

Strategi Komunikasi Persuasif Personal Trainer di Spartan GYM dalam Meningkatkan Motivasi Klien Program Bulking

Doddy Reyhan Dhanniarto, Teguh Hartono Patriantoro

^{1,2}Program Studi Ilmu Komunikasi, Fakultas Ilmu Komputer

Universitas Dian Nuswantoro

Corresponding Author: Doddy Reyhan Dhanniarto, 115202102128@mhs.dinus.ac.id

Published: Desember, 2025

ABSTRACT

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana komunikasi persuasif yang dibangun oleh personal trainer dalam meningkatkan serta mempertahankan motivasi klien selama menjalani program bulking di Spartan GYM. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi terhadap dua personal trainer dan dua klien aktif yang mengikuti program bulking. Hasil penelitian menunjukkan bahwa personal trainer menerapkan pola komunikasi persuasif yang adaptif dengan memperhatikan kondisi psikologis, latar belakang, dan karakteristik individu klien. Pesan disampaikan melalui bentuk verbal dan nonverbal yang mencakup motivasi, edukasi teknik latihan, serta dukungan emosional. Personal trainer tidak hanya berperan sebagai instruktur, tetapi juga sebagai pendamping yang membantu klien memahami progres sebagai bagian dari pencapaian jangka panjang. Interaksi dua arah yang terbangun memunculkan rasa percaya, kedekatan emosional, serta motivasi internal untuk tetap konsisten. Keberhasilan penyampaian pesan dipengaruhi oleh kredibilitas trainer, kualitas materi yang diberikan, serta pemilihan saluran komunikasi yang tepat. Hambatan yang ditemukan umumnya berasal dari faktor psikologis klien seperti ekspektasi berlebihan, kelelahan, dan kurangnya pemahaman mengenai proses bulking. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pola komunikasi yang efektif ditandai dengan kemampuan membaca kondisi klien, penyesuaian pesan, dan konsistensi dukungan berperan penting dalam membangun motivasi dan kedisiplinan selama program bulking, serta membantu klien membentuk pola pikir positif terhadap proses kebugaran jangka panjang.

Kata Kunci: Komunikasi Persuasif, Personal Trainer, Motivasi, Bulking, Spartan GYM

ABSTRACT

This study aims to determine how persuasive communication used by personal trainers increases and maintains client motivation during bulking programs at Spartan GYM. The study uses a qualitative method with a descriptive approach. Data were collected through observation, in-depth interviews, and documentation of two personal trainers and two active clients participating in the bulking program. The results showed that personal trainers applied adaptive persuasive communication patterns by paying attention to the psychological conditions, backgrounds, and individual characteristics of clients. Messages were conveyed through verbal and nonverbal forms, including motivation, exercise technique education, and emotional support. Personal trainers not only act as instructors but also as companions who help clients understand their progress as part of long-term achievement. The two-way interaction that is built fosters trust, emotional closeness, and internal motivation to remain consistent. The success of message delivery is influenced by the trainer's credibility, the quality of the material provided, and the selection of the appropriate communication channel. The obstacles encountered generally stem from psychological factors such as excessive expectations, fatigue, and a lack of understanding of the bulking process. This study concludes that effective communication patterns characterized by the ability to read the client's condition, adjust messages, and provide consistent support play an important role in building motivation and discipline during the bulking program, as well as helping clients develop a positive mindset towards the long-term fitness process.

Keywords : Persuasive Communication, Personal Trainer, Motivation, Bulking, Spartan GYM

© The Author(s). 2021 Open Access This article is licensed under a Creative Commons Attribution 4.0 International License, which permits use, sharing, adaptation, distribution and reproduction in any medium or format, as long as you give appropriate credit to the original author(s) and the source, provide a link to the Creative Commons licence, and indicate if changes were made. The images or other third party material in this article are included in the article's Creative Commons licence, unless indicated otherwise in a credit line to the material. To view a copy of this licence, visit <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

PENDAHULUAN

Perhatian masyarakat terhadap kesehatan dan kebugaran semakin meningkat pada era modern. Hal ini terlihat dari semakin banyak individu yang aktif menjaga kondisi fisik melalui berbagai

bentuk olahraga, salah satunya aktivitas kebugaran di gym. Program bulking merupakan salah satu pilihan yang populer, yaitu fase ketika seseorang mengonsumsi kalori melebihi kebutuhan hariannya untuk merangsang pembentukan massa otot. Proses bulking sendiri melibatkan perencanaan makronutrien, peningkatan kalori harian, serta latihan beban dengan intensitas yang ditingkatkan secara bertahap.

Fase ini sering disertai berbagai hambatan psikologis seperti kejenuhan mental, tekanan untuk terus meningkatkan beban latihan, burnout, serta kelelahan emosional yang berdampak pada penurunan motivasi. (Yoga, 2020). Kesulitan memenuhi surplus kalori harian juga umum terjadi, terutama pada individu dengan nafsu makan rendah atau metabolisme cepat. Beberapa klien bahkan mengalami muscle dysmorphia, yaitu kondisi kekhawatiran berlebihan bahwa otot mereka belum cukup besar meski progres telah terlihat, (Solihin & Siregar, 2023). Bulking terdiri atas dua pendekatan, yaitu clean bulk dan dirty bulk, yang sama-sama memiliki risiko peningkatan lemak berbeda, (Susanto et al., 2020).

Keberhasilan program bulking sangat bergantung pada sejauh mana klien dapat mempertahankan konsistensi dalam menjalani program. Dalam konteks ini, personal trainer tidak hanya berperan sebagai pembimbing teknis, tetapi juga sebagai komunikator yang mampu memengaruhi sikap dan perilaku klien melalui pendekatan persuasif yang strategis. Personal trainer menjadi pihak yang berperan aktif dalam menjaga semangat dan komitmen klien melalui interaksi komunikasi yang bersifat membangun, suportif, dan menyesuaikan gaya penyampaian dengan karakteristik masing-masing individu, (Darmawan & Syamsiah, 2021).

Dalam konteks ini, personal trainer berperan penting sebagai pendamping profesional yang membantu klien mencapai tujuan kebugaran secara tepat dan aman, (Cerika Rismayanthi, 2022). Mereka bukan hanya pembimbing teknis, tapi juga mitra motivasi dan strategi dalam perjalanan fitness. Walaupun tidak selalu memegang sertifikat formal, personal trainer yang baik tetap mengandalkan pengalaman, keterampilan praktis, dan kepedulian terhadap klien sebagai modal utama. Seorang personal trainer tidak hanya membimbing klien dalam melakukan latihan, tetapi juga menyusun program latihan yang disesuaikan dengan kondisi fisik, kemampuan, serta tujuan pribadi masing-masing klien. Sebelum program dimulai, trainer melakukan konsultasi awal, menilai tingkat kebugaran, memahami target klien, serta merancang rangkaian latihan yang sesuai, (Fariz, 2020). Personal trainer akan membuat rencana latihan yang mencakup jenis latihan, intensitas, durasi, serta progresi yang dirancang secara bertahap dan memberikan dorongan motivasi kepada kliennya agar selalu konsisten menjalankan program bulking ini.

Motivasi merupakan dorongan internal yang memperkuat, mengarahkan, dan memfokuskan tindakan individu, (Arsafian et al., 2025). Menurut (Anita Woolfolk, 2009) dalam Hendra, (2015), Kuatnya motivasi inilah yang membuat klien mampu bertahan pada rutinitas latihan yang intens dan konsisten. Motivasi bisa diartikan sebagai pendorong atau penarik tenaga yang menghasilkan suatu tingkah laku menuju suatu dengan tujuan tertentu dan motivasi dapat diartikan sebagai suatu proses yang mempunyai tujuan pribadi untuk dapat mencapai satu tujuan yang telah ditetapkan oleh seorang individu, (Setiawan et al., 2025). Dari ketiga pernyataan tersebut terlihat bahwa motivasi mempunyai sifat universal, yaitu menginspirasi orang untuk mengejar tujuannya dengan membuat kemajuan dan berkomitmen terhadapnya.

Personal trainer bertugas memberikan contoh gerakan, membimbing teknik yang benar, serta mengoreksi kesalahan klien agar latihan berlangsung aman dan efektif. Mereka juga berperan dalam memantau perkembangan klien secara berkala, mencatat peningkatan kekuatan, perubahan komposisi tubuh, serta memberi evaluasi rutin agar hasil tetap maksimal, (Nabila, 2023). Tak hanya itu, trainer juga berfungsi sebagai motivator yang menjaga semangat dan kedisiplinan klien dalam menjalani rutinitas latihan. Di samping itu, mereka sering kali memberikan edukasi seputar pentingnya pemanasan, pendinginan, hidrasi, istirahat, dan pola hidup sehat secara umum, (Pratama et al., 2020).

Kehadiran personal trainer di gym sangat membantu terutama bagi pemula yang belum memahami alat-alat latihan, urutan gerakan, dan teknik yang benar. Mereka membimbing satu per satu dengan pendekatan personal dan interaktif, berbeda dengan instruktur umum gym yang biasanya membawahi banyak anggota sekaligus. Selain menjadi pendamping fisik, personal trainer

juga menjalin hubungan emosional yang erat dengan klien, sehingga tercipta rasa percaya dan komitmen bersama dalam mencapai target kebugaran, (Eisen et al., 2021). Oleh karena itu, personal trainer menjadi sosok yang tak tergantikan bagi banyak orang yang ingin berlatih secara terarah, disiplin, dan lebih percaya diri dalam lingkungan gym. Dalam situasi ini, personal trainer memegang peran krusial dalam menjaga motivasi klien selama program bulking karena mereka tidak hanya merancang program latihan dan nutrisi, tetapi juga secara strategis menerapkan komunikasi persuasif untuk meningkatkan komitmen dan konsistensi klien.

Komunikasi persuasif adalah proses yang menggabungkan perencanaan dan pengelolaan komunikasi untuk mempengaruhi sikap, pendapat, dan perilaku seseorang. Tujuannya adalah membangun hubungan yang empatik dan meyakinkan, sehingga orang dapat berubah atau mengambil keputusan dengan kesadaran penuh, (Maya & Indasari, 2023). Personal trainer dengan Komunikasi persuasif merupakan upaya untuk mengajak orang lain agar bertindak sesuai dengan harapan komunikator, dilakukan dengan cara membujuk secara halus tanpa paksaan atau kekerasan. Dalam praktiknya, komunikasi persuasif sering digunakan dalam berbagai bidang, seperti pemasaran, politik, pendidikan, dan hubungan interpersonal. Keberhasilan komunikasi persuasif sangat bergantung pada kredibilitas komunikator, kualitas pesan yang disampaikan, serta pemahaman terhadap audiens, (Mukaromah, 2020). Dengan memahami prinsip-prinsip komunikasi persuasif, individu dapat lebih efektif dalam menyampaikan pesan yang bertujuan untuk memengaruhi orang lain secara positif dan etis.

Meskipun komunikasi persuasif telah banyak diteliti dalam konteks pemasaran, pendidikan, maupun hubungan interpersonal, penelitian terkait penerapannya dalam lingkungan gym khususnya pada program bulking masih sangat terbatas di Indonesia. Penelitian sebelumnya lebih menekankan pada teknik latihan dan nutrisi, sementara aspek komunikasi antara trainer dan klien jarang dikaji secara mendalam. Tidak banyak penelitian yang secara khusus menganalisis bagaimana pesan, saluran komunikasi, dan hubungan interpersonal memengaruhi motivasi bulking. Di sinilah letak celah penelitian yang ingin diisi oleh studi ini.

Kebaruan dalam penelitian ini terletak pada fokusnya yang secara khusus mengkaji pola komunikasi personal trainer dalam konteks program bulking, suatu aspek yang selama ini belum banyak mendapat perhatian dalam kajian komunikasi di Indonesia. Berbeda dari penelitian sebelumnya yang umumnya membahas kebugaran dari sisi teknis latihan atau nutrisi, penelitian ini menempatkan proses penyampaian pesan, dukungan emosional, dan pola interaksi interpersonal sebagai faktor utama yang memengaruhi motivasi klien. Selain itu, penggunaan teori S-M-C-R sebagai kerangka analisis memberikan pendekatan yang lebih sistematis dalam memetakan bagaimana sumber, pesan, saluran, dan penerima berperan dalam membentuk keberhasilan komunikasi antara personal trainer dan klien. Dengan demikian, penelitian ini menawarkan perspektif baru bahwa keberhasilan program bulking tidak hanya bergantung pada strategi latihan, tetapi juga pada efektivitas komunikasi yang dibangun secara adaptif, empatik, dan berkelanjutan oleh personal trainer.

Spartan GYM, sebuah pusat kebugaran yang berlokasi di Jl. Cucut No.27, Kuningan, Kec. Semarang Utara, Kota Semarang, Jawa Tengah, menyediakan layanan personal trainer untuk membantu member mencapai target kebugaran, termasuk program bulking. Meskipun penerapan komunikasi persuasif dalam interaksi antara trainer dan klien diharapkan dapat meningkatkan motivasi dan komitmen terhadap program tersebut, di lapangan masih ditemukan fenomena di mana tidak semua klien berhasil mencapai tujuan meskipun telah mendapatkan bimbingan dari personal trainer. Fenomena ini menimbulkan pertanyaan mengenai pola komunikasi persuasif yang diterapkan oleh personal trainer di Spartan GYM dalam membangun motivasi bulking.

Berangkat dari fenomena tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis pola komunikasi persuasif yang digunakan oleh personal trainer di Spartan GYM dalam membantu klien mencapai target bulking. Penelitian ini juga akan mengeksplorasi bagaimana interaksi antara trainer dan klien berlangsung, serta faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan komunikasi tersebut. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi baik secara teoritis maupun praktis, khususnya dalam konteks komunikasi persuasif di bidang kebugaran.

Urgensi penelitian ini terletak pada meningkatnya minat masyarakat terhadap gaya hidup sehat, termasuk program bulking yang membutuhkan komitmen jangka panjang dan motivasi yang stabil. Dalam praktiknya, banyak individu mengalami kesulitan mempertahankan motivasi karena kurangnya pemahaman, dukungan emosional, atau pendekatan komunikasi yang tepat dari personal trainer. Di sinilah komunikasi persuasif memainkan peran penting, namun praktik ini masih jarang diteliti secara mendalam dalam konteks gym di Indonesia.

Penelitian ini penting untuk mengisi kekosongan tersebut dengan memberikan wawasan baru mengenai pola komunikasi persuasif yang efektif dalam membangun dan mempertahankan motivasi klien. Selain memperkuat kajian ilmiah di bidang komunikasi interpersonal, hasil penelitian ini juga diharapkan dapat membantu personal trainer merancang pendekatan komunikasi yang lebih adaptif, empatik, dan berdampak langsung terhadap keberhasilan program kebugaran, khususnya bulking. Untuk memahami proses komunikasi yang terjadi antara personal trainer dan klien, penelitian ini menggunakan teori komunikasi SMCR (Source, Message, Channel, Receiver) sebagai kerangka konseptual utama.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif. Penelitian deskriptif kualitatif bertujuan untuk mengilustrasikan, melukiskan, menerangkan, menjelaskan, dan menjawab secara lebih akurat masalah – masalah yang akan diteliti dengan mempelajari sebanyak mungkin dari seorang individu, suatu kelompok, atau suatu hari kerja. Dalam penelitian kualitatif manusia, ia berfungsi sebagai alat untuk penelitian dan penulisan yang diungkapkan dalam kata-kata atau kalimat yang sesuai dengan data empiris, (Handayani, 2020).

Penelitian ini menggunakan jenis kualitatif deskriptif karena memanfaatkan wawancara terbuka dalam menelaah motivasi bulking yang terjadi pada klien dalam melakukan komunikasi persuasif bersama Personal Trainer. Oleh karena itu, sifat penelitian digunakan untuk memaparkan masalah berdasarkan data yang telah di kumpulkan dan melakukan wawancara bersama Personal Trainer di Spartan GYM untuk mengetahui pola komunikasi persuasif yang terjadi kepada klien dalam motivasi bulking. Metode kualitatif deskriptif memungkinkan peneliti menggali informasi mendalam melalui observasi langsung, wawancara terbuka, dan dokumentasi terhadap perilaku, sikap, serta persepsi dari para personal trainer dan kliennya. Peneliti bertindak sebagai instrumen utama dalam proses pengumpulan data, sehingga mampu menangkap nuansa komunikasi secara natural dan kontekstual.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini membahas bagaimana pola komunikasi persuasif yang diterapkan oleh personal trainer di Spartan GYM mampu membangun motivasi klien dalam menjalani program bulking. Program ini tidak hanya berfokus pada aspek fisik, tetapi juga mencakup aspek psikologis dan emosional yang mendukung proses pembentukan tubuh. Melalui wawancara dan observasi mendalam, ditemukan bahwa hubungan interpersonal antara personal trainer dan klien memainkan peran yang sangat penting dalam menjaga komitmen, kedisiplinan, dan semangat klien selama menjalani program. Pola komunikasi yang digunakan tidak sekadar bersifat instruktif, melainkan persuasif dan empatik, sehingga pesan yang disampaikan personal trainer lebih mudah diterima dan menimbulkan efek positif terhadap motivasi klien.

Dalam penelitian ini, teori S-M-C-R dari David K. Berlo digunakan untuk menjelaskan bagaimana proses komunikasi antara personal trainer dan klien berlangsung secara efektif. Teori ini terdiri dari empat unsur penting: *Source* (sumber pesan), *Message* (pesan), *Channel* (saluran komunikasi), dan *Receiver* (penerima pesan). Keempat unsur tersebut membentuk satu kesatuan yang menentukan keberhasilan interaksi di Spartan GYM. Personal trainer sebagai sumber komunikasi memiliki peran penting karena seluruh pesan motivasi dan edukasi tentang bulking berasal dari mereka. Kredibilitas personal trainer menjadi faktor utama yang menentukan sejauh mana klien mempercayai pesan yang disampaikan.

1. Sumber: Sumber dalam penelitian ini yaitu personal trainer memiliki kompetensi tinggi dalam bidang kebugaran, nutrisi, dan psikologi olahraga. Pengalaman mereka dalam menangani

berbagai karakter klien membantu dalam menentukan pendekatan komunikasi yang paling tepat. Kredibilitas ini tidak hanya berasal dari sertifikasi profesional, tetapi juga dari cara Personal Trainer membangun hubungan interpersonal yang terbuka dan suportif. Klien cenderung mempercayai Personal Trainer yang mampu menunjukkan empati dan memahami kondisi mereka

2. Pesan: Dalam konteks ini tidak hanya berupa instruksi teknis seperti pengaturan beban atau repetisi latihan, tetapi juga berisi dorongan emosional dan motivasi untuk menjaga konsistensi. Pesan yang disampaikan personal trainer di Spartan GYM bersifat persuasif, membangkitkan semangat, dan menanamkan pemahaman bahwa keberhasilan bulking membutuhkan kesabaran dan disiplin. Pesan dikemas dalam bahasa yang mudah dipahami, disesuaikan dengan tingkat pengetahuan dan pengalaman masing-masing klien, sehingga tidak menimbulkan kesan menggurui
3. Saluran: Saluran pada penelitian ini mencakup berbagai cara penyampaian pesan. Personal trainer menggunakan komunikasi tatap muka selama sesi latihan sebagai saluran utama, karena interaksi langsung memungkinkan terjadinya pengamatan dan koreksi terhadap gerakan latihan klien. Selain itu, komunikasi juga dilakukan melalui pesan pribadi atau media sosial di luar sesi latihan, seperti pemberian panduan diet, pengingat jadwal, atau dukungan moral. Saluran nonverbal seperti ekspresi wajah, gesture, dan intonasi suara juga turut memperkuat makna pesan yang disampaikan.
4. Penerima: Penerima disini adalah klien yang menerima dan menafsirkan pesan dari personal trainer. Keberhasilan komunikasi sangat bergantung pada kemampuan Personal Trainer dalam menyesuaikan pesan dengan karakter dan kebutuhan klien. Setiap klien memiliki latar belakang, usia, dan motivasi berbeda, sehingga Personal Trainer harus mampu beradaptasi dengan gaya komunikasi yang fleksibel. Klien yang merasa dipahami cenderung lebih mudah menerima instruksi dan mempertahankan semangat latihan.

Secara keseluruhan, teori S-M-C-R membantu menjelaskan bahwa keberhasilan komunikasi antara personal trainer dan klien tidak hanya ditentukan oleh isi pesan, tetapi juga oleh kualitas sumber, saluran yang digunakan, dan kemampuan Personal Trainer memahami penerima pesan. Pola komunikasi dua arah yang terjadi di Spartan GYM menunjukkan bahwa Personal Trainer tidak hanya menyampaikan pesan, tetapi juga menerima umpan balik dan menyesuaikan strategi komunikasinya. Dengan interaksi yang seimbang antara sumber dan penerima, proses pembentukan motivasi dalam program bulking menjadi lebih efektif, berkelanjutan dan tentunya interaksi yang seimbang antara sumber dan penerima pasti ada komunikasi persuasif di dalamnya.

Komunikasi persuasif menjadi elemen utama dalam penelitian ini, karena inti dari hubungan antara personal trainer dan klien terletak pada kemampuan Personal Trainer dalam memengaruhi sikap, pandangan, serta perilaku klien secara positif tanpa paksaan. Personal trainer di Spartan GYM berupaya menanamkan nilai kedisiplinan dan semangat latihan melalui pendekatan persuasif yang bersifat empatik. Mereka tidak memerintah klien untuk berubah, tetapi mengajak mereka memahami alasan dan manfaat di balik setiap latihan yang dilakukan. Pendekatan seperti ini terbukti lebih efektif dalam menumbuhkan motivasi dan komitmen jangka panjang dibandingkan metode komunikasi yang bersifat direktif. Seorang personal trainer juga menjelaskan cara menyampaikan pesan persuasif kepada klien agar lebih mudah diterima dan tanggapan klien tentang cara penyampaian dari seorang personal trainer

“Saya biasanya memberikan motivasi dengan cara yang lebih personal. Saya tanyakan dulu bagaimana kondisi mereka hari itu, lalu saya hubungkan pesan saya dengan apa yang mereka rasakan. Dengan begitu, motivasi tidak terasa seperti perintah dari saya, tapi muncul dari keinginan mereka sendiri. Biasanya pendekatan seperti ini lebih efektif karena klien merasa dipahami, bukan digurui”.

“Menurut saya, personal trainer bisa membaca kondisi saya dengan baik. Kalau saya lagi fokus, dia tidak terlalu banyak bicara supaya saya bisa menyelesaikan gerakan. Tapi begitu saya mulai goyah, dia langsung mengingatkan tujuan saya datang ke gym. Personal Trainer saya biasanya menyampaikan motivasi sambil menjelaskan manfaat latihan yang sedang saya lakukan. Jadi saya tidak hanya disuruh angkat beban, tapi tahu kenapa itu penting untuk program bulking”.

Salah satu pendekatan persuasif lain yang digunakan adalah narasi inspiratif (narrative persuasion). Personal trainer kerap membagikan pengalaman pribadi atau kisah sukses klien lain yang berhasil melewati fase sulit selama latihan. Cerita-cerita seperti ini berfungsi untuk memberikan contoh nyata sekaligus menumbuhkan keyakinan bahwa perubahan membutuhkan proses. Narasi inspiratif mampu menumbuhkan emosi positif, rasa empati, serta kepercayaan antara Personal Trainer dan klien, yang pada akhirnya meningkatkan efektivitas pesan persuasif.

Komunikasi persuasif juga menekankan pada aspek kepercayaan (trust) dan empati (empathy). Personal trainer berusaha memahami kondisi emosional klien, terutama ketika motivasi mereka menurun. Personal Trainer tidak hanya memotivasi dengan kata-kata, tetapi juga dengan kehadiran dan perhatian yang tulus. Hal ini menciptakan hubungan interpersonal yang mendalam dan memperkuat ikatan psikologis antara keduanya. Kepercayaan yang terbentuk membuat klien lebih terbuka terhadap saran dan lebih konsisten menjalankan program.

Komunikasi persuasif menjelaskan bahwa keberhasilan komunikasi di Spartan GYM bukan karena kekuatan instruksi, tetapi karena kemampuan personal trainer untuk mempengaruhi tanpa memaksa. Komunikasi yang dibangun dengan empati, kehangatan, dan dorongan positif terbukti lebih efektif dalam menjaga motivasi klien selama menjalani program bulking. Dengan demikian, persuasi menjadi pondasi utama dalam membentuk hubungan Personal Trainer dan klien yang saling mendukung dan berorientasi pada perubahan jangka panjang.

Peran personal trainer bukan hanya sebagai Personal Trainer fisik, tetapi juga sebagai komunikator utama dalam membangun disiplin, konsistensi, serta motivasi klien. Di Spartan GYM, personal trainer berfungsi sebagai pendamping yang tidak hanya memberikan panduan latihan, tetapi juga membantu membentuk pola pikir positif terhadap proses latihan. Mereka memahami bahwa setiap klien memiliki tujuan dan kendala berbeda, sehingga pendekatan komunikasi yang digunakan harus disesuaikan. Personal trainer yang efektif mampu menyeimbangkan antara memberikan tekanan yang membangun dan dukungan emosional yang menenangkan, sehingga klien merasa didorong tanpa merasa terbebani. Personal trainer juga menyampaikan perannya tidak hanya memberikan program latihan fisik dan klien juga menyampaikan pengalamannya menggunakan personal trainer.

"Menurut saya, tugas utama personal trainer bukan hanya menyusun latihan, tapi menjadi pendamping yang membantu klien membentuk kebiasaan hidup sehat. Selain membimbing latihan, peran saya adalah sebagai pendamping yang membantu klien tetap berada di jalur yang benar. Saya memastikan mereka mengerti tujuan dari setiap program, memantau pola makan, dan memberikan dukungan psikologis ketika mereka mengalami penurunan semangat".

"Dia bukan hanya Personal Trainer, tapi seperti partner yang ikut memastikan saya tidak keluar jalur. Saya merasa benar-benar di-support, bukan sekadar disuruh gerak ini itu. Saya merasa dia betul-betul mendampingi saya. Dia selalu memastikan saya menjalankan gerakan dengan benar dan aman. Saya merasa punya seseorang yang paham kondisi saya dan tidak membiarkan saya bekerja setengah-setengah".

Personal trainer juga berfungsi sebagai motivator dan pengontrol dalam menjaga komitmen klien. Banyak klien yang cenderung kehilangan semangat setelah beberapa minggu latihan, dan di sinilah peran Personal Trainer menjadi krusial. Mereka menggunakan pendekatan persuasif dan motivatif agar klien tetap fokus pada tujuan jangka panjangnya. Strategi seperti evaluasi berkala, pemberian pujian, serta pengingat terhadap progres kecil yang telah dicapai menjadi bagian dari rutinitas mereka. Hal ini membantu klien untuk tetap menyadari bahwa setiap langkah kecil memiliki arti dalam proses perubahan.

Selain itu, personal trainer juga bertanggung jawab dalam memberikan edukasi mengenai pola makan, teknik latihan, serta pentingnya istirahat. Dengan demikian, peran mereka tidak hanya bersifat praktis tetapi juga edukatif. Personal Trainer berupaya membuat klien memahami alasan di balik setiap latihan dan aturan nutrisi yang diterapkan, agar mereka tidak hanya mengikuti instruksi secara mekanis, tetapi juga memahami konsep ilmiah di baliknya. Pemahaman ini penting agar klien bisa melanjutkan pola hidup sehat secara mandiri setelah program selesai dan termotivasi dari dirinya sendiri agar konsisten menjalankan program ini.

Motivasi memiliki peran yang sangat besar dalam keberhasilan program bulking di Spartan GYM. Dalam proses peningkatan massa otot, banyak klien yang mengalami fase naik-turun

semangat, terutama ketika hasil belum terlihat secara cepat. Di sinilah peran personal trainer menjadi penting sebagai sumber motivasi eksternal yang membantu klien tetap fokus dan berkomitmen terhadap tujuan latihan. Berdasarkan hasil wawancara, motivasi yang dimiliki klien terbagi menjadi dua, yaitu motivasi internal dan eksternal.

“Motivasi eksternal seperti dukungan dari saya atau lingkungan hanya sebatas pendorong awal. Tapi kalau motivasi internal mereka kuat, seperti ingin hidup sehat atau lebih percaya diri maka tugas saya bukan hanya menyemangati, tapi membantu mereka menemukan alasan pribadi yang benar-benar kuat agar mereka bisa jalan sendiri suatu saat nanti”.

Motivasi internal berasal dari keinginan pribadi untuk memperbaiki bentuk tubuh, meningkatkan kepercayaan diri, dan membangun gaya hidup sehat. Sementara motivasi eksternal muncul dari dorongan lingkungan, seperti dukungan Personal Trainer, teman, atau hasil latihan orang lain yang menginspirasi. Kedua bentuk motivasi ini saling melengkapi dalam menjaga keberlanjutan program bulking.

Dalam konteks bulking, motivasi sangat dipengaruhi oleh pemahaman terhadap proses dan hasil yang realistis. Banyak klien yang awalnya memiliki ekspektasi tinggi bahwa otot akan cepat terbentuk dalam waktu singkat, padahal perubahan fisik yang sehat memerlukan waktu dan konsistensi. Ketika hasil tidak sesuai harapan, motivasi bisa menurun drastis. Personal trainer mengatasi hal ini dengan memberikan edukasi bahwa setiap tubuh memiliki respons berbeda terhadap latihan dan nutrisi. Personal Trainer membantu klien memahami bahwa kenaikan berat badan bukan berarti peningkatan otot sepenuhnya, karena lemak juga bisa bertambah jika pola makan tidak terkontrol.

“Kesalahan yang sering terjadi adalah terlalu fokus pada angka timbangan. Banyak klien merasa berhasil kalau berat badannya cepat naik, padahal belum tentu itu karena masa otot. Banyak yang salah kaprah berpikir semakin gemuk berarti semakin berhasil, padahal yang bertambah bukan hanya otot tapi juga lemak berlebihan yang nantinya merepotkan saat cutting”.

Faktor utama keberhasilan terletak pada keseimbangan antara pola latihan dan nutrisi. Personal trainer di Spartan GYM menekankan bahwa sekitar 60% keberhasilan program bulking berasal dari pola makan yang tepat, sementara sisanya dari latihan dan istirahat cukup. Banyak klien yang awalnya salah memahami konsep bulking sebagai “bebas makan apa saja,” padahal yang dibutuhkan adalah surplus kalori dengan kualitas gizi yang baik. Personal Trainer kemudian mengajarkan cara menghitung kebutuhan kalori, menentukan proporsi protein, karbohidrat, dan lemak sehat, serta mengatur waktu konsumsi makanan agar hasil maksimal. Pendekatan edukatif ini tidak hanya meningkatkan pemahaman klien, tetapi juga memperkuat motivasi mereka karena merasa lebih sadar dan terarah dalam menjalani program.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan, dapat disimpulkan bahwa pola komunikasi persuasif yang diterapkan oleh personal trainer di Spartan GYM memiliki pengaruh besar dalam membangun serta mempertahankan motivasi klien selama menjalani program bulking. Proses komunikasi antara personal trainer dan klien tidak hanya bersifat instruksional, tetapi juga melibatkan hubungan interpersonal yang empatik, edukatif, dan persuasif. Personal trainer berperan aktif dalam menyesuaikan gaya komunikasi dengan karakter, kebutuhan, serta kondisi emosional masing-masing klien sehingga pesan motivasi dapat diterima secara efektif.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan mengenai Pola Komunikasi Persuasif Personal Trainer di Spartan GYM dalam Membangun Motivasi Bulking, dapat disimpulkan bahwa komunikasi persuasif memiliki peran yang sangat penting dalam membangun serta mempertahankan motivasi klien selama menjalani program bulking. Personal trainer tidak hanya berfungsi sebagai pelatih fisik, tetapi juga sebagai komunikator, motivator, sekaligus pendamping yang memahami kondisi psikologis dan kebutuhan individu kliennya. Personal trainer di Spartan GYM menerapkan berbagai teknik komunikasi persuasif seperti pendekatan naratif, reinforcement positif, dan motivational interviewing. Pendekatan ini efektif dalam menciptakan suasana latihan yang nyaman, membangun kepercayaan, serta menumbuhkan semangat klien untuk mencapai targetnya. Dalam konteks motivasi, ditemukan bahwa motivasi klien berkembang dari motivasi eksternal yang berasal dari

dorongan pelatih atau lingkungan, menjadi motivasi internal yang tumbuh dari kesadaran diri klien untuk hidup lebih sehat, disiplin, dan percaya diri. Proses ini menunjukkan bahwa komunikasi persuasif yang diterapkan personal trainer berperan besar dalam transformasi mental klien.

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi mahasiswa, dosen, dan peneliti selanjutnya yang tertarik meneliti tentang komunikasi persuasif, terutama, dalam konteks dunia kebugaran. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa komunikasi persuasif tidak hanya relevan dalam bidang pemasaran atau pendidikan, tetapi juga efektif dalam membentuk perilaku dan motivasi seseorang untuk mencapai tujuan fisik dan mental. Oleh karena itu, peneliti selanjutnya disarankan untuk memperluas kajian ini ke berbagai pusat kebugaran lain atau komunitas olahraga berbeda, guna memperoleh hasil yang lebih komprehensif. Selain itu, penelitian mendatang dapat memanfaatkan pendekatan teori komunikasi lain, seperti teori kredibilitas sumber atau teori pertukaran sosial, untuk melihat dinamika hubungan antara pelatih dan klien dari sudut pandang yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Arsafian, A., Danish, A., & Patriantoro, T. H. (2025). *Peran Lirik Lagu Zona Nyaman Fourtwnnty Terhadap Perilaku Motivasi : Studi Psikologi Komunikasi*. 12(1), 175–184.
- Cerika Rismayanthi, Ady Nova Kurnianto. (2022). Kesiapan Profesi Personal Trainer Dalam Penyusunanprogram Latihan Dan Jasa Layanan Yang Diberikanpada Members Fitness Di Yogyakarta. *Medikora*, 14(1). <https://doi.org/10.21831/medikora.v14i1.4571>
- Darmawan, A., & Syamsiah, S. (2021). Aplikasi Android Olahraga Program Pembentukan Otot. *Semnas Ristek (Seminar Nasional Riset Dan Inovasi Teknologi)*, 5(1), 12530. <https://proceeding.unindra.ac.id/index.php/semnasristek/article/view/4788>
- Eisen, O., Rang, S., & Talvari, A. (2021). *Personal Trainer Sebuah Peluang Karir Donie1.*, 23(4), 307. <https://doi.org/10.3176/chem.geol.1974.4.04>
- Fariz, M. (2020). SURVEY STUDY : ANALISIS KOMPETENSI PELATIH KEBUGARAN FITNESS CENTER DI WILAYAH JAKARTA SELATAN. *Jurnal Olahraga Dan Prestasi*, 17(10), 41–45.
- Handayani. (2020). Bab Iii Metode Penelitian. *Suparyanto Dan Rosad (2015*, 5(3), 248–253.
- Hendra. (2015). Identifikasi Motivasi Belajar Dan Faktor-Faktor Yang Berkontribusi Terhadap Keseriusan Belajar Siswa Smp Muhammadiyah Kota Bima. *Jurnal Pendidikan Matematika Dan Ilmu Pengetahuan Alam (MIPA)*, 3(2), 35–50.
- Maya, A. W., & Indasari, F. (2023). Komunikasi Persuasif Dalam Pembentukan Sikap Mental Dan Karakter (Studi pada Pelatih Pendidik Tamtama TNI AD KODAM II SWJ Palembang). *Jurnal Studi Ilmu Komunikasi*, 02, 28–35. <http://jurnal.radenfatah.ac.id/index.php/jsikom>
- Mukaromah, A. K. (2020). IDENTITAS BANGUNAN KOTA LAMA SEBAGAI BAGIAN KOMUNIKASI PERSUASIF DALAM PARIWISATA. *Jurnal ANDHARUPA*, 06(02), 235–250.
- Nabila, D. (2023). Pengelolaan Kampanye Public Relations “ Diet ” Kendaraan Pribadi Oleh Dinas Perhubungan Jawa Barat Public Relations Campaign Activities “ Diet ” Kendaraan Pribadi ” of West Java Transportation Service. *Jurnal Audience Ilmu Komunikasi*, 06(02).
- Pratama, D. R., Hidayah, T., & Setyawati, H. (2020). Pengaruh Motivasi Dan Kualitas Layanan Personal Trainer Terhadap Keputusan Menjadi Member Fitness Center. *Journal of Sport Sciences and Fitness*, 6(1), 27–34. <https://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/jssf/article/view/40203%0Ahttps://journal.unnes.ac.id/sju/index.php/jssf/article/download/40203/16633>
- Setiawan, K., Rashad, T. D., Komunikasi, S., Djuanda, U., Komunikasi, S., Djuanda, U., Komunikasi, S., & Djuanda, U. (2025). PERANAN KOMUNIKASI INTERNAL DALAM ORGANISASI TERHADAP PENINGKATAN MOTIVASI KERJA KARYAWAN DI PT. *Https://Massive.Respati.Ac.Id*, 5(1), 58–69.
- Solihin, O., & Siregar, B. (2023). Pola Komunikasi Kesehatan di Pondok Pesantren Pasca Era Adaptasi Baru. *Jurnal Audience Ilmu Komunikasi*, 06(01), 44–54.
- Susanto, V. V. M., Wirawan, D. N., & Griadhi, I. P. A. (2020). Predictor of muscle dysmorphia among members of fitness centers in Denpasar City, Bali, Indonesia. *Public Health and Preventive Medicine Archive*, 8(1), 4–10. <https://doi.org/10.15562/phpma.v8i1.234>
- Yoga, R. (2020). APLIKASI PENENTU CUTTING ATAU BULKING PADA OLAHRAGA FITNESS BERBASIS ANDROID. *Journal STMIK AKAKOM Yogyakarta*, 2010, 5–26.