

berusaha untuk dihindari. Namun dalam hal ini, seperti yang dilakukan oleh kelima *Personal Trainer* mencoba untuk membiarkan kliennya bebas mengonsumsi apa saja dan istirahat malam pada pukul berapa saja, namun setiap klien harus siap dengan pola latihan yang nantinya akan diberikan. Sehingga hasil dari hambatan secara teknis ini tetap dapat teratasi oleh *Personal Trainer*.

Pada hambatan stereotipe dan pengaruh lingkungan, terdapat jawaban dari *Personal Trainer* yang mengatakan bahwa setiap klien yang datang mereka bisa dan mau mendengarkan biasanya setelah mengalami proses Latihan. Sehingga saat sesi latihan setiap *Personal Trainer* dapat membuat proses latihan dengan santai namun tetap fokus. Kemudian setelah melalui beberapa kali sesi latihan bersama *Personal Trainer*, hambatan lingkungan ini tidak menjadi permasalahan lagi, karena adanya kepercayaan yang terbangun dan timbul dalam penyampaian yang disampaikan oleh *Personal Trainer* secara terang-terangan. Melalui dasar komponen kredibilitas yang dimiliki setiap *Personal Trainer*, seperti bentuk secara fisik, pengambilan sertifikasi kepelatihan dan pengalaman melatih, hal ini juga dapat membangun kepercayaan klien terhadap *Personal Trainer*.

Penutup

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang bersumber dari wawancara mendalam bersama informan. *Personal Trainer* di *Gym* Yogyakarta yaitu di *Coach7Play* bersama Mas Julio, *Dimension Gym* bersama Mas Brian, *HSC UNY* bersama Mbak Kamil, *Eight Gym* bersama Mas Prima, dan *Fitground* bersama Mas Dhino. *Personal Trainer* tersebut ditemukan telah menggunakan pola komunikasi persuasif transaksional milik Steward L Tubbs dalam membangun motivasi diet pada klien mereka. Pendekatan komunikasi persuasif yang dilakukan oleh *Personal Trainer* kepada klien memiliki nilai yang efektif untuk membangun motivasi diet dalam diri klien.

Komunikasi persuasif dilakukan secara bertahap melalui pengenalan awal antara *Personal Trainer* dengan klien ketika kali pertama bertemu untuk membahas mengenai bagaimana cara *Personal Trainer* mengarahkan untuk tujuan pola hidup sehat (pola makan, pola tidur, dan aktivitas di *Gym*). Kemudian dilakukan juga penyampaian tujuan diet yang realistis agar klien tidak mudah menyerah di awal dan lebih terbentuk motivasi dietnya untuk kesehatan di masa tua nanti. Kemudian dilakukan pendekatan melalui pemahaman karakter klien ketika proses diet sedang berjalan, dalam konteks penelitian kali ini yaitu saat klien yang merasa tidak semangat dalam sesi latihan saat itu, sehingga *Personal Trainer* harus bisa mengesampingkan sesi latihan sementara dan memilih untuk mendengarkan klien bercerita.

Pada bagian pola komunikasi persuasif, terjadi seperti situasi diatas, melalui adanya proses komunikasi persuasif sebagai proses transaksi, maka disebut sebagai pola komunikasi persuasif transaksional. Pada proses

penyampaian pesan melalui pola ini justru membuat klien lebih merasa nyaman dengan proses diet yang sedang dijalankan dan menjadi tidak begitu monoton serta memiliki pikiran yang negatif. Hal ini dikarenakan adanya timbal balik dalam pengiriman pesan. Sehingga komunikasi yang terjadi tidak satu arah.

Dalam hal ini juga akan membuat klien lebih terdorong dalam melakukan aktivitas olahraga di *Gym* khususnya dalam program diet yang sedang dijalankan dan timbul keinginan sendiri untuk menjadi semakin lebih membaik hari demi harinya. *Personal Trainer* disini hanya memberikan arahan dan *support* untuk tetap memainkan pola latihan yang sudah dijalankan, walaupun saat itu klien sedang kurang semangat dalam sesi latihan. Hal diatas merupakan suatu kondisi adanya interaksi antar kedua peserta komunikasi yang melibatkan persuasif didalamnya.

Faktor pendukung lainnya yang diperlukan dalam diri klien terhadap kesehatan mengenai pola hidup sehat yaitu mengenai pola tidur, pola makan, dan aktivitas. Sehingga motivasi dalam diri harus bisa terbentuk juga dengan sendirinya melalui kesadaran diri untuk tetap terus berolahraga yang dapat membentuk perilaku gaya hidup sehat khususnya diet yang lebih permanen dan hasil yang lebih maksimal.

B. Saran

1. Komunikasi persuasif *Personal Trainer* dalam praktiknya tidaklah mudah, butuh pendekatan antar kedua peserta komunikasi untuk menimbulkan kepercayaan, ketertarikan, dan keahlian. Sehingga hasil akhir dari

komunikasi persuasif ini mampu menimbulkan motivasi diet dalam diri klien. Maka sebagai seorang *Personal Trainer* harus bisa memanfaatkan pendekatan ini agar dapat memunculkan kenyamanan antar *Personal Trainer* dengan klien dalam menumbuhkan motivasi diet dalam diri klien

2. Peneliti mengusulkan untuk menggunakan metode observasi dan wawancara mendalam dari sisi klien. Hal ini ditujukan agar mendapatkan pemahaman yang lebih mendalam atas komunikasi persuasif yang telah dilakukan oleh *Personal Trainer* mereka di *Gym*. Sehingga penelitian pada pola komunikasi persuasif tidak hanya berhenti pada *Personal Trainer* ke saja, melainkan juga terdapat pada klien.
3. Kemampuan *Personal Trainer* dalam melakukan komunikasi persuasif terhadap klien menjadi perhatian utama dalam meningkatkan motivasi diet serta mencapai keberhasilan program diet klien.

Interview Guide:

Dalam pertanyaan wawancara ini berfungsi untuk menjawab rumusan masalah pada penelitian yang berjudul “POLA KOMUNIKASI PERSUASIF *PERSONAL TRAINER* DI *GYM* DALAM MEMBANGUN MOTIVASI DIET”. Berikut daftar pertanyaan untuk menjawab rumusan masalah tersebut.

Daftar pertanyaan:

1. Bagaimana cara anda melakukan komunikasi untuk kali pertama kepada klien dalam mengarahkan tujuan pola hidup sehat (diet)?
2. Bagaimana cara anda mengarahkan klien dalam membangun kebiasaan pola hidup sehat (pola tidur, makan, aktivitas)?
3. Bagaimana cara anda membantu menentukan tujuan diet yang realistis untuk klien anda?
4. Bagaimana anda menyesuaikan program diet dan olahraga untuk klien yang mempunyai kondisi kesehatan dan kondisi waktu tertentu?
5. Bagaimana respon klien ketika anda mengarahkan untuk membangun kebiasaan pola hidup sehat (pola tidur, makan, aktivitas)?
6. Bagaimana reaksi verbal dan nonverbal dari klien ketika anda mengarahkan untuk membangun kebiasaan pola hidup sehat (pola tidur, makan, aktivitas)?

7. Bagaimana cara anda membantu klien ketika merasa tidak semangat dalam proses latihan?
8. Apa yang menjadi strategi anda dalam membangun motivasi jangka panjang untuk klien anda?
9. Apa yang menjadi saran anda untuk klien yang mengalami kesulitan dalam membangun tujuan diet?
10. Apakah pernah terjadi penolakan ketika anda sedang memberikan arahan untuk program diet? Jika pernah, bagaimana anda merespon penolakan tersebut?

Daftar Pustaka

- Ardiani, H. E., Permatasari, T. A. E., & Sugiatmi, S. (2021). Obesitas, Pola Diet, dan Aktifitas Fisik dalam Penanganan Diabetes Melitus pada Masa Pandemi Covid-19. *Muhammadiyah Journal of Nutrition and Food Science (MJNF)*, 2(1), 1. <https://doi.org/10.24853/mjnf.2.1.1-12>
- Azizah, N. (2023, July 24). *Indonesia Targetkan Obesitas Turun Tiga Persen di 2030*. *Republika Online*; *Republika Online*. <https://news.republika.co.id/berita/ryavql463/indonesia-targetkan-obesitas-turun-tiga-persen-di-2030>
- Constitution of the World Health Organization*. (2022). *Who.int*. <https://www.who.int/about/governance/constitution>
- Direktorat Jenderal Pelayanan Kesehatan*. (2023). *Kemkes.go.id*. https://yankes.kemkes.go.id/view_artikel/2182/pengaruh-makanan-cepat-saji-terhadap-kesehatan-remaja
- Dharmesta, B.S., dan Handoko, H. (2000). *Manajemen Pemasaran Analisis Perilaku Konsumen*, Edisi 1, Cetakan 1, Yogyakarta.
- Dhiaurrahman. (2019). Komunikasi Persuasif Orang Tua Dalam Mengatasi Kenakalan Remaja. *Al-Hikmah*, 10(2), 1–19. <https://doi.org/10.32505/hikmah.v10i2.1708>
- Donie, Donie., Lesmana, Heru Syarli & Hermanzoni, Hermanzoni. (2018). PERSONAL TRAINER SEBUAH PELUANG KARIR. *Jurnal Performa Olahraga*, 3(01), 7–7. <https://doi.org/10.24036/jpo36019>
- Effendy, Onong U. (1993). *Dinamika Komunikasi*. Bandung: Remaja Rodakarya.

- Fathia, N & Wijaya, Deniawan Tomy Chandra. (2020). Model Komunikasi Persuasif Keluarga Antara Orang Tua dan Anak dalam Membangun Pesan Kesadaran Kesehatan di Era *New Normal* di Lingkungan Padat Penduduk. [.https://www.jurnalkommas.com/docs/Jurnal%20D1219032.pdf](https://www.jurnalkommas.com/docs/Jurnal%20D1219032.pdf)
- Hamandia, Muhammad Randicha & Razzaq, A. (2019). Strategi Komunikasi Persuasif dengan Metode Kisah dalam Meningkatkan Motivasi Belajar Mahasiswa Program Studi Komunikasi dan Penyiaran Islam UIN Raden Fatah Palembang. *Jurnal Komunikasi Islam Dan Kehumasan (JKPI)*, 3(2), 175–188. <http://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/JKPI/article/view/4829>
- Karsadi. (2022). *Metode Penelitian Kualitatif*. Pustaka Pelajar
- Laksono, Rizky Agung., Mukti, Nurul Dwi & Nurhamidah, Dinda. (2022). Dampak Makanan Cepat Saji Terhadap Kesehatan pada Mahasiswa Program Studi “X” Perguruan Tinggi “Y.” *Jurnal Ilmiah Kesehatan Masyarakat : Media Komunikasi Komunitas Kesehatan Masyarakat*, 14(1), 35–39. <https://doi.org/10.52022/jikm.v14i1.282>
- Lesmana, Kadek Yogi Parta (2014). *PENTINGNYA OLAHRAGA DAN KESEHATAN GIZI BAGI KELUARGA DAN OLAHRAGAWAN*. Prosiding Seminar Nasional MIPA. <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/semnasmipa/article/view/10506>
- Lestari, E. I., & Asthiningsih, N. wayan W. (2020). Hubungan Pola Makan dengan Kebiasaan Konsumsi Makanan Cepat Saji (Fast Food) pada Siswa-Siswi Kelas XI di SMA Negeri Samarinda. *Borneo Studies and Research*, 1(3), 1766–1771. <https://journals.umkt.ac.id/index.php/bsr/article/view/961>
- Liliweri, Alo. 1996. *Komunikasi Antar Pribadi*. Bandung: Remaja Rosdakarya

- Ma Tongyu., Bennett, T., Lee, C.-D., & Mairead Wicklow. (2023). The diurnal pattern of moderate-to-vigorous physical activity and obesity: a cross-sectional analysis. *Obesity*, 31(10), 2638–2647. <https://doi.org/10.1002/oby.23851>
- Markwald, R. R., Melanson, E. L., Smith, M. R., Higgins, J., Perreault, L., Eckel, R. H., & Wright, K. P., Jr (2013). Impact of insufficient sleep on total daily energy expenditure, food intake, and weight gain. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 110(14), 5695–5700. <https://doi.org/10.1073/pnas.1216951110>
- Mulyana, Deddy. (2017). Ilmu Komunikasi: Suatu Pengantar. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Prabaninghuda, Abdurachman. (2016). *TINGKAT KEBERHASILAN FAT LOSE PROGRAME DENGAN PERSONAL TRAINER DAN BERLATIH MANDIRITERHADAP PENURUNAN BERAT BADAN DAN ANGKA RASIOPINGGANG DAN PANGGUL PADA MEMBERS FITNESS CLUB HOUSE CASA GRANDE YOGYAKARTA*. 5(4). <https://journal.student.uny.ac.id/index.php/ikora/article/view/2822/0>
- Prasetyo, Yudik. (2013). KESADARAN MASYARAKAT BEROLAHRAGA UNTUK PENINGKATAN KESEHATAN DAN PEMBANGUNAN NASIONAL. *MEDIKORA: Jurnal Ilmiah Kesehatan Olahraga*, 11(2). <https://journal.uny.ac.id/index.php/medikora/article/view/2819/2344#>
- Pratama, Bangkit Ary. (2023). Literature Review: Faktor Risiko Obesitas Pada Remaja Di Indonesia. *Indonesian Journal on Medical Science*, 10(2). <https://doi.org/10.55181/ijms.v10i2.443>

- Ramadhani, Faiz & Arjuna, Fatkurahman. (2023). Tingkat Kepuasan Member Terhadap Kualitas Pelayanan di Pusat Kebugaran Melia Gym Bantul Yogyakarta. *Journal Active of Sports*, 3(1), 33–45. <https://ejournal.stkipmodernngawi.ac.id/index.php/JAS/article/view/651>
- Riseth, L., Nøst, T. H., Nilsen, T. I. L., & Steinsbekk, A. (2019). Long-term members' use of fitness centers: A qualitative study. *BMC Sports Science, Medicine and Rehabilitation*, 11(1), 1–9. <https://doi.org/10.1186/s13102-019-0114-z>
- Rohim, Syaiful. (2014). *Teori komunikasi : perspektif, ragam, dan aplikasi*. Bsi.ac.id.<https://elibrary.bsi.ac.id/readbook/202206/teori-komunikasi-perspektif-ragam-dan-aplikasi>
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Survei Pola Gaya Hidup Sehat | Databoks*. (2023). Katadata.co.id. <https://databoks.katadata.co.id/publikasi/2023/08/15/survei-pola-gaya-hidup-sehat>
- Tiandri, Wahyu Bagus. (2018). *PENGARUH LATIHAN BEBAN DENGAN METODE DROP SET TERHADAP PENINGKATAN MASSA OTOT PADA MEMBERS DI PHYSICAL FITNESS YOGYAKARTA*. 7(4). <https://journal.student.uny.ac.id/index.php/ikora/article/view/11282>
- Tubbs, Stewart L & Sylvia Moss. (1996). *Human Communication. Konteks-Konteks Komunikasi*, Editor Deddy Mulyana, Remaja Rosdakarya, Bandung.
- Wulandari, Tika & Nurdiarti, Rosalia Prismarini. (2020). Pola Komunikasi Persuasif Pabrik Gula Tasikmadu Dalam Membangun Kepercayaan Petani

Tebu Di Wilayah Karanganyar. JURNAL KOMUNIKASI KORPORASI
DAN MEDIA, 1(2), 2723-0562. [https://jasima.fisip-
unmul.ac.id/site/index.php/jasima/article/download/13/9/144](https://jasima.fisip-unmul.ac.id/site/index.php/jasima/article/download/13/9/144)



Lampiran

Pola Komunikasi Persuasif Pada Personal Trainer Di Gym Dalam Membangun Motivasi Diet

ORIGINALITY REPORT

5 %	5 %	1 %	2 %
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	eprints.mercubuana-yogya.ac.id Internet Source	1 %
2	repository.uin-suska.ac.id Internet Source	1 %
3	eprints.uny.ac.id Internet Source	<1 %
4	Submitted to Sriwijaya University Student Paper	<1 %
5	e-journal.uajy.ac.id Internet Source	<1 %
6	Submitted to Universitas Atma Jaya Yogyakarta Student Paper	<1 %
7	evamasy.blogspot.com Internet Source	<1 %
8	www.honestdocs.id Internet Source	<1 %
	pt.scribd.com	

9	Internet Source	<1 %
10	repositori.uin-alauddin.ac.id Internet Source	<1 %
11	jurnalkommas.com Internet Source	<1 %
12	ojs3.unpatti.ac.id Internet Source	<1 %
13	jasima.fisip-unmul.ac.id Internet Source	<1 %
14	karyailmiah.unisba.ac.id Internet Source	<1 %
15	repository.ar-raniry.ac.id Internet Source	<1 %
16	123dok.com Internet Source	<1 %
17	eprints.ums.ac.id Internet Source	<1 %
18	news.republika.co.id Internet Source	<1 %

Exclude quotes Off

Exclude matches < 25 words

Exclude bibliography On

TRANSKRIP Wawancara bersama Mas Julio (Coach7Play)
(Kamis, 23 November 2023 pukul 12.00 WIB)

Ricko	:	Selamat siang mas Julio, terima kasih atas kesempatan yang sudah diberikan. Perkenalkan nama saya Ricko, merupakan mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Saat ini saya sedang menempuh studi akhir Skripsi dengan judul Pola Komunikasi Persuasif Personal Trainer Di Gym Dalam Membangun Motivasi Diet. Sebelumnya disini mas Julio boleh dibantu perkenalan diri terlebih dahulu, kemudian usia saat ini berapa dan sudah berapa lama pengalaman melatih di Gym.
Mas Julio	:	Oke baik, perkenalkan nama saya Kartenus Julio Baharu, asal dari Wamena, Papua. Kelahiran 5 Juli 1996, usia 27 tahun. Menjadi Personal Trainer freelance kurang lebih sudah 7 tahun dan menjadi Personal Trainer di Coach7Play ini baru 1 tahun.
Ricko	:	Mas Julio boleh di ceritakan sedikit dulu kali pertama khususnya dalam mengambil sertifikasi kepelatihan itu seperti apa mas?
Mas Julio	:	Kalau sertifikasi pelatihan, saya dapatkan pada tahun 2014, itu kurang lebih berarti 9 tahun lalu.
Ricko	:	Oke baik, selanjutnya saya ingin menanyakan terkait dengan cara mas Julio khususnya ketika kali pertama melakukan komunikasi atau mengobrol dengan klien yang datang kali pertama untuk tujuan diet, itu mas Julio memulai komunikasinya seperti apa?
Mas Julio	:	Oke kalau untuk kali pertama, saya akan memperkenalkan diri saya dan jam terbang saya sebagai seorang Personal Trainer. Kemudian untuk mengarahkan pola hidup sehat, aku tanyakan dulu bagaimana goalsnya, mereka mau ke arah yang mana. Karena kalau ngegym itu kan bebas, ada yang hanya mau untuk hidup sehat saja, ada yang mau bentuk badan, turun berat badan dan lain sebagainya. Kemudian mengenai pola makan nanti akan diajarkan mengenai makro nutrisi, kemudian pola tidur juga akan

		seperti apa.
Ricko	:	Oke baik, lalu untuk dari mas Julio sendiri untuk membantu mengarahkan klien untuk membangun kebiasaan pola hidup sehat seperti pola tidur, pola makan, dan aktivitas di gym itu seperti apa cara mengarahkannya?
Mas Julio	:	Sebenarnya setiap coach itu beda-beda caranya ya. Tapi kalau aku lebih mengarahkan untuk mencintai gym dulu sebelum mengajarkan mengenai makro nutrisi dan sejenisnya. Karena yang paling susah itu datang ke gym bangun habit, baru setelah itu kita atur pola makan dan sebagainya. Nanti ketika seiringnya waktu, mereka latihan mulai serius dan bisa rutin, pelan-pelan aku akan ajarkan bagaimana pola makan dan istirahatnya. Kemudian untuk pola makan dan pola tidur ini, aku bicara sesuai data ya, kalau aku menyarankan untuk tidur 6-8 jam sesuai dengan kualitas tidur, kemudian nanti belajar untuk menjaga kualitas tidur. Lalu aku juga arahkan untuk menjaga pola makan. Kita sebagai orang Indonesia kan suka dengan yang namanya karbohidrat, hal ini yang harus diberitahu ke mereka lalu juga mengenai karbohidrat kompleks dan sebagainya. Kalau untuk aktivitas latihan di Gym, aku tergantung dari klien ya, misalnya ada klien yang pekerja, aku arahkan misalnya kalau bisa setelah pulang kantor bisa latihan, kita bisa latihan sebanyak 5-6x seminggu.
Ricko	:	Oke mas, kemudian disini saya mau menanyakan terkait dengan cara mas Julio untuk menentukan tujuan diet yang realistis ke klien itu seperti apa?
Mas Julio	:	Sebenarnya ini aku tidak menyudutkan Personal Trainer yang lain, kalau aku pribadi, aku harus jujur dulu bahwa realistis, bahwa Gym itu butuh proses. Tujuanku disini agar klien tidak kecewa, kalau memang ingin diet dengan tujuan turun berat badan sekian ya berarti butuh waktu sekian, tidak ada yang instan. Jadi ketika mereka tanya “kok ada yang bisa turun segini dalam waktu sebulan mas?”, aku akan bilang kalau itu sebenarnya tidak ada, bahwa yang benar itu seperti ini, butuh proses. Kalaupun memang mereka ingin turun berat badan dengan cepat, nanti aku akan bantu dari

	<p>makro nutrisinya, kalau ingin turun cepat ya harus bisa mengontrol makanan dengan mengonsumsi makanan ini.</p>
Ricko	<p>Kalau dari program diet dan aktivitas di Gym, ketika ada klien dengan kondisi kesehatan atau kondisi waktu tertentu, mas Julio punya program tersendiri seperti apa?</p>
Mas Julio	<p>Oke baik, kalau kita di Coach7Play ini ada yang namanya surat perjanjian awal yang isinya pernah cidera atau tidak, kemudian akan ditandatangani oleh klien dan Personal Trainer. Kemudian akan aku tanyakan ini sudah cidera sejak kapan, contohnya kayak patah tulang gitu, apakah sudah pernah diperiksakan ke dokter atau belum. Kemudian misalnya kita main shoulders gitu, kita bisa mainkan dengan beban yang ringan dan efisien untuk menghindari cidera yang lebih bermasalah.</p>
Ricko	<p>: Oke baik mas Julio, tadi kita sudah berbicara seputar pola makan, pola tidur dan aktivitasnya. Sekarang saya mau menanyakan terkait dengan respon dari klien baik itu verbal maupun non verbal ketika mas Julio sedang menyampaikan hal-hal tadi itu seperti apa respon mereka?</p>
Mas Julio	<p>: Sebenarnya responnya beragam ya, kalau untuk respon pola tidur banyak yang bilang “mas tapi aku kerjanya sampai jam segini”, jadi ya harus bisa kita sebagai Personal Trainer untuk mengakali lagi bagaimana. Kalau mengenai pola makan ya karena mungkin pekerjaan atau aktivitasnya yang menuntut dia tidak bisa masak di rumah atau di kos ya nanti kita arahkan juga untuk harus seperti apa. Kalau untuk respon ketika di gym ya mungkin karena mereka sudah bayar Gym kemudian juga bayar jasa Personal Trainer jadi ya mereka menerima saja, mengikuti seperti apa yang aku arahkan. Kalau mengenai respon non verbal pernah juga ketika misalnya kita mainkan gerakan yang mungkin mereka tidak nyaman main disitu tapi aku tetap maksain, itu mulai keluar gimmick nya, dan ini biasanya Personal Trainer udah tau kalau dia tidak nyaman disitu, sehingga aku harus cari permainan lain yang bisa buat klien aku ini nyama dulu, ya walaupun kalau</p>

		aku dari perjanjian awal itu kita ini harus konsisten dan harus bisa mengikuti apa yang coach bilang. Kalau kita sudah mainkan 2 set dan masih ada sisa 2 set lagi, ya kita harus tuntaskan yang ada, baru aku ganti permainan yang lain.
Ricko	:	Oke baik mas, kita lanjut ke pertanyaan selanjutnya ya mas. Saya mau menanyakan terkait dengan cara mas Julio untuk membantu klien yang merasa tidak semangat ketika latihan itu seperti apa?
Mas Julio	:	Kalau kali pertama Personal Trainer dan klien bertemu itu kan kita udah bangun relasi, kita harus tanyakan tujuan awal nge Gym itu untuk apa. Nanti ketika dijawab tujuan awal nge Gym itu apa, itu yang aku jadikan patokan kalau di tengah latihan dia udah mulai malas-malasan. Aku itu ada satu klien cowok, dan rata-rata motivasi cowok datang ke Gym itu karena patah hati, jadi ketika ada klien aku yang cowok ini tidak semangat ketika latihan, aku ingatkan sedikit saja pasti langsung <i>comeback</i> .
Ricko	:	Oke mas Julio, selanjutnya saya mau tanyakan terkait dengan cara mas Julio membangun motivasi diet jangka panjang untuk klien itu seperti apa?
Mas Julio	:	Jadi kalau untuk jangka panjang, masih sama seperti sebelum-sebelumnya, aku sudah bilang dari awal bahwa Gym itu tidak ada yang instan, kebetulan klien - klien ku ini mengambil jasa Personal Trainer untuk jangka panjang. Karena dari awal aku sudah jujur mengenai progresnya butuh berapa bulan, jadi badan bisa turun dan terbentuk itu butuh berapa bulan, akhirnya mereka terbangun motivasi sendiri untuk datang ke Gym terus untuk jangka panjang di masa tua.
Ricko	:	Oke baik mas Julio, kemudian saya mau menanyakan terkait dengan saran mas Julio dengan mereka klien-klien mas Julio yang mengalami kesulitan dalam menjalankan program diet itu saran mas Julio seperti apa?
Mas Julio	:	Saran untuk klien yang mengalami kesulitan itu misalnya mereka yang mau turun berat badan, dengan kita sebagai orang Indonesia yang kalau belum

	<p>makan nasi itu artinya belum makan, jadi ya kita ajarkan untuk mengganti nasi dengan kentang, memberitahu benefitnya akan seperti apa, memang awalnya aku kasih tips boleh makan nasi dengan takaran sekian, kemudian sisanya nanti diganti dengan karbohidrat kompleks. Kemudian kalau untuk minuman, aku menyarankan untuk cowok harus bisa mengonsumsi air putih 2 liter per hari dan 1,5 liter per hari untuk cewek.</p>
Ricko	<p>: Oke ini akan jadi pertanyaan penutup mas Julio, saya mau menanyakan terkait dengan penolakan. Apakah mas Julio pernah mengalami penolakan ketika mas Julio sedang menyampaikan dan mengarahkan ke klien bahwa diet itu seperti ini, pola makan untuk diet seperti ini, dan aktivitas di gym itu seperti ini, apakah klien itu pernah menolak untuk tidak mengiyakan perkataan mas Julio?</p>
Mas Julio	<p>: Kalau untuk penolakan selama aku mengajar tidak pernah mendapatkan penolakan ketika aku menyampaikan bagaimana pola hidup sehat untuk diet. Mungkin karena mereka sudah terlanjur bayar jadi mereka mau untuk mendengarkan aku sebagai Personal Trainer.</p>
Ricko	<p>: Oke baik mas Julio. Pertanyaan tadi menjadi pertanyaan terakhir yang bisa saya tanyakan. Terima kasih atas waktu dan kesempatan yang telah diberikan, selamat siang.</p>

TRANSKRIP Wawancara bersama Mas Dhino (Fitground)
(Sabtu, 25 November 2023 pukul 06.00 WIB)

Ricko	:	Selamat Pagi mas Dhino, terima kasih atas kesempatan yang sudah diberikan. Perkenalkan nama saya Ricko, merupakan mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Saat ini saya sedang menempuh studi akhir Skripsi dengan judul Pola Komunikasi Persuasif Personal Trainer Di Gym Dalam Membangun Motivasi Diet. Sebelumnya disini mas Dhino boleh dibantu perkenalan diri terlebih dahulu, kemudian usia saat ini berapa dan sudah berapa lama pengalaman melatih di Gym.
Mas Dhino	:	Oke baik, perkenalkan nama saya Dhino, nama panjangnya Herdi Wardhono. Usia sekarang 33 tahun. Untuk di dunia Gym ini saya mulai berkecimpung pada tahun 2011, kemudian untuk Personal Trainer baru di tahun 2015, jadi sudah kurang lebih 8 tahun.
Ricko	:	Mas Dhino boleh di ceritakan sedikit dulu kali pertama khususnya dalam mengambil sertifikasi kepelatihan itu seperti apa mas?
Mas Dhino	:	Kalau sertifikasi pelatihan saya baru ambil 2021, ya mulai masuk ke jenjang yang lebih profesional, untuk tempatnya di Rai Institute, miliknya Ade Rai.
Ricko	:	Oke baik, selanjutnya saya ingin menanyakan terkait dengan cara mas Dhino khususnya ketika kali pertama melakukan komunikasi atau mengobrol dengan klien yang datang kali pertama untuk tujuan diet, itu mas Dhino memulai komunikasinya seperti apa?
Mas Dhino	:	Oke baik, jadi sebelumnya saya pasti menanyakan untuk datang ke saya konsultasi terlebih dahulu. Tujuannya untuk apa, apakah diet atau penggemukan. Tapi sekarang lebih banyak tujuannya untuk <i>fat loss</i> , kebanyakan klien saya itu ibu-ibu setelah melahirkan yang ingin kembali ke berat badan yang dulu, kemudian saya menanyakan ingin seperti apa programnya, kemudian pernah Gym atau tidak sebelumnya, setelah itu

	<p>masuk ke penimbangan berat badan, dan baru masuk ke program latihan. Untuk program latihan ini akan saya bagi menjadi beberapa bagian, pertama ya pengenalan alat buat mereka yang masih awam, kemudian baru masuk ke form nya seperti apa, kemudian yang lain-lainnya. Lalu untuk pola tidur dan pola makan, saya harus memastikan terlebih dahulu apakah dia <i>enjoy</i> untuk latihan khususnya kali pertama dia datang, seberapa tertariknya dia terhadap latihan, baru kita ngobrol terkait dengan bagaimana pola tidur dan pola makan itu seperti apa. Soalnya kalau saya langsung saya beri tahu di awal mengenai apa saja yang harus dia makan, kemudian pola tidur yang baik seperti apa, takutnya keburu pusing duluan, sehingga tidak <i>enjoy</i> dan tidak tertarik untuk latihan.</p>
Ricko	: Oke mas, kemudian disini saya mau menanyakan terkait dengan cara mas Dhino untuk menentukan tujuan diet yang realistis ke klien itu seperti apa?
Mas Dhino	: Sebelumnya saya harus tanyakan terlebih dahulu bagaimana pola makan dia, kalau misalnya dia sarapan nasi goreng, siang nasi padang, malam penyetan, ya itu tidak apa-apa, tapi dengan catatan harus bisa menerima konsekuensi dengan menerima pola latihan apa yang nantinya akan saya berikan. Supaya besoknya dia akan merasa kapok dengan apa yang dia konsumsi sebelumnya.
Ricko	Kalau dari program diet dan aktivitas di Gym, ketika ada klien dengan kondisi kesehatan atau kondisi waktu tertentu, mas Dhino punya program tersendiri seperti apa?
Mas Dhino	Oke baik, kalau masalah waktu ini saya mengarahkannya dengan cara memperhatikan olahraganya tidak apa-apa sedikit, namun dengan konsekuensi mengikuti arahan makanan yang saya kontrol. Jadi nanti akan saya minta untuk mengirimkan foto makanan apa yang dia makan. Jadi disini tujuannya agar tetap terkontrol. Kemudian untuk pola latihan dengan mereka yang memiliki kondisi kesehatan tertentu ya kita berikan program lain. Misalnya saat itu dia ada masalah di bahu, ya kita berikan latihan untuk

	<p>lower body saja, atau misalnya kita mainkan tetap di bahu, namun dengan metode tertentu, seperti <i>play matrix</i> atau memainkan dengan beban yang tidak berat.</p>
Ricko	<p>: Oke baik mas Dhino, tadi kita sudah berbicara seputar pola makan, pola tidur dan aktivitasnya. Sekarang saya mau menanyakan terkait dengan respon dari klien baik itu verbal maupun non verbal ketika mas Dhino sedang menyampaikan hal-hal tadi itu seperti apa respon mereka?</p>
Mas Dhino	<p>: Ada beberapa klien yang happy pada saat diberikan program latihan, misalnya main kaki hari ini, tapi ga sedikit juga yang malas (mas Dhino memberikan ekspresi wajah lesu). Ketika saat hari itu dia malas saat jadwal latihan kaki, saya berikan saat itu hanya 50% saja untuk latihan kakinya dan 50%nya untuk latihan <i>upper body</i> atau latihan tangan, kemudian ajak ngobrol juga, bagaimana aktivitasnya sebelum ke Gym ini. Jadi apa yang dia rasakan sebelum ke Gym ini biar bisa dilepaskan atau dilewati gitu aja dibarengi dengan ngobrol. Kemudian untuk pola makan dan pola tidur respon dari mereka ya biasanya untuk yang baru pertama kali <i>join</i>, 8 kali pertemuan pertama itu banyak keluhan, contohnya seperti “aduh susah kalau makanannya seperti itu”, maka saya disini sebagai Personal Trainer mencoba untuk membuat lebih fun, seperti saya membebaskan makan untuk makan apa yang disenangi, misalnya mau makan nasi padang atau apalah, yang terpenting saya harus atur jam nya, misalnya harus makan di jam 12 siang dan 6 sore. Diluar jam itu cukup makan buah saja. Setelah 2 minggu mereka bisa mulai terbiasa untuk menahan rasa lapar dan tidak jajan sembarang, di minggu ketiga saya arahkan untuk merubah nasi putih menjadi nasi merah atau kentang. Hasilnya dari 80% klien saya yang ada itu berhasil. Karena mereka <i>enjoy</i>, mereka senang dengan <i>life style</i> seperti itu. Jadi karena tolak ukur fat loss atau kebugaran ini tidak ditujukan dengan satu bulan harus turun sekian, tapi saya harus brainwash mereka dengan bahwa olahraga atau hidup sehat itu <i>long life</i>, jadi mereka harus <i>fun</i>. Ketika kalian mau makan penyetan ya silahkan, tapi tetap harus olahraga. Namun</p>

		ketika mereka mau makan makanan yang sehat, ya akan jauh lebih baik.
Ricko	:	Oke baik mas, kita lanjut ke pertanyaan selanjutnya ya mas. Saya mau menanyakan terkait dengan cara mas Dhino untuk membantu klien yang merasa tidak semangat ketika latihan itu seperti apa?
Mas Dhino	:	Ya tentu ada, kalau saya lebih ke banyak ngobrol. Menanyakan kayak kenapa hari ini gitu, kok kurang semangat, kenapa loyo. Mereka biasanya nanti akan cerita karena masalah tugas, pekerjaan, kegiatan. Kita banyak <i>sharing</i> dan ngobrol gitu. Untuk olahraganya bahkan bisa dibilang hanya 20-30% saja, sisanya mengobrol. Biar mereka itu melihat bahwa saya sebagai Personal Trainer itu tidak melulu soal olahraga. Mereka datang seperti mereka bisa cerita dan <i>sharing</i> ke Trainerku, aku bisa olahraga sambil <i>sharing</i> . Otomatis apa yang mereka pikirkan di hari itu, capeknya bisa hilang di Gym. Intinya <i>enjoy</i> dulu.
Ricko	:	Oke mas Dhino, selanjutnya saya mau tanyakan terkait dengan cara mas Dhino membangun motivasi diet jangka panjang untuk klien itu seperti apa?
Mas Dhino	:	Ya itu tadi, untuk hidup sehat saya berikan pengetahuan soal makanan sehat itu tidak membosankan. Ketika kamu ingin kurus, makanan sehat tidak semengerikan dan membosankan yang kamu pikirkan. Jadi ketika kamu ingin makan penyetan ya silahkan saja, yang terpenting harus olahraga. Katakanlah misalnya hari ini kamu makan nasi padang pagi, siang, malam. Ya kamu harus terima konsekuensinya besok.
Ricko	:	Oke baik mas Dhino, kemudian saya mau menanyakan terkait dengan saran mas Dhino dengan mereka klien-klien mas Dhino yang mengalami kesulitan dalam menjalankan program diet itu saran mas Dhino seperti apa?
Mas Dhino	:	Dari awal mulai penimbangan berat badan, kemudian masuk ke sesi latihan, saya akan memberikan proses yang sudah dijalani. Sedikit proses itu berdampak pengaruh besar buat klien saya. Mau itu hanya turun 1% <i>fat</i> nya

	<p>di bulan itu mereka sudah sangat <i>happy</i>, dan itu yang menjadi acua semangat untuk mereka latihan di bulan berikutnya. Ketika mereka bisa melihat di bulan kemarin aku turun sekian, mereka jadi akan lebih semangat untuk lebih baik di bulan berikutnya. Mereka bilang “wah kalau kalau aku makan kayak kemarin aja bisa turun sekian, kalau makan lebih baik lagi pasti bisa turun lebih banyak lagi”.</p>
Ricko	<p>: Oke ini akan jadi pertanyaan penutup mas Dhino, saya mau menanyakan terkait dengan penolakan. Apakah mas Dhino pernah mengalami penolakan ketika mas Dhino sedang menyampaikan dan mengarahkan ke klien bahwa diet itu seperti ini, pola makan untuk diet seperti ini, dan aktivitas di gym itu seperti ini, apakah klien itu pernah menolak untuk tidak mengiyakan perkataan mas Dhino?</p>
Mas Dhino	<p>: Banyak ya mas, banyak banget. Saya sarankan untuk makan sehat, mereka bilang “gabisa, saya gamau mas”. Kemudian ada juga yang bilang “saya punya gerd” “saya gabisa melakukan jendela makan yang mas Dhino kasih”. Respon balik saya ya tidak apa-apa, tidak masalah, yang terpenting apa yang mereka makan, tetap harus olahraga. Apa yang kamu konsumsi harus kamu buang dalam waktu tertentu. Jadi mereka tetap <i>enjoy</i>, bahwa saya olahraga untuk jangka panjang, bukan hanya untuk bulan ini saja. Kasarannya gini, saya olahraga itu untuk bisa makan enak, jadi mereka tetap mau untuk berolahraga.</p>
Ricko	<p>: Oke baik mas Dhino. Pertanyaan tadi menjadi pertanyaan terakhir yang bisa saya tanyakan. Terima kasih atas waktu dan kesempatan yang telah diberikan, selamat siang.</p>

TRANSKRIP Wawancara bersama Mbak Kamil (HSC UNY)
(Sabtu, 25 November 2023 pukul 17.00 WIB)

Ricko	:	Selamat sore mbak Kamil, terima kasih atas kesempatan yang sudah diberikan. Perkenalkan nama saya Ricko, merupakan mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Saat ini saya sedang menempuh studi akhir Skripsi dengan judul Pola Komunikasi Persuasif Personal Trainer Di Gym Dalam Membangun Motivasi Diet. Sebelumnya disini Mbak Kamil boleh dibantu perkenalan diri terlebih dahulu, kemudian usia saat ini berapa dan sudah berapa lama pengalaman melatih di Gym.
Mbak Kamil	:	Oke baik, Selamat sore mas Ricko. Perkenalkan nama saya Kamilia Lituhayu. Usia sekarang 324 tahun. Untuk di dunia Gym itu dari tahun 2021. Cuma kalau di luar dunia Gym, saya itu visit ke rumah-rumah dari 2020 ketika zaman pandemi. Ketika 2021-2022 itu saya di Gym menjadi PT tetap, terus di 2022 awal itu saya keluar dan menjadi PT Freelance dan tetap visit ke rumah-rumah juga dan melatih wushu.
Ricko	:	Mbak Kamil boleh di ceritakan sedikit dulu kali pertama khususnya dalam mengambil sertifikasi kepelatihan itu seperti apa mbak?
Mbak Kamil	:	Kalau sertifikasi pelatihan saya ambil di Rai Institute pada tahun 2021.
Ricko	:	Oke baik, selanjutnya saya ingin menanyakan terkait dengan cara Mbak Kamil khususnya ketika kali pertama melakukan komunikasi atau mengobrol dengan klien yang datang kali pertama untuk tujuan diet, itu Mbak Kamil memulai komunikasinya seperti apa?
Mbak Kamil	:	Kalau saya pertama itu pasti klien akan menghubungi saya, ya intinya mereka tertarik untuk mengambil jasa PT sama saya. Kemudian pasti akan ada interview dulu, itu menyangkut pekerjaan dan segala macam, kemudian ada pengukuran komposisi tubuh, kemudian yang pasti akan PT tanyakan itu goalsnya apa, apakah diet, atau mungkin menggemukkan

		badan begitu.
Ricko	:	Oke baik, lalu untuk dari mbak Kamil sendiri untuk membantu mengarahkan klien untuk membangun kebiasaan pola hidup sehat seperti pola tidur, pola makan, dan aktivitas di gym itu seperti apa cara mengarahkannya?
Mbak Kamil	:	Jadi kalau mengkomunikasikannya saya akan mengajak ngobrol aja. Kalau untuk pola latihan itu sama saja untuk pola hidup sehat, seperti pola tidur yang menurut beberapa sumber itu harus 7-8 jam, tapi kalau saya lebih menekankan ke kualitas tidurnya. Karena kalau klien saya itu kan banyak yang sibuk di kantor, jadi kalau untuk tidur 7-8 jam itu susah, jadi saya lebih menekankan untuk ke kualitas tidur, seperti apa yang harus dilakukan sebelum tidur. Kemudian untuk pola makan, klien itu banyak juga yang minta menu makan, tapi kalau saya itu tidak memberikan, tapi saya bisa kasih tips-tips nya saja. Karena kalau menu makan itu bukan di ranah saya, jadi saya hanya bisa memberikan tips untuk mengurangi gorengan misalnya, bukan menghindari tapi mengurangi, kemudian mengurangi asupan kalori/hari.
Ricko	:	Oke mbak, kemudian disini saya mau menanyakan terkait dengan cara Mas Kamil untuk menentukan tujuan diet yang realistis ke klien itu seperti apa?
Mbak Kamil	:	Oke diet yang realistis itu begini, pasti akan saya tanyakan duluinginnya seperti apa dietnya. Kemudian saya interview kegiatan sehari-harinya, seperti pekerjaannya apa, sudah berkeluarga atau belum, sudah punya anak atau belum, dari sini kita bisa lihat, misalnya sudah berkeluarga atau sudah punya anak biasanya waktunya sedikit, jadi kita harus bisa mengatur gerakannya latihannya seperti apa, terus pola istirahatnya harus seperti apa begitu.
Ricko		Kalau dari program diet dan aktivitas di Gym, ketika ada klien dengan

		kondisi kesehatan atau kondisi waktu tertentu, Mbak Kamil punya program tersendiri seperti apa?
Mbak Kamil		Kalau untuk di waktu tertentu, misalnya cuma bisa seminggu dua kali, padahal kalau menurut WHO seminggu itu tiga kali, berarti mau tidak mau ketika ambil PT sama saya cuma bisa dua kali, mereka harus bisa latihan sendiri di luar jadwal latihan. Kemudian kalau untuk kondisi kesehatan tertentu biasanya dipastikan dulu apakah sudah pernah di konsultasikan ke dokter atau belum, kalau misalnya sudah dikonsultasikan baru saya berani untuk melatih, kalau misalnya belum dikonsultasikan saya tidak berani untuk ambil resiko. Disini saya juga melihat tergantung dari seberapa parah cidera nya, kalau misalnya kayak patah baru 5 hari gitu, saya tidak akan berani ambil resiko, tapi kalau misalnya sudah bertahun-tahun, baru saya berani untuk melatih itu.
Ricko	:	Oke baik Mbak Kamil, tadi kita sudah berbicara seputar pola makan, pola tidur dan aktivitasnya. Sekarang saya mau menanyakan terkait dengan respon dari klien baik itu verbal maupun non verbal ketika Mbak Kamil sedang menyampaikan hal-hal tadi itu seperti apa respon mereka?
Mbak Kamil	:	Kalau sejauh ini responnya kalau yang <i>newbie</i> yang tidak mengerti mengenai pola hidup dan segala macam, mereka merespon positif, mereka menerima begitu dan bilang “emang gitu ya?”. Tapi kalau untuk mereka yang sudah tau, tapi mereka tidak melakukan pola hidup yang baik itu mereka pada bilang “iya, ini susah e mbak”. Kemudian juga ada respon yang kayak malas-malas, mungkin misalnya pas lagi haid, mereka bilang “ah gamau, perutnya lagi sakit”, jadinya mereka malas gitu dan macam-macam juga. Dari situ, saya sebagai PT bertindakya tetap harus <i>ready</i> , walaupun di hari itu klien malas-malas saya tidak boleh yang ikut capek, jadi tetap harus <i>ready</i> . Kemudian misalnya set 1, set 2, set 3 sudah capek, saya disini sudah siap-siap memberikan dumbbell gitu.
Ricko	:	Oke baik Mbak, kita lanjut ke pertanyaan selanjutnya ya. Saya mau

		menanyakan terkait dengan cara Mbak Kamil untuk membantu klien yang merasa tidak semangat ketika latihan itu seperti apa?
Mbak Kamil	:	Kalau saat hari itu tidak semangat, tetap saya minta untuk latihan, tidak saya berikan kata-kata motivasi dan segala macam, tapi saya ajak untuk tetap latihan dan saya bilang untuk ayo diikuti. Kalau memang disaat itu dia tidak semangat sekali, saya berikan pola latihan dengan beban yang ringan. Kemudian misalnya sudah 10 repetisi, tapi masih kurang 2 atau 3, saya akan bilang ayo masih bisa, tinggal 2 lagi ya, 3 lagi ya.
Ricko	:	Oke Mbak Kamil, selanjutnya saya mau tanyakan terkait dengan cara Mbak Kamil membangun motivasi diet jangka panjang untuk klien itu seperti apa?
Mbak Kamil	:	Sebenarnya ini sambil jalan ya mas, misalnya sepanjang sesi itu saya mengedukasi terus, kalau fitness itu, sehat itu bukan tujuan. Kalau tujuan kan misalnya sudah sampai tujuan terus berhenti. Tapi ini harus ada di dalam dirimu, sehat itu jadi teman kamu, bahwa kamu harus sehat. Kalau motivasi, aku kasih kata-kata gitu malah tidak. Kemudian juga yang menjadi strategi saya juga dengan memberikan variasi gerakan latihan, agar mereka tidak bosan, mereka tetap suka latihan.
Ricko	:	Oke baik Mbak Kamil, kemudian saya mau menanyakan terkait dengan saran Mbak Kamil dengan mereka klien-klien Mbak Kamil yang mengalami kesulitan dalam menjalankan program diet itu saran Mbak Kamil seperti apa?
Mbak Kamil	:	Saran dari saya itu ya perlahan si mas, jadi tujuannya jangan tidak realistis, harus dibuat realistis. Tujuannya simple saja, bahwa kita harus sehat, dari harus sehat ini nanti akan banyak cabangnya, bahwa harus sehat itu harus olahraga, harus sehat itu harus tidur yang baik, harus sehat harus <i>manage</i> stress yang baik juga, dan ini semua juga akan kembali ke tiap orang masing-masing.

Ricko	:	Oke ini akan jadi pertanyaan penutup Mbak Kamil, saya mau menanyakan terkait dengan penolakan. Apakah Mbak Kamil pernah mengalami penolakan ketika Mbak Kamil sedang menyampaikan dan mengarahkan ke klien bahwa diet itu seperti ini, pola makan untuk diet seperti ini, dan aktivitas di gym itu seperti ini, apakah klien itu pernah menolak untuk tidak mengiyakan perkataan Mbak Kamil?
Mbak Kamil	:	Kalau penolakan secara langsung kayak “ah aku gamau mbak”, itu belum pernah. Tapi penolakan mereka mungkin secara tidak langsung ya, kayak misalnya saya sampaikan besok latihan kaki, terus mereka bilang “mbak, kalau besok tidak latihan kaki gimana?”, jadi mereka itu mencoba untuk memberikan nego ke saya
Ricko	:	Oke baik Mbak Kamil. Pertanyaan tadi menjadi pertanyaan terakhir yang bisa saya tanyakan. Terima kasih atas waktu dan kesempatan yang telah diberikan, selamat siang.

TRANSKRIP Wawancara bersama Mas Brian (Dimension Gym)
(Sabtu, 29 November 2023 pukul 14.00 WIB)

Ricko	:	Selamat Siang Mas Brian, terima kasih atas kesempatan yang sudah diberikan. Perkenalkan nama saya Ricko, merupakan mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Saat ini saya sedang menempuh studi akhir Skripsi dengan judul Pola Komunikasi Persuasif Personal Trainer Di Gym Dalam Membangun Motivasi Diet. Sebelumnya disini Mas Brian boleh dibantu perkenalan diri terlebih dahulu, kemudian usia saat ini berapa dan sudah berapa lama pengalaman melatih di Gym.
Mas Brian	:	Oke baik, perkenalkan nama saya Brian Prasetyo. Saya PT di salah satu Gym di Yogya namanya Dimension Gym.. Usia sekarang 30 tahun. Pengalaman di dunia Gym sudah 5 tahun, untuk jadi Personal Trainer sudah 2 tahun belakang ini.
Ricko	:	Mas Brian boleh di ceritakan sedikit dulu kali pertama khususnya dalam mengambil sertifikasi kepelatihan itu seperti apa mas?
Mas Brian	:	Kalau sertifikasi pelatihan saya ambil di Yogya, di Rai Fitness, Rai Institute di tahun 2021.
Ricko	:	Oke baik, selanjutnya saya ingin menanyakan terkait dengan cara Mas Brian khususnya ketika kali pertama melakukan komunikasi atau mengobrol dengan klien yang datang kali pertama untuk tujuan diet, itu Mas Brian memulai komunikasinya seperti apa?
Mas Brian	:	Untuk pertama kali, orangnya aku tanya terlebih dahulu, apakah sudah pernah diet atau belum, kemudian pola makannya seperti apa sebelum ke Gym ini, kemudian pola tidurnya seperti apa, kemudian targetnya nanti kita bimbing, misalnya Ricko datang ke Gym dengan berat badan 92 kg, ketika waktu ketemu aku, nanti akan kita timbang terus aku jelasin fat nya berapa, aku jelasin sekian-sekian. Kemudian pola diet itu pasti kan dari pola makan, untuk pola latihan itu opsi kedua. Jadi pasti aku arahkan

		<p>untuk pola makan dulu dibenarkan, kemudian baru pola latihan. Orang yang bisa dikatakan berhasil diet itu, ketika pola makannya sudah benar, kemudian pola latihan, baru pola istirahat.</p>
Ricko	:	<p>Oke baik, lalu untuk dari Mas Brian sendiri untuk membantu mengarahkan klien untuk membangun kebiasaan pola hidup sehat seperti pola tidur, pola makan, dan aktivitas di gym itu seperti apa cara mengarahkannya?</p>
Mas Brian	:	<p>Pertama pasti aku mencontohkan ke diriku sendiri, kalau klien minta motivasi, akan aku bilang tujuan awal ke Gym itu apa, kayak ada klien ku tujuan ke Gym itu memang untuk turun berat badan. Jadi datang ke Gym itu aku arahkan untuk yang penting gerak dulu, aktivitasnya dulu. Nanti ketika sudah nyaman baru kita masukkan program-program. Jadi memang program itu tidak bisa diselesaikan dalam satu sampai tiga bulan, pasti untuk jangka panjang. Begitu juga dengan menurunkan berat badan, tidak bisa dengan sebulan. Kalaupun bisa, aku sebagai Personal Trainer tidak bisa bilang kayak Ricko kamu akan turun berat badan dalam sebulan 8 kg, itu mustahil. Kalaupun bisa itu dietnya ketat sekali, makannya clean dan itu pun belum tentu, bahkan tidak makan sama sekali. Orang yang bisa turun 4 kg dalam seminggu, itu menurutku tidak wajar. Dalam ilmu aku di Gym, di Rai Institute, seminggu itu dikatakan diet normal seminggu sebaiknya turun satu setengah kilo sampai dua kilo. Itu yang dikatakan normal dengan makan dua kali, dengan defisit kalori dari kalori harian. Kadang tubuh manusia itu naik turun, jadi paling tidak 1 kg atau 2 kg, dan akupun juga bilang ke klienku untuk bulan pertama jangan terlalu banyak ekspektasi tinggi, jadi lakukan dulu, gerak dulu, niat dulu datang ke Gym, kadang ada yang seminggu 3x datang, nanti minggu kedua cuma sekali, dan itu sudah terlihat niatnya berkurang.</p> <p>Kemudian yang kedua, aku harus bilang di awal bahwa kita harus kerja sama, dalam kerja sama ini artinya ketika di Gym itu urusanku, diluar itu urusan klien. Kalau mau tanya mengenai tentang kalori dan diet, silahkan</p>

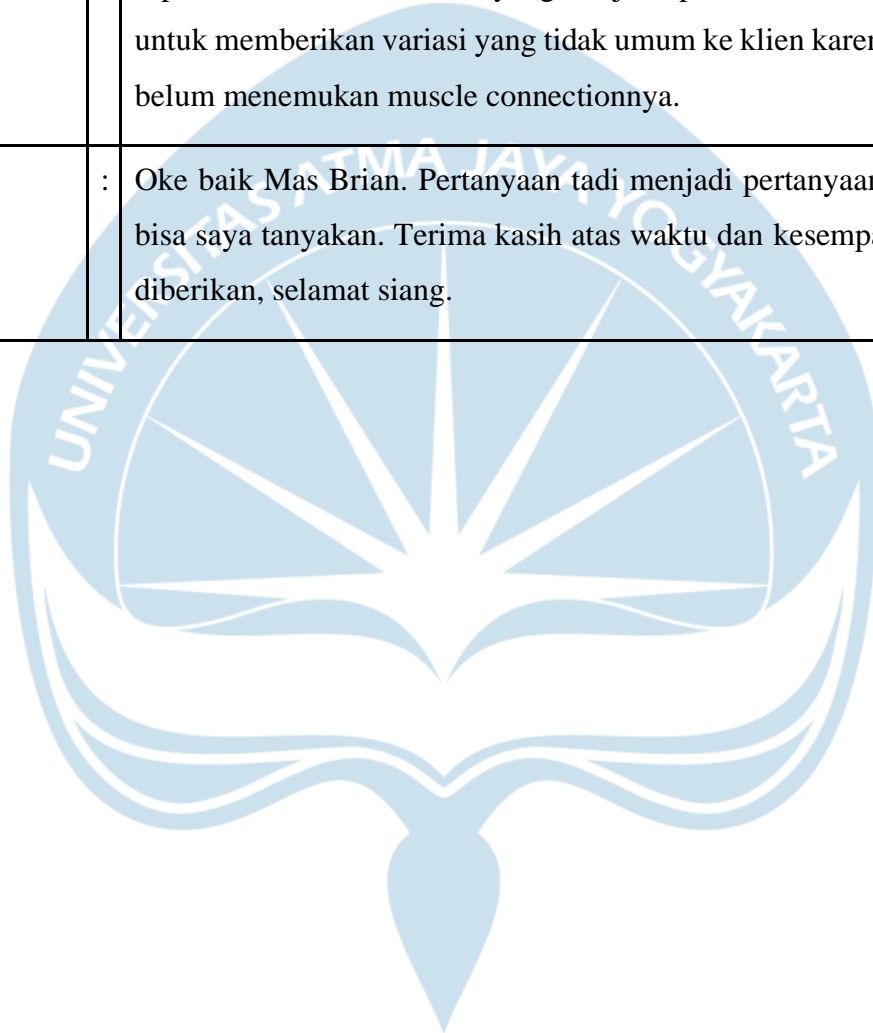
	<p>tanyakan ke aku, tapi kalau untuk menjaga pola makan dia diluar aku tidak mungkin setiap hari chat “kamu makan apa aja hari ini”, ngobrolin di Whatsapp, itu membuat klien mungkin akan risih, mungkin memang ada yang menerima, tapi kebanyakan tidak, jadi lebih amannya ya seperti itu, kita komunikasi biar goalsnya tercapai, aku jadi puas dengan apa yang aku kasih ke klien, klien puas dengan hasil kerja yang kukasih, intinya kita harus kerjasama.</p>
Ricko	<p>Kalau dari program diet dan aktivitas di Gym, ketika ada klien dengan kondisi kesehatan atau kondisi waktu tertentu, Mas Brian punya program tersendiri seperti apa?</p>
Mas Brian	<p>Untuk masalah kesehatan, aku akan tanyakan terlebih dahulu diawal apakah cedera ini misalnya sudah pernah diterapi atau belum. Dari situ aku jadi tau, apakah bisa aku kasih beban atau tidak, tapi intinya gerak dulu. Mungkin dari beban kosong, terus aku tanyakan nyeri atau tidak, kalau mereka jawab “oh engga mas”, berarti bisa kita lanjutkan atau tambah beban, misalnya set ke 2 kita naikkan dua setengah, kalau masih aman kita naikin jadi 5 kg, kemudian klien bilang “nyeri dikit mas”, aku bilang oke masih aman kalau nyeri dikit, masih bisa ditambah atau tetap beban tapi repitisinya dinaikkan. Jadi otot itu kalau cideranya ringan, misalnya nyeri otot kita bisa arahkan untuk terapi saja, kadang otot itu tidak bisa kita paksakan, tapi kalau keseleo bisa tak sarankan untuk ke fisioterapi. Kemudian untuk kodnisi waktu tertenu, aku dari awal aku juga akan bilang ketika konsultasi biasanya mereka tanyakan “untuk masalah jadwal gimana mas?”, dari sini aku tanyakan biasanya senin sampai sabtu bisanya kapan aja?, aku disini sebagai Personal Trainer bakal mengikuti, karena tidak bisa klien yang mengikuti aku, karena aku tau klien aku, klien aku kerja semua. Maka dari itu aku bilang di awal kalau kerja, utama kerja dulu, setelah itu kalau tidak bisa olahraga seminggu 3x, kardio saja, karena kardio bisa sendiri diatas di treadmill atau diluar. Pokoknya aku minta untuk gerak terus, jangan bergantung dengan PT. Jadi klien itu</p>

	<p>harus bisa improve sendiri, sekarang misalnya dengan berat badan 135 kg untuk 3 bulan harus turun sampai 100 kg itu mustahil. Jadi memang kalau misalnya cuma bisa seminggu 3x mustahil sekali. Kalau memang misalnya inginnya cepat, seminggu terus latihan, dengan 3 hari kardio dengan waktu yang ditentukan dan usahanya harus ada.</p>
Ricko	<p>: Oke baik Mas Brian, tadi kita sudah berbicara seputar pola makan, pola tidur dan aktivitasnya. Sekarang saya mau menanyakan terkait dengan respon dari klien baik itu verbal maupun non verbal ketika Mas Brian sedang menyampaikan hal-hal tadi itu seperti apa respon mereka?</p>
Mas Brian	<p>: Kebanyakan klien aku yang program fat loss, kalau aku latih dengar kata kata yang aku bilang misalnya cut gula, cut garam dulu, tinggalin minyak, pasti udah bilang “aduh itu yang paling susah mas”, aku pasti respon lagi untuk coba dulu, aku tidak minta sepenuhnya untuk cut, tapi cobalah untuk mengurangi, kalau kamu sudah datang ke Gym berarti niatmu udah ada buat menurunkan berat badan, jadi kalau aku sudah bilang untuk bisa mengurangi gula yang paling susah terurai dalam tubuh, kedua garam, ketiga minyak-minyak an, aku minta untuk mengurangi dulu minimal sebulan, kemudian kita lihat perkembangannya, kalau semisal sudah mulai ada perubahan penurunan, kita mulai arahkan lagi untuk cut lebih lanjut. Jadi tidak bisa kalau aku bilang besok cut, mereka pasti akan ngeluh “mas brian memberikan ekspresi lesu”, kemudian juga pusing, dan datang sekali, kemudian besok tidak datang lagi.</p>
Ricko	<p>: Oke baik mas, kita lanjut ke pertanyaan selanjutnya ya mas. Saya mau menanyakan terkait dengan cara Mas Brian untuk membantu klien yang merasa tidak semangat ketika latihan itu seperti apa?</p>
Mas Brian	<p>: Kalau saat hari itu tidak semangat, pertama pasti aku tanyakan gimana tadi di kantor misalnya. Nanti mereka akan cerita, misalnya kayak “aduh mas, agak capek sedikit”, dari sini aku tidak bisa langsung kasih beban yang maksimal, jadi aku menyesuaikan. Kalau misal ada juga klien aku</p>

	<p>yang ngomong “hari aku libur kerjaan mas”, aku pasti arahkan untuk bisa lebih semangat, misalnya kayak aku ajak untuk main <i>dropset</i> kemudian langsung superser. Mereka di awal pasti kayak “aduhhh”, tapi setelah itu dari klien-klien aku pasti akan mengikuti. Ibaratnya gini, ketika aku kasihkan 12 repetisi, aku pasti akan bilang one more, one more, aku gituin, dan akhirnya menjadi 15 malahan. Kadang mindsetnya orang itu udah capek, tapi karena aku cuma bilang one more, one more, jadinya orang berpikir kalau tinggal satu lagi. Orang-orang disekitar pun juga nanti akan ikutan semangat jadinya kayak “ayo mas, ayo mas, satu lagi mas”, akhirnya klien aku jadi semangat, jadi kita buat enjoy dulu.</p>
Ricko	: Oke Mas Brian, selanjutnya saya mau tanyakan terkait dengan cara Mas Brian membangun motivasi diet jangka panjang untuk klien itu seperti apa?
Mas Brian	: Dari awal itu pasti kan aku sudah bilang, bahwa bentuk badan, menurunkan berat badan itu tidak bisa dengan sekejap mata, yang aku bikinin adalah program, bukan yang klien datang ke aku untuk ambil 10x pertemuan untuk turun berat badan dalam sekejap. Kadang aku bilang di awal mau program atau cuma buat sebulan aja. Kalau sebulan aja aku pasti kasihkan hanya basic saja, khususnya alat-alat biar dia bisa meneruskan sendiri. Kalau program minimal 3 bulan gitu, nanti kalau 3 bulan cocok, bisa dilanjutkan sendiri atau sama aku lagi. Kayak Ricko dulu datang ke aku dengan kondisi yang sudah paham sama Gym, tapi butuh variasi-variasi lain, ya aku sebagai PT membantu untuk memberikan apa yang bisa aku kasihkan ke klien aku. Untuk jangka panjang juga, aku punya member yang sudah hampir 2 tahun ini barengan sama aku terus, walaupun dia udah bisa, udah banyak kenal sama orang-orang disini, tapi kalau tidak sama aku dia kurang semangat atau malas jadinya.
Ricko	: Oke baik Mas Brian, kemudian saya mau menanyakan terkait dengan

	<p>saran Mas Brian dengan mereka klien-klien Mas Brian yang mengalami kesulitan dalam menjalankan program diet itu saran Mas Brian seperti apa?</p>
<p>Mas Brian</p>	<p>: Saran dari aku, bahwa orang datang ke Gym itu pasti ada tujuan. Ketika dia punya tujuan, ketika dia tidak bisa capai tujuan, dia akan berhenti. Contoh misalnya ada klien yang datang ke aku terus bilang “mas aku cuma butuh turun 5 kg aja”, setelah turun ya dia tidak datang ke Gym lagi. Jadi aku mencoba untuk menyarankan untuk rubah tujuanmu jadi kebutuhan. Ketika nanti udaj mencapai tujuan, nanti tinggal maintenance, jadi setiap hari datang Gym, ketika sudah mencapai apa yang dituju, setelah itu cukup misalnya 3x seminggu saja datang ke Gym nya, biar <i>habit</i> nya tidak hilang dan menjadi sebuah kebiasaan. Apalagi diet misalnya, contoh aku diet di umur 30. Ketika dulu aku di umur 5 tahun sampai 30 tahun aku udah pernah makan enak, ketika di reset ke makanan awal mungkin sudah tidak enak. Misalnya kayak temen-temenku yang gemuk, aku bilang ayo olahraga, mereka bilang “ngapain olahraga, begini aja enak”, tapi ketika dia terkena penyakit, mereka mulai sesak, mereka baru sadar dan itu sudah telat. Jadi jangan seperti itu, setidaknya ya atur pola makan dulu, walaupun tidak ke Gym setidaknya jalan kaki mungkin atau lari kalau kuat, 10 km atau 5 km bolak balik, ya semakin baik badan, buat beraktivitas pun juga akan enak. Kita cari baiknya dulu aja, ke kesehatannya dulu, tidak perlu jauh-jauh berpikir akan jadi badannya, itu hal bonus kalau kata orang-orang</p>
<p>Ricko</p>	<p>: Oke ini akan jadi pertanyaan penutup Mas Brian, saya mau menanyakan terkait dengan penolakan. Apakah Mas Brian pernah mengalami penolakan ketika Mas Brian sedang menyampaikan dan mengarahkan ke klien bahwa diet itu seperti ini, pola makan untuk diet seperti ini, dan aktivitas di gym itu seperti ini, apakah klien itu pernah menolak untuk tidak mengiyakan perkataan Mas Brian?</p>

Mas Brian	:	Kalau pernah itu mungkin lebih ke gerakannya. Ketika dia sudah khatam dengan gerakannya, klien minta variasi lain yang lebih enak lagi. Seharusnya setiap PT pasti punya atau merekomendasikan variasi atau gerakan-gerakan yang tidak membuat klien bosan. Kadang memang ada gerakan atau variasi lain yang bagi orang awam melihatnya aneh dan seperti tidak masuk ke otot yang dituju, tapi kalau aku tidak berani juga untuk memberikan variasi yang tidak umum ke klien karena pasti mereka belum menemukan muscle connectionnya.
Ricko	:	Oke baik Mas Brian. Pertanyaan tadi menjadi pertanyaan terakhir yang bisa saya tanyakan. Terima kasih atas waktu dan kesempatan yang telah diberikan, selamat siang.



TRANSKRIP Wawancara bersama Mas Prima (Eight Gym)

(Rabu, 29 November 2023 pukul 19.00 WIB)

Ricko	:	Selamat malam Mas Prima, terima kasih atas kesempatan yang sudah diberikan. Perkenalkan nama saya Ricko, merupakan mahasiswa Ilmu Komunikasi Universitas Atma Jaya Yogyakarta. Saat ini saya sedang menempuh studi akhir Skripsi dengan judul Pola Komunikasi Persuasif Personal Trainer Di Gym Dalam Membangun Motivasi Diet. Sebelumnya disini Mas Prima boleh dibantu perkenalan diri terlebih dahulu, kemudian usia saat ini berapa dan sudah berapa lama pengalaman melatih di Gym.
Mas Prima	:	Oke baik, perkenalkan nama saya Prima Wahyu. Usia sekarang 41 tahun. Saya sudah melatih di tempat Gym kira-kira 18 tahun.
Ricko	:	Mas Prima boleh di ceritakan sedikit dulu kali pertama khususnya dalam mengambil sertifikasi kepelatihan itu seperti apa mas?
Mas Prima	:	Saya ambil tahun 2009 di Reebok University, Victoria Australia. Dimana saya mengikuti pelatihan kurang lebih 4 bulan, untuk mengetahui cara bekerja di Industri Kebugaran, kemudian sedikit mengenai nutrisi, dan assesment untuk klien di awal.
Ricko	:	Oke baik, selanjutnya saya ingin menanyakan terkait dengan cara Mas Prima khususnya ketika kali pertama melakukan komunikasi atau mengobrol dengan klien yang datang kali pertama untuk tujuan diet, itu Mas Prima memulai komunikasinya seperti apa?
Mas Prima	:	Kali pertama biasanya saya menanyakan mengenai apa yang menggerakkan hati mereka untuk memulai gaya hidup sehat, mengapa memilih untuk memulai fitness, apakah ada alasan tersendiri, apa karena ada saran dari dokter, atau mungkin ingin memulai perubahan untuk menjadi lebih baik, seperti itu saja.
Ricko	:	Oke baik, lalu untuk dari Mas Prima sendiri untuk membantu mengarahkan klien untuk membangun kebiasaan pola hidup sehat seperti

		pola tidur, pola makan, dan aktivitas di gym itu seperti apa cara mengarahkannya?
Mas Prima	:	Kalau dari saya itu mengambil gambaran contoh, misalnya beberapa klien ada riwayat keluarga penyakit bawaan, atau misalnya punya habit buruk seperti merokok atau minum manis, dll. Itu saya sampaikan, hidumu akan lebih baik, hidupmu akan lebih panjang, apabila kamu melakukan olahraga, dibandingkan dengan orang lain yang melakukan hal serupa namun mereka tidak berolahraga, dan hal ini juga sudah ada Uji Klinisnya. Atau semisal kamu punya penyakit bawaan apapun itu, tetapi kamu dibarengi dengan olahraga, itu akan jauh lebih sehat dibanding tidak berolahraga
Ricko	:	Oke mas, kemudian disini saya mau menanyakan terkait dengan cara Mas Prima untuk menentukan tujuan diet yang realistis ke klien itu seperti apa?
Mas Prima	:	Kebanyakan orang salah persepsi mengenai diet. Jadi diet itu sebenarnya mengatur pola makan. Selalu saya sampaikan, kalau diet kamu merasa tersiksa, kamu merasa kelaparan, itu ada yang salah dengan pola diet kamu. Karena diet itu harus dilakukan dengan riang gembira, yang dirubah itu hanya mengenai pola makannya saja. Bukan harus langsung seperti atlit-atlit yang tidak boleh makan garam, air, atau macam-macam. Sebenarnya itu hanya tinggal memilih bahwa kita makan itu dengan porsi yang bijak, dengan waktu yang tepat. Misal kita makan di jam 12, padahal itu kan notabenenya organ tubuh sudah harus istirahat.
Ricko		Kalau dari program diet dan aktivitas di Gym, ketika ada klien dengan kondisi kesehatan atau kondisi waktu tertentu, Mas Prima punya program tersendiri seperti apa?
Mas Prim9a		Kalau untuk kondisi kesehatan tertenu, saya biasanya akan tetap melakukan gerakan atau memberikan latihan sesuai dengan porsinya,

	<p>dengan gerakan yang tidak membuat rangsangan cideranya tambah bertambah. Misalnya ketika main bahu, misalnya lateral raise sakit, kita bisa mainkan gerakan lain yang bukan lateral. Kemudian misalnya ada penyakit lain, saya pasti akan tanyakan terlebih dahulu, apakah sudah pernah diperiksa ke dokter atau belum. Mengenai waktu, sebenarnya sepadat-padatny orang pasti punya 30 menit untuk berolahraga. 30 Menit ini biasanya saya gunakan untuk latihan upper lower, atau full body workout, bagaimana caranya saya sebagai PT bisa memaksimalkan waktu yang ada dari klien, namun tujuan dietnya bisa tercapai.</p>
Ricko	<p>: Oke baik Mas Prima, tadi kita sudah berbicara seputar pola makan, pola tidur dan aktivitasnya. Sekarang saya mau menanyakan terkait dengan respon dari klien baik itu verbal maupun non verbal ketika Mas Prima sedang menyampaikan hal-hal tadi itu seperti apa respon mereka?</p>
Mas Prima	<p>: Namanya klien gitu ya, kita semua manusiawi, pada saat saya sampaikan dan dirasa itu berat atau sulit untuk dilakukan, karena mungkin dia tidak bisa menyiapkan segala sesuatu itu sendiri, ya itulah peranan kita sebagai pelatih untuk bisa meyakinkan mereka bahwa mereka bisa melakukan itu sebagai suatu rutinitas yang bisa dilakukan, memang butuh waktu, pelan-pelan, namun harus tetap dilakukan. Namun selama ini apa yang saya lakukan, itu berhasil dan biasa-biasa saja.. Responnya disini ya juga beragam, ada yang menerima, sukacita, ada yang mukanya senang, ada yang merasa berat, macam-macam. Kemudian juga ada beberapa misalnya ketika main kaki, ada beberapa orang yang tidak suka main squat, ada yang tidak suka deadlift dengan alasan lower back sakit, karena mungkin dengan pelatih sebelumnya dikasih beban tidak sesuai, atau mungkin cara mengangkatnya tidak tepat, akhirnya pada bilang “aduh aku gabisa mas kalau begini”, dan itu hal yang biasa. tapi intinya ya harus bisa diperbaiki, dan dilakukan kembali.</p>
Ricko	<p>: Oke baik mas, kita lanjut ke pertanyaan selanjutnya ya mas. Saya mau</p>

		menanyakan terkait dengan cara Mas Prima untuk membantu klien yang merasa tidak semangat ketika latihan itu seperti apa?
Mas Prima	:	Kalau saya lebih ke personal masing-masing klien. Kalau pada saat mungkin saya lihat klien saya datang dengan mood yang berbeda, saya mengabaikan sesi latihan yang ada. Biasanya saya ngobrol sedikit, kemudian bercerita, apakah ada masalah, ketika ada masalah pekerjaan, atau persoalan rumah tangga, macam-macam. Itu mempengaruhi banyak latihan, karena itu berpengaruh pada otak kita, otak kita tidak akan fokus dan <i>muscle connection</i> tidak pas. Jadi lebih baik saya tahu dulu, apakah mau lanjut sesi latihan atau mau bercerita sebentar.
Ricko	:	Oke Mas Prima, selanjutnya saya mau tanyakan terkait dengan cara Mas Prima membangun motivasi diet jangka panjang untuk klien itu seperti apa?
Mas Prima	:	Motivasi jangka panjang itu biasanya akan didapat ketika sudah berhasil dulu, dalam memberikan apa yang klien butuhkan, karena itu akan menjadi jangka panjang kedepannya. Dengan begitu, sebagian besar klien akan bilang ke saya “oh iya ternyata dengan saya begini, hasilnya begini”, maka disini tinggal saya arahkan untuk meningkatkan level gaya hidupnya dan level latihan. Itu akan memotivasi mereka sendiri, kalau kita memotivasi bagaimana menyusun strategi buat mereka bisa mencapai <i>body goals</i> nya dan segala macam, tapi selebihnya motivasi akan datang dari diri sendiri.
Ricko	:	Oke baik Mas Prima, kemudian saya mau menanyakan terkait dengan saran Mas Prima dengan mereka klien-klien Mas Prima yang mengalami kesulitan dalam menjalankan program diet itu saran Mas Prima seperti apa?
Mas Prima	:	Biasanya kalau yang <i>overweight</i> , biasanya saya cuma bilang kalau misalnya kamu belum ada keinginan untuk memulai hidup sehat, tidak

		<p> mungkin kamu akan ketemu saya, mungkin kamu masih dirumah, masih tidur-tidur an, kamu masih minum-minuman bersoda, tapi karena kamu sudah sampai disini, jadi untuk apalagi, jadi otomatis kamu harus memulai untuk bergerak, untuk menjadi lebih baik, untuk lebih fit berdasarkan kapasitas masing-masing. Fit itu kan tidak mesti berotot, fit itu macam-macam, ada orang punya <i>goals</i> nya sendiri-sendiri.</p>
Ricko	:	<p> Oke ini akan jadi pertanyaan penutup Mas Prima, saya mau menanyakan terkait dengan penolakan. Apakah Mas Prima pernah mengalami penolakan ketika Mas Prima sedang menyampaikan dan mengarahkan ke klien bahwa diet itu seperti ini, pola makan untuk diet seperti ini, dan aktivitas di gym itu seperti ini, apakah klien itu pernah menolak untuk tidak mengiyakan perkataan Mas Prima?</p>
Mas Prima	:	<p> Selama saya mengajar 18 tahun profesional di Gym, itu belum ada. Klien itu menerima, kembali lagi mungkin ke cara saya menyampaikannya dengan tegas dan lebih mengetahui terlebih dahulu karakter orang atau klien yang datang, setau saya tidak akan menjadi masalah.</p>
Ricko	:	<p> Oke baik Mas Prima. Pertanyaan tadi menjadi pertanyaan terakhir yang bisa saya tanyakan. Terima kasih atas waktu dan kesempatan yang telah diberikan, selamat siang.</p>

Dokumentasi Foto:



Mas Brian (Dimension Gym)



Mas Dhino (Fitground)



Mas Julio (Coach7Play)



Mas Prima (Eight Gym)



Mbak Kamil (HSC UNY)

