikan kepada peserta program edukasi?

\*Oh sangat penting sekali untuk program kita, ya itu recognisi nomer satu ya itu penghargaan bagi mereka apapun hasilnya pada konsumen atau *coachee* kita itu kita harus hargai karena pada dasarnya manusia itu sama suka dipuji suka disanjung itu penting sekali tetapi istilahnya kita menyanjung memujinya harus yang real maksudnya yang logis gitu gaperlu lebay-lebay kayak yang berlebihan banget itu gaperlu tapi emmh dengan hasilnya kita recognisi dia akan terpacu menambah semangatnya untuk lebih oh ternyata berhasil ya ternyata kalo saya nurut *coach* itu juga akan berhasil kayak gitu lha *coachnya* itu juga harus welcome harus kasih semangat waah ini sudah turun satu kilo itu luar biasa banget sudah bisa minum air putih itu luar biasa banget itu harus

bagi kita sebagai *coach* untuk biar konsumen oh enak yo ternyata saya tuh di rumah jarang dikasih perhatian kayak gitu itu jarang dipuji kayak gitu ternyata di nc atau di group ini itu tuh kita tuh dikasih yang kita dapat seneng gitu lho, manusia kan gitu suka dipuji sebenarnya lha itu tujuannya recognisi itu ya membuat mereka itu lebih sama kita itu aware juga gitu lho ternyata diperhatikan ya makanya dari hasil-hasil itu para *coach* ini juga menerima kelimpahan rejekinya yang panen ini kita dibawakan yang yang punya makanan ini kita dibawakan kayak gitu seperti itu mbak jadi ya selain bonding tadi nomer satu adalah bonding tadi sebenarnya, gak ada hasil kalo bondingnya kuat mereka juga akan tetep aja setia sama kita kayak gitu

17. Bagaimana cara Anda memilah dan memilih informasi dari berbagai sumber yang kemudian dapat dijadikan sebagai materi atau bukti dalam memberikan jawaban dari setiap pertanyaan peserta program edukasi melangsing sehat?

\*Ya kalo dari website ya yang harus kredibel ya harus yang bersumber istilahnya yang bersumber mungkin dari kemenkes RI ataupun situs-situs dokter yang benar-benar ratingnya sudah terpercaya kayak gitu kalopun itu pertanyaan tidak ada direfrensi tapi kalo google kan pasti tapi pertanyaan-pertanyaan itu juga pernah ditraining kan atau apa kayak gitu dan jadi selain informasi dari Herbalife sendiri sudah menyediakan sebenarnya sudah menyediakan kemudian mungkin kitanya yang kurang membaca atau apa jadi kita cara cepatnya daripada kelamaan carilah di google kayak gitu jadi kita pilihnya web yang benar-bener kompeten yang benar-bener di emhh masuk akal diprogram kita, banyak sumber tapi kalo gak masuk akal juga kita gak pilih gitu. Saya juga gapernah ambil sumber refrensi itu dari Wikipedia gapernah ke wiki, saya ambilnya ke klikdokter.com kayak halo dokter kayak gitu, itu kan soal penyakit sedangkan kita disini *coach coach* pengelolaan berat badan, program yang sebenarnya kita sendiri yang dialami jadi kita selalu potong ketika itu bukan ranah kita, yang kita potong yang kita tidak kompeten menjawabnya yaudah kita ending kan aja disitu lha untuk kita njawab sesuai dengan apa yang kita alami, jadi saya kalo untuk urusan kesehatan urusan masalah penyakit dan sebagainya saya tidak kompeten disitu saya cut tetapi kalo *coach* bagaimana sih caranya tipsnya biar kita tuh bisa olahraga dengan giat, *coach* bagaimana sih caranya biar minum air putih tuh bisa dapet banyak sehari sesuai dengan yang disarankan itu bagaimana itu pasti kita sarankan karena kita pelaku bukan motivator kayak gitu karena kita sudah menjalaninya sudah melampauinya jadi apa yang kita lakukan itu ya yang kita ceritakan karena di Herbalife ini sebenarnya adalah bisnisnya bisnis cerita gitu lho bisnis apa yang kita alami kayak gitu

18. Bagaimana cara Anda menyampaikan pesan ajakan dalam setiap topik atau materi program edukasi melangsing sehat, apakah hanya menjelaskan hal-hal positif saja dari program edukasi melangsing sehat ini atau hal-hal negatif seperti dampak yang mungkin timbul juga Anda jelaskan kepada peserta? Mengapa?

\*Jadi memang kita disini kita harus terbuka mbak jadi semuanya harus disampaikan kepada konsumen kepada *coachee* tanpa harus ada yang ditutup-tutupi jadi ketika kita meng-*coaching* seseorang itu kita harus tau riwayatnya dulu jadi pertama dia ada gak masalah kesehatan terutama kalo saya itu dari segi mungkin jatuh sama ginjal, kalo dia sudah dua ini ada saya harus hati-hati dalam menentukan yang namanya air putih, kecukupan air putihnya, gabisa orang jantung diberikan konsumsi hitungan air yang sesuai dengan orang normal karena bisa bengkak semuanya kayak gitu itu harus kita sampaikan juga produk kita itu nanti kan harus programnya dengan tambahan air putih untuk pendukungnya biar emmh racun-racun ini bisa keluar lha tapi kalo dianya sudah ada riwayat ya dia harus welcome juga gabisa membohongi kita dan itupun sudah harus dijelaskan. Jadi tiga hari atau lima hari itu adalah pemantauan jadi kalo ada riwayat suatu penyakit atau konsumsi obat dan sebagainya itu dia akan timbul, timbul masalah mungkin, mungkin ya itu yang biasa dialami tapi tidak semua orang itu gatal-gatalnya keluar atau mungkin pusing dan sebagainya yang biasa disebut dengan detoksifikasi. Jadi kita harus sampaikan semuanya kalo njenengannya suka minum obat pak nanti kalo ditengah-tengah program biasanya itu akan muncul emmh ini pak gatal atau bisul karena saya sendiri juga seperti itu. Jadi apa yang kadang kita refrensi juga dari konsumen atau *coachee* lain juga, kalo dia kebanyakan ini nanti jadinya gini, itu kan kadang kita bertemu dengan antar *coach* dengan antar pemilik nc jadi kita tuh sering dan ini tuh nanti misalnya yang susah tidur jangan dikasih yang namanya teh NRG karena NRG ini kafeinnya tinggi kayak gitu jadi kita emmh harus tau riwayatnya harus tau makanya ada pendekatan atau bonding ya itu tadi disitu tujuannya

19. Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan pesan yang berisi ajakan dalam program edukasi melangsing sehat, apakah pesan yang disampaikan dimulai dari hal-hal sederhana atau langsung kepada inti dari topik yang akan disampaikan? Mengapa?

\*Ya kalo saya, kasih pertanyaan dulu ke *coachee* jadi umpanya hari ini air putih ya topiknya, saya tanya kemarin air putihnya berapa kayak gitu berapa liter yang sudah dikonsumsi kayak gitu, saya tanya dulu kalo dianya sudah emmh ini mbak gabisa ini ini ini karena aku gak biasa minum kayak gitu gak biasa banyak jadi kan dia udah mulai terbuka ini kan jadi habis itu baru saya menjelaskan baru masuk ke topik karena nanti dianya itu ini lho mbak kalo sampean ini kurang air putih jadinya begini begini begini itu dia lebih masuk akal daripada langsung jebret jebret jebret kayak gitu

20. Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan pesan yang berisi ajakan dalam program edukasi melangsing sehat yang bertujuan untuk memengaruhi atau membujuk peserta program agar sadar dan mau melakukan saran yang telah diberikan, apakah menggunakan pendekatan pesan yang menimbulkan rasa emosional atau pendekatan pesan rasional yang berdasarkan bukti fakta ilmiah atau logika? Mengapa?

\*Kalo saya dua-duanya ya, sebelum saya berangkat ke nc ataupun sebelum saya mengedukasi baik secara *online* atau *offline* saya itu harus bahagia dulu, dari sayanya sendiri sehingga menarik energi positif untuk diri saya, ketika sayanya sudah positif saya sudah asik emmh sudah endorfin banyak otomatis itu akan masuk akan saya tularkan ke *coachee* saya kayak gitu dan itu lebih nyambung daripada saya banyak masalah saya menyampaikannya itu dia gaakan nyambung sebgus apapun refrensi materi kita itu gaakan bagus. Jadi ada dua cara kita lebih ke emosional dulu yang dibangun kalo saya seperti itu jadi ketika kitanya bahagia kitanya positif itu akan nular ke *coachee*. Kalo materi edukasi jelas itu berdasarkan fakta logis karena ini menyangkut kesehatan dalam tubuh jadi ya gaboleh sembarangan ya mbak sesuai yang saya bilang tadi harus masuk akal agar *coachee* juga bisa percaya sama kita gitu dan nanti jadinya kita bisa lebih enak buat ngobrol kasih saran atau masukan ke *coachee*nya gitu mbak

21. Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan topik yang menjadi isi pesan dalam program edukasi melangsing sehat ini, apakah pesan cukup disampaikan hanya satu kali atau lebih dari satu kali? Mengapa?

\*Lebih dari satu kali, karena setiap *coachee* itu sama naik turun, kadang semangat kadang enggak malah wes lupa jadi kita harus ingatkan terus, selama masih dalam jangkauan saya, saya pasti masih mau untuk mengingatkan gitu. Jadi, mbak ayolah olahraga, olahraga lho mbak, penting lho olahraga itu. Jadi gitu, yang ringan-ringan saja gaperlu yang kamu tuh harus gini gini gini gak.

22. Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan inti dari topik yang menjadi isi pesan ajakan dalam program edukasi melangsing sehat ini, apakah diungkapkan secara gamblang oleh Anda atau sebaliknya yaitu komunikasi yang akan menyimpulkan sendiri? Mengapa?

\*Emmh dua-duanya, jadi ya saya interaktif lagi, saya tanya lagi yang diakhir. Kalo yang diawal saya bertanya, yang diakhir saya juga bertanya. Jadi misal tentang materi air, diakhir saya bisa tanya seperti jadi sudah siap minum air sesuai yang disarankan, terus responnya oh iya mbak nanti tak belajar emmh kalo gak ya berarti saya yang harus menyimpulkan emmh kebutuhan air putihnya tadi berapa kayak gitu saya langsung interaktif kayak gitu. Terus misalnya dijawab tiga liter mbak, oh ya siap berarti besok sudah mau kan men-challenge diri untuk tiga liter. Tapi kalo misalnya *coachee* gak yang emmh ya berarti kita harus yang ya jadi ini harus diingat lho ya kalo kita kekurangan air putih itu jadinya kita lemot, lola, sering kram, pencernaan juga gak lancar kayak gitu. Itu kan kesimpulan juga kayak gitu. Jadi tinggal lihat orangnya juga, tapi rata-rata selama ini sudah paham mereka terus men-challenge dirinya sendiri. Sekitar 80% mereka sudah bisa menyimpulkan sendiri sih

## Edukasi Kesehatan

23. Berasal dari latarbelakang seperti apa para *coachee* yang menjadi peserta dalam Program Edukasi Melangsing Sehat baik dari segi umur, pendidikan, dan profesi?
- \*Wah banyak mbak peserta emmh *coachee* tu ya kalo usia tu mulai belasan yah yang ikut program disini terus ya ada yang masih mahasiswa ada juga yang polisi, pengacara, guru, bidan, ya pegawai swasta kayak dagang atau punya toko gitu mbak. Macem-macem orangnya disini tuh wes
24. Bagaimana cara Anda dalam mendampingi setiap peserta yang memiliki berbagai macam latar belakang dari segi umur, pendidikan, sikap, profesi yang berbeda-beda?
- \*Tidak ada pembedaan ya antara satu *coachee* dengan *coachee* lain berdasarkan berbagai macam latar belakang. Jadi untuk bonding, kita sama.
25. Bagaimana persiapan yang Anda lakukan sebelum melakukan edukasi melangsing sehat?
- \*Iya. Pasti. Pasti ada, yang jelas saya harus olahraga itu satu nomer satu itu disitu terus saya harus mencari endorfin, saya harus olahraga dulu untuk menumbuhkan semangat saya. Jadi olahraga wajib bagi saya. Sebelum berangkat ke nc atau sebelum edukasi saya harus bahagia dulu nah saya dapatnya dari olahraga. Kalo saya belum olahraga, saya belum bisa masuk ke ini jadi saya telat dulu datang ke nc. Kalo ada masalah, bagaimana caranya saya untuk meminimalkan gak mikir masalah kalo sudah di nc yaudah saya meninggalkan semua masalah, yang ada adalah *coachee* saya yang butuh semangat saya, yang ada saya yang harus menularkan energi positif saya ini ke *coachee* saya. Profesionalisme disini harus ada. Jadi ketika kita galau atau apa yowes jangan sampai mungkin kita ke media sosial, mungkin ditularkan ke *coachee* kita ya jangan.
26. Bagaimana proses Anda untuk mendapatkan materi edukasi yang disampaikan kepada peserta dalam program edukasi melangsing sehat?
- \*Kita sekolah, ada sekolah nc yang jelas. Kalo dari materi itu sudah ada itu namanya talking point. Jadi talking point seperti alur tentang materi apa yang harus disampaikan jadi kita kita melenceng jauh. Konsepnya begini lalu terserah bagaimana kita mengembangkan materi dan menyampaikan ke *coachee* sesuai dengan pengetahuan dan kemampuan kita para *coach* kayak gitu. Jadi sebelum kita membuka seperti ini itu kita memang sudah harus ada trainingnya. Jadi ada training OJT namanya on job training jadi kita juga harus magang di tiga nc minimal sehingga sudah bertemu dengan banyak orang dan kita menggali refrensi, mencari informasi bagaimana seorang *coach* mengedukasi itu.
27. Bagaimana cara Anda membagi topik materi yang disampaikan dan siapa *coach* yang menyampaikan pesan kepada peserta program edukasi melangsing sehat?



\*Emmh jadi ya disesuaikan. Jadi itu sudah secara sistematis diatur makanya ada bantuan flipchart yang berisi talking point yang digunakan untuk membantu proses edukasi dari hari pertama hingga hari terakhir. Flipchart yang isinya talking point juga sudah didapatkan waktu sekolah. Jadi kita bertahap ada emmh hari pertama ada harus tau tentang kalori. Kalorinya itu sehari jatahnya berapa, kalo dia mau turun berat badan ya dia harus paham yang namanya defisit kalori, dia harus paham dulu disitu. Kalo sudah terus hari kedua dia itu yang mendukung apa nih, yang mendukung adalah air putih ya berarti nanti hari kedua tentang air putih. Lalu untuk cara membagi siapa *coach* yang akan memberikan edukasi itu ya kalo disini itu siapa yang mengundang itu yang bertanggungjawab kemudian ketika misalnya waktunya belajar itu *coach* yang mengundang itu berhalangan baru meminta *coach* pendamping lainnya

28. Bagaimana cara Anda mengetahui dan memantau setiap proses perubahan dan perkembangan dari setiap peserta program edukasi melangsing sehat baik yang dilakukan secara *offline* ataupun *online*?

\*Timbang, hasil ukur lingkaran-lingkaran seperti lingkaran lengan, lingkaran perut kayak gitu. Emmh biasanya kalo program kok tiap hari nimbang itu bikin putus asa karena tubuh kita itu kan masih nahan air belum bisa keluar, proteinnya ditambah itu juga nambah berat. Olahraga itu juga nambah berat karena itu ototnya yang naik. Makanya kita jadwal lima hari sekali atau seminggu sekali

29. Bagaimana cara Anda mengetahui dan mengukur tingkat keberhasilan program dan pengetahuan terkait pola hidup dan pola makan dari peserta program edukasi melangsing sehat?

\*Pake timbangan tanita mbak terus ya sama mengukur berat dan lingkaran-lingkaran badan tadi. Kalo pola hidup dan pola makan ya kan kalo pagi sarapan di nc kalo yang edukasi *offline* kalo *online* ya posting foto selfienya pas sarapan. Makan siang juga gitu, yang *offline* saya tanya waktu edukasi hari berikutnya atau kalo gak ya kadang ada yang bisa jipri saya foto makan siangnya, kalo yang *online* ya foto juga kirim ke group yang sudah disediakan

30. Sarana dan fasilitas apa saja yang Anda berikan kepada peserta program edukasi melangsing sehat?

\*Pertama ya itu fit club untuk olahraga bareng yang jelas, terus gedung atau ruang yang di nc ini, terus audio visual itu ada tv buat musik-musik atau mungkin ada yang mau karaoke ya silahkan

31. Seberapa penting penggunaan ilustrasi seperti gambar dan video sebagai media penunjang dalam menyampaikan materi? Mengapa?

\*Pentingnya ya itu biar *coacheenya* paham, ternyata semua organ tubuh kita itu butuh ini ini ini. Jadi ya penggunaan gambar itu menurut saya tuh penting ya sekitar 90%. Penting. Orang itu melihatnya jadi ya punya gambaran dan membayangkan sendiri misalnya oh ternyata tubuh kita itu layaknya mobil ya, ada otot ada mesin, ada air ada bensin, ada lemak ada penumpang kayak gitu

berarti kan dia ada gambaran kalo mobilnya kepenuhan ya sing kudu didukne ya penumpang. Jadi penting dan membantu memberikan gambaran kepada *coachee*

32. Bagaimana cara Anda dalam menciptakan suasana dan lingkungan yang mendukung proses edukasi melangsing sehat?

\*Ketika suasana di nc terlalu ramai ya saya bisa ajak *coachee* ke tempat yang sedikit kondusif terus kalo gak ya malah saya sengaja membesarkan suara saya aja sekalian biar semuanya denger. Lalu ada musik-musik gini ya buat biar nyaman aja kayak di café kan enak ya dengernya kan daripada meneng gitu, jadinya kayak musik pengiring gitu lho mbak. Edukasi *online* tapi pas live di yotube ya yang jelas tuh gambarnya terang jadi bisa dilihat sama *coachee*, suara juga jelas gitu lah mbak. Kalo edukasi *online* kan ya kembali lagi gimana situasi dan kondisi si *coachee* pas membaca atau mendengar voice note saya.





## Transkrip Wawancara

### Responden 2

Nama Responden: Indrawati / *Coach* Indra

Peran: *Coach Nutrition club* Herbalife Binar Ria

Tanggal Wawancara: 5 Mei 2021

### Proses Penyampaian Pesan Persuasi

1. Bagaimana riwayat perjalanan Anda di Herbalife *Nutrition* ini?  
\*Saya mulai tahun 2020. Training awal itu diajari untuk pendampingan ke customer, terus diajari gimana kalau bonding. Ya pokoknya diajari gimana kalau kita berhadapan sama konsumen jadi kayak pelatihan awal jadi *coach* sama kita juga mendengarkan sharing dari *coach* yang dulu-dulu. Biasanya training itu satu bulan satu kali jadi baru mulai bulan satu sampai Maret ya baru tiga kali ya tapi kadang ikut *online* pakai zoom itu
2. Siapa saja pihak atau orang yang menyampaikan pesan dalam program edukasi melangsing sehat?  
\*Disini ada tiga orang, saya sama *coach* Yuen sama Pak Yasin tapi kalau yang mendampingi secara *offline* dan *online* Mbak Yuen sama saya
3. Pesan apa yang ingin disampaikan oleh para *coach* kepada para peserta program edukasi melangsing sehat?  
\*Pesan tentang kesehatan dan mengajak konsumen untuk bisa hidup sehat. Biasanya ya sharing apa misalnya mbak kok aku kayak gini to, nah terus nanti kita jawab berdasarkan yang dulu juga pernah kita alami gitu.
4. Apa tujuan dari program edukasi melangsing sehat?  
\*Tujuan awalnya ya mengajak itu untuk punya pola hidup yang sehat biar peserta tambah yakin tambah semangat nah disini kita mendampingi jadi ya untuk agar emm kan biasanya orang ikut program itu untuk turun berat badan tapi kan tujuan utamanya itu untuk kesehatan. Kalau gak didampingi gak dikasih tahu yaa kayak anak kecil nek gak dituntun disik opo yo iso jalan, gitu.
5. Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan pesan kepada para peserta, apakah hanya dengan berbicara dan berdialog atau disertai dengan gaya bicara, nada, intonasi, gerak tubuh dll? Mengapa demikian?  
\*Iya, saya pake gerakan tangan juga mbak, ya biar jelas gitu lho mbak kalau lagi menjelaskan lagi mengedukasi gitu dan itu juga kayak spontan ngono lho mbak. Ya misalnya kalo lagi membahas tentang kebutuhan air gitu kan kalo kekurangan air ya kulitnya bisa kering ya sambil meragakan megang tangan

ngelus kulit gitu. Terus kalo kurang air nanti pencernaannya gak lancar ya sambil menyentuh bagian perut gitu.

6. Saluran komunikasi apa saja yang Anda gunakan untuk menyampaikan pesan kepada peserta program edukasi melangsing sehat?  
\*Ya kalo ketemu langsung ya langsung aja ngomong gitu ke orangnya mbak, kalo edukasinya *online* ya pake whatsapp di hp. Nah di whatsapp kita kadang ketik tulis kadang ya pake voice note
7. Siapa saja pihak atau orang-orang yang menerima pesan dalam program edukasi melangsing sehat?  
\*Ya peserta yang ikut program edukasi melangsing sehat mbak. Biasanya orang awalnya dateng ke nc terus kan biasanya diajak sharing dulu terus jadi lanjut ikut program
8. Apakah Anda mempersilahkan peserta untuk merespon pesan yang Anda sampaikan dan terbuka terhadap pertanyaan, saran ataupun masukan atas topik yang disampaikan?  
\*Terbuka, saya mempersilahkan apa aja pertanyaan eee apa yang dia ingin tanyakan dan akan selalu saya jawab. Biasanya saya akan tanya kayak ada yang kurang paham mbak? Ya gitu aja
9. Apa saja isi pesan yang Anda sampaikan pada peserta program edukasi melangsing sehat?  
\*Isinya ya pesan kesehatan yang ada hubungannya dengan program edukasi melangsing sehat mbak, misalnya kayak kebutuhan dan manfaat air dalam tubuh, tentang lemak, tentang kalori, tentang protein dan ya masih banyak lagi. Pokoknya pesan kesehatan yang akan disampaikan buat satu periode itu satu bulan gitu mbak.
10. Bagaimana penggunaan bahasa dalam menyampaikan pesan yang berisi ajakan ketika dihadapkan pada latarbelakang peserta program edukasi melangsing sehat yang beragam?  
\*Saya biasanya pake bahasa sehari-hari aja mbak, karena kan akeh-akeh yo wong jowo kadang ya campuran jowo mbak. Terus ya kalo pake bahasa sehari-hari kan biar dia paham jadi biar materinya bisa diterima sama si *coachee* itu mbak
11. Apakah pesan berisi ajakan yang Anda sampaikan didasarkan pada kepentingan dan kebutuhan dari peserta program edukasi melangsing sehat? Jika Ya, bagaimana korelasi antara kepentingan peserta dengan Anda sebagai komunikator?  
\*Iya sesuai dengan kebutuhan *coachee* terus biasanya saya akan tanya dulu misalnya ada keluhan apa yang dirasain jadi biar kita tau jadi sharing ke kita. Pasti awalnya saya suruh cerita ya biar kita bisa sesuaikan gitu mbak. Gini contohnya kayak di awal kan pasti dikasih meal plan nah itu kan kebutuhan tiap orang beda-beda terus dari meal plan itu kok si *coacheenya* bilang mbak nek aku dikasih meal plan segini kok masih lapar emm lha brati *coach* waktu kita menghitung ada yang salah gitu

12. Bagaimana cara Anda menyikapi saat ada peserta program yang tidak mengikuti aturan atau saran yang sudah ditetapkan?  
 \*Biasanya tu ya gak begitu saya ambil pusing, kalo kamu ingin saya bantu ya manut, kalo gak mau aku bantu ya brati kan selama ini aku diabaikan sama dia. Itu kembali ke pilihan dia, apa yang saya sampaikan selama ini kan untuk kesehatannya dia kedepannya kalo dijalankan monggo kalo enggak yaudah. Ya saya cuma ngomong aja biasa tanpa marah-marah karena kan tiap orang beda-beda dan disini saya kan nyari sodara bukan nyari musuh, kalo dia bisa menerima kita ya Alhamdulillah gabisa nerima kita ya monggo yang penting kita membagi ilmu kita gitu aja. Jadi saya gak ambil pusing dan kembali lagi ke tujuan awal si *coachee*
13. Bagaimana cara Anda menyikapi ketika ada peserta program yang tidak dapat mencapai goals atau tujuan dalam satu periode program edukasi melangsing sehat?  
 \*Bukan tidak berhasil mbak, jadi biasane dalam satu periode tu mungkin bisa aja dua atau tiga ons ada penurunan tapi ya kalopun gak puas karena lho kok sitik mudun bobot e ya paling saya kembalikan lagi ke orangnya. Kan kalo gak berhasil dari orangnya ya brati apa yang kita sampaikan selama iki gak digunakan sama dia jadi bukan kesalahan kita. Ya tapi biasanya bakal saya ajak lagi dan kalo kamu pengen berhasil brati kamu harus mulai dari pertama lagi mengulang dan inget apa yang kita sampaikan
14. Bagaimana sistem sanksi atau punishment ketika peserta program edukasi melangsing sehat tidak melakukan hal-hal sesuai yang diminta oleh *coach*?  
 \*Enggak. Saya gak kasih sanksi dan emang gaada sanksi
15. Bagaimana cara Anda memotivasi peserta program edukasi melangsing sehat agar mau merubah pola hidup menjadi lebih sehat?  
 \*Pertama kan contohnya dari kita sendiri, kalo kitanya semangat pasti dianya semangat
16. Mengapa perlu adanya motivasi dan penghargaan yang diberikan kepada peserta program edukasi?  
 \*Biar dia tambah semangat, brati kalo disini itu dia diperhatikan. Kalo disini itu sekecil apapun opo iku hasilnya tetep dimotivasi dikasih penghargaan diberi semangat lagi ben tambah semangat lagi. Semangatnya itu misalnya kayak gini kan orang itu misalnya walopun Cuma turun dua ons tiga ons ya selamat udah berusaha untuk opo iku menahan segala godaan kan nek di rumah mesti godaan makanan yang enak-enak gitu ya mbak ya dan dia bisa nahan kan brati dia juga perjuangan juga nah kan biasanya diumumkan di nc di klinting-klinting nganggo bel koyok sing ning resto kae terus kita bareng-bareng memberi semangat
17. Bagaimana cara Anda memilah dan memilih informasi dari berbagai sumber yang kemudian dapat dijadikan sebagai materi atau bukti dalam memberikan jawaban dari setiap pertanyaan peserta program edukasi melangsing sehat?

\*Kan memang biasanya saya tanya tentang apa yang dirasakan sama *coachee* atau misalnya ada pertanyaan tentang materi tuh saya jawabnya berdasarkan pengalaman saya karena kan dulu saya yo awale melu program gini to mbak nah kadang hal itu juga dulu tak rasakke emm sama biasanya saya tanya ke senior *coach* yang lebih lama. Saya gak buka internet mbak, ya itu tanya ke Mbak Yuen

18. Bagaimana cara Anda menyampaikan pesan ajakan dalam setiap topik atau materi program edukasi melangsing sehat, apakah hanya menjelaskan hal-hal positif saja dari program edukasi melangsing sehat ini atau hal-hal negatif seperti dampak yang mungkin timbul juga Anda jelaskan kepada peserta? Mengapa?

\*Dua-duanya ya. Ya saya harus jelaskan biar dia bisa bedakan emm ya kalo kita gak jelaskan ya mungkin nanti bisa salah paham gak tepat gitu lho mbak

19. Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan pesan yang berisi ajakan dalam program edukasi melangsing sehat, apakah pesan yang disampaikan dimulai dari hal-hal sederhana atau langsung kepada inti dari topik yang akan disampaikan? Mengapa?

\*Biasanya tuh kita tanya jawab dulu biasanya terus baru ke topik edukasinya hari itu tentang apa misalnya tentang lemak, saya tanya udah olahraga belum hari ini terus setelah tanya jawab baru saya bilang tuh biasanya ke peserta harus rajin olahraga biar massa ototnya naik dan lemaknya dibakar terus masuk ke materi lemak heem gitu

20. Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan pesan yang berisi ajakan dalam program edukasi melangsing sehat yang bertujuan untuk memengaruhi atau membujuk peserta program agar sadar dan mau melakukan saran yang telah diberikan, apakah menggunakan pendekatan pesan yang menimbulkan rasa emosional atau pendekatan pesan rasional yang berdasarkan bukti fakta ilmiah atau logika? Mengapa?

\*Emm berdasarkan bukti ilmiah soalnya disini tuh kita tuh contonya diri kita sendiri dan sekarang sehat dan materi edukasi juga sesuai dengan logika dan ilmu kan kita juga di Herbalife ini banyak sharing sama dokter

21. Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan topik yang menjadi isi pesan dalam program edukasi melangsing sehat ini, apakah pesan cukup disampaikan hanya satu kali atau lebih dari satu kali? Mengapa?

\*Perlu berkali-kali karena kan kalo satu kali aja dia pasti lupa kalo berkali-kali kan dia ingat terus. Kan kalo diingatkan terus diingatkan terus kan kayak diperhatikan terus

22. Bagaimana cara Anda dalam menyampaikan inti dari topik yang menjadi isi pesan ajakan dalam program edukasi melangsing sehat ini, apakah diungkapkan secara gamblang oleh Anda atau sebaliknya yaitu komunikasi yang akan menyimpulkan sendiri? Mengapa?

\*Kalo kesimpulan dari materi edukasi sih gaada mbak tapi biasanya peserta atau *coachee* yang akan menyimpulkan sendiri jadi kalo setelah selesai

edukasi ya udah selesai kecuali kalo masih ada pertanyaan ya bisa dilanjut. Jadi kayak misalnya materi tentang kebutuhan air di dalam tubuh itu buat apa aja dan dengan berat badan sekian tuh tubuh saya butuh berapa liter air itu nanti juga dikasih tau rumus berapa banyak air yang disarankan untuk diminum tiap hari jadi peserta emm si *coachee* udah bisa ngitung harus minum air berapa liter sehari sesuai yang rumus sing kita kasih iku mbak

### **Edukasi Kesehatan**

23. Berasal dari latarbelakang seperti apa para *coachee* yang menjadi peserta dalam Program Edukasi Melangsing Sehat baik dari segi umur, pendidikan, dan profesi?  
\*Nek *coachee* itu ya macem-macem mbak disini, ada ibu-ibu ya banyak, bapak-bapak sing melu program ya ada tapi gak banyak sih. Kalau dari pekerjaan ya macem-macem juga mbak, guru ono trus bidan perawat ya ada trus ya bakul eh opo kui pedagang yo mbak ning pasar nek gak ya usaha toko warung dirumah
24. Bagaimana cara Anda dalam mendampingi setiap peserta yang memiliki berbagai macam latar belakang dari segi umur, pendidikan, sikap, profesi yang berbeda-beda?  
\*Ndak, semua sama saya gak pilih-pilih sama rata gak ada pembedaan. Cara mendampinginya ya kita ikut dia emm biasanya kan jadwal itu kita yang menentukan tapi kan kadang ada kalanya kita harus liat juga kesibukan dia, tapi kalo *online* di whatsapp kan jadwalnya udah pakem kita edukasi di malam hari sekitar jam tujuh malem
25. Bagaimana persiapan yang Anda lakukan sebelum melakukan edukasi melangsing sehat?  
\*Gaada persiapan sih mbak cuma kan kita udah ada training-training ya itu aja yang kita sampaikan. Gaada persiapan khusus sih
26. Bagaimana proses Anda untuk mendapatkan materi edukasi yang disampaikan kepada peserta dalam program edukasi melangsing sehat?  
\*Materi itu saya dapet dari senior-senior dulu jaman saya belajar jadi *coach* sama dari training buat jadi junior *coach* mbak
27. Bagaimana cara Anda membagi topik materi yang disampaikan dan siapa *coach* yang menyampaikan pesan kepada peserta program edukasi melangsing sehat?  
\*Emmh kalo pembagian materi itu udah sesuai gitu lho mbak udah ada acuannya hari pertama materi tentang apa sampai nanti hari terakhir edukasi tapi kalo pembagian siapa *coach* yang ngajar ya kalo saya yang longgar ya saya yang ngajar kalo Mbak Yuen yang longgar ya Mbak Yuen yang ngajar. Wes pokok e *coach* mana yang longgar itu yang itu ngasih materi
28. Bagaimana cara Anda mengetahui dan memantau setiap proses perubahan dan perkembangan dari setiap peserta program edukasi melangsing sehat baik yang dilakukan secara *offline* ataupun *online*?



\**Coachee* sebelum emmh apa emmh kan setiap 24 jam kita ada beberapa saat waktu sama *coachee* kan kita bisa tanya-tanya eeh waktu sarapan pagi pake apa udah sesuai sama yang kita sarankan gak terus waktu ngemil waktu makan siang atau waktu makan malam kan setiap hari dia laporan jadi kita bisa mengetahui perkembangannya dia gimana

29. Bagaimana cara Anda mengetahui dan mengukur tingkat keberhasilan program dan pengetahuan terkait pola hidup dan pola makan dari peserta program edukasi melangsing sehat?

\*Emmhh biasanya itu kan dia sharing dulu emmhh kalo dia turunnya lebih banyak brati kan dia berhasil dan angka timbangan tuh gak selalu gitu lho jadi dari angka tubuh biasae kan mbak badanku agak entengan badanku agak ringan sekarang bajuku udah longgar celanaku yang gak muat bisa masuk gitu.

30. Sarana dan fasilitas apa saja yang Anda berikan kepada peserta program edukasi melangsing sehat?

\*Fasilitas disini ya *dicoaching* sampai berhasil didampingi sampai berhasil emmh ya kalo *offline* kan bisa datang ke nc jadi ya ini fasilitas juga mbak gitu

31. Seberapa penting penggunaan ilustrasi seperti gambar dan video sebagai media penunjang dalam menyampaikan materi? Mengapa?

\*Iya saya pake gambar kalo video sih enggak saya mbak emmh penggunaan gambar itu penting soalnya kan eh membuktikan tubuh kita komposisi tubuh itu diibaratkan seperti rangka mobil gitu, kalo di mobil ibaratnya tubuh kita isinya ada otot air dan lemak brati komposisi tubuh itu kayak gitu jadi iku sing diperhatikan otot air lemak. Jadi ya buat mbantu memberi gambaran ya mbak ke peserta dan ya 80% lah ya itu penting kalo gambar tuh mbak ya

32. Bagaimana cara Anda dalam menciptakan suasana dan lingkungan yang mendukung proses edukasi melangsing sehat?

\*Ya di nc itu kan gak mungkin sepi dong ya mbak, ada musik iki lho lagu-lagu kan lha nek rame ya biasane tak ajak ke meja sing agak sepi ya gitu mbak poko ke ben *coachee* iso nangek dan paham kan nek rame banget yo brisik gak krungu mbak. Kalo edukasi secara *online* kan biasanya nulis ya mbak pake tulisan tapi ya kadang voice note juga tapi ya kalo mau voice note ya sing penting suarane awakdewe iso dirungokne jelas ngono mbak

## Hasil Observasi

Tanggal Observasi: 4 Mei 2021

Lokasi Observasi: *Nutrition club* Herbalife Binar Ria

No.	Aspek yang diamati	Ya	Tidak	Keterangan
<b>Proses Penyampaian Pesan Persuasi</b>				
1.	<i>Coach</i> menyampaikan materi edukasi terkait cara melangsing sehat secara tatap muka ( <i>offline</i> ) dan melalui whatsapp group ( <i>online</i> )	✓		Program edukasi melangsing sehat dilakukan dengan dua cara yaitu dengan datang langsung tatap muka dan melalui whatsapp group. Hal yang menjadi pembeda yaitu penggunaan saluran atau media komunikasi
2.	<i>Coach</i> menyampaikan materi edukasi menggunakan kata-kata yang didukung dengan gerak tubuh, intonasi, nada bicara dan ekspresi wajah	✓		<i>Coach</i> saat menyampaikan pesan edukasi melangsing sehat menggunakan gerakan tangan, suara terdengar jelas, intonasi yang agak keras saat menekankan inti atau hal penting dari materi yang disampaikan.
3.	<i>Coach</i> memanfaatkan handphone dan laptop sebagai saluran untuk menyampaikan materi terkait cara melangsing sehat	✓		Pemanfaatan handphone dan sebagai sarana untuk melakukan edukasi secara <i>online</i> dengan memanfaatkan whatsapp group. Laptop digunakan sebagai sarana untuk menampilkan flipchart dalam bentuk softfile sebagai acuan <i>coach</i> dan membantu memberi gambaran kepada peserta
4.	Peserta program edukasi selalu memberikan feedback atau tanggapan atas materi cara melangsing sehat yang disampaikan oleh <i>coach</i>	✓		Feedback peserta yang mengikuti program secara <i>offline</i> dan <i>online</i> yaitu melakukan tanya jawab setelah <i>coach</i> menyampaikan materi edukasi. Feedback peserta saat melakukan program secara <i>online</i> yaitu dengan mengunggah foto sarapan dan



				menu makan siang seimbang gizi sesuai saran yang diberikan <i>coach</i>
5.	<i>Coach</i> memberikan kesempatan pada peserta untuk menyampaikan kepentingan dan tujuan mengikuti program edukasi melangsing sehat	✓		<i>Coach</i> sebelum memberikan edukasi akan bertanya hal apa yang menjadi alasan dan apa yang ingin dicapai peserta program edukasi melangsing sehat
6.	<i>Coach</i> tidak bersikap dan berkata kasar saat menyampaikan materi dan mendampingi peserta program edukasi melangsing sehat	✓		<i>Coach</i> menyampaikan materi edukasi melangsing sehat dengan bahasa yang mudah dipahami, tidak berkata kasar atau mengumpat serta bersikap baik tanpa ada kekerasan secara fisik
7.	<i>Coach</i> menyampaikan materi edukasi melangsing sehat dengan menyisipkan kata atau kalimat ajakan	✓		<i>Coach</i> menggunakan kata ajakan berupa ‘ayo’ contohnya ketika mengajak peserta untuk lebih konsisten lagi bergerak dengan rajin berolahraga. <i>Coach</i> mengatakan ‘ayo olahraganya konsisten tidak perlu lama-lama, 15 menit aja cukup.’
8.	<i>Coach</i> menyampaikan materi edukasi melangsing sehat dalam bentuk tulisan, gambar, dan video	✓		Dalam flipchart sebagai acuan ketika menyampaikan pesan edukasi melangsing sehat selain berisi kata-kata juga didukung dengan adanya ilustrasi gambar untuk membantu peserta mengerti dan memahami materi yang disampaikan oleh <i>coach</i> . Terkadang <i>coach</i> juga menampilkan atau membagikan video yang dibuat oleh Herbalife <i>Nutrition</i> atau dari pihak-pihak yang memiliki konsentrasi terkait diet dan kesehatan
9.	<i>Coach</i> menggunakan cerita, gambar, dan video inspiratif	✓		<i>Coach</i> memotivasi peserta dengan cerita pengalaman

	untuk memotivasi peserta			pribadi yang dialami dan menampilkan hasil dari orang-orang yang telah berhasil menurunkan berat badannya dan memiliki pola hidup sehat dan aktif
10.	<i>Coach</i> menyampaikan materi edukasi dengan menjelaskan sisi positif dan negatif mengikuti program edukasi melangsing sehat		✓	<i>Coach</i> menjelaskan hanya pada satu sisi positif saja terkait hal-hal yang mungkin terjadi ketika peserta mengikuti setiap saran yang diberikan. Misalnya seperti saran yang dianjurkan yaitu asupan air putih yang cukup sesuai kebutuhan tubuh akan mendukung proses penurunan berat badan dan membantu melancarkan pencernaan
11.	<i>Coach</i> menyampaikan materi edukasi dimulai dari hal-hal sederhana secara umum kemudian menuju pada inti materi	✓		<i>Coach</i> mengawali edukasi dengan pertanyaan terkait hal apa yang dirasakan oleh tubuh kemudian dikaitkan dengan materi yang akan disampaikan saat itu
12.	<i>Coach</i> menggunakan pendekatan emosional dalam menyampaikan materi edukasi sehingga peserta mau mengikuti dan percaya terhadap pesan		✓	<i>Coach</i> menggunakan pendekatan logika yang masuk akal dan berdasarkan sumber-sumber terpercaya agar peserta percaya kemudian bersedia mengikuti saran dan masukan yang diberikan
13.	<i>Coach</i> menyimpulkan inti materi terkait cara melangsing sehat pada akhir setiap pertemuan		✓	Pada akhir sesi edukasi biasanya <i>coach</i> akan menutup dengan sesi tanya jawab tanpa ada penekanan inti dari materi yang disampaikan saat itu
14.	<i>Coach</i> memberikan masukan dan saran terkait asupan gizi dalam sarapan dan menu makan siang dari peserta program edukasi melangsing sehat	✓		<i>Coach</i> memberi masukan terhadap asupan gizi saat sarapan dan makan siang agar tidak terjadi kekurangan atau kelebihan nutrisi yang dikonsumsi dengan tujuan

				program edukasi melangsing sehat ini berhasil dan peserta mengalami penurunan berat badan secara sehat
15.	Materi terkait cara melangsing sehat yang disampaikan oleh <i>coach</i> didasarkan pada sumber ilmiah, kredibel dan dapat dipertanggungjawabkan kebenarannya	✓		Materi edukasi melangsing sehat berupa flipchart dalam bentuk hardfile dan softfile sudah diberikan oleh perusahaan Herbalife saat mengikuti training untuk menjadi seorang <i>coach</i> . Dalam flipchart juga dicantumkan darimana sumber materi tersebut diambil
16.	Isi materi edukasi yang disampaikan <i>coach</i> yaitu terkait pesan kesehatan	✓		Topik atau materi yang diberikan oleh <i>coach</i> selama satu periode edukasi yaitu diet seimbang intensive body cleansing, kalori, hidrasi dan positive cleansing effect, kesehatan pencernaan dan <i>nutrition</i> cellular, pentingnya sarapan sehat dan indeks glikemik, sel lemak dan kesehatan jantung, mitos gemuk, healthy life style, lemak bawah kulit dan lemak organ, <i>nutrition</i> knowledge dari produk Herbalife (NRG Tea, Herbal Concentrate Tea, Thermo Tea, Pomegranate Tea), Makanan dan Nutrisi, cheat day, outer nutrision, mengenal dan membaca label nutrisi.

## Hasil Observasi

Tanggal Observasi: 5 Mei 2021

Lokasi Observasi: *Nutrition club* Herbalife Binar Ria

No.	Aspek yang diamati	Ya	Tidak	Keterangan
<b>Edukasi Kesehatan</b>				
1.	Peserta program edukasi melangsing sehat berasal dari beragam usia, jenis kelamin dan profesi	✓		Peserta program edukasi melangsing sehat berasal dari beragam usia mulai dari usia belasan tahun hingga usia puluhan tahun, program ini mendukung kesehatan laki-laki ataupun perempuan. Profesi peserta program juga beragam mulai dari pelajar, mahasiswa, pedagang, bidan, polisi, pengacara, guru dan masih banyak lainnya
2.	<i>Coach</i> menguasai dan mempersiapkan materi terkait cara melangsing sehat dibuktikan dengan berbicara lancar dan jelas saat memberikan edukasi dan mendampingi peserta	✓		<i>Coach</i> menyampaikan pesan dengan cara bicara yang yakin dan tidak terbata-bata sehingga pesan edukasi melangsing sehat dapat tersampaikan dengan jelas.
3.	<i>Coach</i> selalu membuka sesi tanya-jawab agar peserta dapat bertanya jika kurang jelas dan melakukan pengecekan terkait suatu materi atau pengetahuan yang dimiliki	✓		Sesi tanya jawab di akhir sesi edukasi menjadi saat dimana peserta memberikan feedback dan dari proses tanya jawab tersebut, <i>coach</i> dapat mengetahui apakah peserta mengerti dan memahami terkait materi yang telah disampaikan
4.	<i>Coach</i> mengunggah aktivitas sarapan dan makan siang pada whatsapp group edukasi melangsing sehat	✓		<i>Coach</i> juga melakukan hal yang sama seperti peserta yaitu dengan mengunggah foto sarapan dan terkadang menu makan siang pada whatsapp group. Ketika program edukasi dilakukan secara <i>offline</i> maka <i>coach</i> akan melakukan sarapan

				dengan peserta di <i>nutrition club</i>
5.	<i>Coach</i> memberikan fasilitas dalam bentuk kegiatan olahraga bersama para peserta program edukasi melangsing sehat	✓		Program edukasi yang dilakukan secara <i>offline</i> maka <i>coach</i> akan mengadakan fit club atau olahraga bersama di <i>nutrition club</i> , sedangkan program edukasi yang dilakukan secara <i>online</i> akan diadakan olahraga bersama melalui zoom meeting
6.	Peserta menunjukkan hasil program edukasi melangsing sehat dengan adanya penurunan berat badan	✓		Peserta akan didampingi dan dikontrol terkait perkembangan dalam mengikuti program edukasi melangsing sehat dengan cara rutin melakukan timbang setiap satu minggu sekali
7.	<i>Coach</i> memberikan fasilitas fisik berupa rumah nutrisi atau <i>nutrition club</i> yang selalu dalam keadaan bersih dan nyaman untuk melakukan edukasi dan pendampingan pada para peserta	✓		Edukasi yang dilakukan secara <i>offline</i> dengan peserta datang ke <i>nutrition club</i> akan mendapatkan fasilitas seperti ruangan yang bersih dan nyaman serta didukung dengan audio berupa musik yang mendukung suasana edukasi
8.	<i>Coach</i> dapat menciptakan suasana yang nyaman tidak terlalu ramai selama melakukan edukasi dan pendampingan sehingga pesan atau materi edukasi cara melangsing sehat dapat dimengerti dan dipahami oleh peserta	✓		<i>Coach</i> akan mengondisikan suasana ketika terlalu ramai maka edukasi akan dilakukan ditempat yang terletak dipojok ruangan agar pesan terkait cara melangsing sehat dapat didengarkan dan dipahami oleh peserta