

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **I.1 Latar Belakang Masalah**

Olahraga memiliki sifat universal dan dapat dinikmati oleh semua kalangan masyarakat tanpa memandang perbedaan suku, ras, agama, latar belakang, atau usia. Manfaat olahraga meliputi peningkatan kesehatan dan kebugaran, pembentukan karakter, serta peningkatan kemampuan gerak. Jenis olahraga yang beragam dapat dipilih, salah satunya adalah *gym*. *Gym* adalah kegiatan olahraga yang dilakukan di tempat khusus, yang disebut gimnasium atau *gym*, dan umumnya difokuskan pada latihan fisik dan pengembangan otot tubuh.

Menurut Djoko (2009), Latihan beban, juga dikenal sebagai *resistance training*, adalah jenis olahraga yang memanfaatkan beban untuk merangsang gerakan tubuh. *Gym* menyediakan berbagai peralatan untuk latihan fisik, seperti angkat beban, peralatan kebugaran, dan mesin kardio. Selain itu, *gym* juga menyediakan pelatih atau trainer untuk membantu para pelanggannya dalam berolahraga.

Olahraga adalah suatu aktivitas yang memiliki banyak manfaat pada kesehatan, terutama bila dilakukan dengan konsisten untuk waktu yang lama. Menurut Griwijoyo (2005) Olahraga merupakan serangkaian gerakan tubuh yang teratur dan terencana yang dilakukan dengan sengaja untuk meningkatkan kemampuan fungsional seseorang. Aktivitas fisik dan kebugaran berhubungan dengan prevalensi yang lebih rendah dari banyak penyakit kronis seperti penyakit jantung, kanker, tekanan darah tinggi, dan diabetes.

Industri *gym* di Indonesia banyak mengalami peningkatan. Mengutip Artikel Refit (2021), berdasarkan catatan *Global Wellness Institute*, industri kebugaran telah meningkat hingga 6,4%. Disisi lain menurut Irawan Amanko (*Chief Executif Officer ReFIT Indonesia*), jumlah keanggotaan *gym* di Indonesia masih relatif rendah, yaitu sekitar 1% dari jumlah total populasi penduduk Indonesia. Menurut Rachman (2017), hal tersebut menunjukkan potensi pertumbuhan bisnis yang tinggi untuk usaha yang berbasis *gym*.

Tujuan seseorang melakukan olahraga angkat beban berbeda-beda. Namun, pada dasarnya, manfaat dari olahraga dibagi menjadi dua yaitu pembentukan badan dan kesehatan fisik maupun mental. Penelitian oleh Tanjung (2021) angkat besi adalah cabang olahraga di mana atlet bersaing untuk mengangkat beban berat yang disebut *barbell*, dengan memadukan kekuatan, fleksibilitas, konsentrasi, keterampilan, disiplin (yang sangat penting), atletis, kebugaran, teknik, serta kekuatan fisik dan mental. Penelitian oleh Penedo, F. J. & Dahn, J. R. (2005) menunjukkan bahwa olahraga angkat beban dapat meningkatkan kesejahteraan psikologis, mengurangi gejala depresi dan kecemasan, serta meningkatkan harga diri.

Berdasarkan survei yang dilakukan kepada masyarakat Cianjur yang berpartisipasi dalam kegiatan olahraga di Sasak Gym, sebanyak 13 responden diminta untuk menilai tingkat kepentingan olahraga angkat beban dalam kehidupan mereka. Hasilnya menunjukkan bahwa 69% dari responden menganggap olahraga angkat beban sebagai aktivitas untuk menjaga kesehatan dan kebugaran saja. Sementara itu, 30% responden lainnya menyatakan bahwa olahraga angkat beban memiliki peran yang sangat penting dalam kehidupan mereka.

Olahraga angkat beban menawarkan beragam opsi bagi individu. Ini terbagi menjadi dua kategori utama, yakni melakukan latihan di rumah atau di fasilitas kebugaran seperti *gym*. Berdasarkan hasil survei yang penulis lakukan, sebanyak 13 responden, sebanyak 69%, menyatakan preferensi mereka untuk melakukan olahraga angkat beban di pusat kebugaran. Sementara itu, sebagian lainnya memilih untuk berlatih di rumah.

Dalam literatur pemasaran, persuasi komersil seringkali menggunakan berbagai teknik dan strategi, seperti penggunaan testimonial, otoritas, kebutuhan sosial, atau daya tarik emosional, untuk mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Tujuannya adalah untuk membangkitkan minat, menciptakan keinginan, dan mendorong tindakan konsumen yang menguntungkan bagi pihak yang mempromosikan.

Sebagai bisnis yang bergerak disektor jasa, pesaing dalam usaha ini berlomba-lomba untuk menarik perhatian sebanyak mungkin pelanggan serta berupaya meningkatkan tingkat kepuasan pelanggan. Upaya ini melibatkan penyediaan berbagai layanan, termasuk fasilitas yang komprehensif dan nyaman, serta pilihan jasa *personal trainer* atau instruktur. Langkah-langkah manajemen yang telah dijelaskan sebelumnya merupakan strategi untuk menciptakan kepuasan pelanggan, memastikan bahwa mereka merasa tertarik untuk memanfaatkan fasilitas yang dikelola oleh perusahaan tersebut.

Bisnis di industri kebugaran kini semakin sengit seiring dengan kesadaran masyarakat yang meningkat terhadap kesehatan dan kebugaran. Sasak Gym, sebagai salah satu pusat kebugaran lokal, berada dalam persaingan yang ketat untuk menarik dan mempertahankan anggota baru. Oleh karena itu, menjadi sangat penting untuk menemukan strategi persuasi komersial yang efektif guna mendapatkan keanggotaan baru di Sasak Gym.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang yang telah dibahas, teridentifikasi masalah sebagai berikut:

- Ketidakberlanjutan keanggotaan di Sasak Gym karena malas untuk berolahraga di pusat kebugaran
- Banyaknya masyarakat yang terintimidasi dengan komitmen jangka panjang untuk berolahraga
- Persaingan dalam industri kebugaran di wilayah Cianjur yang kini lebih ketat dari sebelumnya

## **1.3 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah di atas, rumusan masalah perancangan adalah bagaimana Sasak Gym dapat meningkatkan strategi pemasaran untuk menarik keanggotaan baru dalam menghadapi persaingan ketat. Hal tersebut mencakup mempertahankan anggota yang sudah terdaftar serta mencari cara untuk membujuk calon anggota baru yang berpotensi untuk menjadi *member* di Sasak Gym.

## 1.4 Batasan Masalah

Dalam konteks perancangan, batasan masalah merujuk pada penentuan dan identifikasi batasan-batasan tertentu yang akan diterapkan dalam kerangka perancangan tersebut. Beberapa keterbatasan perancangan yang dapat diuraikan adalah sebagai berikut:

- **Batasan Objek:** Batasan mencakup analisis pada bisnis Sasak Gym sebagai representasi pusat kebugaran lokal, dengan fokus pada tantangan persaingan dan kebutuhan untuk menarik serta mempertahankan anggota baru.
- **Batasan Subjek:** Subjek perancangan adalah tempat dimana variabel penelitian berada. Subjek dalam perancangan ini adalah pemuda.
- **Batasan Tempat dan Waktu:** Penelitian ini dilakukan di Cianjur dalam periode waktu tahun 2024.

## 1.5 Tujuan Dan Manfaat Perancangan

### 1.5.1 Tujuan Perancangan

Dengan melakukan perancangan ini, diharapkan dapat mencapai beberapa tujuan utama, antara lain:

- Membujuk calon anggota baru yang tertarik dalam mencapai tujuan kesehatan fisik dan kesehatan tubuh untuk mendaftar
- Meyakinkan anggota yang sudah terdaftar keanggotaan untuk terus berolahraga di Sasak Gym
- Peningkatan strategi pemasaran pada industri *gym*

### 1.5.2 Manfaat Perancangan

Manfaat dari perancangan ini meliputi:

- Meraih kesehatan fisik dan bentuk tubuh yang diinginkan sehingga Sasak Gym menjadi tempat yang ideal untuk meningkatkan kesehatan maupun penampilan.
- Mempertahankan Sasak Gym sebagai pusat kebugaran yang mampu bersaing di Cianjur
- Penambahan keanggotaan bagi pelaku usaha industri *gym*.