

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Makhluk hidup yang paling sempurna yang di ciptakan Tuhan adalah manusia. Namun selalu ada ketidak puasan manusia. Dengan semakin majunya zaman cara pola berfikir manusia dalam segala hal dapat berubah. Kebanyakan cara berfikir kaum remaja saat ini tentang perkembangan fisik, bahwa memiliki postur tubuh bagus akan mendapatkan perhatian lebih dari lingkungannya. Oleh sebab itu, kaum remaja kebanyakan rela melakukan segala cara untuk mengganti penampilanya atau bentuk tubuh yang lebih bagus.

Berbagai macam-macam program yang ditawarkan di tempat kebugaran atau fitness disebabkan tingginya keinginan, terlebih para remaja yang memandang penampilan menarik menjadii hal yang utama (kedley, 2001:96). [1] Mempunyai tubuh yang ideal merupakan suatu idaman bagi semua orang karena dengan tubuh ideal serta atletis seseorang akan merasa jauh lebih percaya diri. Setiap orang memiliki cara dan pola fikir yang berbeda untuk mencapai kebugaran. seseorang hanya akan menempuh satu cara yaitu dengan gaya hidup sehat.

Pemilihan yang tepat dengan menerapkan perilaku hidup sehat manusia dapat melakukan sebagai berikut:

1. mengelola makanan yang dikonsumsi
2. istirahat yang cukup
3. berolahraga dengan rutin

Namun jika ingin memulai hidup sehat harus memiliki tekad yang kuat pada dirinya. Karena niat akan mempengaruhi apa yang dihasilkan pada masa depan.). Dengan semakin majunya zaman sangat mudah untuk berolahraga. Menurut Santosa Giriwijoyo (2012),[2] kumpulan aktivitas yang terarah dan tersusun untuk mengembangkan gerak. semakin majunya zaman sangat mudah manusia untuk berolahraga, seperti pergi ke tempat fitness. Karena berolahraga di tempat fitness tidak mengeluarkan biaya yang sangat mahal serta mendapatkan fasilitas yang nyaman dan bisa menyesuaikan waktu. Suharjana (2013: 137)[3] mengatakan bahwa berbagai macam fasilitas modern dan program latihan olahraga yang dilakukan dalam ruangan yaitu tempat fitness merupakan salah satu pilihan. Dengan memulai bergabung menjadi member fitness untuk berolahraga merupakan menuju tujuan utama menjalani perilaku hidup sehat. Jika ingin berkurangnya berat badan, mengurangi stres serta menumbuhkan percaya diri harus berolahraga secara rutin maksimal 1 minggu 3 kali.

Tempat fitness merupakan tempat kebugaran atau olahraga yang dimana disediakan macam-macam alat olahraga yang dipakai membantu meningkatkan atau membentuk otot tubuh. Di ruangan tempat fitness dilengkapi alat angkat beban atau latihan kekuatan, seperti dumbbell atau barbell, dan dikelilingi cermin untuk memastikan gerakan dan postur tubuh yang benar saat melakukan. Sebelum memulai menggunakan alat berat biasanya kebanyakan menggunakan alat treadmill, sepeda statis, mesin kayuh untuk cardio dan ruangan biasanya juga dilengkapi media audio-visual untuk menghibur dan menyemangati orang yang sedang berlatih. Beberapa tempat fitness juga menawarkan fasilitas sauna, toilet, berganti pakaian, serta loker untuk menyimpan barang pribadi. Biaya

keanggotaan harian atau bulanan yang dikenakan dapat beragam. Hampir semua di tempat fitness disediakan jasa pelatih pribadi atau personal trainer untuk melatih anggotanya. Fitness bukan hanya olahraga untuk para lelaki saja. Tapi sekarang, wanita pun dapat melakukannya untuk menjaga kebugaran tubuh, menurunkan berat badan, dan membentuk tubuh ideal.

Di kota besar sekarang sangat mudah menemukan tempat fitness. seperti di Mojokerto banyak sekali penyedia jasa fitness diantaranya emosional gym, sterk gymnasium, zona fitness Mojokerto, ayori gym, dan masih banyak lagi. Tingkat kebutuhan olahraga pada individu dengan aktivitas pekerjaan yang semakin meningkat, sedangkan ketersediaan tempat fitness yang semakin banyak dan berkembang. Hal ini memicu persaingan dalam membuka peluang bisnis sebagai penyedia jasa tempat fitness. Salah satu tempat fitness yang menyadari akan persaingan bisnis yang ketat dalam bidang penyedia jasa olahraga adalah emosional gym yang bertempat di Perumahan Griya Permata No.01, Mergelo, Meri, Kec. Magersari, Kota Mojokerto, Jawa Timur. Emosional gym adalah salah satu tempat fitness yang di minati di kota Mojokerto. Emosional gym menawarkan berbagai macam fasilitas fitness dan layanan personal trainer untuk memandu konsumen yang belum terlalu faham menggunakan peralatan fitness. maka dari itu dalam mewujudkan pemasaran yang sukses tidak dapat dipisahkan dari kemampuan manajemen penyedia jasa untuk mengelola dan mengkoordinasikan secara tepat instrumen pemasaran. Penyedia jasa wajib memformulasikan kegiatan pemasaran, salah satu aspek yang penting adalah bauran pemasaran (marketing mix). Menurut Kotler (2008:148)[4] bauran pemasaran adalah seperangkat alat pemasaran yang digunakan oleh perusahaan untuk mencapai pemasarannya dalam pasar

sasaran. maka dari itu peneliti melakukan penelitian menggunakan Bauran pemasaran. bauran pemasaran atau marketing mix terdiri dari : produk (product), harga (price), tempat (place), promosi (promotion), sumber daya manusia (people), bukti fisik (physical evidence) dan proses (process). Dengan penerapan strategi bauran pemasaran secara baik dan tepat akan mencapai tujuan pada pasar yang ditargetkan.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGAMBILAN KEPUTUSAN KONSUMEN MENGGUNAKAN JASA FITNESS DI EMOSIONAL GYM MOJOKERTO”**.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan maka dapat dikemukakan perumusan masalah dalam penelitian ini adalah Faktor-Faktor apa saja yang mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen menggunakan jasa fitness di emosional gym mojokerto.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan maka dapat dikemukakan perumusan masalah dalam penelitian ini adalah Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan konsumen menggunakan jasa fitness di emosional gym mojokerto.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi peneliti

Diharapkan penelitian ini dapat menambah pengetahuan serta mempelajari masalah-masalah yang berhubungan dengan bauran pemasaran terhadap keputusan konsumen yang lebih baik di masa yang akan datang.

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan masukan khususnya emosional gym Mojokerto terhadap manajemen pemasaran dalam meningkatkan pelanggan.