

**PENGEMBANGAN APLIKASI PROTRAINER BERBASIS *ANDROID*  
UNTUK MENUNJANG LAYANAN *PERSONAL TRAINER***

**TESIS**



Oleh:  
Dhedhy Purwantoro  
NIM 19711251008

**Tesis ini ditulis untuk memenuhi sebagai persyaratan  
untuk mendapatkan gelar Magister Olahraga  
Program Studi Ilmu Keolahragaan**

**PROGRAM STUDI ILMU KEOLAHRAGAAN  
PROGRAM FAKULTAS ILMU KEOLAHRAGAAN  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
2021**

## ABSTRAK

**DHEDHY PURWANTORO:** pengembangan Aplikasi Protrainer Berbasis *Android* untuk Menunjang Layanan *Personal Trainer*.  
**Tesis. Yogyakarta: Program Pascasarjana, Fakultas Ilmu Keolahragaan, Universitas Negeri Yogyakarta, 2021.**

Penelitian ini bertujuan untuk (1) Menghasilkan sebuah produk aplikasi protrainer berbasis *android* untuk meningkatkan layanan *personal trainer*, (2) Mengetahui kelayakan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk meningkatkan layanan *personal trainer*, (3) Mengetahui efektifitas aplikasi protrainer berbasis *android* untuk meningkatkan layanan *personal trainer*.

Penelitian ini merupakan penelitian pengembangan dengan model pendekatan Sugiyono melalui 9 tahapan, yaitu: (1) melakukan studi pendahuluan dan pengumpulan informasi, , (2) perencanaan, (3) mengembangkan produk awal (rancangan produk yang lengkap dengan spesifikasinya). (4) Validasi draf awal dan revisi. (5) Penyusunan produk dan revisi, (6) Uji coba skala kecil dan revisi, (7) Uji coba skala besar dan revisi (8) Produk akhir dan (9) Uji Efektifitas. Subjek penelitian ini adalah *personal trainer* yang bekerja secara *freelance* ataupun yang bekerja di tempat *fitnes center*. Uji coba yang dilakukan meliputi dua tahapan yaitu uji coba kelompok kecil yang dilakukan terhadap 20 responden dan uji coba kelompok besar dengan 50 responden.

Hasil penelitian ini adalah (1) Sebuah produk aplikasi protrainer berbasis *android*. (2) Tingkat kelayakan produk ini diketahui melalui penilaian validasi materi mendapatkan hasil rata-rata penilaian aspek materi dari dua ahli dengan katagori **Sangat Sesuai/ Sangat Layak**, serta hasil penilaian ahli media dengan katagori **Sangat Sesuai/ Sangat Layak**. Produk ini juga melalui tahap uji coba kelompok kecil dengan katagori sangat layak. Pada tahap uji coba kelompok besar, produk ini mendapatkan hasil penilaian dengan katagori **sangat layak**. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa produk ini sesuai/layak digunakan, dan (3) berdasarkan uji efektivitas menunjukkan bahwa produk ini efektif digunakan dalam meningkatkan layanan *Personal trainer*.

**Kata Kunci:** Layanan *personal trainer*, pengembangan, Aplikasi android

## ***ABSTRACT***

**DHEDHY PURWANTORO:** Development of Android-Based Protrainer Applications to Support Personal Trainer Services.

**Thesis. Yogyakarta: Postgraduate Program, Faculty of Sports Science, Yogyakarta State University, 2021.**

This study aims to (1) produce an android-based pro-trainer application product to improve personal trainer services, (2) determine the feasibility of an android-based pro-trainer application to improve personal trainer services, (3) determine the effectiveness of an android-based pro-trainer application to improve personal trainer services.

This research is a development research with Sugiyono's approach model through 9 stages, namely: (1) conducting a preliminary study and gathering information, (2) planning, (3) developing the initial product (complete product design with specifications). (4) Validation of initial draft and revision. (5) Product preparation and revision, (6) Small-scale trial and revision, (7) Large-scale trial and revision (8) Final product and (9) Effectiveness test. The subject of this research is a personal trainer who works on a freelance basis or who works in a fitness center. The trials carried out included two stages, namely small group trials conducted on 20 respondents and large group trials with 50 respondents.

The results of this study are (1) An android-based protrainer application product. (2) The feasibility level of this product is known through the material validation assessment, getting the average results of the assessment of the material aspects from two experts in the Very Appropriate/Very Appropriate category, as well as the results of the media expert's assessment in the Very Appropriate/Very Appropriate category. This product also went through a small group trial phase with a very feasible category. In the large group trial stage, this product received an assessment result in a very feasible category. Thus, it can be concluded that this product is suitable/fit for use, and (3) based on the effectiveness test, it shows that this product is effectively used in improving Personal trainer services.

**Keywords:** Personal trainer service, development, android application

## **PERNYATAAN KEASLIAN KARYA**

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Mahasiswa : Dhedhy Purwantoro

Nomor Mahasiswa : 19711251008

Program Studi : Ilmu Keolahragaan

Dengan ini menyatakan bahwa tesis ini merupakan hasil karya saya sendiri dan belum pernah diajukan untuk memperoleh gelar magister di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya dalam tesis ini tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Yogyakarta, 2 Agustus 2021

Yang membuat pernyataan



Dhedhy Purwantoro

LEMBAR PERSETUJUAN

**PENGEMBANGAN APLIKASI PROTRAINER BERBASIS ANDROID  
UNTUK MENUNJANG LAYANAN PERSONAL TRAINER**

**Dhedhy Purwantoro  
19711251008**

Tesis ini ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan  
untuk mendapatkan gelar Magister Olahraga  
Program Studi Ilmu Kelahragaan  
Menyetujui untuk di ajukan pada Ujian tesis

Pembimbing



**Dr. Ahmad Nasrulloh S.Or., M.Or  
NIP. 198306262008121002**

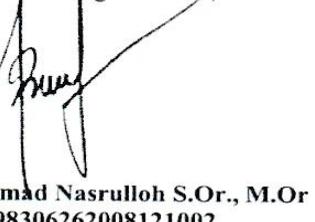
Mengetahui:

Fakultas Ilmu Keolahragaan  
Universitas Negeri Yogyakarta



**Prof. Dr. Wawan Sundawan Suherman, M.Ed  
NIP. 196407071988121001**

Koordinator Program Studi,



**Dr. Ahmad Nasrulloh S.Or., M.Or  
NIP. 198306262008121002**

## LEMBAR PENGESAHAN

### PENGEMBANGAN APLIKASI PROTRAINER BERBASIS ANDROID UNTUK MENUNJANG LAYANAN PERSONAL TRAINER

**DHEDHY PURWANTORO**  
**19711251008**

Dipertahankan di depan Tim Penguji Tesis  
Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yoyakarta  
Tanggal: 30 Agustus 2021

Signatur	Tanggal
Dr. Yudik Prasetyo, M. Kes. (Ketua/Penguji)	31-08-2021
Dr. Sigit Nugroho, M. Or. (Sekertaris/Penguji)	31-08-2021
Dr. Ahmad Nasrulloh, S. Or., M. Or. (Pembimbing/Penguji)	31-08-2021
Prof. Dr. Sumaryanto, M.Kes. (Penguji Utama)	31-08-2021

Yogyakarta, 30 September 2021  
Fakultas Ilmu Keolahragaan  
Universitas Negeri Yogyakarta  
Dekan,

Prof. Dr. Wawan Sundawan Suherman, M.Ed  
NIP. 196407071988121001

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas kasih dan rahmat-Nya sehingga penyusunan proposal dengan judul “Pengembangan Aplikasi Protrainer Berbasis *Android* untuk Menunjang Layanan *Personal Trainer.*” dapat terselesaikan dengan baik. Selesainya penyusunan proposal ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, untuk itu pada kesempatan ini disampaikan ucapan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Dr. Ahmad Nasrulloh, S.Or., M.Or. selaku Dosen pembimbing tesis dan selaku Koordinator Program Studi Ilmu Keolahragaan Program Pascasarjana Universitas Negeri Yogyakarta, yang telah memberikan penulis bekal ilmu dan kemudahan dalam penyelesaian tesis ini. dan selalu megarahkan penelitian yang efisien serta memiliki manfaat yang besar.
2. Bapak Prof. Dr. Sumaryanto, M.Kes, selaku Rektor Universitas Negeri Yogyakarta, yang telah memberikan kesempatan kepada penulis menuntut ilmu di perguruan tinggi ini.
3. Bapak Prof. Dr. Wawan Sundawan Suherman, M.Ed., selaku Dekan Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta yang telah banyak membantu sehingga tesis ini dapat terselesaikan dengan baik.
4. Kedua orangtua yang tidak pernah lelah mendoakan, memberikan semangat, dan motivasi agar selalu optimis untuk menyelesaikan tesis ini.
5. Teman – teman Pascasarjana IKOR 2019.

6. Semua pihak yang telah membantu baik secara langsung mau pun tidak langsung sehingga Makalah ini dapat terselesaikan.

Penulis menyadari bahwa laporan masih sangat jauh dari sempurna, baik penyusunannya mau pun penyajiannya disebabkan oleh keterbatasan pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki penulis. Oleh karena itu, segala bentuk masukan yang membangun sangat penulis harapkan baik itu dari segi metodologi maupun teori yang digunakan untuk perbaikan lebih lanjut. Semoga proposal ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan pembaca pada umumnya.

Yogyakarta, 30 Juli 2021  
Penulis,



Dhedhy Purwantoro  
NIM. 19711251008

## DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA .....	iii
LEMBAR PERSETUJUAN .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
KATA PENGANTAR .....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
BAB I.....	1
PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Pembatasan Masalah .....	6
D. Rumusan Masalah .....	6
E. Tujuan Pengembangan .....	6
F. Spesifikasi Produk yang Dikembangkan .....	7
G. Manfaat Pengembangan.....	10
1. Manfaat Teoritis.....	10
2. Manfaat Praktis .....	10
H. Asumsi dan Keterbatasan Pengembangan .....	11
BAB II.....	1
KAJIAN TEORI .....	13
A. Deskripsi Teori.....	13
1. hakikat pengembangan.....	13
2. Sistem Informasi Berbasis Android .....	14
3. Kualitas Layanan .....	19
4. Android .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
5. <i>Personal Trainer</i> .....	24

6. Kepuasan Pelanggan .....	28
B. Kajian Penelitian yang Relevan .....	32
C. Kerangka Berfikir .....	36
D. Pertanyaan Penelitian .....	37
BAB III .....	38
METODE PENELITIAN .....	38
A. Model Pengembangan .....	38
B. Prosedur Pengembangan .....	39
C. Desain Uji Coba Produk .....	43
1. Desain Uji Coba .....	44
2. Subjek Uji Coba .....	44
3. Jenis Data .....	45
1. Instrumen Penelitian .....	46
4. Kisi-kisi Angket Ahli Materi .....	48
5. Kisi-kisi Angket Ahli Media .....	49
6. Kisi-kisi Penilaian Responden .....	50
7. Uji efektifitas .....	50
8. Produksi massal .....	58
2. Teknik Pengumpulan Data .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
1. Teknik Analisi Data .....	54
BAB IV .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
HASIL PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN .....	59
A. Hasil Pengembangan Produk .....	59
B. Desain Produk .....	61
C. Validasi desain .....	70
D. Revisi Desain .....	72
E. Uji Coba Produk .....	74
1. Uji Coba Kelompok Kecil .....	74
2. Revisi Produk Uji Coba Skala Kecil .....	75
F. Uji efektivitas .....	76
G. Pembahasan .....	96

H. Keterbatasan Hasil Penelitian .....	105
BAB V .....	106
SIMPULAN DAN SARAN .....	106
A. Kesimpulan .....	106
B. Implikasi .....	108
C. Saran-saran.....	108
DAFTAR PUSTAKA .....	109
LAMPIRAN.....	113

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1. kisi-kisi Penilaian Aplikasi untuk Ahli Materi.....	52
Tabel 2. kisi-kisi Penilaian Buku Panduan untuk Ahli Materi.....	52
Tabel 3. kisi-kisi Penilaian Aplikasi untuk Ahli Media.....	53
Tabel 4. Kisi-kisi Penilaian Buku Panduan untuk Ahli Media.....	53
Tabel 5. Kisi-kisi Penilaian Aplikasi Responden/pengguna.....	54
Tabel 6. Pedoman Konversi Nilai Berdasarkan Persentase.....	54
Tabel 7. Hasil Uji Ahli Materi.....	70
Tabel 8. Hasil Uji Ahli Media.....	71
Tabel 9. Hasil Uji Coba Skala Kecil.....	74
Tabel 10. Hasil Uji Coba Skala Besar.....	75

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Fitnes Training Log.....	30
Gambar 2. Mitra-mitra Industri Olahraga.....	39
Gambar 3. Diagram Kerangka Berfikir.....	40
Gambar 4. Langkah-langkah penggunaan Metode Resaearch & Development.....	43
Gambar 5. Desain Ujicoba.....	49
Gambar 6. Survei playstore Kata Kunci Personal Trainer.....	60
Gambar 7. Tampilan Pembuka Aplikasi.....	62
Gambar 8. Halaman depan aplikasi.....	63
Gambar 9. Halaman Registrasi.....	63
Gambar 10. Halaman Registrasi Data Diri.....	64
Gambar 11. Halaman Beranda.....	65
Gambar 12. Halaman Fitur bisnis plan.....	67
Gambar 13. Halaman Jadwal Latihan.....	67
Gambar 14. Halaman Fitur PT <i>List</i> .....	68
Gambar 15. Halaman Fitur Daftar <i>Member</i> .....	69
Gambar 16. Model manajemen personal trainer.....	77
Gambar 17. Cara Daftar akun personal trainer.....	78
Gambar 18. . Cara daftar akun member.....	79
Gambar 19. Cara memminta konfirmasi member ke akun personal trainer yang dipilih.....	81
Gambar 20. Fitur yang Dapat di Gunakan oleh <i>Personal Trainer</i> ...	83
Gambar 21. Jadwal Latihan.....	84
Gambar 22. <i>Personal Trainer List</i> .....	85
Gambar 23. <i>Member List</i> .....	85

Gambar 24. <i>Price list</i> .....	86
Gambar 25. Data pengukuran.....	86
Gambar 26. FTL ( <i>Fitnes Training Log</i> ).....	87
Gambar 27. Data Hasil Uji efektivitas.....	90

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Angket analisis Kebutuhan.....	113
Lampiran 2. Data Hasil Analisis Kebutuhan.....	114
Lampiran 3. Surat Ijin Validasi Untuk Ahli Materi 1.....	115
Lampiran 4. Surat Ijin Validasi Untuk Ahli Materi 2.....	116
Lampiran 5. Surat Ijin Validasi Untuk Ahli Media 1.....	117
Lampiran 6. Surat Ijin Validasi Untuk Ahli Media 2.....	118
Lampiran 7. Validasi Ahli Materi 1.....	119
Lampiran 8. Validasi Ahli Materi 2.....	123
Lampiran 9. Validasi Ahli Media 1.....	127
Lampiran 10. Validasi Ahli Media 2.....	131
Lampiran 11. Kuisioner Uji Kelompok Kecil dan Besar.....	133
Lampiran 12. Data Uji Coba Skala Kecil.....	142
Lampiran 13. Data Uji Coba Skala Besar.....	143
Lampiran 14. Faktor tangibles ( <i>Pretest</i> ).....	144
Lampiran 15. Faktor Reliability ( <i>Pretest</i> ).....	145
Lampiran 16. Faktor Assurance ( <i>Posttest</i> ).....	159
Lampiran 17. Faktor Empathy ( <i>Posttest</i> ).....	161
Lampiran 18. Deskripsi Data Uji Coba Skala Kecil.....	163
Lampiran 19. Deskripsi Data Uji Coba Skala Besar.....	165
Lampiran 20. Paired Sample T Test.....	167



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Pesatnya persaingan dalam dunia bisnis jasa *personal trainer* akhir-akhir ini bukan hanya disebabkan oleh faktor globalisasi, tetapi lebih disebabkan karena pelanggan hanya semakin cerdas, sadar harga, dan banyak menuntut. Kemajuan teknologi komunikasi juga ikut berperan meningkatkan intensitas persaingan, karena memberi pelanggan akses informasi yang lebih banyak tentang berbagai macam produk yang ditawarkan. Kondisi tersebut menyebabkan konsumen memiliki pilihan yang lebih banyak dalam menggunakan uang yang dimilikinya.

Perubahan teknologi komunikasi, berkembangnya pendidikan dan penghasilan masyarakat menambah kesadaran konsumen untuk mendapatkan pelayanan yang baik menjadi semakin tinggi. Bagi konsumen, biaya yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan harus sesuai dengan yang diharapkan sehingga menimbulkan kepuasan. Harapan konsumen dan kinerja yang disampaikan dapat menyebabkan mengapa dua jenis layanan pada jenis bisnis yang sama dapat dinilai berbeda oleh konsumen.

Konteks kepuasan konsumen pada umumnya harapan yang merupakan perkiraan atau keyakinan konsumen tentang apa yang akan diterimanya. Harapan konsumen dibentuk oleh pengalaman pembeli terdahulu, komentar teman, dan kenalannya serta janji dari *personal trainer* tersebut sebagai pelaku usaha. Harapan-harapan konsumen ini dari waktu ke waktu berkembang seiring dengan semakin pesatnya perkembangan teknologi dan pengalaman konsumen.

Pelayanan *personal trainer* yang sesuai keinginan konsumen merupakan hal yang utama untuk menarik konsumen untuk memakai jasa *personal trainer*. Harapan atau keinginan ini yang membuat konsumen akan loyal dan terus memakai jasa seorang *personal trainer* pilihannya.

Kotler et al. (2007:145) menyebutkan ada enam alasan mengapa suatu penyedia jasa perlu mendapatkan loyalitas konsumennya. Pertama: konsumen yang ada lebih prospektif, artinya konsumen loyal akan memberi keuntungan besar kepada penyedia jasa. Kedua: biaya mendapatkan konsumen baru jauh lebih besar dibandingkan menjaga dan mempertahankan konsumen yang ada. Ketiga: konsumen yang sudah percaya pada *personal trainer* dalam suatu urusan akan dipercaya juga dalam urusan lainnya. Keempat: usaha yang dilakukan penyedia jasa akan menjadi efisien jika memiliki konsumen loyal. Kelima: penyedia jasa dapat mengurangkan biaya psikologis dan sosial dikarenakan konsumen lama telah mempunyai banyak pengalaman positif dengan *personal trainer*. Keenam : konsumen loyal akan selalu membela penyedia jasa bahkan berusaha pula untuk menarik dan memberi saran kepada orang lain untuk menjadi konsumen baru.

Persaingan antara penyedia jasa juga menjadi tantangan dalam menjalankan usaha jasa *personal trainer*, dikarenakan usaha *personal trainer* memiliki cukup banyak peminat bagi konsumen yang hendak melakuakan olahraga secara privat. Perkembangan pusat kebugaran di DIY juga menjadi salah satu munculnya *personal trainer* baru. Layanan yang ditawarkan juga sangat bervariatif menyesuaikan dengan tujuan latihan yang dibutuhkan konsumen.

Program latihan juga menjadi salah satu layanan yang memberikan informasi kepada konsumen untuk mendapatkan kepuasan. Dalam upaya dan usaha tersebut tentu banyak hal yang harus dipertimbangkan, agar pelayanan sesuai dengan yang diharapkan konsumen.

Komunikasi antara *personal trainer* dan konsumen juga merupakan salah satu pelayanan jasa yang mampu meningkatkan kepuasan konsumen. Pelayanan tersebut tentunya bisa berupa informasi yang dapat diberikan oleh *personal trainer* terhadap konsumen terkait informasi yang diperlukan oleh konsumen, seperti daftar harga dari *personal trainer* secara lengkap, ketersediaan jadwal latihan yang jelas, program latihan yang ditawarkan serta data pengukuran yang dilakukan oleh *personal trainer* terhadap konsumen.

Perkembangan teknologi juga menjadi bantuan untuk memberikan layanan secara mudah kepada konsumen. Layanan fitnes dengan menggunakan aplikasi menjadi banyak digunakan oleh konsumen untuk mendapatkan informasi latihan secara mudah dan praktis. Aplikasi kebugaran menggunakan smartphone memanfaatkan teknologi persuasif untuk membantu individu meningkatkan aktivitas fisik. Jutaan orang menggunakan aplikasi kebugaran untuk meningkatkan kesehatan fisik dan mental. Menurut Fitnes Worldwide ada 822,42 juta pengguna aplikasi kebugaran diseluruh dunia pada tahun 2019, dan jumlah ini diperkirakan akan mencapai 987,63 juta pada tahun 2024. Selanjutnya, nilai pasar aplikasi kebugaran pada dunia mencapai 3,15 miliar USD pada tahun 2019 dan diperkirakan akan mencapai 10,9 miliar USD dalam 7 tahun. Aplikasi kebugaran menjadi alat yang populer digunakan karena penggunaannya mudah dan praktis.

Hal tersebut menjadi perubahan layanan secara manual menjadi sistem otomatis menggunakan aplikasi.

Peneliti melakukan observasi terdahulu kepada beberapa personal trainer di kota Yogyakarta tentang metode layanan yang diberikan kepada konsumen, dimana dari hasil observasi bahwa 95% masih menginput data pengukuran hasil latihan menggunakan catatan tertulis sehingga file yang tersimpan banyak akan sulit dicari untuk dibandingkan dengan data yang baru. Hal itu tentunya juga membuat konsumen memiliki informasi yang terbatas mengenai hasil latihan serta program yang akan diberikan *personal trainer*. Berbeda dengan metode manual, aplikasi kebugaran memungkinkan pengguna/konsumen untuk mendapatkan informasi *personal trainer* sesuai pilihan. Dari beberapa *personal trainer* yang masih menggunakan metode manual dalam melakukan layanan personal trainer memaparkan beberapa alasan bahwa penggunaan apliaksi masih belum banyak pilihan cocok dengan kebutuhan konsumen di Yogyakarta.

Setiap konsumen atau penyewa jasa layanan *personal trainer* akan mengharapkan pelayanan yang baik, dan harga yang terjangkau, tetapi dalam kenyataannya yang ditemukan masih banyak penyedia jasa *personal trainer* yang tidak sesuai dengan harapan konsumen, transparansi informasi layanan masih tertutup tanpa konsumen bisa melihat program latihan, tracking evaluasi latihan tidak dapat dilihat oleh konsumen, jadwal latihan yang tidak bisa ditampilkan ke konsumen, serta data riwayat kesehatan yang masih jarang dijadikan acuan saat *personal trainer* membuat program latihan sehingga menimbulkan rasa tidak puas terhadap layanan.

Studi yang dilakukan oleh Istianto dan Tyra (2011:3), menunjukkan bahwa secara simultan kualitas pelayanan yang terdiri dari bukti fisik, keandalan, daya tanggap, jaminan dan empati berpengaruh signifikan terhadap kepuasan konsumen. Hal ini berarti semakin baik kualitas pelayanan yang dirasakan oleh konsumen maka semakin tinggi pula kepuasan yang mereka rasakan.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis mempunyai gagasan yaitu mengembangkan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk menunjang layanan *personal trainer*. Karena dengan adanya aplikasi protrainer yang dapat menjadi alat bantu untuk menunjang layanan jasa *personal trainer* memberikan kemudahan untuk *personal trainer* membuat program latihan serta memberikan evaluasi latihan yang dapat langsung dilihat oleh konsumen serta membantu dalam memberikan informasi akan program lanjutan. Penelitian ini diharapkan juga mampu meningkatkan kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan *personal trainer*.

## **B. Identifikasi Masalah**

1. Adanya persaingan yang ketat dalam usaha di bidang jasa layanan *personal trainer*.
2. Masih sedikit layanan *personal trainer* berbasis aplikasi *android*.
3. Kurangnya pengembangan aplikasi berbasis *android* untuk menunjang layanan *personal trainer*.
4. *Personal trainer* masih menggunakan cara manual dalam menginput dan mengolah data pengukuran *member*.

5. Perlu adanya pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk menunjang layanan *personal trainer*.

### **C. Pembatasan Masalah**

Agar memperoleh gambaran yang jelas tentang ruang lingkup penelitian serta menghindari presepsi yang berbeda, perlu diberi batasan masalah. Penelitian ini membatasi pada pengembangan apliaksi protrainer berbasisi android untuk menunjang layanan *personal trainer* di DIY.

### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan batasan masalah di atas, maka dapat dirumuskan masalah yang akan diteliti sebagai berikut:

1. Bagaimana pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk menunjang layanan *personal trainer*?
2. Bagaimana kelayakan pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk menunjang layanan *personal trainer*?
3. Bagaimana kefektivitasan pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk menunjang layanan *personal trainer*?

### **E. Tujuan Pengembangan**

Berdasarkan rumusan masalah di atas maka tujuan dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk menghasilkan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk menunjang layanan *personal trainer*.
2. Untuk mengetahui tingkat kelayakan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk menunjang layanan *personal trainer*.

3. Untuk mengetahui kefektivitasan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk menunjang layanan *personal trainer*.

## **F. Spesifikasi Produk yang Dikembangkan**

Pengelolaan layanan di bidang jasa *personal trainer* yang bagus dan profesional menjadikan produk berbasis aplikasi yang memberi manfaat untuk orang yang akan memulai atau sedang meningkatkan usahanya lebih maju serta memberikan pelayanan optimal terhadap *member* agar dapat terbantu. Dari produk yang dihasilkan berupa aplikasi yang dapat diinstal di link yang tersedia dan dipakai di handphone pintar/smartphone sistem android serta buku panduan aplikasi protrainer yang akan menjelaskan cara penggunaan aplikasi sehingga bagi *personal trainer* dapat meningkatkan teknik dan skill mengelola usaha di bidang jasa dan bagi *member* dapat mendapatkan informasi yang diberikan oleh *personal trainer*. Adapun fitur yang dapat digunakan oleh *personal trainer*

### **1. Bisnis plan**

Pada fitur bisnis plan ini pengguna sebagai *personal trainer* dapat menentukan harga paket sesi yang ditawarkan ke *klien/member*. selain daftar harga yang dapat dicantumkan sesuai pengguna fitur ini juga dapat memasukkan diskon promo yang yang sedang diadakan pengguna atau *event* yang berlangsung selama periode tertentu.

### **2. Jadwal mingguan**

Fitur jadwal mingguan ini memberikan manajemen waktu bagi pengguna untuk menentukan jam kerja sekaligus waktu libur yang dikehendaki

*personal trainer*. Serta menata jam latihan dengan *member* dari waktu yang telah disepakati bersama.

### **3. Data member**

Fitur data member memberikan informasi riwayat kesehatan (Par Q) yang diisi oleh klien dan sebagai informasi bagi *personal trainer* untuk dapat membuat program latihan yang tepat. Data ini sangat penting dan sebagai antisipasi jika terjadi kecelakaan saat latihan.

### **4. Formulir pengukuran**

Fitur formulir pengukuran merupakan fitur untuk mengukur berat badan, tinggi badan, berat badan ideal, *body fat*, *visceral fat*, lingkar lengan, lingkar dada, lingkar pinggang, lingkar pinggul, lingkar paha, dan lingkar betis yang diukur secara manual oleh persona trainer dan dapat disimpan dalam fitur ini.

### **5. Formulir program latihan**

Fitur formulir program latihan memberikan formulir yang digunakan *personal trainer* untuk membuat program latihan, fitur ini juga dapat dikirimkan dan dibaca oleh klien.

### **6. Data evaluasi latihan**

Fitur data eveluasi latihan ini memberikan komunikasi antara *personal trainer* dan klien untuk melihat kemajuan skaligus kekurangan dari proses latihan.

Adapun fitur yang dapat digunakan oleh *personal trainer*:

a. *Goals setting*

Fitur *goals setting* adalah fitur yang dapat dipilih oleh calon *klien/member* untuk menentukan tujuan latihan yang akan dicapai. Serta informasi dan langkah-langkah agar tujuan latihan dapat tercapai.

b. *Jadwal latihan mingguan*

Fitur jadwal latihan mingguan ini dapat diakses oleh pengguna sebagai *klien/member* untuk dapat memilih jadwal yang sesuai dengan keinginan *member* serta ketersediaan waktu oleh *personal trainer* pilihannya.

c. Informasi hasil latihan

Fitur ini menunjukkan progres dari latihan yang muncul dari evaluasi *personal trainer* dan penilaian *personal trainer*. Termasuk hasil pangukuran berat badan, tinggi badan, *body fat*, *visceral fat*, lingkar lengan, lingkar dada, lingkar pinggang, lingkar pinggul, lingkar paha, dan lingkar betis.

d. Harga program latihan yang ditawarkan *personal trainer*

Fitur ini menampilkan daftar harga yang ditawarkan oleh *personal trainer* dan promo yang ditawarkan selama periode waktu tertentu.

## **G. Manfaat Pengembangan**

### **1. Manfaat Teoritis**

- a. Memberikan efisiensi tata kelola yang modern bagi *personal trainer*, khususnya kualitas layanan.
- b. Memberikan sumbangan berupa aplikasi layanan *personal trainer* untuk menjadi intruktur, khususnya bagi alumni olahraga untuk dapat memiliki skill usaha sesuai bidang yang di pelajari serta mempermudah untuk mengembangkan bisnisnya.
- c. Membantu konsumen dan *personal trainer* dalam mendapatkan informasi latihan dan update latihan.
- d. Dapat dijadikan solusi dari permasalahan kurang mengetahui layanan *personal trainer* secara efisien.

### **2. Manfaat Praktis**

- a. Menambah wawasan pengetahuan, terutama alumni akademisi olahraga untuk dapat membuat usaha mandiri di bidang jasa.
- b. Mendorong generasi muda bangsa untuk terus berkarya sebagai implementasi proses usaha mandiri.
- c. Memicu akademisi untuk tetap peduli pada perkembangan khususnya di bidang olahraga.
- d. Dapat dijadikan sebagai sebuah produk pengembangan dalam dunia olahraga sehingga dapat dijadikan komoditi bisnis.

## **H. Asumsi dan Keterbatasan Pengembangan**

Produk yang dapat dihasilkan dari penelitian ini adalah aplikasi protrainer berbasis *android* untuk meningkatkan layanan *personal trainer*.

Dalam aplikasi ini akan dipaparkan beberapa fitur, diantaranya:

1. Pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk meningkatkan layanan *personal trainer* ini dapat digunakan sebagai media untuk memudahkan dalam meningkatkan layanan *personal trainer* dan konsumen dalam mendapatkan informasi latihan di sekitar Daerah Istimewa Yogyakarta.
2. Pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk meningkatkan layanan *personal trainer* ini memiliki tingkat kemudahan dan kelayakan yang baik dalam layanan *personal trainer*.
3. Pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk meningkatkan layanan *personal trainer* ini dapat digunakan oleh seluruh *personal trainer* dan konsumen karena pada dasarnya layanan *personal trainer* yang mudah sangat dibutuhkan.

Pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk meningkatkan layanan *personal trainer* ini memiliki keterbatasan sebagai berikut:

- a. Pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk meningkatkan layanan *personal trainer* ini harus memiliki akun khusus dan terhubung dalam kontak pengguna.

b. Pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk meningkatkan layanan *personal trainer* ini tidak dapat menjangkau semua *personal trainer* yang belum terdaftar karena hanya mengambil sebagian *sampel* untuk *representative*.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Deskripsi Teori**

Pembahasan dalam kajian teori pada penelitian ini meliputi hakikat pengembangan, teknologi aplikasi *android*, kualitas layanan, *personal trainer*. Adapun penjelasan-penjelasan teori tersebut akan dijabarkan dibawah ini:

##### **1. Hakikat Pengembangan**

pengembangan adalah proses penerjemah spesifikasi desain ke dalam bentuk fisiknya. Pengembangan secara khusus berarti proses menghasilkan bahan-bahan pembelajaran. Domain pengembangan mencangkup berbagai variasi yang diterapkan dalam pembelajaran, demikian juga tidak berfungsi secara independen terpisah dari evaluasi, manajemen, dan pemakaian. Menurut Sugiyono (2009:297) penelitian pengembangan atau research and development (R&D) adalah aktifitas riset dasar untuk mendapatkan informasi kebutuhan pengguna (need assessment), kemudian dilanjutkan kegiatan pengembangan (Development) untuk menghasilkan produk dan mengkaji keefektifan produk tersebut. Sedangkan Borg and Gall (2007:772) mendefinisikan penelitian pengembangan sebagai berikut:

*educational Research and Development (R&D) is a process used to develop and validate educational products. The steps of this process are usually referred to as the R & D cycle, which consists of studying research findings pertinent to the product to be developed, developing the products based on these findings, field testing it in the setting where it will be used eventually, and revising it to correct the deficiencies found in the filed-testing stage. In more rigorous program of R&D, this cycle is repeated until the field-test data that the product meets its behaviorally defined objectives.*

Perubahan dan inovasi pada teknologi sangat membantu dan memberikan dampak yang signifikan dalam meningkatkan kualitas dan mutu olahraga. Tuntutan terhadap kemajuan teknologi mengharuskan adanya pengembangan dan inovasi. Inovasi tersebut yang harus dilakukan khususnya dalam bidang teknologi olahraga yang menyangkut sarana dan prasarana. Kajian baru berpotensial untuk dikembangkan salah satunya yaitu sarana dan prasarana, Maksum (2012:27).

pengembangan merupakan suatu proses modifikasi atau pembuatan produk baru yang dilakukan secara sadar, terencana, terarah untuk membuat atau memperbaiki dan dilanjutkan dengan uji keefektivitasan untuk mengetahui kelayakan dari produk tersebut untuk dipublikaiskan kepada masyarakat, sehingga produk yang dihasilkan bermanfaat dan memiliki mutu dan kualitas lebih baik dari sebelumnya.

## 2. Sistem Informasi Berbasis Android

### a. Konsep Dasar Sistem

Satzinger, J. W. (2012:4) dalam bukunya *System Analysis and Design*,

*In designing a new system or upgrading the existing system, system analysts need to do analysis activities. Information system provides the desired benefits to organization if it implemented well. To accomplish this aim, system analysts defines what information system needs through completing the analysis activities. Basically, analysis activities are not the first or the second pass at defining the problem and need in a system. The first and second pass in sequence are generating fewer detail to decide a new or upgraded system is feasible and warranted; and assuming that the management of organization is committed to the project.*

Beberapa ahli juga berpendapat bahwa, “Suatu sistem adalah suatu jaringan kerja dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan, berkumpul bersama-sama untuk melakukan suatu kegiatan atau untuk menyelesaikan suatu sasaran yang tertentu”. Sejatinya Manusia hidup di dunia berdampingan dengan sistem. Contohnya disekeliling anda, ada sistem perkuliahan, sistem perekonomian, sistem bisnis dan lain sebagainya. Demikian juga dengan sistem informasi yang juga merupakan suatu sistem. Sistem dapat didefinisikan dengan pendekatan prosedur dan dengan pendekatan komponen. Pendekatan prosedur, sistem dapat didefinisikan sebagai kumpulan dari prosedur-prosedur yang mempunyai tujuan tertentu. Sedangkan dengan pendekatan komponen, sistem yaitu kumpulan dari komponen yang saling berhubungan satu dengan yang lain membentuk satu kesatuan untuk mencapai tujuan tertentu.

#### b. Sistem Informasi

Menurut Pratama, I Putu Agus Eka (2014:57). Sistem didefinisikan sebagai sekumpulan prosedur yang saling berkaitan dan saling terhubung untuk melakukan tugas bersama-sama. Secara garis besar, sebuah sistem informasi terdiri atas komponen utama. Ketiga komponen tersebut mencangkup software, hardware, dan brainware. sistem informasi adalah kombinasi dari manusia, fasilitas atau alat teknologi, media, prosedur dan pengendalian yang bermaksud menata jaringan komunikasi yang penting, proses atas transaksi-transaksi tertentu dan rutin, membantu manajemen dan pemakai intern dan ekstern dan menyediakan dasar pengambilan keputusan

yang tepat. Sistem informasi dapat juga diartikan sebagai suatu sistem informasi didalam organisasi yang merupakan kombinasi dari orang-orang, fasilitas, teknologi, media, prosedur-prosedur, dan pengendalian yang ditujukan untuk mendapatkan jalur kombinasi yang dituju.

Secara Etimologi, informasi berasal dari bahasa Perancis kuno *informacion* yang diambil dari bahasa Latin *informationem* yang artinya “garis besar, konsep, ide”. Informasi merupakan kata benda dari *informare* yang berarti aktivitas dalam “pengetahuan yang dikomunikasikan”. Informasi juga dapat berarti sebagai data yang telah diolah menjadi bentuk yang lebih berguna dan lebih.

### c. Android

*Android* adalah suatu perangkat lunak (software) yang dapat digunakan pada *mobile device* yang saat ini berkembang dalam dunia teknologi dan bermanfaat dalam berbagai lini kehidupan manusia mulai dari komunikasi sampai media sosial. Ada banyak pengertian *Android* menurut beberapa ahli salah satunya menurut Hermawan S, (2011:1).

*android* merupakan sistem operasi yang dikembangkan untuk perangkat mobile berbasis Linux. Ardiansyah (2011:20) mengatakan *android* adalah sistem operasi untuk telepon seluler yang berbasiskan linux, *android* menyediakan platform terbuka bagi para pengembang (developer) untuk menciptakan aplikasi mereka sendiri sehingga dapat digunakan oleh berbagai macam piranti penggerak.

*Android* menurut Satyaputra & Aritonang (2014:2) adalah sebuah sistem operasi khusus untuk smartphone dan tablet. Sistem operasi dapat diilustrasikan sebagai *platform* antara device (piranti) dan penggunaannya, sehingga pengguna dapat berinteraksi dan menjalankan aplikasi yang tersedia pada mobile device. Lutfiansyah (2016:24), mengatakan bahwa sistem operasi *Android* ini bersifat open source sehingga programmer berbondong-bondong untuk membuat aplikasi maupun memodifikasi sistem ini. Para programmer memiliki peluang yang sangat besar untuk terlibat mengembangkan aplikasi *Android* karena alasan open source tersebut. Sebagian besar aplikasi yang terdapat dalam Play Store bersifat gratis dan ada juga beberapa yang berbayar.

d. Pengertian Aplikasi pada *android*

Pemanfaatan sistem informasi berbasis aplikasi *android* salah satunya digunakan untuk memudahkan proses pelaksanaan layanan dan penyampaian informasi tempat olahraga dan komunitas olahraga dengan mudah untuk digunakan dan efektif. Berbagai jenis sistem informasi yang dapat digunakan untuk membantu memudahkan mencari tempat olahraga dan komunitas olahraga salah satunya adalah aplikasi berbasis *android*. Setiap smartphone dijalankan melalui suatu program. Program inilah yang mengendalikan semua aktifitas yang ada pada smartphone. Program berisi konstruksi logika pemrograman yang diciptakan oleh manusia, kemudian diterjemahkan ke dalam bahasa code pemrograman sesuai dengan format yang ada pada

*instruction set*. Program aplikasi merupakan program siap pakai yang dirancang untuk melaksanakan suatu fungsi bagi pengguna atau aplikasi lain.

e. Web

Untuk akses ke penyimpanan database digunakan server sebagai platform *backend* atau administrator yang kemudian dihubungkan dengan aplikasi (*frontend*). Untuk mengatur logika aplikasi dan mengolah data-data.

1) Pengertian World Wide Web

Menurut schneider (2011:53), *World Wide Web* (WWW) subset dari komputer di internet yang terhubung satu sama lain dengan cara tertentu yang membuat mereka dan isinya mudah diakses satu sama lain. Menurut Chaffey (2011:4) *World Wide Web* adalah teknik yang paling umum untuk mempublikasikan informasi di internet. *World Wide Web* diakses melalui web browser yang menampilkan halaman web grafis tertanam dan HTML / teks XML yang dikodekan.

2) HTTP (Hyper Transfer Protocol)

HTTP adalah sebuah protokol jaringan yang digunakan untuk sistem informasi terdistribusi, kolaboratif, dan menggunakan hipermedia. metode dimana dokumen web di tranfer melalui internet. Penggunaan http ini menunjukkan ke browser yang sedang digunakan bahwa browser sedang tersambung ke sebuah dokumen web. Menurut Tanenbaum et al (2011:683) HTTP merupakan protokol yang digunakan untuk mentransfer semua informasi antara web server dengan client.

### 3) PHP (Hypertext Transfer Protocol)

Menurut Laudon & Traver (2017:207), PHP adalah bahasa scripting yang tertanam dalam dokumen HTML tetapi dieksekusi oleh server menyediakan eksekusi server dengan kesederhanaan mengubah HTML.

### 4) MySQL

MySQL merupakan RDBMS (atau server database) yang mengelola database dengan cepat menampung dalam jumlah sangat besar dan dapat diakses oleh banyak user.”. Menurut Laudon & traver (2017:208), MySQL adalah database SQL terkemuka yang bersifat open source untuk bisnis.

## 3. Konsumen

Menurut Nugrahaningsih (2018:28), konsumen adalah seseorang yang menggunakan barang atau jasa untuk digunakan sendiri atau bagi orang lain. Seorang konsumen tentunya memiliki perilaku yang berbeda-beda ketika mencari apa yang diinginkan. Dalam dunia bisnis perilaku yang muncul dari diri konsumen sangat mempengaruhi keputusan-keputusan yang harus diambil oleh persusahaan. Perilaku konsumen menurut Firmansyah (2018:2), yaitu proses ketika konsumen membeli barang atau jasa. Perilaku konsumen yang muncul akan berbeda setiap masing-masing konsumen, oleh karena itu memahami perilaku konsumen sangat dibutuhkan agar barang atau jasa yang dihasilkan sesuai dengan apa yang dicari konsumen.

Sebagai penyedia jasa harus dapat membaca tentang perilaku konsumen. Pemahaman tentang perilaku konsumen akan membuat rasa puas yang dirasakan konsumen kerena apa yang diinginkan dapat terpenuhi. Ketika memahami tentang perilaku konsumen, penyedia jasa harus mengatahui faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen. Menurut Kotler yang dikutip oleh Suprihati (2015:24), faktor-faktor yang dapat mempengaruhi perilaku konsumen antara lain faktor budaya, pribadi,sosial dan psikologis. Faktor pribadi sangat menentukan konsumen dalam hal pembelian produk. Perbedaan sifat setiap individu jelas mempengaruhi bagaimana langkah yang harus diambil oleh penyedia barang atau jasa untuk menarik minat konsumen. Memahami perilaku konsumen akan memberikan banyak manfaat bagi penyedia barang atau jasa. Mempelajari tentang perilaku bermanfaat untuk menjadi dasar penentuan manajemen pemasaran.

#### **4. Kualitas Layanan**

Kualitas merupakan salah satu kunci dalam memenangkan persaingan dengan pasar. Ketika perusahaan telah mampu menyediakan produk berkualitas maka telah membangun salah satu fondasi untuk menciptakan kepuasan pelanggan. Menurut Febriana (2016:150), pengertian kualitas pelayanan yaitu perbedaan antara harapan dari konsumen dengan kenyataan pelayanan yang didapatkan. Menurut Tjiptono (2012:152), kualitas dapat diartikan sebagai “kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa sumber daya manusia, proses, dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan”. Berdasarkan definisi ini, kualitas adalah hubungan antara produk dan

playanan atau jasa yang diberikan kepada konsumen dapat memenuhi harapan kepuasan konsumen.

Kualitas adalah kesesuaian dengan kebutuhan pasar atau konsumen. Kualitas merupakan sebuah kondisi dinamis yang berhubungan dengan prosuk,jasa, manusia, proses, dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan. Kualitas merupakan suatu ukuran untuk menilai bahwa suatu barang atau jasa telah mempunyai nilai guna seperti yang dikehendaki atau dengan kata lain suatu barang atau jasa dianggap telah memiliki kualitas apabila berfungsi atau mempunyai nilai guna seperti yang diinginkan.

Berdasarkan beberapa definisi diatas penulis menyimpulkan bahwa kualitas layanan merupakan suatu penyajian produk atau jasa sesuai dengan standar perusahaan dan diupayakan dalam penyampaian produk dan jasa tersebut sama dengan apa yang diharapkan konsumen. Maulana (2016:117), kualitas pelayanan serangkaian kegiatan dimana kegiatan tersebut diharapkan dapat memberikan jawaban atas keinginan pelanggan/konsumen.

Menurut kotler (2016:158), kualitas layanan adalah totalitas fitur dan karakter suatu produk atau pelayanan yang memiliki kemampuan untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat.

a. Karakteristik layanan

Terdapat empat karakteristik jasa, yaitu:

1) Tidak berwujud (*Intangibility*)

Layanan tidak dapat dilihat, dicicipi, dirasakan, didengar, atau dicium sebelum dibeli. Misalnya, orang yang menjalani perawatan

kosmetik tidak dapat melihat hasil sebelum pembelian. Penumpang maskapai tidak memiliki apapun kecuali tiket yang menjadi bukti ketika mereka akan mengambil bagasi di pesawat dan mereka berharap janji yang mana mereka dan barang bawaan mereka akan selamat pada tujuan dengan waktu yang sama.

2) Bervariasi (*Variability*)

Pada kualitas pelayanan jasa tergantung pada siapa yang menediakan, kapan, dimana dan bagaimana jasa tersebut diberikan. Karena itulah jasa disebut bervariasi.

3) Tidak Dapat Dipisahkan (*Inseparability*)

Umumnya jasa diproduksi dan dikonsumsi pada waktu bersamaan dengan partisipasi konsumen didalamnya.

4) Tidak dapat disimpan(*perhability*)

Jasa tidak mungkin disimpan dalam bentuk persediaan. Nilai jasa hanya ada pada saat jasa tersebut diproduksi dan langsung diterima oleh penerimanya. Karakteristik ini berbeda dengan barang berwujud yang dapat diproduksi terlebih dahulu, disimpan, dan diergunakan lain waktu.

b. Manfaat Kualitas Layanan

Terdapat lima manfaat kualitas layanan, yaitu:

- 1) Mengidentifikasi dengan benar kebutuhan dan persyaratan pelanggan.
- 2) Menyampaikan harapan pelanggan kepada perancang produk.

- 3) Memastikan pesanan pelanggan dipenuhi dengan benar dan tepat waktu.
- 4) Tetap berhubungan dengan pelanggan setelah penjualan untuk memastikan bahwa mereka puas.

c. Dimensi Kualitas Layanan

Menurut Zeithaml (2000:120), indikator untuk mengukur kualitas layanan antara lain *tangibles* (bukti langsung), *responsiveness* (daya tanggap), *reliability* ( kehandalan), *assurance* ( jaminan), *empathy* (empati). Kotler (2016:442), terdapat lima dimensi dari kualitas layanan, yaitu:

- 1) *Reliability* (kehandalan), yaitu kemampuan perusahaan untuk melakukan layanan yang dijanjikan yang dapat diandalkan dan akurat.
- 2) *Tangibles*(bukti fisik), yaitu penampilan fasilitas fisik, peralatan, sarana komunikasi serta penampilan dari karyawan tersebut.
- 3) *Responsiveness*(kepekaan), yaitu kesediaan untuk membantu pelanggan dan memberikan layanan yang cepat.
- 4) *Assurance* (jaminan), yaitu pengetahuan dan kesopanan karyawan dan kemampuan dari karyawan untuk menyampaikan rasa percaya dan percaya diri.
- 5) *Empathy* (Empati), yaitu perhatian, perhatian khusus yang diberikan kepada konsumen.

Berdasarkan kelima dimensi kualitas layanan tersebut maka kepuasan konsumen dapat diukur, dipahami dan dijadikan sebagai suatu

hasil yang baik untuk kepentingan peningkatan kualitas layanan jasa yang diberikan kepada konsumen, baik konsumen baru pertama kali maupun konsumen tetap yang menggunakan jasa tersebut.

Tjiptono (2012:201), mengidentifikasi sumber kualitas yang menentukan kualitas layanan, yaitu:

1) *Production Quality*

Menjelaskan bahwa kualitas pelayanan ditentukan oleh kerjasama antara departemen produksi/operasidan departemen pemasaran.

2) *Delivery Quality*

Menjelaskan bahwa kualitas layanan dapat ditentukan oleh janji perusahaan terhadap konsumen.

3) *Desain Quality*

Menjelaskan bahwa kualitas layanan ditentukan sejak pertama kali jasa tersebut dirancang untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

4) *Relationship Quality*

Menyatakan bahwa kualitas layanan ditentukan oleh relasi profesional dan sosial antara perusahaan dan *stakeholder* (konsumen, pemasok, perantara, pemerintah, dan karyawan)

## 5. *Personal Trainer*

Perkembangan gaya hidup juga ikut berpengaruh terhadap jasa *personal trainer* (pelatih pribadi) untuk lebih menyesuaikan dengan kebutuhan masyarakat. Khususnya para pemula di bidang olahraga kebugaran, membutuhkan bantuan ahli yang dapat membantu mereka

berolahraga dengan baik untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Menurut Haryawan (2018:123) *personal trainer* adalah seorang yang berkompeten dalam bidang olahraga dan memberikan latihan kepada satu orang. *Personal trainer* adalah seorang yang memiliki keahlian dalam bidang latihan kebugaran jasmani disebuah puasat kebugaran dan mendampingi konsumen baik individu atau kelompok saat berlatih.

Seorang *personal trainer* harus menguasai beberapa hal, Rismayanti (2015:7), antara lain:

- a. Mampu melaksanakan variasi program latihan
- b. Melatih dan menguasai ilmu dasar seperti ilmu gizi, prinsip latihan, anatomi, dan fisiologi manusia.
- c. Memahami dan menerapkan ilmu dasar biomekanika olahraga
- d. Mampu mengatasi kendala yang dialami konsumen.

Menurut APKI *Personal trainer* tidak hanya sekedar menyusun program dan mengajarkan yang benar, lebih dari itu mereka harus benar-benar mamahami kemampuan dan kebutuhan kliennya. Berikut adalah hal yang perlu dilakukan oleh seorang *personal trainer*:

- a. Membuat program latihan sesuai dengan tujuan yang ingin diraih klien  
Kebanyakan *personal trainer* merancang program latihan sesuai dengan keinginannya, bukan sesuai kebutuhan kliennya. Ketidak sesuain itulah yang akan menjadi kegagalan sebuah program latihan dan akibatnya membuat klien merasa putus asa dan tidak melanjutkan untuk berolahraga. Oleh karena itu sebaiknya *personal trainer* mengetahui

jenis-jenis latihan seperti apa yang dibutuhkan oleh kliennya, meskipun jenis latihan tersebut kurang populer atau tidak terlalu mereka suka.

Berikut contoh formulir program latihan:

ToneTeen.com - Tools & Charts  
**Workout Log**

Date:	Start Time:	End Time:		
<b>Upper Body</b>				
Muscle	Exercise	Weight	# of Reps	Notes
Chest				
<b>Back</b>				
Back				
<b>Shoulders</b>				
Shoulders				
<b>Biceps</b>				
Biceps				
<b>Triceps</b>				
Triceps				
<b>Lower Body</b>				
Muscle	Exercise	Weight	# of Reps	Notes
Quads				
<b>Hamstrings</b>				
Hamstrings				
<b>Calves</b>				
Calves				
<b>Abs</b>				
Abs				

Gambar 1. Fitnes Training Log

b. Menciptakan suasana positif dalam setiap sesi latihan

Menciptakan suasana positif saat sesi latihan. Konsisten dalam hal mengajar atau standard pelayanan yang diberikan harus sama dengan klien pertama saat mengajar pertama. Seorang personal trainer yang baik harus mampu berlaku profesional dan menyampingkan masalah pribadi, apalagi hanya karena merasa kelelahan lantas sesi latihan menjadi kacau.

Jika dirasa dalam satu hari terlalu banyak klien yang membuat lelah, maka sebaiknya di kurangi. Manajemen waktu adalah keharusan untuk menghindari kejemuhan.

c. Evaluasi program yang diberikan

Meskipun seorang personal trainer merasa bahwa program latihan yang dibuatnya sudah sangat baik, namun harus diingat bahwa kemampuan klien berbeda-beda. Menanyakan kepada klien mengenai tanggapan terhadap program latihan yang ada sangatlah penting. Tanyakan hal lain seperti pola makan, pola tidur dan tingkat stress mereka. Bisa jadi, mereka melakukan diet terlalu ketat secara diam-diam, sehingga merasa stress. Jika menemui kondisi seperti ini, ada baiknya untuk memberi kelonggaran kepada klien. Efek psikologis akan sangat berpengaruh terhadap hasil latihan.

d. Mengetahui kehidupan diluar gym

Mengetahui sedikit kehidupan klien di luar gym bukanlah sesuatu yang buruk. Menjalin hubungan baik dapat berpengaruh terhadap latihan. Dengan mengajak cerita tentang hobi atau aktivitas sehari-hari itu akan memberikan informasi tambahan juga bagi personal trainer. Dalam hal ini personal trainer haruslah pandai membaca situasi dan sifat klien.

e. Selalu update ilmu pengetahuan

Pentingnya pengetahuan yang selalu berkembang membuat personal trainer lebih banyak wawasan dan ide untuk melatih. Tidak ada pengecualian seperti tidak adawaktu atau tidak cukup dana untuk

mengikuti pelatihan. Dengan segala kecanggihan teknologi seperti sekarang, ilmu juga bisa didapat dari mana saja, baik membaca jurnal mendengarkan podcast dan lainnya. Asalkan sumbernya jelas, bukan bolg yang tidak kredibel dan tidak diketahui siapa penulisnya.

f. Gunakan bahasa yang dipahami oleh klien

Memahami klien memang merupakan hal utama dalam personal training. Saat memberikan instruksi maupun penjelasan mengenai program latihan, maka seorang personal trainer harus tahu bagaimana tingkat pengetahuan klien. Walau menggunakan istilah yang sudah familiar, bisa saja klien tidak mengetahui arti dari istilah tersebut. Jangan sungkan untuk menanyakan kembali kepada klien setelah menjelaskan sesuatu, apakah mereka sudah paham atau butuh penjelasan ulang.

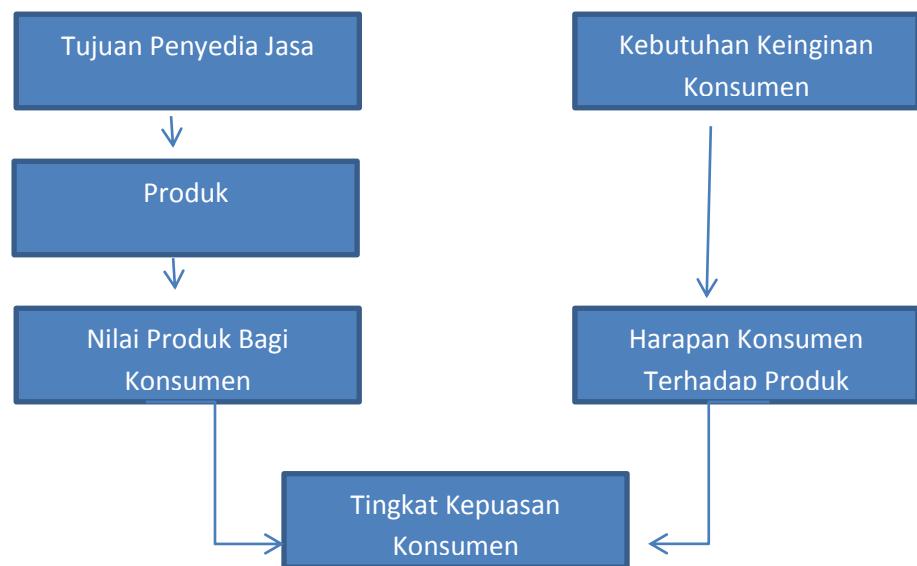
## 6. Kepuasan Pelanggan

### a. Defisinisi Kepuasan Pelanggan

Kepuasan pelanggan didefinisikan sebagai tingkat perasaan seseorang setelah membandingkan kinerja atau hasil yang dirasakan dibanding dengan harapannya Kotler (2005:116). Menurut Rao (2011:374), salah satu tugas sebuah perusahaan yang memberikan jasa layanan yaitu manajemen kualitas pelayanan. Gulla (2015:131), kepuasan konsumen adalah perasaan senang atau kecewa yang muncul setelah melakukan perbandingan kinerja (hasil) produk yang dipikirkan terhadap kinerja (atau hasil) yang diharapkan. Perbandingan antara harapan dan kinerja tersebut akan menghasilkan perasaan senang dan kecewa dibenak

konsumen. Apabila kinerja sesuai atau bahkan melebihi harapan, maka konsumen akan merasa senang atau puas. Sebaliknya apabila kinerja berada dibawah harapan, maka konsumen akan merasa kecewa atau tidak puas. Kepuasan konsumen merupakan keseluruhan sikap yang ditunjukkan konsumen atas barang atau jasa setelah mereka memperoleh dan menggunakannya. Kepuasan konsumen juga didefinisikan sebagai tahapan konsumen, yaitu penilaian atas fitur-fitur suatu produk atau jasa, bahkan produk atau jasa itu sendiri, yang memberi tingkat kesenangan.

Kotler dan Amstrong dalam, Tjiptono (2006:23) mengungkapkan harapan konsumen dibentuk dan didasarkan oleh beberapa faktor di antaranya pengalaman berbelanja di masa lalu, opini teman serta kerabat serta informasi dan jani-janji penyedia jasa dan pesaing. Secara konseptual, kepuasan pelanggan dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2. Konsep Kepuasan Konsumen (Fandy Tjiptoning 2006)

Konsumen memulai aktifitas dalam interaksi pasar berdasarkan pada kebutuhan dan keinginan akan barang jasa, dan kebutuhan ini mendorong produsen yaitu penyedia jasa untuk menyediakan barang atau jasa tersebut. Sejalan dengan munculnya kebutuhan dan keinginan, maka dalam diri konsumen juga muncul mengenai harapan-harapan mengenai barang jasa yang akan mereka terima dari produsen.

Tujuan penyedia jasa adalah memberi kepuasan pada konsumen melalui produk atau jasa yang distawarkan, produk yang memiliki nilai lebih akan memberikan kepuasan lebih juga bagi konsumen. Nilai produk dapat dipenuhi melalui peningkatan kegunaan produk. Hal inilah yang menjadi dasar bagi produsen atau penyedia jasa untuk memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen akan barang atau jasa sehingga tercapai kepuasan pelanggan.

b. Konsep Kepuasan Pelanggan

Menurut Lupiyoadi (2001: 25), ada lima dimensi atau atribut yang mempengaruhi kepuasan pelanggan yaitu: 1) Kualitas Produk Pelanggan akan puas jika setelah membeli dan menggunakan produk tersebut dan kualitasnya baik. Terdapat enam elemen dari kualitas produk, yaitu: *performance, durability, features, reliability, consistency* dan *design*. 2) Harga bagi pelanggan yang sensitif biasanya harga yang murah adalah sumber kepuasan yang penting, karena mereka akan mendapatkan *value for money* yang tinggi, komponen ini sangat penting untuk beberapa perusahaan tertentu dalam menciptakan kepuasan. 3) Service quality

komponen ini bergantung pada tiga hal, yaitu sistem teknologi dan manusia, faktor manusia memegang kontribusi terbesar 70 persen dan tidak mengherankan jika kepuasan biasanya sulit untuk diikuti. 4) *Emotional factor* Komponen ini berlaku untuk produk yang berhubungan dengan gaya hidup seperti: mobil, pakaian, kosmetik, dan sebagainya. Rasa bangga, rasa percaya diri, simbol sukses, bagian orang penting dan sebagainya adalah contoh-contoh *emotional value* yang mendasari kepuasan pelanggan. 5) Biaya dan kemudahan mendapatkan produk. Pelanggan akan semakin puas jika biaya dan produk yang diperoleh relative mudah, nyaman dan efisien dalam mendapatkan produk dan pelayanan.

Menurut Consuegra (2007:29), mengukur kepuasan pelanggan jasa dapat melalui 3 dimensi yaitu:

- 1) Kesesuaian harapan : jasa yang ditawarkan sesuai dengan harapan para pelanggan.
- 2) Persepsi kinerja: hasil atau kinerja pelayanan yang diterima sudah sangat baik atau belum.
- 3) Penilaian pelanggan: dari secara keseluruhan pelayanan yang diterima pelanggan lebih baik atau tidak jika dibandingkan dengan jasa lainnya yang menawarkan jasa yang sama.

## **B. Kajian Penelitian yang Relevan**

1. Penelitian yang dilakukan oleh Dyana Nurfadillah (2020) dengan judul “Tingkat Kepuasan Pelanggan Terhadap Layanan Fasilitas Olahraga Depok Sport Center Yogyakarta”. Persamaan dengan penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat kepuasan konsumen yang diketahui dari bukti langsung (tangibles), Keandalan (reliability), empati (emphaty), Daya tanggap (responsiveness), dan Jaminan (assurance). Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan metode survei. Subjek penelitian adalah konsumen Depok Sport Center (DSC) yang berjumlah 105 responden yang terdiri dari 3 fasilitas yaitu kolam renang, lapangan bulu tangkis, fitnes center.
2. Perdana, Gladys Sukma (2020) dengan judul “Pengembangan Aplikasi Ayo Olahraga Berbasis Android Sebagai Sistem Informasi Tempat Olahraga dan Komunitas Olahraga sebagai pengguna Smartphone” (Tesis, Program Pasca Sarjana UNY). persamaan dengan penelitian ini adalah menggunakan metode penelitian yang sama Penelitian yang dilakukan merupakan kegiatan pengembangan produk maka jenis penelitian ini termasuk penelitian dan pengembangan (research and development) atau disingkat R & D. Uji skala kecil pada penelitian ini menggunakan sampel sejumlah 50 responden, Uji skala besar menggunakan sampel sejumlah 100 responden. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis kuantitatif dan kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian diketahui hasil uji ahli materi diperoleh hasil persentase 98,82%, sedangkan hasil uji ahli

media diperoleh persentase sebesar 97,21 %. Hasil pada uji coba skala kecil dan skala besar menunjukkan sebagian besar responden menyatakan pengembangan aplikasi AYO OLAHRAGA berbasis sebagai sistem informasi tempat olahraga dan komunitas olahraga adalah baik. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan Sistem Informasi Tempat Olahraga dan Komunitas Olahraga berbasis android dinyatakan baik dan layak untuk digunakan.

3. Rahim, Ali Muthahhari (2020) dengan judul “ Tingkat Kepuasan Member Terhadap Pelayanan dan Fasilitas Fitness Center HSC UNY” persamaan dengan penelitian ini adalah memiliki tujuan untuk mengetahui tingkat kepuasan pelayanan terhadap konsumen. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif dengan menggunakan metode survei. Subjek dalam penelitian ini merupakan member *Fitness Center* HSC UNY, sedangkan untuk jumlah responden atau subjek yang diteliti sebanyak 70 responden. Adapun uji validitas instrumen menggunakan korelasi product moment dan diperoleh hasil 61 soal dinyatakan valid dengan nilai korelasi  $\geq r$  tabel 0.3061 atau probabilitas output SPSS  $\leq 0,05$ . Sedangkan uji Reliabilitas Instrumen menggunakan rumus Alpha Cronbach dan memperoleh koefisien reliabilitas antara 0.80-1.00. Teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif yang dituangkan dalam bentuk persentase.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Sa'adah Fiki (2020) dengan judul “Pengaruh Kualitas Layanan dan Harga Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan *Fitness Center* Kabupaten Sleman”. Persamaan dengan

penelitian ini adalah memiliki tujuan untuk mengetahui kualitas pelayanan terhadap loyalitas pelanggan fitness. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Sampel penelitian ini sebanyak 100 subjek dengan teknik purposive sampling yang berasal dari delapan tempat: Fitness HSC Universitas Negeri Yogyakarta, Exercise Medicine Centre Universitas Islam Indonesia, Physical Fitness, Sixpack Gym, Safit Studio Gym, Body Fit Gym, Athletic Fitness, dan Gravity Gym. Instrumen penelitian menggunakan kuesioner tertutup yang dibagikan kepada responden. Teknik analisis data menggunakan analisis jalur dengan aplikasi SmartPLS versi 3.3.2. Hasil penelitian menunjukkan bahwa validitas dan reliabilitas dipenuhi lebih dari 0.7 berturut-turut dengan formula Aiken dan Cronbach. Namun demikian, analisis mendalam data menunjukkan bahwa seluruh hipotesis: (1) kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap kepuasan secara signifikan, (2) kualitas pelayanan berpengaruh positif terhadap loyalitas secara signifikan, (3) harga berpengaruh positif terhadap kepuasan secara signifikan, (4) harga berpengaruh positif terhadap loyalitas secara signifikan, dan (5) kepuasan berpengaruh positif terhadap loyalitas secara signifikan. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan dan harga terhadap kepuasan pelanggan fitness center di Kabupaten Sleman dikategorikan baik.

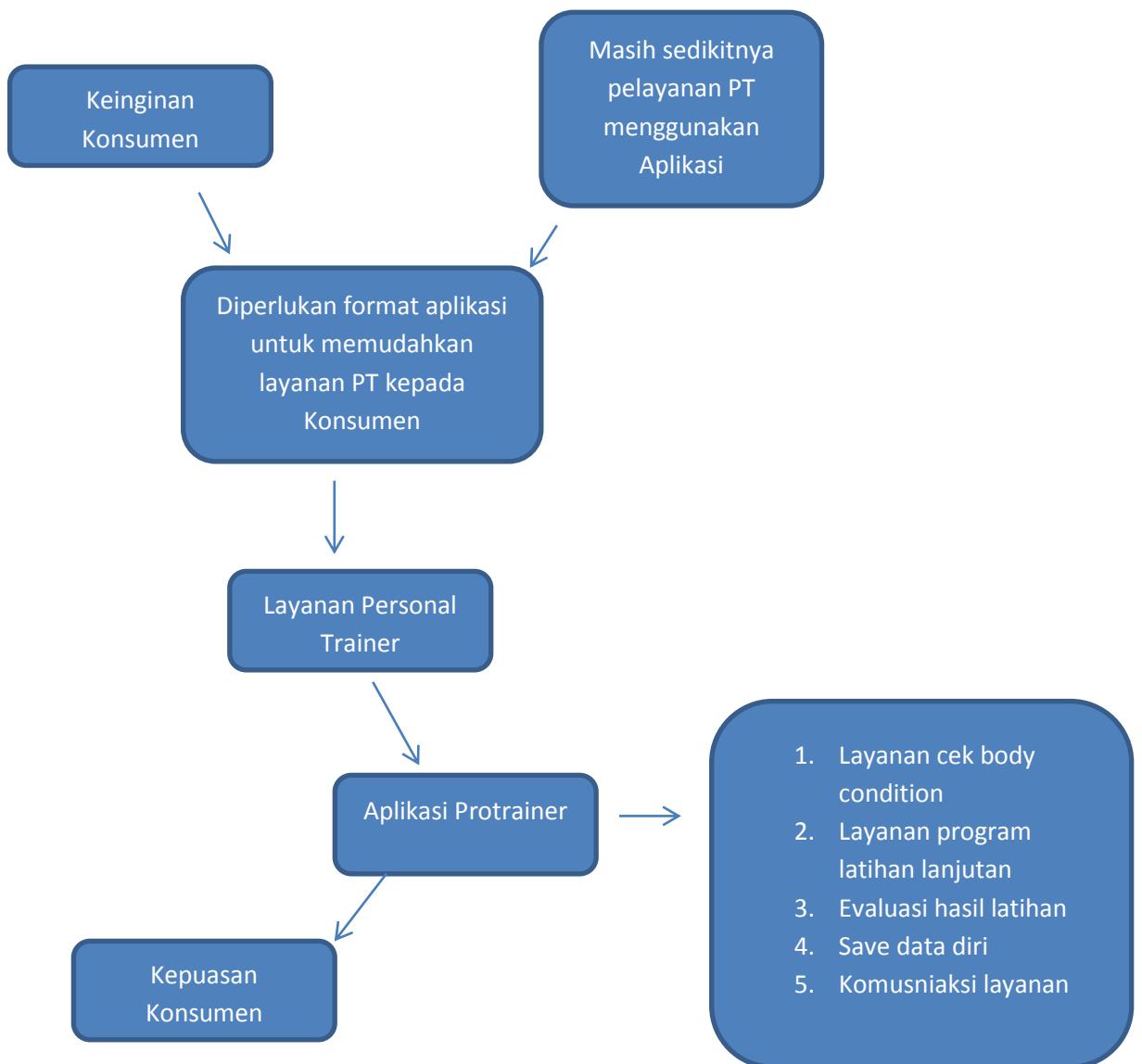
5. Areeyoo (2018) dengan Judul “Pengembangan Aplikasi *Android* Sebagai Media Pembelajaran Bahasa Indonesia Pada Mahasiswa Thailand Untuk Meningkatkan Motivasi Belajar” (Tesis, Program Pasca Sarjana UNY).

Persamaan dengan penelitian ini adalah persamaan pada metode yang digunakan yaitu penelitian dan pengembangan. Proses penelitian yang dilakukan juga memiliki kesamaan yaitu melalui tahapan validasi ahli materi, validasi ahli media, uji coba skala kecil dan uji coba skala besar. Untuk hasil dari penelitian ini adalah media *android* yang dikembangkan dikatakan layak untuk digunakan.

6. Penelitian yang dilakukan oleh Handoko Dwi Purnomo dengan judul “Kepuasan *Member* pada Program *Personal Trainer* di *Celebrity Fitness Supermall*”. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif menggunakan instrumen penelitian observasi, wawancara dan kuisioner. Analisis data menggunakan cara perhitungan skala likert. Hasil penelitian ini berdasarkan perhitungan dimensi kualitasnya dimensi *tangibles* 93,4%, *reliability* 93,4%, *responsiveness* 93,2%, *assurance* 92,4%, *empathy* 91,8% yang berarti memuaskan, sehingga dapat diketahui bahwa presepsi atau kinerja pada mengenai program yang diberikan *personal trainer* pada member memiliki kinerja sangat memuaskan dengan rata-rata total presepsi atau kinerja sebesar 92,84% dan bentuk-bentuk program di *celebrity fitness* yaitu : *Better Body shape, better muscle strength, better athletic performance, better health and fitness.*

### C. Kerangka Berfikir

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara di lapangan bahwa masih sedikitnya aplikasi layanan berbasis *android* untuk menunjang layanan *personal trainer*. Langkah-langkah untuk merancang aplikasi *protrainer* untuk menunjang layanan *personal trainer* di Provinsi DIY berbasis *android* dapat di wujudkan secara konsep untuk mendalami diagram berikut ini:



Gambar 3. Diagram Kerangka Berfikir

## **D. Pertanyaan Penelitian**

Berdasarkan kerangka berfikir diatas, maka di peroleh pertanyaan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk menunjang layanan *personal trainer*?
2. Bagaimana kelayakan pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk menunjang layanan *personal trainer*?
3. Bagaimana kefektifitasan pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk menunjang layanan *personal trainer*?

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Model Pengembangan**

Penelitian ini merupakan penelitian dan pengembangan *research and development* (R&D) yang dikembangkan oleh Sugiyono. Menurut Sugiyono (2009;752) metode penelitian dan pengembangan adalah metode penelitian yang digunakan untuk menghasilkan produk tertentu dan menguji keefektivitasan produk tersebut. Sedangkan menurut Endang Mulyatiningsih (2011;161) pengembangan produk berbasis penelitian terdiri dari lima langkah utama yaitu analisa kebutuhan pengembangan produk, perencanaan (desain) produk sekaligus pengujian kelayakannya, implementasi produk atau pembuatan produk sesuai hasil rancangan, pengujian atau evaluasi produk dan revisi.

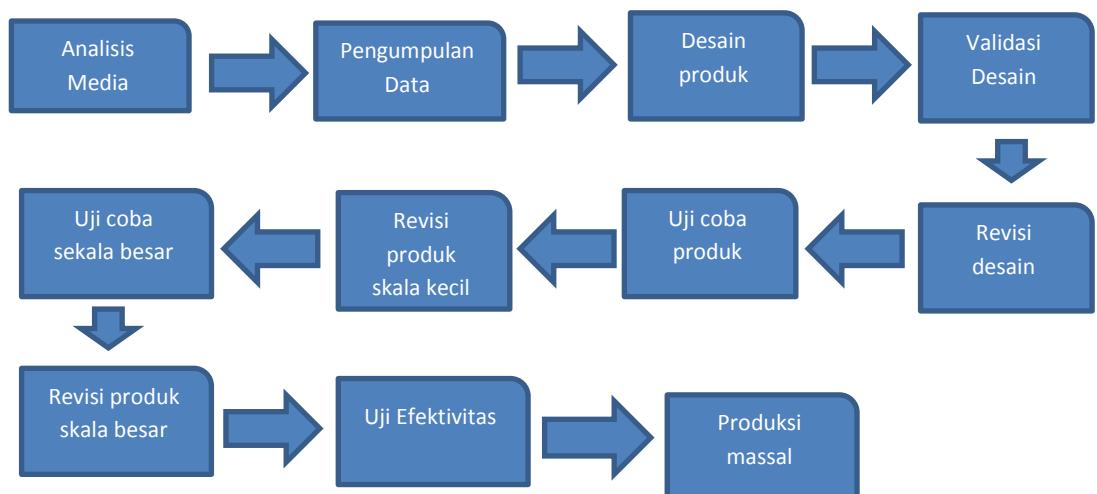
Prosedur penelitian pengembangan pada dasarnya terdiri dari dua tujuan utama, yaitu: (1) mengembangkan produk, dan (2) menguji keefektivitan produk dalam mencapai tujuan. Penelitian ini menitikberatkan pada pengembangan model manajemen *personal trainer* berbasis aplikasi *android* untuk meningkatkan industri olahraga.

Borg and Gall (1983;775) menyatakan dalam penelitian dan pegembangan memiliki sepuluh langkah pelaksanaan, yaitu (1) penelitian dan pengumpulan informasi, (2) perencanaan (menetapkan rancangan model merumuskan tujuan penelitian, memperkirakan dana dan waktun serta prosedur kerja penelitian). (3) mengembangkan produk awal (rancangan

produk yang lengkap dengan spesifikasinya). (4) uji coba awal, (menguji produk ke wilayah/subjek terbatas). (5) revisi untuk menyusun produk utama, (revisi produk berdasarkan hasil uji coba awal). (6) uji coba lapangan utama, (uji coba terhadap produk, hasil revisi ke wilayah yang lebih luas). (7) revisi produk operasional, (uji efektivitas produk). (9) revisi produk yang efektif dan adorable. (10) diseminisasi.

## B. Prosedur Pengembangan

Penulis menggunakan model langkah-langkah yang di buat oleh Sugiyono (2009:409), seperti di bawah ini:



Gambar 4. Langkah-langkah penggunaan Metode Resaearch & Development

### 1. Potensi Masalah dan Analisis Media

Analisis media yang akan digunakan merencanakan produk yang akan dikembangkan, kegiatan ini meliputi:

- a. Analisis kebutuhan adalah analisis untuk mengetahui kebutuhan *personal trainer* dalam membuat model manajemen *personal trainer* berbasis aplikasi *android*.

b. Analisis karakteristik *personal trainer* adalah untuk mengetahui karakteristik *personal trainer* terhadap media yang akan dikembangkan. Kegiatan diatas menjadi dasar untuk membuat perencanaan penelitian, menetapkan rumusan tujuan yang akan dicapai dalam penelitian, mendesain langkah-langkah penelitian, dan mempersiapkan isi materi dari media yang akan dibuat.

## **2. Desain Produk Awal**

Tahap ini mulai menyusun bentuk model atau media dan perangkat yang diperlukan, produk awal berupa draf awal dan instrumen alat pengumpul data seperti lembar observasi, pedoman wawancara yang diperlukan untuk mengumpulkan semua informasi. Proses penelitian pada tahap ini dengan melakukan validasi rancangan media oleh pakar yang ahli dalam bidangnya. Hasil validasi kemudian dikaji untuk diperbaiki rancangan media untuk diuji cobakan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui sejauh mana instrumen yang digunakan dalam penelitian telah mencerminkan keseluruhan aspek yang diukur. Berdasarkan hal tersebut, dilakukan revisi terhadap produk awal. Proses ini dilakukan sampai produk awal mencapai batas nilai tertentu yang telah ditetapkan, yang menunjukkan bahwa produk awal tersebut valid dan layak diuji coba.

## **3. Validasi Desain Produk**

Validasi desain merupakan proses kegiatan untuk menilai apakah rancangan produk akan lebih efektif dari yang lama atau tidak Sugiyono (2013:302). Produk dari penelitian akan divalidasi oleh akar atau tenaga ahli

yang telah berpengalaman untuk menilai produk baru yang telah dirancang, guna mengetahui kelemahan dan kekuatannya.

Penelitian pengembangan ini memperoleh validasi desain oleh dua ahli yaitu:

a. Ahli Materi

Ahli materi yang dimaksud adalah dosen olahraga yang menguasai tentang manajemen olahraga yang berperan menentukan apakah aplikasi *android* yang dikembangkan sesuai dengan kaidah-kaidah yang berlaku.

b. Ahli Media

Ahli media yang dimaksud adalah pakar teknologi yang bisa menangani dalam hal pembuatan dan pengembangan aplikasi *android*.

#### **4. Revisi Desain**

Setelah desain produk divalidasikan melalui diskusi dengan pakar dan para ahli, maka akan diketahui kelemahan produk. Selanjutnya dilakukan perbaikan untuk meminimalis kelemahan produk.

#### **5. Uji Coba Produk Skala Kecil**

Pengajuan pada skala kecil sering disebut uji coba kelompok kecil merupakan uji coba awal yang mewakili populasi target. Uji coba produk dilakukan setelah produk mendapatkan penilaian oleh ahli materi dan media bahwa produk yang sedang dikembangkan sudah layak untuk diuji cobakan di lapangan. Menurut Borg and Gall (1983:775) yang diterjemahkan oleh

Sugiyono pada poin ke 4 bahwa uji coba lapangan (*preliminary field testing*) pada 1 sampai 3 tempat dengan 6 – 12 subjek. Uji Coba kelompok kecil akan dilakukan dengan *personal trainer* mengakses *android* dan menginstal aplikasi dan memasukkan data diri serta banyak *member* yang dimiliki. Dalam uji coba ini responden akan menilai uji kelayakan aplikasi tersebut dan nantinya akan memberikan saran untuk kemudian diperbaiki oleh peneliti. Dalam uji coba awal ini akan dilaksanakan pada kelompok personal trainer di provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta berjumlah 20 subjek.

## **6. Revisi Produk Skala Kecil**

Revisi produk yang dilakukan dari hasil uji coba skala kecil, dengan menganalisis kekurangan yang ditemui dalam uji coba skala kecil, masukan yang diterima dari para pakar ditindak lanjuti dengan melakukan revisi produk.

## **7. Uji Coba Skala Besar**

Uji coba skala besar atau sering disebut uji coba kelompok besar. Menurut Borg and Gall (1983:113) yang diterjemahkan Sugiyono pada poin 6 langkah penelitian pengembangan menyatakan uji coba lapangan (*main field testing*), melakukan uji coba kelompok besar pada 5 sampai 15 tempat melibatkan 30 sampai dengan 100 subjek uji coba. Uji coba aplikasi akan dilakukan dengan pengoprasiian aplikasi android dengan smartphone. Hal ini dimaksudkan untuk mengetahui kelayakan aplikasi *android* model manajemen *personal trainer* untuk menunjang industri olahraga. Proses uji coba skala besar di observasi oleh pengguna aplikasi *android*. Pada tahapan

ini dilakukan uji coba kepada *personal trainer* yang berjumlah 50 subjek, semuanya terdiri dari trainer yang bekerja di tempat *fitness center* atau *freelance* di Daerah Istimewa Yogyakarta.

## **8. Revisi Produk Final**

Proses revisi produk dilakukan untuk mendapat masukan dari para ahli materi agar menghasilkan produk final, langkah ini merupakan penyempurnaan produk yang dikembangkan agar produk akhir lebih akurat. Pada tahap ini sudah didapatkan suatu produk dengan tingkat keefektivitasan tinggi dan dapat dipertanggungjawabkan.

## **9. Produk Hasil Pengembangan**

Produk akhir dari penelitian ini adalah aplikasi PROTRAINER yang berisi fitur-fitur model manajemen *personal trainer* yang dapat digunakan sebagai sarana untuk memudahkan para *personal trainer* menjalankan bisnisnya. Pengembangan ini akan mendukung para *personal trainer* untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia terhadap perkembangan teknologi dan mengatur tata kelola usahanya. Selanjutnya bila penelitian ini telah usai dan dinyatakan layak dan efektif digunakan untuk meningkatkan Industri Olahraga, maka produk dapat diproduksi masal.

## **C. Desain Uji Coba Produk**

Uji coba produk bertujuan untuk mengumpulkan data yang dapat digunakan sebagai dasar untuk menetapkan kebaikan/keefektivisaan produk yang dihasilkan. Data yang diperoleh dari hasil uji coba digunakan sebagai dasar untuk

memperbaiki dan menyempurnakan produk berupa model manajemen *personal trainer* berbasis aplikasi *android* untuk meningkatkan industri olahraga. Dengan uji coba ini kualitas sarana pembelajaran yang dikembangkan benar-benar telah teruji secara empiris.

### 1. Desain Uji Coba

Desain yang akan diuji cobakan akan dikonsultasikan kepada pakar ahli media dan ahli materi. Kemudian barulah desain diuji cobakan. Uji coba media ini bertujuan untuk mendapatkan umpan balik berupa saran-saran sebagai bahan evaluasi produk yang akan dikembangkan.

Uji coba produk dilakukan untuk mendapatkan data yang akan digunakan untuk mengetahui kelemahan-kelemahan produk yang dikembangkan sebagai dasar untuk melakukan revisi produk yang berupa uji coba skala kecil dilanjutkan skala besar. Hasil uji coba ini diharapkan bisa menjadi acuan untuk mendapatkan masukan dari para ahli yang digunakan untuk penyempurnaan produk yang benar-benar valid.



Gambar 5. Desain Ujicoba

### 2. Subjek Uji Coba

Subjek uji coba adalah sasaran pemakai produk, pengambilan *sampel* dalam penelitian pengembangan ini secara purposive sampling. Teknik pengambilan sampel jenis ini umumnya digunakan oleh media ketika akan meminta pendapat dari publik mengenai suatu hal. Media tersebut akan memilih siapa subjek yang dianggap dapat mewakili publik.

Adapun kriteria yang didapat berdasarkan beberapa ketentuan berikut:

- a. *Personal trainer* dengan memiliki member aktif minimal satu.
- b. *Personal trainer* yang aktif bekerja di tempat *fitness center* atau *freelance*.
- c. *Member* yang memiliki kontrak dengan persona trainer yang terdaftar di Protrainer.
- d. Masih aktif latihan dengan *personal trainer*.

Kelebihan dari purposive sampling yaitu waktu dan juga biaya yang digunakan lebih efektif. Sedangkan, kelemahannya ketika seorang peneliti salah memilih subjek yang representatif.

Penelitian ini dilakukan di wilayah DIY. Sedangkan untuk subjek uji coba skala kecil adalah 20 subjek terdiri dari *personal trainer* freelance di DIY dan alumni olahraga yang bekerja sebagai instruktur dengan menggunakan angket, dan subjek uji coba skala besar adalah 50 subjek terdiri dari *personal trainer* freelance di DIY dan alumni olahraga yang bekerja sebagai instruktur.

### **3. Jenis Data**

Jenis data yang diperoleh dari penelitian ini adalah kualitatif dan kuantitatif. Data kuantitatif yang diperoleh dalam penelitian ini merupakan data dalam bentuk angka dari hasil angket yang diberikan kepada para pakar, yakni pakar ahli media, pakar ahli materi dan responden atau pengguna, yaitu skor 5. 5 (lima) untuk jawaban “SS”, 4 (empat) untuk jawaban “S”, 3 (Tiga) untuk jawaban “KS”, 2 (Dua) untuk jawaban “TS” dan skor 1 (satu) untuk jawaban “STS” dan data tersebut yang kemudian akan diketahui tingkat kelayakannya menggunakan tabel pedoman konvensi nilai menurut Sugiyono (2011: 207-208), yaitu dengan interpretasi berupa “sangat setuju”, “setuju”, “cukup setuju”, “kurang setuju” dan “sangat kurang setuju” sesuai dengan rentang nilainya. Data tersebut dibutuhkan agar dapat memberikan gambaran mengenai kualitas produk yang berupa aplikasi model manajemen layanan personal trainer yang dapat digunakan di android.

#### **4. Instrumen Penelitian**

Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan untuk mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Sugiyono (2014:102). Dalam penelitian ini instrumen yang digunakan adalah dengan angket dan lembar evaluasi.

Adapun instrumen studi pendahuluan yang dilakukan dalam memperoleh informasi dilakukan beberapa metode yang meliputi:

1. Wawancara: wawancara dilakukan untuk memperoleh informasi secara mendalam mengenai hambatan dan kelemahan yang ada dalam proses pengembangan model manajemen *personal trainer* berbasis aplikasi *android* untuk meningkatkan industri olahraga.
2. Observasi: merupakan metode pengumpulan data melalui pengamatan dan pencatatan. Kelebihan dalam menggunakan metode observasi adalah banyak informasi yang hanya dapat diselidiki dengan melakukan pengamatan
3. Angket: merupakan alat pengumpul data yang memuat sejumlah pertanyaan atau pernyataan yang harus dijawab subjek penelitian.

Data yang diperoleh adalah data kuantitatif dan data kualitatif. Data kualitatif diperoleh yaitu data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara survei dan kuisioner yang berupa kritik dan saran dari ahli dan responden baik secara lisan maupun tertulis sebagai masukan revisi produk. Dan data kuantitatif didapat dari presentase tingkat pengisian butir kuisioner. Untuk mendapat informasi yang cukup dan akurat melalui penilaian diperlukan instrumen penilaian yang baik. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini berupa kuisioner yang terdiri dari beberapa aspek yakni aplikasi android model manajemen layanan personal trainer sebagai panduan untuk mengelola bisnis profesional trainer. Angket akan diberikan kepada para ahli dan responden untuk penilaian terhadap aplikasi protrainer terhadap layanan *personal trainer*. Alasan memilih kuisioner karena subjek relatif banyak sehingga dilakukan secara serentak dan waktu yang singkat. Kuisioner ahli

dititik beratkan kepada produk awal atau desain produk, sedangkan kuisioner untuk responden bertujuan untuk menilai pada kenyamanan pada penggunaan produk. Kuisioner disusun meliputi tiga jenis sesuai peran dalam pengembangan ini, angket tersebut meliputi: (1) Angket untuk ahli materi, (2) angket untuk ahli media, (3) angket untuk responden pada tahap validasi produk dan uji coba.

## 5. Kisi-kisi Angket Ahli Materi

Instrumen untuk ahli media terdiri atas dua instrumen, yaitu untuk menilai aplikasi dan buku panduan, berikut penjelasanya:

### a. Aplikasi

Kisi-kisi instrumen untuk ahli materi tahap draf dan produk mencangkup aspek informasi atau konten yang terdiri dari 10 butir kisi. Kisi-kisi dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 1. kisi-kisi Penilaian Aplikasi untuk Ahli Materi

Aspek	Butir	Jumlah
Informasi (konten)	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10	10
Jumlah		10

### b. Buku Panduan

Kisi-kisi instrumen untuk ahli materi terhadap draf buku panduan mencangkup 3 aspek fisik, aspek fisik, aspek desain, dan aspek penggunaan. Kisi-kisi instrumen dapat dilihat di tabel berikut:

Tabel 2. kisi-kisi Penilaian Buku Panduan untuk Ahli Materi

Aspek	Butir	Jumlah
Aspek Fisik	1, 2, 3	3

Aspek Desain	4, 5, 6, 7, 8, 9, 10	7
Aspek Penggunaan	11, 12	2
Jumlah		12

## 6. Kisi-kisi Angket Ahli Media

Instrumen untuk ahli media terdiri atas dua instrumen, yaitu untuk menilai aplikasi dan buku panduan, berikut penjelasannya:

### a. Aplikasi

Kisi-kisi instrumen untuk ahli media terhadap draf dan produk mencangkup aspek tampilan, aspek fungsi, aspek penggunaan yang terdiri dari 19 butir. Kisi-kisi dijelaskan pada tabel berikut:

Tabel 3. kisi-kisi Penilaian Aplikasi untuk Ahli Media

Aspek	Butir	Jumlah
Aspek desain	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7	7
Aspek Akses dan Fungsi	8, 9, 10, 11, 12	5
Aspek Penggunaan	13, 14, 15, 16	4
Jumlah		16

### b. Buku Panduan Penggunaan

Kisi-kisi instrumen untuk ahli media terhadap draf buku panduan mencangkup 3 aspek fisik, aspek desain, dan aspek penggunaan. Kisi-kisi instrumen dapat dilihat ditabel berikut:

Tabel 4. Kisi-kisi Penilaian Buku Panduan untuk Ahli Media

Aspek	Butir	Jumlah
Aspek Fisi	1, 2, 3	3
Aspek Desain	4, 5, 6, 7, 8, 9, 10	7
Aspek Penggunaan	11, 12	2
Jumlah		12

## 7. Kisi-kisi Penilaian Responden

Pada uji coba dilapangan, responden menilai produk yaitu berupa aplikasi, instrumen yang digunakan sebagai berikut:

### a. Produk Aplikasi

Instrumen untuk responden terhadap produk berupa aplikasi mencakup 3 aspek yaitu aspek kegunaan, aspek informasi, dan aspek tampilan.

Tabel 5. Kisi-kisi Penilaian Aplikasi Responden/pengguna

Aspek	Butir	Jumlah
Aspek Kegunaan	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8	8
Kualitas Informasi	9, 10, 11, 12	4
Kualitas Tampilan	13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20	8
Jumlah		20

## 8. Uji Efektivitas

Uji efektivitas dilakukan dengan menggunakan instrumen yang berbentuk angket. Angket tersebut berisi butir-butir pertanyaan untuk diberi tanggapan oleh responden. Angket (kuisioner) menurut Sugiyono (2013:199), merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan-pertanyaan tertulis kepada responden untuk dijawab. Pengembangan instrumen tersebut didasarkan atas konstruksi teori yang telah disusun sebelumnya, kemudian atas adasarn teori tersebut dikembangkan

indikator-indikator variabel yang selanjutnya dijabarkan dalam butir-butir pernyataan.

Sutrisno Hadi (1991:77) ada tiga langkah pokok dalam pembuatan angket sebagai instrumen yaitu:

- a. Mendefinisikan kontrak adalah langkah pertama yang membatasi variabel yang diukur. Dalam penelitian ini variabel utama yang akan diukur adalah tingkat kepuasan konsumen terhadap model manajemen *personal trainer* berbasis aplikasi *android*.
- b. Menyidik faktor adalah langkah kedua dengan menyidik faktor-faktor yang menyusun kontrak, yaitu variabel menjadi faktor-faktor atau subvariabel. Subvariabel dalam penelitian ini adalah *tangibles*, *reliability*, *responsiveness*, *assurance*, dan *empathy*.
- c. Menyusun butir-butir pertanyaan, adalah langkah ketiga dengan menyusun butir-butir pertanyaan atau pernyataan yang mengacu pada faktor yang berpengaruh pada penelitian ini.

Tabel 6. Kisi-kisi Angket Uji Efektivitas

Variabel	Sub variable	indikator	Nomor butir	Jumlah	
				Sebelum uji coba	Sesudah uji coba
Tingkat Kepuasan Konsumen Terhadap Model Manajemen Personal Trainer Berbasis Aplikasi ANDroid	<i>Tangibles</i>	-pelayanan cek riwayat kesehatan -alat ukur <i>body condition</i>	1,2,3,4 ,5,6,7	7	7
	<i>Reliability</i>	-penjelasan program latihan -Pelayanan	8,9,10, 11,12, 13,14, 15,16	9	9

		proses latihan - tracking program latihan			
	<i>Responsiveness</i>	-evaluasi hasil latihan	17,18, 19,20	4	4
	<i>Assurance</i>	-jaminan keamanan konsumen	21,22. 23,24	4	4
	<i>Empathy</i>	-komunikasi yang baik dengan konsumen	25,27, 28,29, 30	6	6
	Total			30	30

## 9. Uji Coba

### a. Uji Validitas

Uji validitas untuk menguji tingkat kesahisan instrumen masing-masing variabel. Menurut Suharsimi Arikunto (2002:145) menyatakan bahwa suatu instrumen dikatakan valid jika mampu mengukur apa yang diinginkan dan dapat mengungkapkan data dari variabel yang diteliti secara tepat.

Untuk menguji validitas, peneliti menggunakan korelasi momen tangkar dengan rumus sebagai berikut Arikunto, (2002:146).

$$r_{xy} = \frac{N \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{(N \sum x^2 - (\sum x)^2)(N \sum y^2 - (\sum y)^2)}}$$

Keterangan:

$R_{xy}$  = Korelasi momen tangkar

$N$  = cacah subyek uji coba

$\sum x$  = sigma atau jumlah skor butir

$\sum x^2$  = sigma x kuadrat

$$\begin{aligned}
 \sum y &= \text{sigma } y \text{ atau skor faktor} \\
 \sum y^2 &= \text{sigma } y \text{ kuadrat} \\
 \sum xy &= \text{sigma tangkar (perkalian) } x \text{ dan } y
 \end{aligned}$$

Butir dikatakan valid apabila r hitung lebih besar dari r tabel (df=N-2), dan hasil uji validasi diperoleh sebanyak butir dinyatakan gugur :0 Dan diperoleh koefisien validitas sebesar 0,824.

b. Uji Keandalan (reliabilitas)

Menurut Suharsimi Arikunto (2002:154) instrumen yang baik tidak bersifat tendensius untuk memilih jawaban-jawaban tertentu. Instrumen yang sudah dapat dipercaya adalah instrumen yang reliabel, instrumen yang reliabel akan menghasilkan data dipercaya.

Untuk uji reliabilitas peneliti menggunakan bantuan komputer program SPSS 12 rumus Alpha Cronbach yaitu:

$$R_{tt} = 2 \left( 1 - \frac{v_1 + v_2}{v_t} \right)$$

Keterangan:

$$\begin{aligned}
 R_{tt} &= \text{reliabilitas yang dicari} \\
 v_1 &= \text{Varians belahan pertama (varians sekor butir-butir ganjil)} \\
 v_2 &= \text{varians belahan kedua (varians sekor butir-butir genap)} \\
 v_t &= \text{varian sekor total}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil uji reliabilitas menggunakan alpha cronbach diperoleh koefisien sebesar 0,889.

## 10. Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Cara yang dipakai dalam pengumpulan data ini adalah dengan angket.

Langkah-langkah untuk melakukan teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dijelaskan sebagai berikut:

1. Penilaian draf

Penilaian desain produk model dilakukan sebanyak satu kali oleh ahli materi dan ahli media.

2. Penilaian Produk aplikasi layanan

Penilaian produk aplikasi oleh 3 ahli yang terdiri dari: satu ahli materi dan dua ahli media.

3. Pengambilan Data Skala Kecil Uji

coba skala kecil melibatkan 20 responden di sekitar wilayah Provinsi DIY.

4. Pengambilan data Skala Besar

Pada pengambilan data skala besar tidak jauh berbeda dengan yang dilakukan saat uji coba skala kecil. Perbedaanya hanya pada jumlahnya jauh lebih banyak. Subjek dalam uji coba skala besar yaitu 50 responden.

Teknik pengumpulan data merupakan cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian. Umumnya cara pengumpulan data dapat menggunakan teknik: wawancara, angket, dan pengamatan, studi dokumentasi, dan focus group discussion. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan angket skala likert yang digunakan untuk mengumpulkan data tentang evaluasi ahli isi, ahli pelatihan, personal trainer setelah mencermati produk yang dikembangkan.

## **11. Teknik Analisi Data**

Data hasil penelitian yang telah terkumpul, selanjutnya diolah dan dianalisis secara analisis deskritif kualitatif dan kuantitatif. Guna penyempurnakan produk dari masukan-masukan dari ahli dan responden menggunakan teknik kualitatif. Pada analisis deskriptif kuantitatif dilakukan untuk menganalisis data-data berikut: (1) data skala nilai hasil penilaian, (2) hasil penilaian produk aplikasi dan buku panduan penggunaan, (3) sata hasil uji coba skala kecil dan (4) data uji coba skala besar.

Validasi data hasil observasi para ahli dan responden terhadap aplikasi android informasi tempat olahraga dan komunitas olahraga di Daerah Istimewa Yogyakarta dinilai menggunakan lima macam bentuk nilai yaitu “SS” bernilai 5 (lima), “S” bernilai 4 (empat), “KS” bernilai 3 (tiga), “TS” bernilai 2 (dua) dan untuk jawaban “STS” bernilai 1 (satu). Teknik analisis data ini sering disebut skala linkert. Hasil penilaian dari tiap-tiap item dijumlahkan kemudian nilai totalnya dikonversikan untuk mengetahui kategorinya. Pengkonversian nilai merujuk pada standar penilaian patokan (PAP). Menginterpretasikan skor mentah menjadi nilai menggunakan PAP, terlebih dahulu menentukan kriteria nilai dan batas-batasnya yang akan disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 6. Pedoman Konversi Nilai Berdasarkan Presentase (Sugiyono, 2014:93)

Rentang Skor Nilai	Katagori	Keterangan
81% s.d. 100%	A	Sangat setuju
61% s.d. 80%	B	Setuju

41% s.d. 60%	C	Cukup setuju
21% s.d. 40%	D	Kurang setuju
0% s.d. 20%	E	Sangat kurang setuju

Selanjutnya data yang bersifat komunikatif di proses dengan jumlah yang diharapkan dan diperoleh presentase atau dapat ditulis dengan rumus sebagai berikut Sudijono (2006: 34).

$$\text{Presentase kelayakan} = \frac{\text{Skor yang divalidasi}}{\text{Skor yang diharapkan}} \times 100$$

## 12. Teknik Analisa Data Uji Efektivitas

Analisa data merupakan data dari seluruh responden terkumpul. Dalam penelitian ini, teknik analisis data menggunakan teknik analisis deskriptif yang kemudian dimaknai. Analisis data deskriptif dalam penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat kepuasan konsumen terhadap model manajemen *personal trainer* berbasis aplikasi *android*. Untuk menghindari kecenderungan responden asal isi dan memilih skor tengah dari skala yang digunakan, maka peneliti menggunakan skala empat yang tidak ada skor tengah atau titik netral. Skalanya sebagai berikut:

Tabel 7. Skor Penilaian Jawaban

No	Interval	Jawaban	Skor
1	30 – 52	Sangat Tidak Puas	1
2	53 – 75	Tidak Puas	2
3	76 – 97	Puas	3
4	98 – 120	Sangat Puas	4

Keberhasilan suatu usaha jasa pelayanan *personal trainer* dalam menuju kearah yang lebih baik akan sangat dipengaruhi oleh hubungan baik antara penyedia jasa dengan konsumennya. Hubungan yang baik iku akan tercipta apabila penyedia jasa mampu memberikan kepuasan dan pelayanan yang baik terhadap konsumennya. Hasil penilaian inilah yang menunjukkan suatu bentuk keyakinan konsumen terhadap pelayanan yang diberikan sebelum menggunakan jasa tersebut.

Pengkategorian dikelompokkan menjadi 4 katagori yaitu:Sangat puas, puas, Tidak puas, dan sangat tidak puas. Untuk menentukan kriteria skor menggunakan kriteria PAN (Patokan Acuan Norma) dalam skala empat, dengan rumus sebagai berikut:

1.  $(X_i + 1\frac{1}{2} SD_i) < (X_i + 3 SD_i)$  = Sangat Puas
2.  $X_i < (X_i + 1\frac{1}{2} SD_i)$  = Puas
3.  $(X_i - 1\frac{1}{2} SD_i) < X_i$  = Tidak Puas
4.  $(X_i - 3 SD_i) < (X_i - 1\frac{1}{2} SD_i)$  = Sangat Tidak Puas

Keterangan:

$$\begin{aligned}
 X_i &= \text{Mean (rerata) ideal} \\
 &= \frac{1}{2} (\text{Maksimum ideal} + \text{Minimum ideal}) \\
 SD_i &= \text{Standard deviasi ideal} \\
 &= \frac{1}{6} (\text{Maksimum ideal} - \text{minimum ideal})
 \end{aligned}$$

Untuk mengetahui kualitas layanan manakah yang lebih efektif, maka selanjutnya perlu dilakukan uji *paired sample t test*. Uji *paired sample t test*

bertujuan untuk membandingkan rata-rata dua grup. Hasil data pretest yaitu sebelum *personal trainer* menggunakan aplikasi protrainer untuk mengelola pekerjaannya dan hasil data posttest yaitu setelah *personal trainer* menggunakan aplikasi dalam mengelola pekerjaannya. Kriteria diterima apabila nilai signifikansi lebih kecil atau sama dengan dari 0,05 ( $p \leq 0,05$ ) maka terdapat perbedaan rat-rata yang signifikan antara kedua metode yang berarti terdapat salah satu kualitas layanan manakah yang lebih efektif di antara keduanya.

### **13. Produksi massal**

Produksi akhir dari penelitian ini adalah buku manajemen personal trainer. Penelitian pengembangan ini akan memberikan teknik tata kelola bisnis dibidang jasa personal training yang diharapkan dapat membantu personal trainer untuk mengelola ushanya secara profesional serta memeberikan gambaran dan teknik manajemen bagi alumni akademisi Subjek

Uji Coba

## **BAB IV**

### **HASIL PENELTIAN DAN PENGEMBANGAN**

#### **A. Hasil Pengembangan Produk**

Penelitian ini bertujuan untuk membuat pengembangan sistem model manajemen layanan *personal trainer* berbasis *aplikasi android* sehingga pekerjaan personal trainer dapat dikeleola secara mudah dan efisien serta membantu dalam membuat jadwal dan program latihan secara canggih. Langkah-langkah pengembangan penelitian yaitu sebagai berikut.

##### **1. Potensi dan Masalah**

Terdapat keraguan untuk menjadikan profesi *personal trainer* adalah usaha yang kurang menguntungkan bagi alumni mahasiswa olahraga. Belum adanya tata kelola yang baik bagi *personal trainer* untuk menjalankan bisnis secara efisien. Masih sedikitnya pengembangan aplikasi protrainer berbasis android untuk menunjang layanan *personal trainer*. Masih banyak alumni akademisi olahraga banyak memilih profesi lain dari pada menjadikan profesi melatih menjadi usaha yang menguntungkan di Indonesia. Perlu adanya pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk untuk menunjang layanan *personal trainer*.

Berdasarkan masalah di lapangan bahwa perlunya media yang dapat membantu mempermudah tata kelola bisnis *personal trainer* baik *freelance* atau *trainer* yang berada di tempat *gym* secara maksimal dan terstruktur. Penelitian ini diharapkan juga mampu menunjang layanan *personal trainer* di

Indonesia di bidang jasa dengan meningkatkan semangat alumni olahraga untuk dapat menjadi trainer yang handal dan mandiri.

## **2. Pengumpulan Informasi**

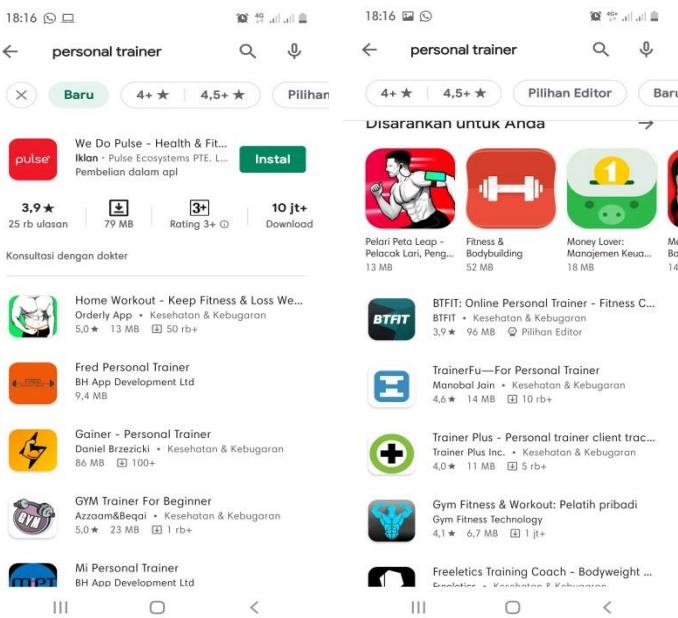
Dilihat dari potensi masalah di atas langkah berikutnya adalah mencari instruktur yang menyediakan jasa *personal trainer* yang berada di Provinsi DIY.

### a. Observasi

Hasil observasi studi pendahuluan melalui wawancara, survei angket, diperoleh kesimpulan sebagai berikut: (1) Kurangnya manajemen saat trainer menjalankan bisnisnya. (2) Pelayanan yang dilakukan dengan member hanya berupa manual dari kertas yang ditulis oleh trainer. (3) Pengaturan jadwal yang tidak transparan antara member dan trainer. (4) Peluang profesi yang dapat dijalankan oleh instruktur fitnes.

### b. Survei Playstore

Hasil survei playstore diperoleh beberapa aplikasi olahraga yang bersifat workout/latihan kebugaran dengan kata kunci pencarian yaitu *personal trainer*. Peneliti belum menemukan aplikasi yang secara spesifik merupakan aplikasi layanan manajemen personal trainer.



Gambar 6. Survei playstore Kata Kunci Personal Trainer

Ditinjau dari sisi perangkat lunak, pada saat survei, adapun hasil dari tahapan ini berupa aplikasi android yang akan dibuat, sebagai berikut:

1. File media aplikasi manajemen *personal trainer* berupa media olahraga berformat .apk dengan nama “Protrainer” berisi fitur yang memudahkan pekerjaan *personal trainer* dalam hal pelayanan dan tata kelola. Aplikasi dapat digunakan minimum android 8.

Oleh karena itu, peneliti bermaksud mengembangkan aplikasi *android* pengoprasian berupa sistem menajemen layanan personal trainer berbasis *android* “*protrainer*”.

## B. Desain Produk

Perancangan aplikasi android dilakukan dengan mengambil beberapa permasalahan yang dialami oleh instruktur di DIY untuk dapat mengembangkan

sistem manajemen yang baik bagi penyedia jasa *personal trainer* kepada *member*. Aplikasi *android* yang akan dibuat memiliki tampilan yang sederhana dengan fitur yang mudah dipahami oleh pengguna sehingga mempermudah untuk mengakses aplikasi *android* “Protrainer”. Desain produk aplikasi manajemen *personal trainer* dapat dikases dengan mudah dan efektif oleh instruktur dan *member* adalah sebagai berikut:

### **1. Rancangan Desain Produk**

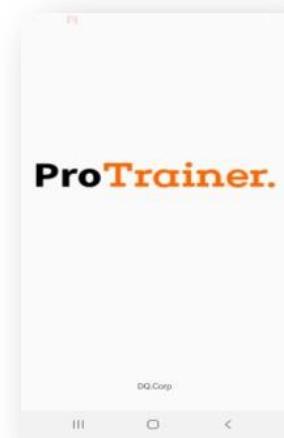
Merancang desain alur sistem manajemen *personal trainer* dalam bentuk *Entity Relationship Diagram* (ERD) yaitu sebuah model untuk menyusun database agar dapat menggambarkan data yang mempunyai relasi dengan database yang akan disesain. Hal tersebut dapat membantu memvisualisasikan bagaimana data saling terhubung dan berguna untuk mengkontruksi basis data relasional.

### **2. Tampilan Desain Produk Awal**

Desain produk awal aplikasi *protrainer* meliputi: (1) Halaman loading, (2) halaman depan, (3) Halaman registrasi, (4) halaman registrasi data diri, (5) halaman beranda, (6) halaman fitur bisnis plan, (7) halaman jadwal latihan, (8) halaman fitur PT list, (9) halaman member list.

#### **a. Halaman *Loading***

Pada saat pertama kali membuka aplikasi akan muncul halaman loading yang merupakan halaman tunggu saat aplikasi menyiapkan datanya. Terlihat moto dari layanan serta logo berupa teks “Protrainer”.



Gambar 7. Tampilan Pembuka Aplikasi

**b. Halaman Depan**

Halaman depan terdapat beberapa bagian, pertama terdapat logo panah beserta teks moto yang menjadi jargon layanan *protrainer*.



Gambar 8. Halaman depan aplikasi

### c. Halaman Registrasi

Halaman registrasi berisikan kolom *log in* jika sudah memiliki akun dan aftar jika belum memiliki akun. Dengan background warna putih dan orange.



Gamabar 9. Halaman Registrasi

### d. Halaman Registrasi Data Diri

Halaman ini berisikan data lengkap yang harus diisi oleh instruktur yang akan menggunakan aplikasi “Protrainer”, data diri diisi dengan lengkap dan sebenar-benarnya karean akan menampilkan profil yang dapat dilihat calon *member*.

Alamat di Jogja = \_\_\_\_\_

Pengalaman = \_\_\_\_\_

Jenis Kelamin  
Laki-laki

**Form Harga Paket**  
Isilah harga paket anda dalam form dibawah ini

No. Paket \_\_\_\_\_

Durasi Latihan = \_\_\_\_\_

Harga = \_\_\_\_\_

TAMBAHKAN PAKET      CEK PAKET

SELESAI

Gambar 10. Halaman Registrasi Data Diri

#### e. Halaman Beranda

Halaman beranda menampilkan beberapa fitur yang dapat digunakan instruktur untuk mengelola bisnis dan pekerjaannya sebagai *personal trainer*.



Gambar 11. Halaman Beranda

#### **f. Halaman Fitur *Bisnis Plan***

Tampilan pada fitur ini berbentuk tabel yang mencangkup

- a. nomer urut, kolom yang berisikan nomer
- b. *member name*, kolom yang berisikan nama member yang terdaftar dengan *personal trainer*.
- c. *phone number*, nomer *handphone member* yang dapat dihubungi oleh *personal trainer*.
- d. *goal*, kolom yang berisikan tujuan atau keinginan *member* dari mengikuti program *personal trainer*.
- e. *package*, kolom yang berisikan paket sesi yang diambil oleh member.
- f. *session per week*, kolom yang berisikan frekuensi latihan member dalam satu minggu.
- g. *balance*, kolom berisikan sisa sesi latihan yang masih dapat digunakan *member* untuk latihan bersama *personal trainer*.
- h. *expired date*, kolom berisikan tanggal kadaluarsa(hangus) sesi yang diambil *member*.
- i. *new package*, kolom berisikan paket sesi yang akan diambil lagi jika member hendak memperpanjang latihan dengan *personal trainer*.
- j. *renewal*, kolom berisikan harga paket yang akan diambil oleh member.

- k. *package sale price*, kolom berisikan harga diskon atau harga normal yang dibayarkan oleh member
- l. *total*, kolom berisikan total gaji personal trainer.

Fungsi dari fitur ini adalah untuk memudahkan *personal trainer* mengelola sesi latihan dari *member* yang dimiliki. Selain itu fitur ini juga dapat menentukan semangat *personal trainer* dalam hal pemasukan bulanan yang akan ditargetkan.



No	Member name	Phone number	Goal
1	Heidy	081903789892	body
2	prem Narayan	082223083000	fat
3	joya danani	081578900105	fat
4	gabriel darius	087838362747	fat

Gamabar 12. Halaman Fitur bisnis plan

#### **g. Halaman Jadwal Latihan**

Jadwal mingguan berbentuk kolom yang berisikan jam dan hari, dimana waktu ketersediaan latihan dapat diatur oleh personal trainer sesuai dengan kesepakatan dengan member.

Jam/Hari	Senin	Selasa	Rabu	...
07.00 - 08.00				
08.00 - 09.00				
09.00 - 10.00				
10.00 - 11.00				
11.00 - 12.00				
12.00 - 13.00				
13.00 - 14.00				
14.00 - 15.00				
15.00 - 16.00				
16.00 - 17.00				
17.00 - 18.00				
18.00 - 19.00				
19.00 - 20.00				

Gambar 13. Halaman Jadwal Latihan

#### **h. Halaman Fitur PT List**

Tampilan pada fitur ini memberikan daftar nama personal trainer yang terdaftar di aplikasi Protrainer. Fitur ini dapat dilihat oleh member untuk menentukan trainer sesuai dengan *goal*.

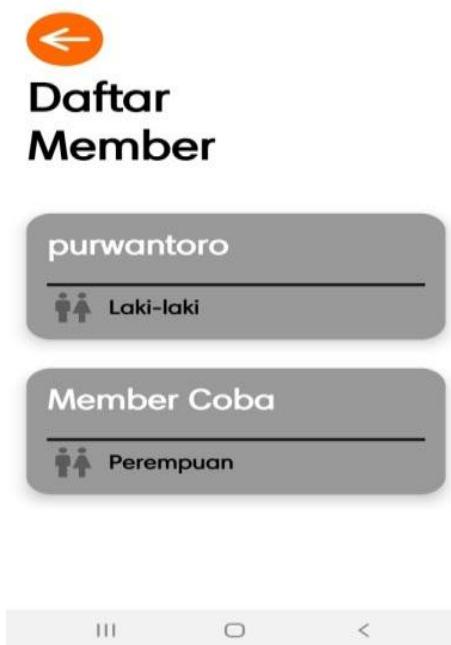
<b>Trainer Coba</b>
— banyak
<b>dhedhy purwantoro</b>
— 4 tahun personal trainer

Gambar 14. Halaman Fitur PT List

### i. Halaman Member List

Tampilan awal pada fitur ini sama dengan fitur *personal trainer list*, namun dalam data *member* ini memiliki kekususan fitur seperti:

- a. Par-Q yaitu data riwayat kesehatan member yang diisi oleh member ketika mendaftar di aplikasi di menu *log in*.
- b. *Fitnes Training Log* yaitu program harian yang dirancang oleh *personal trainer* untuk member yang sudah menyelesaikan administrasi dengan *trainer*. Program ini akan diupdate setiap akan latihan berikutnya.
- c. Data Pengukuran yaitu sejumlah pengukuran untuk mengetahui secara umum komposisi tubuh serta lingkar tubuh.



Gambar 15. Halaman Fitur Daftar Member

### C. Validasi desain

Produk awal akan divalidasi oleh pakar atau tenaga ahli yang telah berpengalaman untuk menilai produk baru yang telah dirancang, guna mengetahui kelemahan dan kakuatannya. Desain produk awal yang sudah dikembangkan kemudian dievaluasi untuk di uji kelayakan untuk digunakan dan di ujicobakan.

Validasi desain merupakan proses kegiatan untuk menilai apakah rancangan produk layak atau tidak. Produk dari penilitian akan divalidasi oleh pakar untuk menilai produk baru yang telah dirancang guna mengetahui kekukan dan kelemahannya. Validasi ini menggunakan 2 orang ahli materi dan 2 orang ahli media, kemudian hasilnya akan dianlisis untuk dijadikan panduan revisi dan prduk awal.

Penelitian pengembangan ini memperoleh validasi desain oleh dua ahli yaitu:

#### 1. Ahli Materi

Ahli materi yang di maksud adalah dosen olahraga yang menguasai tentang saranan dan prasaranan olahraga yang berperan untuk menentukan apakah aplikasi *android* yang dikembangkan sesuai dengan kaidah-kaidah yang berlaku. Validasi ahli dalam penelitian ini dilakukan oleh bapak Dr. Yudik Prasetyo, M.Kes. dan bapak Dr. Sigit Nugroho, M.Or. hasil uji validasi materi dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

Tabel 7. Hasil Uji Ahli Materi

Ahli	Aspek	Nilai yang diperoleh	Nilai maksimal	Persentase
Ahli	Aplikasi android	48	50	96%

Materi 1	Buku Panduan Aplikasi	81	85	95,2%
Ahli Materi 2	Aplikasi android	48	50	96%
	Buku Panduan Aplikasi	82	85	96,4%
Rata-rata				95,9%

Hasil dari ahli materi ke 1 diperoleh bahwa persentase pada aspek android sebesar 96% dengan katagori **sangat baik/sangat layak** sedangkan persentase pada aspek buku panduan aplikasi sebesar 95,2% dengan katagori **sangat baik/sangat layak**. Dari ahli materi ke 2 diperoleh bahwa persentase pada aspek android sebesar 96% dengan katagori **sangat baik/sangat layak** sedangkan persentase pada aspek buku panduan aplikasi sebesar 96,4% dengan katagori **sangat baik/sangat layak**. Dengan hasil tersebut diperoleh rata-rata nilai persentase sebesar 95,9% dengan katagori **sangat baik/sangat layak**. Sehingga dapat disimpulkan bahwa ahli materi menyatakan pengembangan model *personal trainer* berbasis *android* sangat baik digunakan.

## 2. Ahli Media

Ahli media yang dimaksud adalah pakar teknologi yang bisa menangani dalam hal pembuatan dan pengembangan aplikasi *android*. Validasi ahli dalam penelitian ini dilakukan oleh dua orang ahli media yaitu oleh bapak Dr. Widiyanto, M.Kes. dan bapak Sulistiyono, M.Pd. hasil uji validasi media dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 8. Hasil Uji Ahli Media

Ahli	Aspek	Nilai yang diperoleh	Nilai maksimal	Persentase
Ahli Media 1	Aplikasi android	93	95	97,8%
	Buku Panduan Aplikasi	83	85	97,6%
Ahli Media 2	Aplikasi android	92	95	96,8%
	Buku Panduan Aplikasi	81	85	95,2%
Rata-rata				96,8%

Hasil validasi ahli media ke 1 diperoleh persentase pada aspek android sebesar 97,8% dengan katagori **sangat baik/sangat layak**, persentase pada aspek buku panduan aplikasi sebesar 97,6% dengan katagori **sangat baik/sangat layak**. Hasil validasi ahli media ke 2 diperoleh persentase pada aspek android sebesar 96,8% dengan katagori **sangat baik/sangat layak**, persentase pada aspek buku panduan aplikasi sebesar 95,8% dengan katagori **sangat baik/sangat layak**. Berdasarkan hasil tersebut diperoleh rata-rata persentase sebesar 96,8% dengan katagori **sangat baik/sangat layak**. Dengan hasil tersebut dapat diartikan bahwa ahli media menyatakan pengembangan model manajemen personal trainer berbasis android sangat baik digunakan.

#### D. Revisi Desain

Setelah desain produk divalidasi melalui diskusi dengan pakar dan para ahli, maka akan diketahui kelemahan produk. Selanjutnya dilakukan perbaikan untuk meminimalisasi kelemahan produk. Berdasarkan hasil pada uji ahli menunjukkan jika produk yang dikembangkan sudah sangat baik untuk digunakan dan layak untuk dikembangkan. Terdapat beberapa masukan dari ahli sebagai berikut:

## **1. Ahli Materi 1**

Berdasarkan validasi ahli materi 1 pada produk awal, terdapat saran agar gambar yang ada pada buku panduan lebih diperbesar. Penambahan pada jadwal latihan yang bisa menggunakan nama *member* yang sudah terhubung dengan *personal trainer*.

## **2. Ahli Materi 2**

Berdasarkan validasi ahli materi 2 pada produk awal, terdapat saran untuk memberikan sampul dan teks yang jelas agar mudah dipahami pengguna membaca buku panduan. Serta dalam aplikasi lebih baik diberikan tabel yang lebih jelas garisnya yang akan membuat pemakai aplikasi lebih dipermudah.

## **3. Ahli Media 1**

Berdasarkan validasi media 1 pada produk awal, terdapat saran untuk memberikan prasyarat yang bagi *personal trainer* yang akan membuat akun sehingga *member* dapat melihat dan menilai secara lisensi dari *trainer* yang akan dipilih.

## **4. Ahli Media 2**

Berdasarkan saran ahli media 2, terdapat masukkan agar file yang didownload lebih di sederhanakan lagi dan minimum spesifikasi android yang dapat diinstal aplikasi yang dikembangkan.

## E. Uji Coba Produk

### 1. Uji Coba Kelompok Kecil

Uji coba kelompok kecil akan dilakukan dengan instruktur mengakses dan membuat akun di aplikasi protrainer menggunakan smartphoner berbasis android. Dalam uji coba ini responden akan menilai uji kelayakan aplikasi tersebut dan nantinya akan memberikan saran untuk kemudian diperbaiki oleh peneliti. Dalam uji coba awal ini akan dilaksanakan pada instruktur freelance dan intrukstur yang bekerja pada tempat *fitness center* yang memiliki *member* yang berjumlah 20 instruktur yang berada di 1 kota di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

Tabel 9. Hasil Uji Coba Skala Kecil

Rentang Skor Nilai	Keterangan	Aplikasi Android		Penilaian Buku Panduan	
		Jumlah	%	Jumlah	%
81% - 100%	Sangat baik	20	93	20	90
61% - 80%	Baik	0	0	0	0
41% - 60 %	Cukup	0	0	0	0
21% - 40%	Kurang	0	0	0	0
0% - 20%	Sangat Kurang	0	0	0	0
Jumlah		20	100	20	100

Berdasarkan hasil uji coba skala kecil pada pengembangan model manajemen *personal trainer* berbasis *android* menyatakan **sangat baik** (93%). Pada aspek penilaian buku panduan juga sebagian besar menyatakan **sangat baik** (90%). Berdasarkan hasil tersebut menunjukkan responden pada uji coba skala kecil menyatakan bahwa pengembangan model manjemen

*personal trainer* berbasis *android* dinyatakan sangat baik digunakan sebagai alat bantu mengatur tata kelola bisnis *personal trainer*.

## 2. Revisi Produk Uji Coba Skala Kecil

Apabila telah selesai pengujian produk pada sampel yang terbatas, maka akan diketahui kekurangannya dan diberikan masukkan dari berbagai pihak. Maka, berikutnya dilakukan revisi produk supaya meningkatkan kelayakan dan kualitas aplikasi *android* untuk digunakan. Produk yang sudah direvisi akan di uji coba pada skala besar.

Tedapat saran dari responden pada uji coba skala kecil yaitu masukkan untuk menambah fitur tombol *log out* yang terselip dengan menu setting sehingga kesulitan untuk keluar dari akun.

## 3. Uji Coba kelompok besar

Proses uji coba skala besar di observasi oleh pengguna aplikasi *android*. Pada tahapan ini dilakukan uji coba kepada instruktur yang bekerja di tempat *fitness center*, instruktur freelance dan mandiri. Berjumlah 50 subjek, semunanya terdiri dari 1 kota di provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

Tabel 10. Hasil Uji Coba Skala Besar

Rentang Skor Nilai	Keterangan	Aplikasi Android		Penilaian Buku Panduan	
		Jumlah	%	Jumlah	%
81% - 100%	Sangat baik	50	86	50	85
61% - 80%	Baik	0	0	0	0
41% - 60 %	Cukup	0	0	0	0
21% - 40%	Kurang	0	0	0	0
0% - 20%	Sangat Kurang	0	0	0	0
Jumlah		50	86	50	85

Berdasarkan hasil uji coba skala besar pada pengembangan model manajemen *personal trainer* berbasis *android* menyatakan **sangat baik** (86%). Pada aspek penilaian buku panduan juga sebagian besar menyatakan **sangat baik** (85%). Berdasarkan hasil tersebut menunjukkan responden pada uji coba skala besar menyatakan bahwa pengembangan model manajemen *personal trainer* berbasis *android* dinyatakan sangat baik digunakan sebagai alat bantu mengatur tata kelola bisnis *personal trainer*.

#### **4. Revisi Produk Uji Coba Skala Besar**

Apabila telas selesai pengujian produk pada sampel yang terbatas, maka akan diketahui kekurangannya jika produk akan digunakan pada jumlah populasi yang lebih besar. Berikutnya dilakukan revisi produk supaya meningkatkan kelayakan dan kualitas aplikasi. Setelah mendapatkan uji coba skala besar maka diketahui aplikasi mempunyai respon yang sangat baik dari responden uji coba dan tidak ada revisi dari hasil uji coba skala besar tersebut.

#### **F. Uji efektivitas**

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui gambaran tingkat layanan *personal trainer* dengan mengukur kepuasan pelanggan. Tingkat kepuasan tersebut diukur dengan angket yang berjumlah 30 butir pertanyaan dengan rentang skor 1-4, sehingga diperoleh skor ideal antara 3 – 120. Responden untuk uji efektifitas adalah member yang sudah terikat kontrak dengan personal trainer yang telah menggunakan aplikasi Protrainer. Jumlah responden uji efektivitas berjumlah 50 *member*. berikut tabel hasil deskriptif data uji efektifitas:

Tabel 7. Hasil Deskriptif Uji Efektifitas Kualitas Layanan Pretest dan Posttest

No	Interval	Jawaban	PreTest	%	PosTest	%
1	98 – 120	Sangat Puas	6	12%	20	40%
2	76 – 97	Puas	41	82%	30	60%
3	53 – 75	Tidak Puas	3	6%	0	0
4	30 – 52	Sangat Tidak Puas	0	0	0	0
Total			50	100%	50	100%

Dari tabel di atas diketahui tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan sebelum menggunakan aplikasi protrainer (pretest), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 82%, kemudian diikuti katagori sangat puas dengan persentase 12% dan terdapat katagori tidak puas sebesar 6%, dan tidak ada katagori sangat tidak puas. Adapun hasil persentase tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan setelah menggunakan aplikasi prtrainer (posttest), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 60%, kemudian diikuti katagori sangat puas dengan persentase 40%, tidak ada pada katagori tidak puas dan sangat tidak puas.

Data *descriptive statistics pretest* dan *posttest* kepuasan konsumen digunakan untuk mengetahui nilai rata-rata, nilai tertinggi, nilai terendah, dan standar deviasi dari hasil *pretest* dan *posttest* kualitas layanan *personal trainer*.

Tabel 8. Deskripsi Data Pretest dan Posttest Kualitas layanan.

Statistik	Kualitas layanan	
	Pretest	Posttest
Mean	88,40	96,22
Standard Deviation	7,180	8,016
Minimum	73	84
Maximum	110	114

Dari tabel di atas diketahui tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan sebelum menggunakan aplikasi protrainer (pretest) yaitu; mean sebesar 88,40, standard deviation sebesar 7,180, nilai minimum sebesar 73, nilai maximum sebesar 110. Adapun hasil tingkat kepuasan konsumen terhadap layanan dengan sesudah menggunakan aplikasi protrainer (posttest) yaitu; mean 96,22, standard deviation sebesar 8,016, nilai minimum sebesar 84, dan nilai maximum sebesar 114.

Tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan personal trainer didasarkan pada faktor tangibles, reliability, responsiveness, assurance, dan empathy, dan deskripsi hasil penelitian masing-masing faktor tersebut diuraikan sebagai berikut:

### 1. Faktor *Tangibles*

Faktor tangibles diukur dengan angket yang berjumlah 7 butir pertanyaan dengan rentang 1-4, sehingga diperoleh rentang skor ideal antara 7 – 28. Setelah data ditabulasi, dskor, dan dianalisi sebagai berikut:

Tabel 9. Hasil Uji efektifitas faktor *tangibles*

No	Interval	Jawaban	PreTest	%	PostTest	%
1	25 – 28	Sangat Puas	6	12%	15	30%
2	19 – 24	Puas	32	64%	29	58%
3	13 – 18	Tidak Puas	12	24%	6	12%
4	7 – 12	Sangat Tidak Puas	0	0	0	0
Total			50	100%	50	100%

Dari tabel di atas diketahui tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan sebelum menggunakan aplikasi protrainer (*pretest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 64%, kemudian

diikuti katagori tidak puas dengan persentase 24% dan terdapat katagori puas sebesar 12%, dan tidak ada katagori sangat tidak puas. Adapun hasil persentase tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan setelah menggunakan aplikasi prtrainer (*posttest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 58%, kemudian diikuti katagori sangat puas dengan persentase 30%, terdapat katagori tidak puas sebesar 12%, dan tidak ada pada katagori sangat tidak puas.

## 2. Faktor *Reliability*

Faktor *Reliability* diukur dengan angket yang berjumlah 9 butir pertanyaan dengan rentang 1-4, sehingga diperoleh rentang skor ideal antara 9 – 36. Setelah data ditabulasi, dskor, dan dianalisi sebagai berikut:

Tabel 10. Hasil Uji efektifitas faktor *reliability*

No	Interval	Jawaban	PreTest	%	PostTest	%
1	33 – 36	Sangat Puas	2	4%	7	14%
2	25 – 32	Puas	42	84%	41	82%
3	17 – 24	Tidak Puas	6	12%	2	4%
4	9 – 16	Sangat Tidak Puas	0	0	0	0
Total			50	100%	50	100%

Dari tabel di atas diketahui tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan sebelum menggunakan aplikasi protrainer (*pretest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 84%, kemudian diikuti katagori tidak puas dengan persentase 12% dan terdapat katagori puas sebesar 4%, dan tidak ada katagori sangat tidak puas. Adapun hasil persentase tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan setelah menggunakan aplikasi prtrainer (*posttest*), sebagian besar berada pada

katagori puas dengan persentase 82%, kemudian diikuti katagori sangat puas dengan persentase 14%, terdapat katagori tidak puas sebesar 4%, dan tidak ada pada katagori sangat tidak puas.

### 3. Faktor Responsiveness

Faktor *Responsiveness* diukur dengan angket yang berjumlah 4 butir pertanyaan dengan rentang 1-4, sehingga diperoleh rentang skor ideal antara 4 – 16. Setelah data ditabulasi, dskor, dan dianalisi sebagai berikut:

Tabel 11. Hasil Uji efektifitas faktor *Responsiveness*

No	Interval	Jawaban	PreTest	%	PostTest	%
1	16	Sangat Puas	0	0	4	8%
2	12 – 15	Puas	27	54%	37	74%
3	8 – 11	Tidak Puas	22	44%	9	18%
4	4 – 7	Sangat Tidak Puas	1	2%	0	0
Total			50	100%	50	100%

Dari tabel di atas diketahui tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan sebelum menggunakan aplikasi protrainer (*pretest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 54%, kemudian diikuti katagori tidak puas dengan persentase 44% dan terdapat katagori sangat tidak puas sebesar 2%, dan tidak ada katagori sangat puas. Adapun hasil persentase tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan setelah menggunakan aplikasi prtrainer (*posttest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 74%, kemudian diikuti katagori tidak puas dengan persentase 18%, terdapat katagori sangat puas sebesar 8%, dan tidak ada pada katagori sangat tidak puas.

#### 4. Faktor Assurance

Faktor *Assurance* diukur dengan angket yang berjumlah 4 butir pertanyaan dengan rentang 1-4, sehingga diperoleh rentang skor ideal antara 4 – 16. Setelah data ditabulasi, dskor, dan dianalisi sebagai berikut:

Tabel 12. Hasil Uji efektifitas faktor *Assurance*

No	Interval	Jawaban	PreTest	%	PostTest	%
1	16	Sangat Puas	0	0	1	2%
2	12 – 15	Puas	27	54%	37	74%
3	8 – 11	Tidak Puas	22	44%	12	24%
4	4 – 7	Sangat Tidak Puas	1	2%	0	0
Total			50	100%	50	100%

Dari tabel di atas diketahui tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan sebelum menggunakan aplikasi protrainer (*pretest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 54%, kemudian diikuti katagori tidak puas dengan persentase 44% dan terdapat katagori sangat tidak puas sebesar 2%, dan tidak ada katagori sangat puas. Adapun hasil persentase tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan setelah menggunakan aplikasi prtrainer (*posttest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 74%, kemudian diikuti katagori tidak puas dengan persentase 24%, terdapat katagori sangat puas sebesar 2%, dan tidak ada pada katagori sangat tidak puas.

#### 5. Faktor *Empathy*

Faktor *Empathy* diukur dengan angket yang berjumlah 6 butir pertanyaan dengan rentang 1-4, sehingga diperoleh rentang skor ideal antara 6 – 24. Setelah data ditabulasi, dskor, dan dianalisi sebagai berikut:

Tabel 13. Hasil Uji efektifitas faktor *Empathy*

No	Interval	Jawaban	PreTest	%	PostTest	%
1	21 – 24	Sangat Puas	5	10%	15	30%
2	16 – 20	Puas	40	80%	31	62%
3	11 – 15	Tidak Puas	5	10%	4	8%
4	6 – 10	Sangat Tidak Puas	0	0	0	0
Total			50	100%	50	100%

Dari tabel di atas diketahui tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan sebelum menggunakan aplikasi protrainer (*pretest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 80%, kemudian diikuti katagori tidak puas dengan persentase 10% dan terdapat katagori sangat puas sebesar 10%, dan tidak ada katagori sangat tidak puas. Adapun hasil persentase tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan setelah menggunakan aplikasi prtrainer (*posttest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 62%, kemudian diikuti katagori sangat puas dengan persentase 30%, terdapat katagori tidak puas sebesar 8%, dan tidak ada pada katagori sangat tidak puas.

#### G. Uji Paired Sample T Test

Paired sample ttest digunakan untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan rata-rata dua sample yang berpasangan. Dua sample yang dimaksud adalah sample yang sama namun mempunyai dua data. Uji paired sample t test merupakan bagian dari statistik parametrik, oleh karena itu sebagaimana aturan dalam statistik parametrik data penelitian haruslah berdistribusi normal.

Tabel 14. Hasil Uji *Paired Sample T Test*

Pretest – Posttest	Standard Deviation	Sig 5%	Keterangan
Kualitas Layanan	8,566	0,000	Signifikan

Pada analisis data pretest dan posttest kualitas layanan diatas diperoleh bahwa nilai sig, (2-tailed) sebesar  $0,000 < 0,05$ , maka dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang nyata antara kualitas layanan pada pretest dan posttest. Artinya terdapat perbedaan kualitas layanan antara sebelum *personal trainer* menggunakan aplikasi protrainer dengan setelah *personal trainer* menggunakan aplikasi protrainer.

#### **a. Penggunaan Massal**

Produk akhir dari penelitian ini adalah aplikasi berupa aplikasi *android* sistem tata kelola *personal trainer* yang memudahkan instruktur dalam mengatur bisnisnya. Pengembangan ini akan mendukung sarana prasarana serta alat untuk memudahkan instruktur. Selanjutnya apabila penelitian telah usai dan dinyatakan layak maka produk dapat digunakan masal. Setelah diperoleh hasil uji coba skala besar maka diperoleh produk akhir sistem manajemen *personal trainer* berbasis *android* hasil produk akhir dapat ditampilkan sebagai berikut:



Gambar 17. Cara Daftar akun personal trainer

1		Klik “bikin akun yok”.
2		Isikan data yang diminta dan pilih dikolom sebagai <i>trainer</i> .
3		Isikan data diri yang diminta secara jelas dan lengkap.

4		<p>1. Akun trainer siap.</p>
---	---	------------------------------

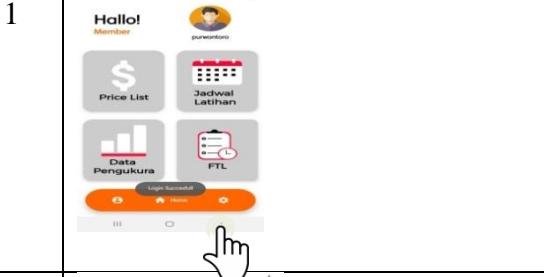
Gambar 18. Cara daftar akun member

1		<p>Klik “bikin akun yok”.</p>
2		<p>Isikan data yang diminta dan pilih dikolom sebagai <i>member</i>.</p>

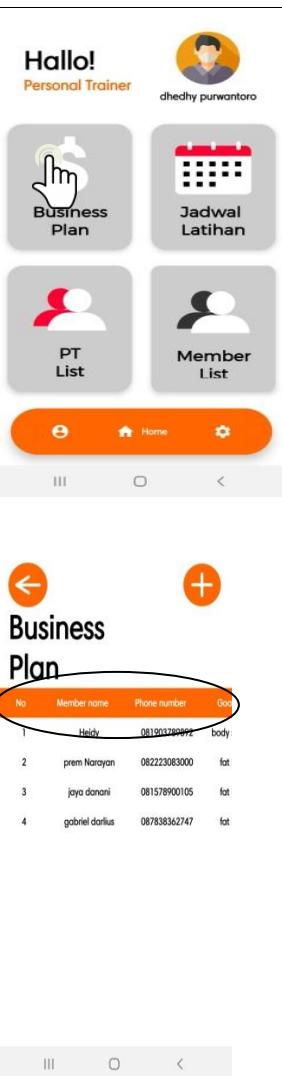
3		<p>Isikan data diri yang diminta secara jelas dan lengkap.</p> <p>Isikan data riwayat kesehatan 2 bulan terakhir.</p>
4		<p>Akun <i>member</i> siap.</p>

Gambar 19. Pada akun personal trainer

1		Klik pada fitur member list
2		Pilih member yang akan dikonfirmasi
3		Klik kirim permintaan menjadi member

1		Klik pada menu setting
2		Klik terima permintaan personal trainer
3		Pilih terima konfirmasi <i>personal trainer</i>

Gambar 20. Fitur yang Dapat di Gunakan oleh *Personal Trainer* (Bisnis plan)

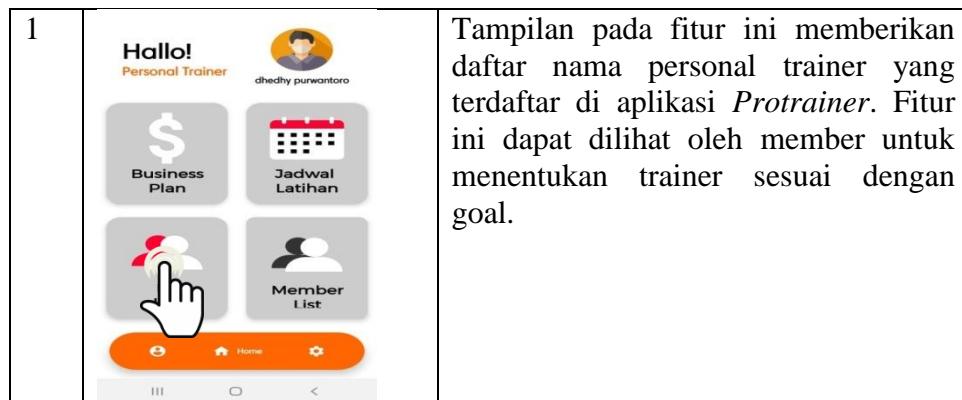
<p>1</p>  <table border="1" style="margin-top: 10px; border-collapse: collapse; width: 100%;"> <thead> <tr> <th>No</th> <th>Member name</th> <th>Phone number</th> <th>One</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Heidy</td> <td>081903709972</td> <td>body</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>prem Narayan</td> <td>082223083000</td> <td>fat</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>jaya danani</td> <td>081578900105</td> <td>fat</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>gabriel darfus</td> <td>087838362747</td> <td>fat</td> </tr> </tbody> </table>	No	Member name	Phone number	One	1	Heidy	081903709972	body	2	prem Narayan	082223083000	fat	3	jaya danani	081578900105	fat	4	gabriel darfus	087838362747	fat	<p>Tampilan pada fitur ini berbentuk tabel yang mencangkup</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>m. nomer urut, kolom yang berisikan nomer</li> <li>n. <i>member name</i>, kolom yang berisikan nama member yang terdaftar dengan <i>personal trainer</i>.</li> <li>o. <i>phone number</i>, nomer <i>handphone member</i> yang dapat dihubungi oleh <i>personal trainer</i>.</li> <li>p. <i>goal</i>, kolom yang berisikan tujuan atau keinginan <i>member</i> dari mengikuti program <i>personal trainer</i>.</li> <li>q. <i>package</i>, kolom yang berisikan paket sesi yang diambil oleh member.</li> <li>r. <i>session per week</i>, kolom yang berisikan frekuensi latihan member dalam satu minggu.</li> <li>s. <i>balance</i>, kolom berisikan sisi sesi latihan yang masih dapat digunakan <i>member</i> untuk latihan bersama <i>personal trainer</i>.</li> <li>t. <i>expired date</i>, kolom berisikan taggal kadaluarsa(hangus) sesi yang diambil <i>member</i>.</li> <li>u. <i>new package</i>, kolom berisikan paket sesi yang akan diambil lagi jika member hendak memperpanjang latihan dengan <i>personal trainer</i>.</li> <li>v. <i>renewal</i>, kolom berisikan harga paket yang akan diambil oleh member.</li> <li>w. <i>package sale price</i>, kolom berisikan harga diskon atau harga normal yang dibayarkan oleh member</li> <li>x. <i>total</i>, kolom berisikan total gaji <i>personal trainer</i>.</li> </ul> <p>Fungsi dari fitur ini adalah untuk memudahkan <i>personal trainer</i></p>
No	Member name	Phone number	One																		
1	Heidy	081903709972	body																		
2	prem Narayan	082223083000	fat																		
3	jaya danani	081578900105	fat																		
4	gabriel darfus	087838362747	fat																		

		<p>mengelola sesi latihan dari <i>member</i> yang dimiliki. Selain itu fitur ini juga dapat menentukan semangat <i>personal trainer</i> dalam hal pemasukan bulanan yang akan ditargetkan.</p>
--	--	--

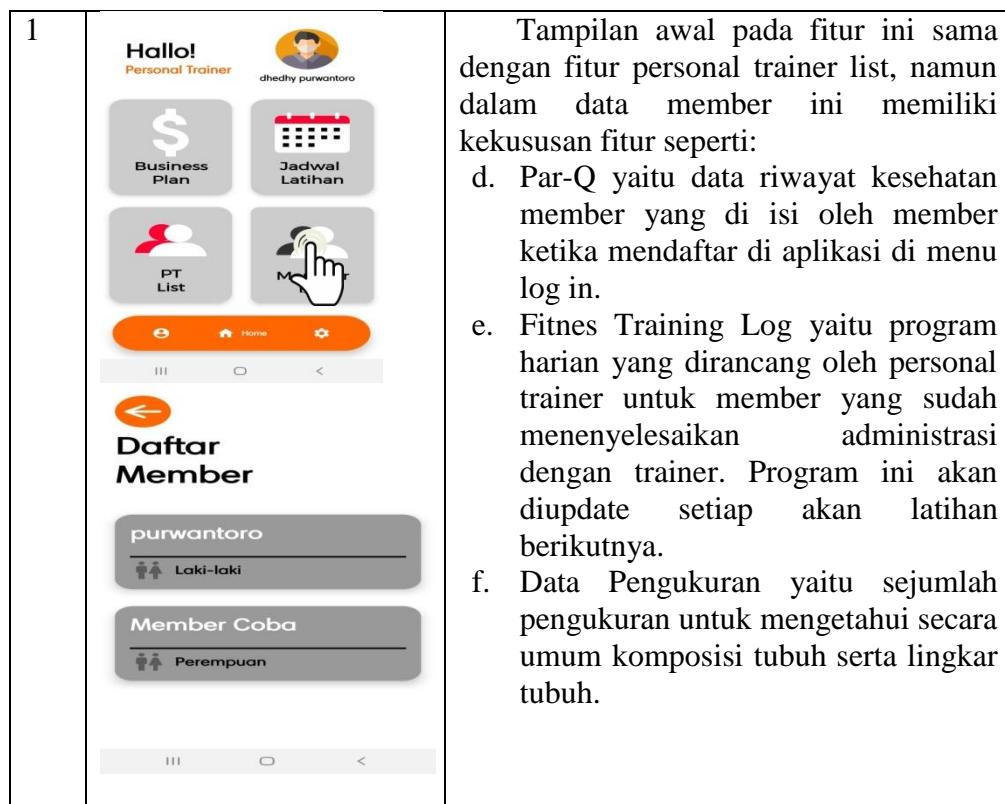
Gambar 21. Jadwal Latihan

<p>1</p> 	<p>Jadwal mingguan berbentuk kolom yang berisikan jam dan hari, dimana waktu ketersediaan latihan dapat diatur oleh personal trainer sesuai dengan kesepakatan dengan member.</p>
---	---

Gambar 22. Personal Trainer List



Gamabar 23. Member List



Pada pembuatan akun member pertama kali, member mengisi data diri secara lengkap sesuai pertanyaan yang diajukan serta mengisi data riwayat kesehatan selama 1 bulan terakhir. Setelah proses registrasi selsai akun

member dapat di akses dan muncul beberapa fitur yang dapat digunakan.

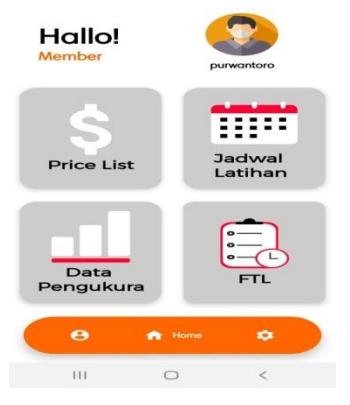
Fitur tersebut meliputi:

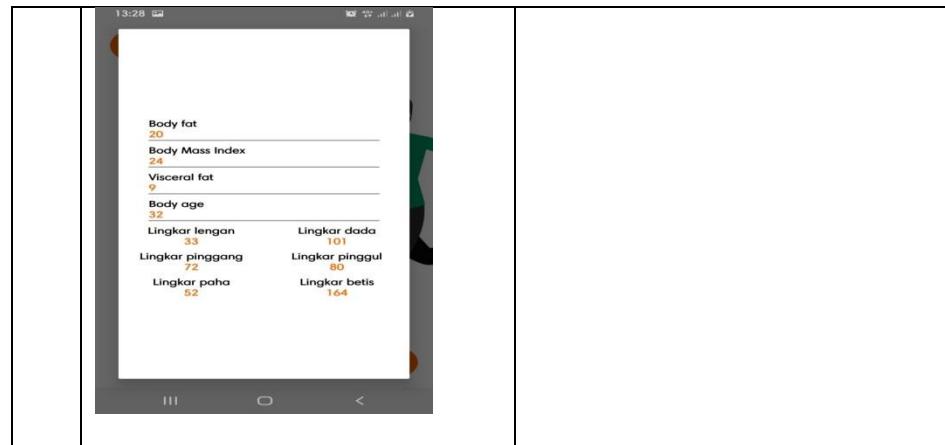
Gambar 24. *Price list*



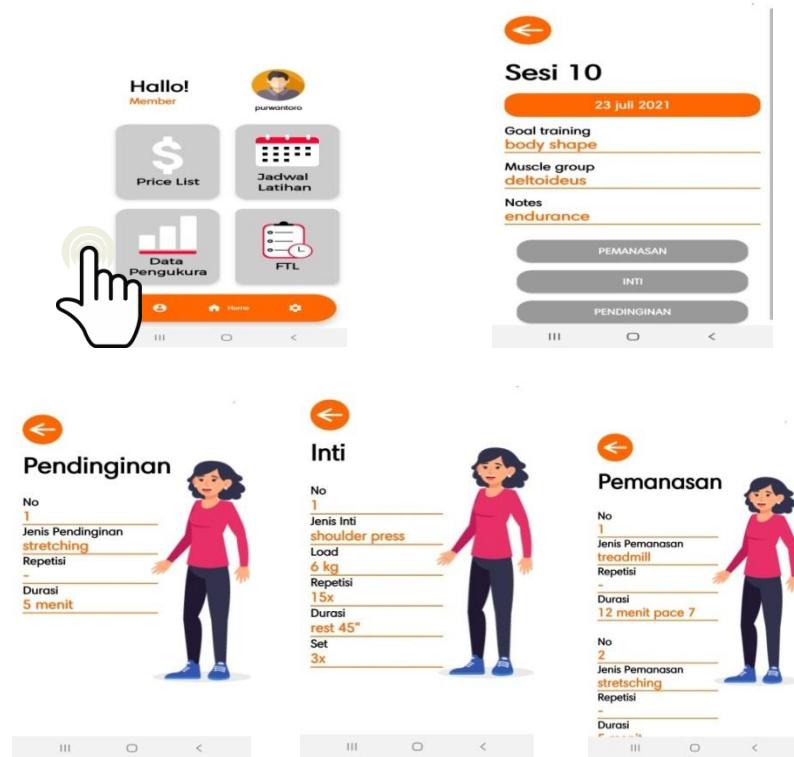
Dalam fitur ini member dapat melihat harga yang ditawarkan oleh beberapa personal trainer yang telah terdaftar di aplikasi pro trainer dan member dapat menentukan pilihan sesuai harga.

Gambar 25. Data pengukuran

1		<p>Member dapat melihat progres dari hasil latihan dengan melihat data pengukuran yang dilakukan oleh personal trainer dan diukur oleh personal trainer.</p>
2		
		



Gambar 26. FTL (Fitnes Training Log)



Training log adalah program yang dibuat personal trainer untuk pertemuan berikutnya fitur ini memberikan informasi intensitas latihan yang akan dilatih di pertemuan berikutnya.

## H. Pembahasan

Penelitian ini dilakukan untuk mengembangkan aplikasi Protrainer berbasis *android* untuk menunjang layanan *personal trainer*. Aplikasi Protrainer yang dikembangkan berupa pengaturan bisnis plan yang dicatat dan dikontrol oleh instruktur, jadwal latihan yang akan menampilkan ketersediaan waktu *trainer* dengan *member* sehingga calon *member* dapat menentukan waktu yang cocok dengan intruktur. *Personal trainer* list yang menampilkan nama intrsuktur yang terdaftar di aplikasi. Fitur terakhir adalah fitur *member list* yang memberikan pengaturan program latihan serta data pengukuran *member*.

Berdasarkan hasil pada uji ahli materi diperoleh hasil rata-rata persentase 95,9% dengan katagori **sangat baik/sangat layak**, sedangkan hasil uji ahli media diperoleh persentase rata-rata sebesar 96,8% dengan katagori **sangat baik / sangat layak**, hasil dari uji ahli tersebut menunjukkan jika aplikasi protrainer berbasisi *andorid* untuk menunjang layanan *personal trainer* dinyatakan **sangat baik**. Ada beberapa masukan dan saran yang didapat pada proses ini seperti menambahkan total untuk fitur bisnis plan, serta membuat file yang mudah dibuka untuk diinstal di *smartphone*.

Tahap selanjutnya adalah tahap uji coba yang dilakukan sebanyak dua kali yaitu tahap uji coba kelompok kecil dan tahap uji coba kelompok besar. Dalam uji coba kelompok kecil penilaian persentase rata-rata terhadap aspek kegunaan 93% dengan katagori **sangat baik / sangat layak**, sedangkan hasil penilaian persentase rata-rata aspek informasi 90% dengan katagori **sangat baik/sangat layak**, sedangkan hasil penilaian persentase rata-rata aspek tampilan 90% dengan

katagori **sangat baik/sangat layak**. Berdasarkan hasil penilaian tersebut, nilai tersebut dikonversikan berdasarkan konversi skor uji coba sehingga dapat disimpulkan bahwa hasil penilaian terhadap aspek kegunaan, astek informasi, dan aspek tampilan dikonversikan **sangat layak**.

Pada tahap uji coba kelompok besar, aplikasi protrainer berbasis *andorid* untuk menunjang layanan *personal trainer* mendapatkan hasil penilaian terhadap aspek kegunaan dengan skor persentase rata-rata 85% dengan katagori **sangat baik/ sangat layak**, sedangkan hasil penilaian persentase rata-rata aspek informasi 88% dengan katagori **sangat baik/sangat layak**, sedangkan hasil penilaian persentase rata-rata aspek tampilan 86% dengan katagori **sangat baik/sangat layak**. Berdasarkan hasil penilaian tersebut, nilai tersebut dikonversikan berdasarkan konversi skor uji coba sehingga dapat disimpulkan bahwa hasil penilaian terhadap aspek kegunaan, astek informasi, dan aspek tampilan dikonversikan **sangat layak**.

Setalah dilakukan revisi, media ini diuji kefektifitasannya untuk mengetahui kualitas layanan manakah yang lebih efektif, dengan mengukur tingkat kepuasan konsumen. Kepuasan konsumen merupakan tingkat perasaan seseorang yang melakukan pembelian produk atau jasa untuk kebutuhan pribadinya setelah melakukan perbandingan antara kinerja produk atau jasa yang diberikan terhadap apa yang diharapkan oleh pemakai ataupun pelaku jasa tersebut. Kepuasan dapat dipengaruhi oleh pemakai ataupun pelaku jasa tersebut. Kepuasan dpat dipengaruhi olehhpalyanan yang diberikan kepada konsumen. Aabila pelanggan merasa tidak puas terhadap suatu elayanan yang disediakan,

pelayanan tersebut dapat dipastikan tidak efektif dan tidak efisien. Sebaliknya konsumen tetap pada produk tersebut.

Berdasarkan hasil penelitian di atas diperoleh perbedaan rata-rata tingkat kepuasan pelanggan konsumen terhadap pelayanan yang diberikan *oleh personal trainer* sebelum dan setelah menggunakan aplikasi protrainer, dimana terdapat rata-rata sebelum menggunakan aplikasi protrainer sebesar 88,40% dan setelah menggunakan aplikasi terdapat rata-rata sebesar 96,22%. Hasil tersebut dapat diartikan layanan yang diberikan *personal trainer* setelah menggunakan aplikasi protrainer untuk meningkatkan layanan *personal trainer* terhadap konsumen mengalami peningkatan. Pelayanan yang baik tersebut tentu saja akan berdampak pada peningkatan konsumen, dikarenakan konsumen yang merasa puas pasti akan memperpanjang kontrak dengan *personal trainer*, bahkan akan mengajak teman untuk ikut latihan bersama, dengan demikian pelayanan yang baik secara tidak langsung juga akan meningkatkan keuntungan.

Tingkat kepuasan konsumen terhadap pelayanan *personal trainer* didasarkan pada faktor *tangibles, reliability, responsiveness, assurance, empathy*.

### **1. Faktor *Tangibles***

Berdasarkan hasil penelitian di atas diperoleh tingkat kepuasan konsumen berdasarkan faktor *tangibles* diketahui tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan sebelum menggunakan aplikasi protrainer (*pretest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 64%, kemudian diikuti katagori tidak puas dengan persentase 24% dan terdapat katagori sangat puas sebesar 12%, dan tidak ada katagori sangat tidak puas.

Adapun hasil persentase tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan setelah menggunakan aplikasi protrainer (posttest), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 58%, kemudian diikuti katagori sangat puas dengan persentase 30%, terdapat katagori tidak puas sebesar 12%, dan tidak ada pada katagori sangat tidak puas. Hal tersebut berkaitan dengan pelayanan cek riwayat kesehatan serta alat ukur yang disediakan personal trainer untuk mengukur *body condition* konsumen. Faktor *tangibles* berpengaruh terhadap kualitas layanan yang diberikan *personal trainer*, dengan menggunakan aplikasi protrainer. Dikarenakan dalam fitur aplikasi protrainer menyediakan tambahan untuk memberi konsumen layanan kondisi fisik sebelum melakukan latihan. Seperti pendapat Jayanti (2016), bahwa kualitas pelayanan berupa kondisi fisik merupakan bentuk kualitas pelayanan nyata yang memberikan adanya apresiasi dan membentuk kesan positif bagi setiap individu yang dilayani dan menjadi suatu penilaian dalam menentukan kemampuan untuk dilihat secara fisik, baik dalam menggunakan alat, perlengkapan pelayanan, kemampuan menginovasi dan mengadopsi teknologi, seperti contohnya adalah menggunakan fitur yang berada di aplikasi protrainer.

## **2. Faktor *Reliability***

Berdasarkan hasil penelitian di atas diperoleh tingkat kepuasan konsumen berdasarkan faktor *reliability* diketahui tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan sebelum menggunakan aplikasi protrainer (*pretest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan

persentase 84%, kemudian diikuti katagori tidak puas dengan persentase 12% dan terdapat katagori puas sebesar 4%, dan tidak ada katagori sangat tidak puas. Adapun hasil persentase tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan setelah menggunakan aplikasi prtrainer (posttest), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 82%, kemudian diikuti katagori sangat puas dengan persentase 14%, terdapat katagori tidak puas sebesar 4%, dan tidak ada pada katagori sangat tidak puas. Hal tersebut berkaitan dengan penjelasan program latihan, pelayanan proses latihan, serta tracking program latihan. Artinya ada peningkatan sebagian besar responden memberi respon puas terhadap kehandalan kualitas layanan dengan menggunakan aplikasi protrainer. Penelitian dari indikator kehandalan ini sejalan dengan pendapat Tjiptono (2012:145) bahwa kemampuan perusahaan untuk menyampaikan layanan yang dijanjikan secara akurat sejak pertama kali, artinya dari pertama program latihan dapat dipaparkan pada konsumen sampai hasil latihan program latihan tetap konsisten terhadap tujuan latihan konsumen.

### **3. Faktor *Responsiveness***

Berdasarkan hasil penelitian di atas diperoleh tingkat kepuasan konsumen berdasarkan faktor *Responsiveness* diketahui tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan sebelum menggunakan aplikasi protrainer (*pretest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 54%, kemudian diikuti katagori tidak puas dengan persentase 44% dan terdapat katagori sangat tidak puas sebesar 2%, dan tidak ada katagori

sangat puas. Adapun hasil persentase tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan setelah menggunakan aplikasi prtrainer (*posttest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 74%, kemudian diikuti katagori tidak puas dengan persentase 18%, terdapat katagori sangat puas sebesar 8%, dan tidak ada pada katagori sangat tidak puas. Hal tersebut berkaitan dengan evaluasi hasil latihan konsumen. Artinya dengan menggunakan aplikasi protrainer akan memberikan data hasil latihan yang bisa langsung dianalisis oleh personal trainer dan disampaikan evaluasi latihan konsumen. Menurut Jasmalinda (2021), suatu kebijakan untuk membantu dan memberikan pelayanan yang cepat (*responsive*) dan tepat kepada pelanggan/konsumen dengan menyampaikan informasi yang jelas. Contoh saat personal trainer melakukan analisis latihan setalah satu minggu malkukan latihan dan personal trainer dapat langsung memberikan evaluasi latihan berdasarkan latihan yang telah dilakukan.

#### **4. Faktor Assurance**

Berdasarkan hasil penelitian di atas diperoleh tingkat kepuasan konsumen berdasarkan faktor *assurance* diketahui tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan sebelum menggunakan aplikasi protrainer (*pretest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 54%, kemudian diikuti katagori tidak puas dengan persentase 44% dan terdapat katagori sangat tidak puas sebesar 2%, dan tidak ada katagori sangat puas. Adapun hasil persentase tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan setelah menggunakan aplikasi prtrainer (*posttest*),

sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 74%, kemudian diikuti katagori tidak puas dengan persentase 24%, terdapat katagori sangat puas sebesar 2%, dan tidak ada pada katagori sangat tidak puas. Hal tersebut berkaitan dengan jaminan kemanan konsumen saat latihan. Tentunya dengan *personal trainer* yang berkompeten dibidang kebugaran dan memiliki ilmu biomekanika olahraga maka latihan konsumen terjamin keamanannya. Menurut Anggraini (2021), perilaku karyawan mampu menumbuhkan kepercayaan konsumen terhadap perusahaan dan perusahaan bisa menciptakan rasa aman bagi para konsumennya. Jaminan juga berarti bahwa karyawan selalu bersikap sopan dan menguasai pengetahuan dan keterampilan yang dibutuhkan untuk menangani setiap situasi atau masalah konsumen.

## 5. Faktor Empathy

Berdasarkan hasil penelitian di atas diperoleh tingkat kepuasan konsumen berdasarkan faktor *Empathy* diketahui tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan sebelum menggunakan aplikasi protrainer (*pretest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 80%, kemudian diikuti katagori tidak puas dengan persentase 10% dan terdapat katagori sangat puas sebesar 10%, dan tidak ada katagori sangat tidak puas. Adapun hasil persentase tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan setelah menggunakan aplikasi prtrainer (*posttest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 62%, kemudian diikuti katagori sangat puas dengan persentase 30%, terdapat katagori tidak puas sebesar 8%, dan tidak ada pada katagori sangat tidak puas. Hal tersebut

berkaitan dengan komunikasi yang baik dari *personal trainer*. Seperti pendapat martul (2014), jika pelayanan akan berjalan dengan lancar dan berkualitas apabila setiap pihak yang berkepentingan dengan pelayanan memiliki adanya rasa empati atau perhatian, yang artinya pelayanan mampu memberikan layanan dengan tanpa melihat atau memandang stastus sosial pelanggan yang berkunjung, selain itu personal trainer mampu memberikan perhatian yang khusus saat berhadapan langsung dengan konsumen.

Pada penelitian yang dilakukan ini, sma halnya dengan penelitian terdahulu oleh Amajida (2020), Mengenai tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas pelayanan *personal trainer fitness Health and Sport Center* Universitas Negeri Yogyakarta, bahwa hasil penelitian secara keseluruhan kualitas pelayanan pada *fitness Health and Sport Center* Universitas Negeri Yogyakarta dari dimensi kualitas jasa dilihat dari jawaban responden terhadap pernyataan yang telah diajukan termasuk dalam katagori baik. Tetapi ada beberapa konsumen yang menyatakan kurang puas terhadap pelayanan personal trainer dikarenakan selama PPKM tempat fitnes tutup sehingga personal trainer tidak dapat mengajar konsumen/member.

Kendala juga dialami dalam penelitian menggunakan aplikasi protrainer karena belum adanya fitur chat dengan personal trainer yang dipilih diaplikasi protrainer, tidak tersedianya grafik evaluasi latihan hal ini perlu diperhatikan lagi agar konsumen merasa nyaman dan loyal terhadap jasa yang diberikan serta selama PPKM jadwal latihan bnyak tidak terupdate dengan baik karena *personal trainer* mengajar dari situasi dan kondisi.

Untuk mengetahui perbedaan peningkatan layanan *personal trainer* selanjutnya perlu dilakukan uji *paired sample t test*. Uji *paired sample t test* bertujuan untuk membandingkan rata-rata dua grup. Hasil data pretest yaitu sebelum *personal trainer* menggunakan aplikasi protrainer untuk mengelola pekerjaannya dan hasil data posttest yaitu setelah *personal trainer* menggunakan aplikasi dalam mengelola pekerjaannya. Kriteria diterima apabila nilai signifikansi lebih kecil atau sama dengan dari  $0,05$  ( $p \leq 0,05$ ) maka terdapat perbedaan rat-rata yang signifikan antara kedua metode yang berarti terdapat salah satu kualitas layanan manakah yang lebih efektif di antara keduanya.

Tabel 13. Hasil Uji Paired Sample T Test

Pretest – Posttest	Standard Deviation	Sig 5%	Keterangan
Kualitas Layanan	8,566	0,000	Signifikan

Berdasarkan hasil tersebut menunjukkan bahwa pengembangan aplikasi protrainer berbasis android memberikan peningkatan layanan personal trainer terhadap konsumen. Sesuai dengan uraian sebelumnya bahwa aplikasi protrainer dapat mempermudah layanan dengan konsumen.

- e. Memberikan efisiensi tata kelola yang baik bagi *personal trainer*, khususnya layanan.
- f. Memberikan sumbangan berupa aplikasi dan buku panduan layanan *personal trainer* untuk menjadi instruktur yang bagus, khususnya bagi alumni olahraga untuk dapat memiliki skill usaha sesuai bidang yang di pelajari serta mempermudah untuk mengembangkan bisnisnya.

- g. Membantu calon member dan *personal trainer* dalam mendapatkan informasi latihan dan update latihan.
- h. Dapat dijadikan solusi dari permasalahan kurang mengetahui layanan *personal trainer* secara mudah.

#### **A. Keterbatasan Hasil Penelitian**

Meskipun penelitian ini telah diusahakan sebaik-baiknya, namun tidak lepas dari keterbatasan dan kelemahan yang ada, diantaranya adalah:

- 1. Penyusunan penelitian ini terdapat keterbatasan yang dialami oleh peneliti. Keterbatasan tersebut yaitu pandemic virus COVID-19 yang dialami hampir di seluruh dunia termasuk Indonesia. Akibat dari adanya pandemi ini, peneliti mengalami keterbatasan untuk mendapatkan sampel penelitian. Hal ini karena sampel penelitian tidak seluruhnya berlatih di tempat latihan, sehingga minim terjadi komunikasi secara intensif peneliti kepada sampel penelitian.
- 2. Terbatasnya variabel yang diteliti yaitu pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk meningkatkan layanan *personal trainer*.
- 3. Terbatasnya waktu peneliti hanya mengambil satu objek penelitian pada pengembangan aplikasi protrainer berbasis *android* untuk meningkatkan layanan *personal trainer*.

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

1. Produk yang dihasilkan dari penelitian ini adalah aplikasi protriner berbasis *android* telah selesai dikembangkan dengan kebutuhan untuk meningkatkan layanan *personal trainer*. serta sesuai dengan masukan dan saran dari para ahli materi dan ahli media, produk yang telah dikembangkan telah melewati beberapa tahap pembuatan diantaranya adalah tahap proses pengumpulan materi, proses validasi ahli materi, proses validasi ahli media, uji coba skala kecil, uji coba skala besar, uji efektivitas dan diseminisasi hasil penelitian.
2. Berdasarkan proses validasi yang dilakukan oleh ahli materi yang telah menilai produk aplikasi protriner berbasis *android* untuk meningkatkan layanan *personal trainer* dari aspek kegunaan, aspek informasi, dan aspek tampilan termasuk dalam katagori **Sangat Baik/Sangat Layak**, untuk digunakan, sedangkan pada proses validasi ahli media yang telah dikembangkan berdasarkan aspek kegunaan media, aspek informasi media, dan aspek tampilan media termasuk ke dalam katagori **“Sangat Baik/Sangat layak”**. Uji coba kelompok kecil dan kelompok besar dilakukan pada *Personal trainer* baik yang bekerja di tempat fitnes mauapun *freelance* terhadap model manajemen *personal trainer* berbasis aplikasi *android* untuk meningkatkan industri olahraga meliputi aspek kegunaan, aspek

informasi, dan aspek tampilan termasuk dalam katagori “Sangat Baik/Sangat Layak”.

3. Berdasarkan uji efektivitas yang diukur dengan menilai faktor kepuasan konsumen dari *tangibles*, *reliability*, *responsiveness*, *assurance*, *emphaty* terhadap pelayanan *personal trainer* . (*pretest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 64%, kemudian diikuti katagori tidak puas dengan persentase 24% dan terdapat katagori sangat puas sebesar 12%, dan tidak ada katagori sangat tidak puas. Adapun hasil persentase tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas layanan dengan setelah menggunakan aplikasi protrainer (*posttest*), sebagian besar berada pada katagori puas dengan persentase 58%, kemudian diikuti katagori sangat puas dengan persentase 30%, terdapat katagori tidak puas sebesar 12%, dan tidak ada pada katagori sangat tidak puas. Hal tersebut berkaitan dengan pelayanan cek riwayat kesehatan serta alat ukur yang disediakan personal trainer untuk mengukur *body condition* konsumen. Faktor *tangibles* berpengaruh terhadap kualitas layanan yang diberikan *personal trainer*, dengan menggunakan aplikasi protrainer personal trainer sebelum menggunakan aplikasi protrainer berada pada katagori puas sebesar 88,40% dan meningkat setelah menggunakan aplikasi protrainer berada pada katagori puas sebesar 96,22%.

## **B. Implikasi**

Berdasarkan kesimpulan dari hasil penelitian tersebut diperoleh implikasi bahwa:

1. Dapat menjadi masukan yang baik bagi penyedia jasa *personal trainer* untuk memberi layanan secara baik.
2. Memudahkan *member* untuk dapat menikmati layanan *personal trainer* secara online sehingga dapat memotivasi untuk berolahraga.

## **C. Saran-saran**

Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi penyedia jasa *personal trainer* dapat menjadikan pilihan untuk mengatur bisnis secara ringkas dan mudah.
2. Bagi member dapat mendapatkan informasi terhadap perkembangan hasil latihan dari *personal trainer* pilihannya.
3. Bagi peneliti selanjutnya hasil penelitian tersebut dapat dijadikan sebagai refensi untuk kajian pustaka pada penelitian selanjutnya.
4. Bagi peneliti selanjutnya dapat melakukan pemutakiran fitur sehingga dapat berkembang dengan lebih sempurna.

## DAFTAR PUSTAKA

Abiyyu Amnajida. (2020). tingkat kepuasan konsumen terhadap kualitas pelayanan *personal trainer fitness Health and Sport Center* Universitas Negeri Yogyakarta. Skripsi. Fakultas Ilmu Keolahragaan. Universitas Negeri Yogyakarta.

Anggraini, Nia & Rudi Alhemi. (2021). Analisis Kepuasan Konsumen PT Hawai Holiday Hotel Pekanbaru. Jurnal Inovasi Penelitian.

Ardiansyah. (2011). *Pengenalan Dasar Android Programming*. Biraynara.

Arya Gustava Kawi Putra, Komang dan Ni Ketut Seminari. (2020). Kualitas Produk, Kualitas Layanan, dan Kewajaran Harga Berpengaruh Terhadap Kepuasan Pelanggan The Old Champ Cafe. E-journal manajemen, Vol 9 no 9, <https://doi.org/10.24843/EJMUNUD.2020.v09.i09.p05>.

Borg, W.R. & Gall, M.D. Gall. (1983). *Educational Research: An Introduction*, Fifth Edition. New York: Longman.

Chaffey, D. (2011). *E-commerce & E-business Management* 5th Edition. New Jersey: Prentice Hall.

Ch. Fajar Sriwahyuniati, Endang Rini S., Agung Nugroho AM., dan Faidillah Kurniawan (2009). Yang berjudul “Membuka Peluang Bisnis Olahraga Kebugaran (*Fitness* dan Senam) dalam Mengembangkan Program Industri Olahraga Melalui Program Kuliah Kewirausahaan”. FIK Universitas Negeri Yogyakarta.

Consuegra. D Molina. (2007). An Integrated Model of Price, Satisfaction and Loyalty: An Empirical Analysis in Service Sector. *Journal of Product & Brand Management*.

Cooper, J.N. (2019). *Dangerous stereotypes stalk Black college athletes*. Retrieved from <https://theconversation.com/dangerous-stereotypes- stalk-blackcollege-athletes-101655nville>.

Febriana, N. I. (2016). Analisis Kualitas Pelayanan Bank Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Bank Muamalat Indonesia Kantor Cabang Pembantu Tulungagung. *An-Nisbah: Jurnal Ekonomi Syariah*, 3(1).

Fikri, S., Wiyani, W., & Suwandaru, A. (2016). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Mahasiswa (Studi pada Mahasiswa Strata I Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu PolitikUniversitas Merdeka Malang). *Jurnal Bisnis Dan Manajemen*, 3(1), 122.

Fink, J.S. (2016). *Hiding in plain sight: The embedded nature of sexism in sport*. *Journal of Sport Management*, 30(1), 1–7. doi:10.1123/jsm.2015-0278.

Fitness Worldwide Fitnes. (2021). Available online: <https://www.statista.com/outlook/313/100/fitness/worldwide#market-revenue> (accessed on july 2021).

Grand View Research Fitness App Market Size Worth \$10.9 Billion By 2026. Available online: <https://www.grandviewresearch.com/pressrelease/global-fitness-app-market> (accessed on 27 December 2020).

Polaris Market Research Fitness App Market. Available online: <https://www.polarismarketresearch.com/industry-analysis/fitness-app-market> (accessed on 27 December 2020).

Gulla, R., Oroh, S., & Roring, F. (2015). Analisis Harga, Promosi, Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Hotel Manado Grace Inn. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(1), 1313–1322.

Hair, et al. (1995). *Multivariate Data Analysis* 6 Ed. New Jersey: Pearson Education.

Haryawan, T., Purba, R. H., & Tangkudung, A. W. A. (2018). Pemahaman Personal Trainer Tentang Cedera Olahraga dan Program Penurunan Berat Badan di Fitness Elite Club Epicentrum Kuningan Jakarta. *Jurnal Segar*, 6(2), 122–136.

Hermawan S, S. (2011). *Mudah Membuat Aplikasi Android*. Andi Offset.

Hilman. (2016). *Perbedaan Aplikasi Berbasis Web, Aplikasi Berbasis Desktop, dan Aplikasi Berbasis Mobile*. <https://www.plimbi.com/article/166177/aplikasi-berbasis-web--desktop-dan-mobile>

Hoye, Rusel, et al. Sport Management. (2015). *Sport Management Principles and Applications*. Routledge is an imprint of the Taylor & Francis Group, an informa business.

Jasmalinda. (2021). Pengaruh tangibles, Reliability, Responsiveness, Assurance, dan Empathy Terhadap Kepuasan Masyarakat di Dinas KOPERIDAG Mentawai. *Jurnal Inovasi Penelitian*.

Jayanti, Nur Dwi. (2016). Kualitas Pelayanan (Reliability, Responsiveness, assurance, empathy, tangibles) di Legend Premium Coffe Yogyakarta. Skripsi. Universitas Negeri Yogyakarta.

Ismail, I., Haron, H., Ibrahim, D.N., and Isa, S.M. 2006. Service Qualitiy Cliente Satisfaction and Loyality Toward Audit Firm: Perseptionis of Malaysia Public Listen Companys. *Manajerial Auditing Journal*, 21(7), pp:738-756.

Istianto, J. H. & Tyra, M. J. (2011). Analisis pengaruh kualitas layanan terhadap kepuasan pelanggan rumah makan Ketty Resto. *Jurnal Ekonomi dan Informasi Akuntansi (JENIUS)*, 1(3): 275-293.

Kotler, P. dan Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran* (Bejamin Molan, Pentj). Ed 12, Jilid 1&2. Jakarta: Indeks.

Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2017). *E-Comerce 2016 business, tecnology, sociey* (12th ed.). England: Britis Library Cataloguint-in.

Lehmkuhl, T., & Jung, R. (2013). Towards Social CRM-Scoping the concept and guiding research.

Lupiyoadi, Rambat. 2001. Manajemen Pemasaran Jasa. Penerbit Salemba Empat. Jakarta

Lutfiansyah. (2016). Penggunaan Aplikasi Mobile Pembelajaran Bahasa Inggris *Android* Pada Pembelajaran Bahasa Inggris. *Eduscience*, 2(1), 16–21.

Maksum, A. (2012). *Metodologi Penelitian dalam Olahraga*. Surabaya: Unesa University press.

Martul. 2014. Implementasi Dimensi Kualitas Pelayanan Konsumen. Penerbit Sinar Grafika, Jakarta.

Maulana, A.S. (2016). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Harga Terhadap Kepuasan Pelanggan. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB)* Fakultas Ekonomi UNIAT, 4(1), 37–44.

Mega Rusdianti. (2011). Tips Memilih Personal Trainer. Diunduh pada <http://www.vemale.com/kesehatan/3659-html>. pada tanggal jum'at, 02 April 2010.

Noor, A.R. (2018). Mengenal Konsep Revolusi Industri 4.0. <https://m.detik.com/inet/business/d-4041437/mengenal-konsep-revolusi-industri-4.0>. Diupdate Mei 2018.

Nugrahaningsih, W., Erlina, M. (2018). Implementasi Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen Terhadap Bisnis Online. *Jurnal Serambi Hukum*, 51(1), 51.

Rao, K.R.M. 2011. Services Marketing Second Edition. India: Dorling Kindersley. Diakses melalui <https://books.google.com/>.

Rismayanthi, C., Kurnianto, A.N. (2015). Kesiapan Profesi Personal Trainer Dalam Penyusunanprogram Latihan Dan Jasa Layanan Yang Diberikanpada Members Fitness Di Yogyakarta. Medikora, 14(1).

Satyaputra, Alfa dan Aritonang, Eva Maulina. (2014), Beginning Android Programming with ADT Bundle, PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.

Satzinger, J. W., Jackson, R. B., Burd, S. D. (2012). System Analysis and Design in A Changing World. USA: Cengage Learning.

Schneider, G. P. (2011). Electronic Commerce, Ninth Edition. Canada: Course Technology, Cengange Learning.

Sugiyono. (2012). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D. Bandung:Alfabeta. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*. Bandung:Alfabeta. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.

Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

Suprihati & Utami, W. B. (2015). Analisis Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Perilaku Di Kelurahan Gonilan Kabupaten Sukoharjo. *Jurnal Paradigma*, 13(01), 104–116.

Phillips, J. A., & Young, D. R. (2009). Past-year sports participation, current physical activity, and fitness in urban adolescent girls. *Journal of Physical Activity and Health*, 6(1), 105–111. <https://doi.org/10.1123/jpah.6.1.105>

Pratama, I Putu Agus Eka. (2014). *Sistem Informasi dan Implementasinya : teori & konsep sistem informasi disertai berbagai contoh praktiknya menggunakan prangkat lunak open source* (Cet I). Bandung: PENERBIT INFORMATKA.

Tanenbaum, Andrew, S., & David J. Wetherall. (2011). *Computer Networks* (5th ed.). Prentice Hall.

Taylor, D. (2004). *Creating Cool Web Sites with HTML, XHTML, and CSS*. Willey Publishing, Inc.

Tjiptono, Fandy. 2007. Strategi Pemasaran. Yogyakarta: Andi Offset.

Ullman, & Larry. (2005). *PHP and MySQL for Dynamic Web Sites* (2nd ed.). Visual Quick Pro Guide.

Zeithaml, Valerie A., Leonard Berry, and A. Parasuraman. (2000). The Behavioral Consequence Of Service Quality. *Journal of Marketing*, vol. 60.

## LAMPIRAN

Lampiran 1. Angket analisis Kebutuhan

Pengembangan Protrainer Berbasis *Android* untuk menunjang layanan *personal trainer*

No	Pertanyaan
1	Menurut anda seorang <i>personal trainer</i> harus memiliki pelayanan yang baik termasuk alat ukur untuk mengetahui kondisi konsumen.
2	Anda mengalami kesulitan dalam melakukan penjadwalan latihan konsumen.
3	Pelayanan yang baik akan memberikan tingkat kepuasan dalam menggunakan jasa <i>personal trainer</i> .
4	Anda mengalami kesulitan untuk menampilkan program latihan yang sesuai dengan konsumen.
5	Adakah standart pelayanan yang anda terapkan.
6	Anda membuat program latihan dengan cara manual atau menggunakan aplikasi <i>smartphone</i> .
7	Apakah penghitungan manual dapat dianalisa dan dievaluasi.
8	Menurut anda dengan adanya pengembangan aplikasi Protrainer berbasis <i>android</i> akan meningkatkan layanan <i>personal trainer</i> .
9	Menurut anda alat bantu aplikasi <i>personal trainer</i> berbentuk lebih mudah digunakan dan praktis daripada <i>software</i> .
10	Adanya fitur yang lengkap dengan pengukuran hasil latihan memudahkan <i>personal trainer</i> dalam mengevaluasi latihan.

## Lampiran 2. Data Hasil Analisis Kebutuhan

1. 90% *personal trainer* harus memiliki pelayanan yang baik termasuk alat ukur untuk mengetahui kondisi konsumen.
2. 85% *Personal trainer* menyatakan bahwa mengalami kesulitan dalam melakukan penjadwalan latihan konsumen.
3. 90% *Personal trainer* menyatakan bahwa memiliki Pelayanan yang baik akan memberikan tingkat kepuasan dalam menggunakan jasa *personal trainer*.
4. 83% *Personal trainer* menyatakan bahwa mengalami kesulitan untuk menampilkan program latihan yang sesuai dengan konsumen.
5. 87% *Personal trainer* menyatakan belum ada standart pelayanan yang diterapkan.
6. 95% *Personal trainer* menyatakan bahwa membuat program latihan dengan cara manual.
7. 97% *Personal trainer* menyatakan bahwa evaluasi dilakukan hanya dengan memberi tahu teknik gerak saat latihan tidak memberikan evaluasi data pengukuran.
8. 93% *Personal trainer* menyatakan bahwa menggunakan alat seperti aplikasi akan membantu meningkatkan layanan *personal trainer*.
9. 95% *Personal trainer* menyatakan bahwa sedikit perbedaan menggunakan aplikasi dan *software*.
10. 95% *Personal trainer* menyatakan bahwa akan terbantu jika semua data terkumpul dan memudahkan proses evaluasi hasil latihan menyeluruh.

## 11. Lampiran 3. Surat Ijin Validasi Untuk Ahli Materi 1



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,  
RISET, DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
**FAKULTAS ILMU KEOLAHRAGAAN**  
Jalan Colombo Nomor 1 Yogyakarta 55281, Telepon (0274) 513092, 586168  
Fax. (0274) 513092 Laman: fik.uny.ac.id Email: human\_fik@uny.ac.id

### SURAT KETERANGAN VALIDASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dr. Sigit Nugroho, M.Or.  
Jabatan/Pekerjaan : Dosen  
Instansi Asal : UNY

Menyatakan bahwa instrumen penelitian dengan judul:

Pengembangan Model Manajemen Layanan Personal Trainer Berbasis Aplikasi Android untuk  
Menunjang Industri Olahraga

dari mahasiswa:

Nama : Dhedhy Purwantoro  
NIM : 19711251008  
Program Studi : S-2 Ilmu Keolahragaan

(sudah siap/~~belum siap~~)\* dipergunakan untuk penelitian dengan menambahkan beberapa saran  
sebagai berikut:

1. Agar sesuai kebutuhan bisa ditambahkan layanan yang berkaitan dengan pengaturan gizi.
2. Sebaiknya dalam sampul diberi gambar yang menarik.
3. Gambar dalam isi buku dibuat yang lebih besar lagi.
4. Silahkan dicermati dalam panduan masih ada beberapa yang salah ketik.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 23 Juni 2021  
Validator,

Dr. Sigit Nugroho, M.Or.  
NIP 19800924 200604 1 001

## Lampiran 4. Surat Ijin Validasi Untuk Ahli Materi 2



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,  
RISET, DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
**FAKULTAS ILMU KEOLAHHRAGAAN**  
Jalan Colombo Nomor 1 Yogyakarta 55281, Telepon (0274) 513092, 586168  
Fax. (0274) 513092 Laman: fik.uny.ac.id Email: humas\_fik@uny.ac.id

### SURAT KETERANGAN VALIDASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sulistiyono, M.Pd.

Jabatan/Pekerjaan : Dosen

Instansi Asal : UNY

Menyatakan bahwa instrumen penelitian dengan judul:

Pengembangan Model Manajemen Layanan Personal Trainer Berbasis Aplikasi Android  
untuk Menunjang Industri Olahraga

dari mahasiswa:

Nama : Dhedhy Purwantoro

NIM : 19711251008

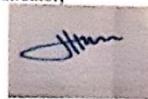
Program Studi : S-2 Ilmu Keolahragaan

(sudah siap/belum-siap)\* dipergunakan untuk penelitian dengan menambahkan beberapa  
saran sebagai berikut:

1. Ide pengembangan aplikasi sudah bagus.
2. Dipikirkan untuk syarat dan ketentuan trainer yang terdaftar memiliki kompetensi  
yang baik.
3. Tombol log out member bisa diperbaiki lagi.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 24 Juni 2021  
Validator,



Sulistiyono, M.Pd.  
NIP 19761212 200812 1 001

## Lampiran 5. Surat Ijin Validasi Untuk Ahli Media 1



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,  
RISET, DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
**FAKULTAS ILMU KEOLAHRAGAAN**  
Jalan Colombo Nomor 1 Yogyakarta 55281, Telepon (0274) 513092, 586168  
Fax. (0274) 513092 Laman: fik.uny.ac.id Email: humas\_fik@uny.ac.id

### SURAT KETERANGAN VALIDASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dr. Yudik Prasetyo, M.Kes.  
Jabatan/Pekerjaan : Dosen  
Instansi Asal : UNY

Menyatakan bahwa instrumen penelitian dengan judul:

Pengembangan Model Manajemen Layanan Personal Trainer Berbasis Aplikasi Android  
untuk Menunjang Industri Olahraga  
dari mahasiswa:

Nama : Dhedhy Purwantoro  
NIM : 19711251008  
Program Studi : S-2 Ilmu Keolahragaan

(sudah siap/belum-siap)\* dipergunakan untuk penelitian dengan menambahkan beberapa  
saran sebagai berikut:

1. Sebaiknya pada fitur Busines plan terdapat total harga atau jumlah penghasilan  
yang didapat oleh Personal Trainer.
2. Jika fokus untuk memanajemen kinerja personal trainer di fitur jatwal latihan diberi  
nama member yang diajar atau yang sudah terkonfirmasi dengan trainer  
pilihannya.
3. Ukuran gambar pada buku panduan diperbesar sehingga lebih jelas dan menarik.

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 23 Juni 2021  
Validator,

Dr. Yudik Prasetyo, M.Kes.  
NIP 19820815 200501 1 002

## Lampiran 6. Surat Ijin Validasi Untuk Ahli Media 2



KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAAN,  
RISET, DAN TEKNOLOGI  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
FAKULTAS ILMU KEOLAHRAGAAN  
Jalan Colombo Nomor 1 Yogyakarta 55281, Telepon (0274) 513092, 586168  
Fax. (0274) 513092 Laman: fik.uny.ac.id Email: humas\_fik@uny.ac.id

### SURAT KETERANGAN VALIDASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Dr. Widiyanto, M.Kes.  
Jabatan Pekerjaan : Dosen  
Instansi Asal : UNY

Menyatakan bahwa instrumen penelitian dengan judul:

Pengembangan Model Manajemen Layanan Personal Trainer Berbasis Aplikasi Android  
untuk Menunjang Industri Olahraga  
dari mahasiswa:

Nama : Dheldy Purwantoro  
NIM : 19711251008  
Program Studi : S-2 Ilmu Keolahragaan

(sudah siap~~belum~~ siap)\* dipergunakan untuk penelitian dengan menambahkan beberapa  
saran sebagai berikut:

1. Spesifikasi Android yang digunakan untuk bisa menginstal dan mengakses program  
yang dihasilkan
2. Aksestabilitas produk yang dikembangkan, misal data trainer, tempat  
Latihan...Apakah hanya di DIY?

Demikian surat keterangan ini kami buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 24 Juni 2021

Validator,

Dr. Widiyanto, M.Kes.  
NIP 19820605 200501 1 002

## Lampiran 7. Validasi Ahli Materi 1

### LEMBAR VALIDASI AHLI MATERI INSTRUMEN PENILAIAN UNTUK AHLI MATERI

#### PENGEMBANGAN MODEL MANAJEMEN LAYANAN *PERSONAL TRAINER* BERBASIS *APLIKASI ANDROID* UNTUK MENUNJANG INDUSTRI OLAHRAGA

**Nama Validator** : Dr. Sigit Nugroho, M.Or.

**Jabatan** : Dosen Universitas Negeri Yogyakarta

Lembar penilaian ini dimaksudkan untuk mengetahui pendapat Bapak/Ibu sebagai ahli materi pada penelitian pengembangan model manajemen layanan *personal trainer* berbasis *aplikasi android* untuk menunjang industri olahraga. Pendapat, kritik, saran, dan koreksi dari Bapak/Ibu sangat bermanfaat untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas alat yang saya kembangkan. Sehubungan dengan hal tersebut saya mengharap kesedian Bapak/Ibu untuk memberikan respon pada setiap pertanyaan sesuai dengan petunjuk dibawah ini.

#### Petunjuk Penilaian Instrumen

1. Lembar penilaian ini diisi oleh Ahli Materi
2. Berilah tanda *check list* (✓) pada kolom penilaian yang anda anggap sesuai dengan pertanyaan atau pernyataan
3. Jika perlu berilah komentar, pendapat atau saran pada kolom yang tersedia
4. Keterangan penilaian
  - 5 : Sangat Setuju
  - 4 : Setuju
  - 3 : Kurang Setuju
  - 2 : Tidak Setuju
  - 1 : Sangat Tidak Setuju

**Angket Kuisioner Ahli Materi**

Berilah tanda Check List (✓) dan komentar serta saran pada kolom keterangan tersedia!

**A. Aplikasi Android**

No	Pernyataan	Skala Penilaian				
		1	2	3	4	5
1	Kejelasan sasaran Penggunaan aplikasi <i>Pro Trainer</i> untuk pemasaran dan edukasi				✓	
2	Kejelasan informasi manajemen layanan personal trainer				✓	
3	Aplikasi <i>Pro Trainer</i> yang dikembangkan sesuai dengan kebutuhan		✓			
4	Aplikasi <i>Pro Trainer</i> yang dikembangkan dapat membantu dan mempermudah dalam mengelola bisnis dan edukasi					✓
5	Aplikasi <i>Pro Trainer</i> yang dikembangkan mudah digunakan					✓
6	Aplikasi <i>Pro Trainer</i> yang dikembangkan menarik			✓		
7	Informasi yang dikemukakan dalam aplikasi manajemen layanan <i>personal trainer</i> mudah dipahami.				✓	
8	Aplikasi <i>Pro Trainer</i> yang dikembangkan membantu <i>personal trainer</i> dan member untuk memahami manajemen serta evaluasi program latihan				✓	
9	Aplikasi <i>Pro Trainer</i> yang dikembangkan mudah di <i>install</i>				✓	
10	Aplikasi bisa digunakan untuk <i>personal trainer</i> dan <i>member</i>				✓	
<b>Jumlah</b>						
<b>Persentase</b>						

**KETERANGAN:**

- 5 : Sangat Setuju
- 4 : Setuju
- 3 : Kurang Setuju
- 2 : Tidak Setuju
- 1 : Sangat Tidak Setuju

**B. Buku Panduan Aplikasi**

No	Pernyataan	Skala Penilaian				
		1	2	3	4	5
<b>A. Aspek Fisik</b>						
1	Ukuran buku				✓	
2	Bahan kertas sampul				✓	
3	Bahan kertas isi				✓	
<b>B. Aspek Desain</b>						
4	Ukuran gambar pada sampul			✓		
5	Penataan gambar pada sampul			✓		
6	Ukuran gambar pada isi		✓			
7	Penataan gambar pada sampul/isi		✓			
8	Ukuran tulisan pada sampul			✓		
9	Warna tulisan pada sampul buku			✓		
10	Desain pada halaman isi			✓		
<b>C. Aspek penggunaan</b>						
11	Mudah dipahami				✓	
12	Dapat dibaca dengan mudah				✓	

## KETERANGAN:

- 5 : Sangat Setuju
- 4 : Setuju
- 3 : Kurang Setuju
- 2 : Tidak Setuju
- 1 : Sangat Tidak Setuju

#### Komentar dan saran

1. Agar sesuai kebutuhan bisa ditambahkan layanan yang berkaitan dengan pengaturan gizi.
2. Sebaiknya dalam sampul diberi gambar yang menarik.
3. Gambar dalam isi buku dibuat yang lebih besar lagi.
4. Silahkan dicermati dalam panduan masih ada beberapa yang salah ketik.

Kesimpulan:

Produksi aplikasi ini dinyatakan:

1. Layak untuk diuji cobakan tanpa revisi
2. Layak untuk diuji cobakan dengan revisi sesuai saran
3. Tidak layak untuk digunakan diuji cobakan

Yogyakarta, 23 Juni 2021

Validator,



Dr. Sigit Nugroho, M.Or.  
NIP 19800924 200604 1 001

## Lampiran 8. Validasi Ahli Materi 2

### INSTRUMEN PENILAIAN UNTUK AHLI MEDIA

### PENGEMBANGAN MODEL MANAJEMEN LAYANAN *PERSONAL TRAINER* BERBASIS *APLIKASI ANDROID* UNTUK MENUNJANG INDUSTRI OLAHRAGA

**Nama Validator** : Sulistiyo, M.Pd.

**Jabatan** : Dosen Universitas Negeri Yogyakarta

Lembar penilaian ini dimaksudkan untuk mengetahui pendapat Bapak/Ibu sebagai ahli media pada penelitian pengembangan model manajemen layanan *personal trainer* berbasis *aplikasi android* untuk menunjang industri olahraga. Pendapat, kritik, saran, dan koreksi dari Bapak/Ibu sangat bermanfaat untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas alat yang saya kembangkan. Sehubungan dengan hal tersebut saya mengharap kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan respon pada setiap pertanyaan sesuai dengan petunjuk dibawah ini.

#### Petunjuk Penilaian Instrumen

1. Lembar penilaian ini diisi oleh Ahli Media
2. Berilah tanda *check list* (✓) pada kolom penilaian yang anda anggap sesuai dengan pertanyaan atau pernyataan
3. Jika perlu berilah komentar, pendapat atau saran pada kolom yang tersedia
4. Keterangan penilaian
  - 5 : Sangat kurang
  - 4 : Kurang
  - 3 : Cukup
  - 2 : Baik
  - 1 : Sangat Baik

### Angket Kuisioner Ahli Media

Berilah tanda Check List (✓) dan komentar serta saran pada kolom penilaian, dan kolom keterangan tersedia!

#### A. Aplikasi Android

No	Pernyataan	Skala Penilaian				
		1	2	3	4	5
<b>A. Aspek Desain</b>						
1	Tampilan dan akses aplikasi <i>Pro Trainer</i>				✓	
2	Keserasian warna tulisan dengan background				✓	
3	Konsistensi tombol					✓
4	Ukuran tombol				✓	
5	Ketepatan pemilihan warna tombol					✓
6	Ketepatan pemilihan font text					✓
7	Penempatan tombol				✓	
<b>B. Aspek Akses dan Fungsi</b>						
8	Teknologi yang digunakan berbasis digital				✓	
9	Kesesuaian menu dan isi yang digunakan aplikasi <i>Pro Trainer</i>				✓	
10	Kejelasan penggunaan aplikasi <i>Pro Trainer</i>				✓	
11	Manajemen <i>personal trainer</i> yang dapat dikelola oleh <i>trainer</i> dan <i>member</i>				✓	
12	Aplikasi yang digunakan mudah <i>install</i> dan diakses					✓
<b>C. Aspek Penggunaan</b>						
13	Ketepatan dan keserasian dalam penggunaan komposisi dan kombinasi warna pada fitur aplikasi <i>Pro Trainer</i>					✓
14	Pengoprasian aplikasi mudah dipahami					✓
15	Kejelasan setiap menu dan isi dari aplikasi <i>Pro Trainer</i>				✓	
16	Tingkat efisiensi aplikasi tinggi				✓	
<b>Jumlah</b>						
<b>Persentase</b>						

#### KETERANGAN:

- 5 : Sangat Setuju
- 4 : Setuju
- 3 : Kurang Setuju
- 2 : Tidak Setuju
- 1 : Sangat Tidak Setuju

**A. Buku Panduan Aplikasi**

No	Pernyataan	Skala Penilaian				
		1	2	3	4	5
<b>A. Aspek Fisik</b>						
1	Ukuran buku					✓
2	Bahan kertas sampul					✓
3	Bahan kertas isi					✓
<b>B. Aspek Desain</b>						
4	Ukuran gambar pada sampul					✓
5	Penataan gambar pada sampul					✓
6	Ukuran gambar pada isi					✓
7	Penataan gambar pada sampul					✓
8	Ukuran tulisan pada sampul					✓
9	Warna tulisan pada sampul buku					✓
10	Desain pada halaman isi					✓
<b>C. Aspek penggunaan</b>						
11	Mudah dipahami					✓
12	Dapat dibaca dengan mudah					✓

**KETERANGAN:**

- 5 : Sangat Setuju
- 4 : Setuju
- 3 : Kurang Setuju
- 2 : Tidak Setuju
- 1 : Sangat Tidak Setuju

Komentar dan saran

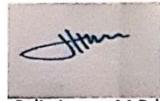
1. Ide pengembangan aplikasi sudah bagus.
2. Dipikirkan untuk syarat dan ketentuan trainer yang terdaftar memiliki kompetensi yang baik.
3. Tompboleg out member bisa untuk diperbaiki lagi.

Kesimpulan:

Produksi aplikasi ini dinyatakan:

1. Layak untuk diuji cobakan tanpa revisi
2. Layak untuk diuji cobakan dengan revisi sesuai saran
3. Tidak layak untuk digunakan diuji cobakan

Yogyakarta, 24 Juni 2021  
Validator,



Sulistiyono, M.Pd.  
NIP 19761212 20081

## Lampiran 9. Validasi Ahli Media 1

### INSTRUMEN PENILAIAN UNTUK AHLI MEDIA

#### PENGEMBANGAN MODEL MANAJEMEN LAYANAN *PERSONAL TRAINER* BERBASIS *APLIKASI ANDROID* UNTUK MENUNJANG INDUSTRI OLAHRAGA

Nama Validator : Dr. Widiyanto, M.Kes.

Jabatan : Dosen Universitas Negeri Yogyakarta

Lembar penilaian ini dimaksudkan untuk mengetahui pendapat Bapak/Ibu sebagai ahli media pada penelitian pengembangan model manajemen layanan *personal trainer* berbasis *aplikasi android* untuk menunjang industri olahraga. Pendapat, kritik, saran, dan koreksi dari Bapak/Ibu sangat bermanfaat untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas alat yang saya kembangkan. Sehubungan dengan hal tersebut saya mengharap kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan respon pada setiap pertanyaan sesuai dengan petunjuk dibawah ini.

#### Petunjuk Penilaian Instrumen

1. Lembar penilaian ini diisi oleh Ahli Media
2. Berilah tanda *check list* (✓) pada kolom penilaian yang anda anggap sesuai dengan pertanyaan atau pernyataan
3. Jika perlu berilah komentar, pendapat atau saran pada kolom yang tersedia
4. Keterangan penilaian
  - 5 : Sangat kurang
  - 4 : Kurang
  - 3 : Cukup
  - 2 : Baik
  - 1 : Sangat Baik

### Angket Kuisioner Ahli Media

Berilah tanda Check List (✓) dan komentar serta saran pada kolom penilaian, dan kolom keterangan tersedia!

#### A. Aplikasi Android

No	Pernyataan	Skala Penilaian				
		1	2	3	4	5
<b>A. Aspek Desain</b>						
1	Tampilan dan akses aplikasi <i>Pro Trainer</i>					✓
2	Keserasian warna tulisan dengan background				✓	
3	Konsistensi tombol				✓	
4	Ukuran tombol				✓	
5	Ketepatan pemilihan warna tombol					✓
6	Ketepatan pemilihan font text				✓	
7	Penempatan tombol					✓
<b>B. Aspek Akses dan Fungsi</b>						
8	Teknologi yang digunakan berbasis digital					✓
9	Kesesuaian menu dan isi yang digunakan aplikasi <i>Pro Trainer</i>				✓	
10	Kejelasan penggunaan aplikasi <i>Pro Trainer</i>				✓	
11	Manajemen <i>personal trainer</i> yang dapat dikelola oleh <i>trainer</i> dan <i>member</i>				✓	
12	Aplikasi yang digunakan mudah diinstall dan diakses					✓
<b>C. Aspek Penggunaan</b>						
13	Ketepatan dan keserasian dalam penggunaan komposisi dan kombinasi warna pada fitur aplikasi <i>Pro Trainer</i>				✓	
14	Pengoprasian aplikasi mudah dipahami				✓	
15	Kejelasan setiap menu dan isi dari aplikasi <i>Pro Trainer</i>					✓
16	Tingkat efisiensi aplikasi tinggi					✓
<b>Jumlah</b>						
<b>Persentase</b>						

#### KETERANGAN:

- 5 : Sangat Setuju
- 4 : Setuju
- 3 : Kurang Setuju
- 2 : Tidak Setuju
- 1 : Sangat Tidak Setuju

**A. Buku Panduan Aplikasi**

No	Pernyataan	Skala Penilaian				
		1	2	3	4	5
<b>A. Aspek Fisik</b>						
1	Ukuran buku					✓
2	Bahan kertas sampul					✓
3	Bahan kertas isi					✓
<b>B. Aspek Desain</b>						
4	Ukuran gambar pada sampul					✓
5	Penataan gambar pada sampul					✓
6	Ukuran gambar pada isi					✓
7	Penataan gambar pada sampul					✓
8	Ukuran tulisan pada sampul				✓	
9	warna tulisan pada sampul buku					✓
10	Desain pada halaman isi					✓
<b>C. Aspek penggunaan</b>						
11	Mudah dipahami					✓
12	Dapat dibaca dengan mudah					✓

KETERANGAN:

- 5 : Sangat Setuju
- 4 : Setuju
- 3 : Kurang Setuju
- 2 : Tidak Setuju
- 1 : Sangat Tidak Setuju

Komentar dan saran

1. Spesifikasi Android yang digunakan untuk bisa menginstal dan mengakses program yang dihasilkan.
2. Aksestabilitas produk yang dikembangkan, data trainer apakah hanya di DIY?

Kesimpulan:

Produksi aplikasi ini dinyatakan:

1. Layak untuk diuji cobakan tanpa revisi
2. Layak untuk diuji cobakan dengan revisi sesuai saran
3. Tidak layak untuk digunakan diuji cobakan

Yogyakarta, 24 Juni 2021  
Validator,



Dr. Widiyanto, M.Kes.  
NIP 19820605 200501 1 0

## Lampiran 10. Validasi Ahli Media 2

### Lembar Validasi Ahli Materi

#### INSTRUMEN PENILAIAN UNTUK AHLI MATERI

#### **PENGEMBANGAN MODEL MANAJEMEN LAYANAN *PERSONAL TRAINER* BERBASIS *APLIKASI ANDROID* UNTUK MENUNJANG INDUSTRI OLAHRAGA**

**Nama Validator** : Dr. Yudik Prasetyo, M.Kes.

**Jabatan** : Dosen Universitas Negeri Yogyakarta

Lembar penilaian ini dimaksudkan untuk mengetahui pendapat Bapak/Ibu sebagai ahli materi pada penelitian pengembangan model manajemen layanan *personal trainer* berbasis *aplikasi android* untuk menunjang industri olahraga. Pendapat, kritik, saran, dan koreksi dari Bapak/Ibu sangat bermanfaat untuk memperbaiki dan meningkatkan kualitas alat yang saya kembangkan. Sehubungan dengan hal tersebut saya mengharap kesediaan Bapak/Ibu untuk memberikan respon pada setiap pertanyaan sesuai dengan petunjuk dibawah ini.

#### **Petunjuk Penilaian Instrumen**

1. Lembar penilaian ini diisi oleh Ahli Materi
2. Berilah tanda *check list* (✓) pada kolom penilaian yang anda anggap sesuai dengan pertanyaan atau pernyataan
3. Jika perlu berilah komentar, pendapat atau saran pada kolom yang tersedia
4. Keterangan penilaian

**5 : Sangat Setuju**  
**4 : Setuju**  
**3 : Kurang Setuju**  
**2 : Tidak Setuju**  
**1 : Sangat Tidak Setuju**

**Angket Kuisioner Ahli Materi**

Berilah tanda Check List (✓) dan komentar serta saran pada kolom penilaian, dan kolom keterangan tersedia!

**A. Aplikasi *Android***

No	Pernyataan	Skala Penilaian				
		1	2	3	4	5
1	Kejelasan sasaran Penggunaan aplikasi <i>Pro Trainer</i> untuk pemasaran dan edukasi				✓	
2	Kejelasan informasi manajemen layanan personal trainer				✓	
3	Aplikasi <i>Pro Trainer</i> yang dikembangkan sesuai dengan kebutuhan				✓	
4	Aplikasi <i>Pro Trainer</i> yang dikembangkan dapat membantu dan mempermudah dalam mengelola bisnis dan edukasi				✓	
5	Aplikasi <i>Pro Trainer</i> yang dikembangkan mudah digunakan			✓		
6	Aplikasi <i>Pro Trainer</i> yang dikembangkan menarik				✓	
7	Informasi yang dikemukakan dalam aplikasi manajemen layanan <i>personal trainer</i> mudah dipahami.				✓	
8	Aplikasi <i>Pro Trainer</i> yang dikembangkan membantu <i>personal trainer</i> dan member untuk memahami manajemen serta evaluasi program latihan				✓	
9	Aplikasi <i>Pro Trainer</i> yang dikembangkan mudah di <i>install</i>			✓		
10	Aplikasi bisa digunakan untuk <i>personal trainer</i> dan <i>member</i>				✓	
<b>Jumlah</b>						
<b>Persentase</b>						

KETERANGAN:

5 : Sangat Setuju

4 : Setuju

3 : Kurang Setuju

2 : Tidak Setuju

1 : Sangat Tidak Setuju

**B. Buku Panduan Aplikasi**

No	Pernyataan	Skala Penilaian				
		1	2	3	4	5
<b>A. Aspek Fisik</b>						
1	Ukuran buku				✓	
2	Bahan kertas sampul				✓	
3	Bahan kertas isi				✓	
<b>B. Aspek Desain</b>						
4	Ukuran gambar pada sampul			✓		
5	Penataan gambar pada sampul				✓	
6	Ukuran gambar pada isi				✓	
7	Penataan gambar pada sampul				✓	
8	Ukuran tulisan pada sampul				✓	
9	Warna tulisan pada sampul buku				✓	
10	Desain pada halaman isi				✓	
<b>C. Aspek penggunaan</b>						
11	Mudah dipahami					✓
12	Dapat dibaca dengan mudah				✓	

KETERANGAN:

- 5 : Sangat Setuju
- 4 : Setuju
- 3 : Kurang Setuju
- 2 : Tidak Setuju
- 1 : Sangat Tidak Setuju

Komentar dan saran

1. Sebaiknya pada fitur Busines plan terdapat total harga atau jumlah penghasilan yang didapat oleh Personal Trainer.
2. Jika fokus untuk memanajemen kinerja personal trainer di fitur jatwal latihan diberi nama member yang diajar atau yang sudah terkonfirmasi dengan trainer pilihannya.
3. Ukuran gambar pada buku panduan diperbesar sehingga lebih jelas dan menarik.

Kesimpulan:

Produksi aplikasi ini dinyatakan:

1. Layak untuk diuji cobakan tanpa revisi
2. Layak untuk diuji cobakan dengan revisi sesuai saran
3. Tidak layak untuk digunakan diuji cobakan

Yogyakarta, 23 Juni 2021

Validator,



Dr. Yudik Prasetyo, M.Kes.

NIP 19820815 200501 1 00

11:08

4G+ 

# Kuisioner Pengembangan Model Manajemen Layanan Personal Trainer Berbasis Aplikasi Android untuk Menunjang Industri Olahraga

Lembar penilaian ini dimaksudkan untuk mengetahui pendapat responden pada peneilitian pengembangan Model Manajemen Layanan Personal Trainer Berbasis Aplikasi Android untuk Menunjang Industri Olahraga

\* Wajib

berkerja di fitnes center \*

iya

III

O

<

11:09

4G+

Menunjang Industri Olahraga

\* Wajib

berkerja di fitnes center \*

iya

tidak

Nama \*

Jawaban Anda

Halaman 1 dari 2

Berikutnya

Jangan pernah mengirimkan sandi melalui Google Formulir.

Formulir ini dibuat dalam Universitas Negeri Yogyakarta. [Laporkan Penyalahgunaan](#)

Google Formulir



# Kuisioner Pengembangan Model Manajemen Layanan Personal Trainer Berbasis Aplikasi Android untuk Menunjang Industri Olahraga

\* Wajib

## keterangan penilaian

- 5 = sangat setuju
- 4 = setuju
- 3 = Kurang setuju
- 2 = tidak setuju
- 1 = sangat tidak setuju

1. Apakah konsep manajemen pada aplikasi pro Trainer membantu ananda dalam mengatur tata kelola pekerjaan \*

1 2 3 4 5

sangat tidak  
setuju



sangat  
setuju

2. Aplikasi Pro Trainer yang dikembangkan sesuai dengan kebutuhan \*

1 2 3 4 5

sangat tidak  
setuju



sangat  
setuju

3. Aplikasi Pro Trainer yang dikembangkan dapat membantu dan mempermudah dalam mengelola bisnis dan edukasi



1 2 3 4 5



4. Aplikasi Pro Trainer yang dikembangkan mudah digunakan \*

1 2 3 4 5

sangat tidak setuju  sangat setuju

6. Informasi yang dikemukakan dalam aplikasi manajemen layanan personal trainer mudah dipahami. \*

1 2 3 4 5

sangat tidak setuju  sangat setuju

7. Aplikasi Pro Trainer yang dikembangkan menarik \*

1 2 3 4 5

sangat tidak setuju  sangat setuju





8. Aplikasi Pro Trainer yang dikembangkan membantu personal trainer dan member untuk memahami manajemen serta evaluasi program latihan \*

1 2 3 4 5

sangat tidak  
setuju



sangat  
setuju



9. Manajemen personal trainer yang dapat dikelola oleh trainer dan member \*

1 2 3 4 5

sangat tidak  
setuju



sangat  
setuju



10. Kejelasan penggunaan aplikasi Pro Trainer \*

1 2 3 4 5

sangat tidak setuju  sangat setuju

11. Ketepatan dan keserasian dalam penggunaan komposisi dan kombinasi warna pada fitur aplikasi Pro Trainer \*

1 2 3 4 5

sangat tidak setuju  sangat setuju

12. Kesesuaian menu dan isi yang digunakan aplikasi Pro Trainer \*

1 2 3 4 5



sangat tidak setuju  sangat setuju



Lampiran 12. Data Uji Coba Skala Kecil

No	Penilaian Aplikasi Android																				Jumlah	Jumlah	Jumlah		
	Aspek																								
	Kegunaan								Informasi				Tampilan											Aspek	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	Jumlah	%	Kegunaan	Informasi	Tampilan
1	3	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	90	90%	34	19	37	
2	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	89	89%	39	18	32	
3	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	89	89%	37	16	36	
4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	94	94%	37	19	38	
5	5	3	4	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	86	86%	33	18	35	
6	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	96	96%	39	19	38	
7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5	96	96%	40	19	37	
8	5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	98	98%	39	19	40	
9	5	5	5	5	5	5	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3	3	4	5	82	82%	38	13	31	
10	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	94	94%	37	17	40	
11	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	90	90%	40	17	33		
12	5	4	4	4	5	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	86	86%	36	18	32	
13	4	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	95	95%	37	18	40	
14	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	100	100%	40	20	40	
15	5	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	3	4	4	87	87%	36	19	32	
16	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	5	5	5	92	92%	39	16	37	
17	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	4	4	87	87%	33	18	36	
18	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	93	93%	38	17	38	
19	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	89	89%	34	20	35	
20	3	5	5	3	5	3	5	5	4	5	5	4	3	4	3	5	5	5	5	87	87%	34	18	35	
Jumlah																				740	358	722			
Skor Maksimal																				800	400	800			
Persentase (%)																				93%	90%	90%			

Lampiran 13. Data Uji Coba Skala Besar

No	Penilaian Aplikasi Android																				Jumlah Aspek	Jumlah Aspek	Jumlah Tampilan			
	Kegunaan								Informasi								Tampilan									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20						
1	4	4	4	3	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	5	5	4	4	3	88	88%	35			
2	5	5	4	4	3	4	3	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	91	91%	32			
3	4	4	4	4	4	3	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	87	87%	32				
4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	3	4	4	4	4	84	84%	37				
5	4	4	4	3	2	3	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	84	84%	28			
6	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	88	88%	33			
7	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	74	74%	28			
8	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	3	3	5	5	5	4	4	5	5	5	88	88%	35			
9	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	87	87%	35			
10	4	4	5	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	73	73%	30			
11	5	5	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4	79	79%	34			
12	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	87	87%	34			
13	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	92	92%	39			
14	4	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	90	90%	36			
15	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	83	83%	29			
16	4	3	3	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	87	87%	30			
17	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	90	90%	38			
18	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	3	83	83%	36			
19	4	4	4	4	4	4	4	4	2	3	4	5	5	5	4	4	4	4	4	3	80	80%	30			
20	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	4	88	88%	37			
21	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	5	5	4	4	4	80	80%	32			
22	5	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	79	79%	30			
23	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	4	5	4	4	4	5	5	5	5	5	85	85%	30			
24	5	5	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	5	3	4	4	4	4	90	90%	37		
25	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	92	92%	35		
26	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	93	93%	38		
27	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	97	97%	37			
28	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	91	91%	36			
29	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	90	90%	34			
30	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4	5	4	5	94	94%	38			
31	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	87	87%	36			
32	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	87	87%	33			
33	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	3	2	2	3	3	76	76%	34			
34	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	2	2	3	74	74%	36			
35	3	3	4	4	2	4	3	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	81	81%	27			
36	5	5	5	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	91	91%	38			
37	4	5	5	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4	92	91%	37			
38	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	88	88%	34			
39	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	5	86	86%	39			
40	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	88	88%	35			
41	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	87	87%	36			
42	5	4	5	5	5	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	91	91%	37			
43	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	4	4	89	89%	35			
44	4	4	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	4	4	90	90%	37			
45	5	4	4	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4	4	89	89%	37			
46	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	3	5	3	5	3	4	4	82	82%	33			
47	4	4	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	88	88%	35			
48	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	5	4	4	86	86%	32			
49	5	5	5	5	5	4	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	83	83%	37			
50	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4	4	4	3	4	4	4	5	5	4	86	86%	34			
																				1717		876	1722			
																				2000		1000	2000			
																				86%		88%	86%			

Lampiran 14. Faktor tangibles (Pretest)

No	Penilaian Kualitas Layanan Personal Trainer								
	Indikator								Ket
	Tangibles								
	1	2	3	4	5	6	7	Jumlah	
1	2	3	3	2	3	3	3	19	Puas
2	2	2	3	3	2	3	3	18	Tidak Puas
3	3	3	2	2	2	3	3	18	Tidak Puas
4	4	3	4	2	3	4	4	24	Puas
5	2	3	3	3	2	4	3	20	Puas
6	3	4	4	4	4	3	2	24	Puas
7	3	3	2	3	2	3	2	18	Tidak Puas
8	3	3	3	3	3	4	4	23	Puas
9	2	2	2	2	3	3	3	17	Tidak Puas
10	3	3	3	3	3	2	2	19	Puas
11	3	3	3	3	3	3	3	21	Puas
12	3	3	3	3	2	3	3	20	Puas
13	4	4	4	4	3	3	3	25	Puas
14	4	4	4	4	4	4	4	28	Puas
15	3	3	3	2	3	4	3	21	Puas
16	3	2	2	2	3	3	3	18	Tidak Puas
17	3	3	3	3	3	3	3	21	Puas
18	3	3	3	4	4	4	4	25	Puas
19	2	3	2	2	3	2	3	17	Tidak Puas
20	3	3	3	3	4	2	3	21	Puas
21	3	3	3	4	3	3	2	21	Puas
22	3	2	2	3	3	2	2	17	Tidak Puas
23	2	2	3	3	2	2	3	17	Tidak Puas
24	3	3	3	3	3	2	2	19	Puas
25	2	4	3	3	3	2	3	20	Puas
26	3	4	3	3	3	3	3	22	Puas
27	2	2	3	3	2	2	3	17	Tidak Puas
28	2	4	4	4	2	2	4	22	Puas
29	3	3	4	3	3	3	3	22	Puas
30	4	2	3	2	2	4	3	20	Puas
31	3	3	3	2	3	3	4	21	Puas
32	3	4	4	4	3	3	4	25	Puas
33	2	4	3	3	2	2	3	19	Puas
34	3	4	2	2	3	3	2	19	Puas
35	3	3	3	3	3	3	3	21	Puas
36	3	3	3	3	3	3	3	21	Puas
37	3	3	3	3	4	4	3	23	Puas
38	4	4	4	4	3	4	4	27	Puas
39	2	4	4	3	3	2	4	22	Puas
40	3	4	3	3	3	2	3	21	Puas
41	3	2	3	3	2	3	3	19	Puas
42	4	4	4	4	3	4	4	27	Puas
43	2	3	2	3	2	2	2	16	Tidak Puas
44	2	4	2	3	3	3	2	19	Puas
45	3	3	3	2	2	3	3	19	Puas
46	3	3	2	2	2	3	3	18	Tidak Puas
47	2	3	2	3	3	3	3	19	Puas
48	3	2	2	2	4	4	4	21	Puas
49	3	3	3	3	2	3	3	20	Puas
50	4	4	3	4	3	1	2	21	Puas

Lampiran 15. Faktor Reliability (Pretest)

No	Penilaian Kualitas Layanan Personal Trainer										
	Indikator										
	Reliability										
	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Jumlah	Ket
1	3	2	3	2	3	4	3	4	3	27	Puas
2	3	3	3	2	3	4	3	4	3	28	Puas
3	2	2	3	3	3	2	2	2	3	22	Tidak Puas
4	2	2	4	2	4	4	2	4	4	28	Puas
5	3	3	3	2	3	3	3	3	3	26	Puas
6	2	4	3	3	2	2	3	2	2	23	Tidak Puas
7	3	3	4	3	2	3	3	3	2	26	Puas
8	3	3	4	3	4	4	3	4	4	32	Puas
9	2	2	3	2	4	4	2	4	3	26	Puas
10	3	3	2	3	3	2	3	4	2	25	Puas
11	3	3	3	3	3	2	3	3	3	26	Puas
12	3	3	3	3	2	3	3	3	4	27	Puas
13	4	4	3	4	2	4	4	3	3	31	Puas
14	3	4	4	4	3	4	3	4	4	33	Sangat Puas
15	3	2	4	3	4	4	3	4	3	30	Puas
16	3	2	3	2	3	4	3	4	3	27	Puas
17	2	3	3	2	3	4	2	2	3	24	Tidak Puas
18	3	4	4	4	4	4	3	4	4	34	Sangat Puas
19	2	2	2	2	3	2	3	3	3	22	Tidak Puas
20	3	3	2	3	3	3	4	4	3	28	Puas
21	2	3	3	3	3	3	3	3	3	26	Puas
22	2	3	3	3	3	3	3	3	3	26	Puas
23	3	3	3	3	4	4	3	3	2	28	Puas
24	4	4	4	3	4	4	2	2	3	30	Puas
25	2	3	4	3	3	2	3	3	3	26	Puas
26	2	3	4	3	3	2	3	3	4	27	Puas
27	3	3	2	3	2	2	3	4	3	25	Puas
28	2	4	4	4	2	4	3	3	3	29	Puas
29	2	3	3	3	2	4	3	3	2	25	Puas
30	3	2	2	2	3	4	4	2	3	25	Puas
31	3	2	3	2	3	3	4	3	3	26	Puas
32	3	4	4	4	3	4	3	3	3	31	Puas
33	2	4	4	3	2	2	2	4	3	26	Puas
34	3	3	4	2	2	3	2	3	4	26	Puas
35	3	3	3	3	3	3	3	2	2	25	Puas
36	3	2	3	4	3	2	3	3	3	26	Puas
37	4	2	3	3	2	4	4	3	3	28	Puas
38	4	3	4	4	4	3	2	2	4	30	Puas
39	3	4	4	3	1	2	2	4	2	25	Puas
40	2	3	4	3	4	2	2	3	2	25	Puas

41	2	3	2	3	3	3	3	3	3	25	Puas
42	4	4	4	4	3	2	2	4	3	30	Puas
43	2	3	3	3	2	3	4	3	2	25	Puas
44	3	3	4	3	3	4	3	3	2	28	Puas
45	3	3	3	3	3	4	4	4	4	31	Puas
46	3	3	3	3	3	4	4	4	3	30	Puas
47	3	4	3	2	2	2	2	4	2	24	Tidak Puas
48	3	4	2	3	2	3	2	3	3	25	Puas
49	3	3	3	3	3	4	3	3	4	29	Puas
50	2	2	3	2	2	2	3	4	3	23	Tidak Puas

Lampiran 16. Faktor Responsiveness (Pretest)

Penilaian Kualitas Layanan Personal Trainer						
No	Indikator					
	Responsiveness					
	17	18	19	20	Jumlah	Ket
1	3	2	3	4	12	Puas
2	3	2	3	3	11	Tidak Puas
3	2	2	3	2	9	Tidak Puas
4	2	4	3	2	11	Tidak Puas
5	2	4	3	3	12	Puas
6	3	4	4	4	15	Puas
7	3	3	4	3	13	Puas
8	3	4	3	3	13	Puas
9	2	2	2	2	8	Tidak Puas
10	2	3	2	3	10	Tidak Puas
11	3	3	3	3	12	Puas
12	3	2	3	3	11	Tidak Puas
13	2	4	4	3	13	Puas
14	4	3	2	4	13	Puas
15	1	2	2	2	7	Sangat Tidak Puas
16	4	2	2	2	10	Tidak Puas
17	3	3	3	3	12	Puas
18	3	2	2	4	11	Tidak Puas
19	2	3	4	2	11	Tidak Puas
20	3	4	3	3	13	Puas
21	3	4	4	4	15	Puas
22	3	4	4	3	14	Puas
23	2	2	2	3	9	Tidak Puas
24	2	3	2	2	9	Tidak Puas
25	3	3	3	3	12	Puas
26	3	2	2	4	11	Tidak Puas
27	3	3	2	3	11	Tidak Puas
28	3	4	4	3	14	Puas
29	2	3	3	2	10	Tidak Puas
30	3	2	2	3	10	Tidak Puas
31	3	3	3	3	12	Puas
32	3	3	3	3	12	Puas
33	4	3	3	3	13	Puas
34	3	4	4	4	15	Puas
35	3	4	3	2	12	Puas

36	3	3	3	2	11	Tidak Puas
37	2	3	3	3	11	Tidak Puas
38	3	4	4	4	15	Puas
39	2	2	3	2	9	Tidak Puas
40	3	2	3	3	11	Tidak Puas
41	3	3	3	3	12	Puas
42	3	3	4	3	13	Puas
43	3	3	3	3	12	Puas
44	3	3	4	3	13	Puas
45	3	4	3	3	13	Puas
46	2	2	2	2	8	Tidak Puas
47	2	3	2	3	10	Tidak Puas
48	3	3	3	3	12	Puas
49	3	2	3	3	11	Tidak Puas
50	2	3	2	3	10	Tidak Puas

Lampiran 16. Faktor Assurance (Pretest)

Penilaian Kualitas Layanan Personal Trainer						
No	Indikator					
	Assurance					
	21	22	23	24	Jumlah	Ket
1	2	3	3	2	10	Tidak Puas
2	3	3	3	3	12	Puas
3	2	3	3	2	10	Tidak Puas
4	3	3	3	2	11	Tidak Puas
5	2	3	3	3	11	Tidak Puas
6	3	4	3	4	14	Puas
7	3	4	4	3	14	Puas
8	3	3	3	3	12	Puas
9	2	2	3	2	9	Tidak Puas
10	2	2	2	3	9	Tidak Puas
11	3	3	3	3	12	Puas
12	3	3	3	3	12	Puas
13	2	4	4	3	13	Puas
14	4	2	3	4	13	Puas
15	3	2	2	2	9	Tidak Puas
16	4	2	3	3	12	Puas
17	3	3	3	3	12	Puas
18	3	2	2	4	11	Tidak Puas
19	2	4	4	2	12	Puas
20	3	3	3	2	11	Tidak Puas
21	4	3	3	3	13	Puas
22	4	3	4	3	14	Puas
23	2	2	3	2	9	Tidak Puas
24	3	3	3	3	12	Puas
25	3	3	3	3	12	Puas
26	3	2	3	3	11	Tidak Puas
27	2	4	4	3	13	Puas
28	4	3	2	4	13	Puas
29	1	2	2	2	7	Sangat Tidak Puas
30	4	2	2	2	10	Tidak Puas
31	3	3	3	3	12	Puas
32	3	2	2	4	11	Tidak Puas
33	2	3	4	2	11	Tidak Puas
34	3	4	3	3	13	Puas
35	3	4	4	4	15	Puas

36	3	4	4	3	14	Puas
37	2	2	2	3	9	Tidak Puas
38	2	3	2	2	9	Tidak Puas
39	3	3	3	3	12	Puas
40	3	2	2	4	11	Tidak Puas
41	3	3	2	3	11	Tidak Puas
42	2	3	3	3	11	Tidak Puas
43	3	4	3	4	14	Puas
44	3	4	4	3	14	Puas
45	3	3	3	3	12	Puas
46	2	2	3	2	9	Tidak Puas
47	2	2	2	3	9	Tidak Puas
48	3	3	3	3	12	Puas
49	3	3	3	3	12	Puas
50	4	3	2	2	11	Tidak Puas

Lampiran 17. Faktor Empathy (Pretest)

Penilaian Kualitas Layanan Personal Trainer								
No	Indikator							
	Empaty							
	25	26	27	28	29	30	Jumlah	Ket
1	3	3	3	4	2	3	18	Puas
2	3	3	3	3	3	2	17	Puas
3	2	3	3	2	2	2	14	Tidak Puas
4	2	4	4	2	3	2	17	Puas
5	3	3	3	3	2	3	17	Puas
6	3	2	2	4	3	2	16	Puas
7	3	3	2	3	3	3	17	Puas
8	3	4	4	3	3	3	20	Puas
9	2	3	3	2	2	2	14	Tidak Puas
10	3	2	2	3	2	2	14	Tidak Puas
11	3	3	3	3	3	2	17	Puas
12	3	3	3	3	3	3	18	Puas
13	4	3	3	3	2	3	18	Puas
14	3	4	4	4	4	4	23	Sangat Puas
15	3	4	3	2	3	2	17	Puas
16	3	3	3	2	4	3	18	Puas
17	2	3	3	3	3	3	17	Puas
18	3	4	4	4	3	4	22	Sangat Puas
19	2	2	3	2	2	2	13	Tidak Puas
20	3	2	3	3	3	2	16	Puas
21	3	3	3	3	3	3	18	Puas
22	3	3	4	3	3	3	19	Puas
23	3	3	3	3	3	3	18	Puas
24	3	3	3	3	3	3	18	Puas
25	4	3	4	3	4	4	22	Sangat Puas
26	3	4	4	3	4	3	21	Sangat Puas
27	2	3	4	3	4	3	19	Puas
28	2	3	4	2	2	3	16	Puas
29	4	4	4	3	4	4	23	Sangat Puas
30	2	3	2	3	3	3	16	Puas
31	3	3	3	4	4	3	20	Puas
32	3	3	3	3	3	3	18	Puas
33	3	3	3	3	3	3	18	Puas
34	3	4	4	3	3	2	19	Puas
35	3	4	4	2	2	3	18	Puas

36	3	3	2	3	3	3	17	Puas
37	3	3	2	3	3	4	18	Puas
38	3	2	2	3	4	3	17	Puas
39	4	2	4	3	3	3	19	Puas
40	3	2	4	3	3	2	17	Puas
41	2	3	4	4	2	3	18	Puas
42	2	3	3	4	3	3	18	Puas
43	4	3	4	3	3	3	20	Puas
44	3	2	2	2	4	3	16	Puas
45	2	2	3	2	3	4	16	Puas
46	3	3	3	3	2	2	16	Puas
47	4	3	2	3	3	3	18	Puas
48	3	3	3	3	3	2	17	Puas
49	3	3	3	3	3	3	18	Puas
50	2	2	4	2	2	3	15	Tidak Puas

Lampiran 17. Faktor tangibles (Posttest)

No	Penilaian Kualitas Layanan Personal Trainer								Ket	
	Indikator									
	Tangibles									
	1	2	3	4	5	6	7	Jumlah		
1	4	4	3	4	3	4	3	25	Sangat Puas	
2	2	2	3	3	2	3	3	18	Tidak Puas	
3	3	3	4	4	4	4	4	26	Sangat Puas	
4	4	3	4	4	3	4	4	26	Sangat Puas	
5	2	3	3	3	2	4	3	20	Puas	
6	3	4	4	4	4	3	4	26	Sangat Puas	
7	3	3	4	3	4	3	3	23	Puas	
8	3	3	3	3	3	4	4	23	Puas	
9	2	2	4	4	3	4	3	22	Puas	
10	3	3	3	3	3	4	4	23	Puas	
11	3	3	4	4	4	4	3	25	Sangat Puas	
12	3	3	4	4	4	3	3	24	Puas	
13	4	4	4	4	3	3	3	25	Sangat Puas	
14	4	4	4	4	4	4	4	28	Sangat Puas	
15	3	3	3	2	3	4	3	21	Puas	
16	3	2	2	2	3	3	3	18	Tidak Puas	
17	3	3	3	3	3	3	3	21	Puas	
18	3	3	3	4	4	4	4	25	Sangat Puas	
19	2	3	2	2	4	2	3	18	Tidak Puas	
20	3	3	3	3	4	4	3	23	Puas	
21	3	3	3	4	4	4	2	23	Puas	
22	3	2	4	4	3	2	2	20	Puas	
23	2	2	3	4	4	4	3	22	Puas	
24	3	3	3	3	3	4	2	21	Puas	
25	2	4	3	3	4	4	3	23	Puas	
26	3	4	3	3	3	4	3	23	Puas	
27	2	2	3	4	2	2	3	18	Tidak Puas	
28	2	4	4	4	2	2	4	22	Puas	
29	3	3	4	4	4	4	3	25	Sangat Puas	
30	4	2	3	4	4	4	4	25	Sangat Puas	
31	3	3	3	4	4	3	4	24	Puas	
32	3	4	4	4	3	3	4	25	Sangat Puas	
33	2	4	3	3	3	2	3	20	Puas	
34	3	4	4	2	3	3	2	21	Puas	
35	3	3	3	4	3	3	3	22	Puas	

36	3	3	3	4	3	3	3	22	Puas
37	3	4	3	3	4	4	3	24	Puas
38	4	4	4	4	3	4	4	27	Sangat Puas
39	3	4	4	4	4	4	4	27	Sangat Puas
40	3	4	3	3	3	2	3	21	Puas
41	3	3	4	3	3	3	3	22	Puas
42	4	4	3	4	3	4	4	26	Sangat Puas
43	2	4	2	3	2	2	2	17	Tidak Puas
44	4	4	4	4	4	3	2	25	Sangat Puas
45	3	3	3	4	2	3	3	21	Puas
46	3	3	2	2	2	3	3	18	Tidak Puas
47	2	3	2	3	3	3	3	19	Puas
48	3	3	3	3	4	4	4	24	Puas
49	3	3	4	3	2	3	3	21	Puas
50	4	4	3	4	3	1	2	21	Puas

Lampiran 18. Faktor Reliability (Posttest)

No	Penilaian Kualitas Layanan Personal Trainer										
	Indikator										
	Reliability										
	8	9	10	11	12	13	14	15	16	Jumlah	Ket
1	3	4	3	3	3	4	3	4	4	31	Puas
2	3	3	2	3	3	3	3	4	3	27	Puas
3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	34	Sangat Puas
4	4	4	3	4	3	3	3	4	4	32	Puas
5	3	3	4	4	3	3	3	3	3	29	Puas
6	4	4	4	3	4	4	3	3	3	32	Puas
7	3	3	3	3	4	4	3	3	3	29	Puas
8	3	3	3	4	3	3	3	4	4	30	Puas
9	4	4	4	4	4	4	4	4	3	35	Sangat Puas
10	3	4	4	4	4	4	4	4	4	35	Sangat Puas
11	3	3	4	4	3	3	3	3	3	29	Puas
12	3	4	4	4	4	4	3	3	4	33	Sangat Puas
13	4	4	4	4	4	4	4	3	4	35	Sangat Puas
14	4	4	4	4	3	4	3	4	4	34	Sangat Puas
15	3	4	3	4	2	2	3	4	3	28	Puas
16	4	4	4	3	3	3	3	4	3	31	Puas
17	2	4	3	3	3	3	2	2	3	25	Puas
18	3	4	4	4	2	4	3	4	4	32	Puas
19	4	4	4	4	4	2	3	3	3	31	Puas
20	3	4	4	2	3	2	4	4	3	29	Puas
21	2	4	3	4	3	3	3	3	3	28	Puas
22	2	3	3	2	4	3	3	3	3	26	Puas
23	3	3	2	2	3	4	3	3	2	25	Puas
24	4	3	3	2	3	3	2	2	3	25	Puas
25	2	3	3	2	4	3	3	3	3	26	Puas
26	2	3	3	3	4	3	3	3	4	28	Puas
27	3	3	2	2	4	3	3	4	3	27	Puas
28	2	4	2	2	2	4	3	3	3	25	Puas
29	2	3	4	4	4	2	3	3	2	27	Puas
30	3	2	2	4	2	2	4	2	3	24	Tidak Puas
31	3	4	4	3	3	3	4	3	3	30	Puas
32	3	4	3	3	2	4	3	3	3	28	Puas
33	2	3	4	2	4	2	2	4	3	26	Puas
34	3	2	3	4	3	3	2	3	4	27	Puas
35	3	4	4	4	4	4	3	2	2	30	Puas

36	3	4	3	3	4	3	3	3	3	29	Puas
37	4	3	4	4	2	3	4	3	3	30	Puas
38	4	4	3	4	4	2	2	2	4	29	Puas
39	3	3	3	2	3	3	2	4	2	25	Puas
40	2	3	3	2	2	4	2	3	2	23	Tidak Puas
41	2	3	2	3	4	3	3	3	3	26	Puas
42	4	4	3	4	3	4	2	4	3	31	Puas
43	2	3	2	2	3	4	4	3	2	25	Puas
44	3	4	3	4	4	3	3	3	2	29	Puas
45	3	2	4	3	3	3	4	4	4	30	Puas
46	3	2	2	3	4	2	4	4	3	27	Puas
47	3	3	3	3	2	4	2	4	2	26	Puas
48	3	2	4	4	4	4	4	4	3	32	Puas
49	3	3	2	3	3	3	3	4	4	28	Puas
50	2	4	4	4	4	4	4	4	3	33	Sangat Puas

Lampiran 19. Faktor Responsiveness (Posttest)

Penilaian Kualitas Layanan Personal Trainer						
No	Indikator					
	Responsiveness					
	17	18	19	20	Jumlah	Ket
1	3	4	3	4	14	Puas
2	3	4	3	3	13	Puas
3	3	4	4	4	15	Puas
4	3	4	4	4	15	Puas
5	3	4	3	3	13	Puas
6	3	4	4	3	14	Puas
7	3	3	3	3	12	Puas
8	3	3	3	3	12	Puas
9	4	4	4	4	16	Sangat Puas
10	4	3	3	3	13	Puas
11	4	4	4	4	16	Sangat Puas
12	4	4	4	4	16	Sangat Puas
13	4	4	4	4	16	Sangat Puas
14	4	3	4	4	15	Puas
15	1	2	3	2	8	Tidak Puas
16	4	2	2	2	10	Tidak Puas
17	3	3	3	4	13	Puas
18	3	2	3	4	12	Puas
19	2	3	4	2	11	Tidak Puas
20	3	4	4	3	14	Puas
21	3	4	4	4	15	Puas
22	3	4	4	3	14	Puas
23	2	4	3	3	12	Puas
24	2	3	3	3	11	Tidak Puas
25	3	3	3	3	12	Puas
26	3	4	4	3	14	Puas
27	3	3	3	3	12	Puas
28	3	4	4	4	15	Puas
29	2	3	4	4	13	Puas
30	3	2	3	4	12	Puas
31	3	3	3	4	13	Puas
32	3	3	4	4	14	Puas
33	4	3	3	3	13	Puas
34	3	4	4	4	15	Puas
35	3	4	3	3	13	Puas

36	3	3	3	3	12	Puas
37	2	3	3	3	11	Tidak Puas
38	3	4	3	4	14	Puas
39	2	4	4	3	13	Puas
40	3	2	4	3	12	Puas
41	3	3	3	3	12	Puas
42	3	3	4	3	13	Puas
43	3	4	4	4	15	Puas
44	3	3	2	3	11	Tidak Puas
45	3	4	4	2	13	Puas
46	2	2	4	4	12	Puas
47	2	3	2	3	10	Tidak Puas
48	3	3	2	2	10	Tidak Puas
49	3	2	3	3	11	Tidak Puas
50	2	3	4	4	13	Puas

Lampiran 20. Faktor Assurance (Posttest)

No	Penilaian Kualitas Layanan Personal Trainer					
	Indikator					
	Assurance					Ket
	21	22	23	24	Jumlah	
1	3	3	3	4	13	Puas
2	4	3	3	3	13	Puas
3	4	3	4	4	15	Puas
4	3	4	3	3	13	Puas
5	3	4	3	3	13	Puas
6	4	3	3	4	14	Puas
7	4	3	4	3	14	Puas
8	4	4	3	3	14	Puas
9	3	3	3	2	11	Tidak Puas
10	3	4	4	4	15	Puas
11	3	4	3	3	13	Puas
12	4	4	3	3	14	Puas
13	4	4	4	3	15	Puas
14	4	4	3	4	15	Puas
15	4	4	2	2	12	Puas
16	4	3	3	3	13	Puas
17	3	3	3	3	12	Puas
18	4	4	2	4	14	Puas
19	3	2	4	2	11	Tidak Puas
20	4	2	3	2	11	Tidak Puas
21	3	3	3	3	12	Puas
22	3	2	4	3	12	Puas
23	2	2	3	2	9	Tidak Puas
24	3	2	3	3	11	Tidak Puas
25	3	2	3	3	11	Tidak Puas
26	4	3	3	3	13	Puas
27	4	2	4	3	13	Puas
28	4	2	2	4	12	Puas
29	3	3	2	2	10	Tidak Puas
30	2	4	2	2	10	Tidak Puas
31	3	3	3	3	12	Puas
32	4	4	4	4	16	Sangat Puas
33	2	2	4	2	10	Tidak Puas
34	4	4	4	3	15	Puas
35	3	4	4	4	15	Puas

36	4	4	4	3	15	Puas
37	4	4	2	3	13	Puas
38	4	4	2	2	12	Puas
39	3	3	3	3	12	Puas
40	3	4	3	4	14	Puas
41	3	4	2	3	12	Puas
42	3	4	3	3	13	Puas
43	4	4	3	4	15	Puas
44	3	3	4	3	13	Puas
45	2	3	3	3	11	Tidak Puas
46	2	3	3	2	10	Tidak Puas
47	4	4	2	3	13	Puas
48	4	4	3	3	14	Puas
49	2	3	3	3	11	Tidak Puas
50	4	4	4	2	14	Puas

Lampiran 21. Faktor Empathy (Posttest)

No	Penilaian Kualitas Layanan Personal Trainer							
	Indikator							
	Empaty							
	25	26	27	28	29	30	Jumlah	Ket
1	3	4	4	4	4	4	23	Sangat Puas
2	3	3	4	3	3	4	20	Puas
3	4	4	4	3	4	4	23	Sangat Puas
4	3	4	4	4	3	4	22	Sangat Puas
5	3	3	4	4	3	3	20	Puas
6	3	3	3	4	4	4	21	Sangat Puas
7	3	3	3	4	3	3	19	Puas
8	3	4	4	4	3	3	21	Sangat Puas
9	4	3	3	3	4	4	21	Sangat Puas
10	3	2	4	4	4	4	21	Sangat Puas
11	3	3	3	3	3	4	19	Puas
12	3	4	4	4	3	3	21	Sangat Puas
13	4	3	4	4	4	3	22	Sangat Puas
14	3	4	4	3	4	4	22	Sangat Puas
15	3	4	4	2	2	2	17	Puas
16	3	4	3	3	3	3	19	Puas
17	2	4	4	4	4	3	21	Sangat Puas
18	3	4	4	4	4	4	23	Sangat Puas
19	2	2	2	4	2	2	14	Tidak Puas
20	3	2	2	4	2	2	15	Tidak Puas
21	3	3	3	3	3	3	18	Puas
22	3	3	2	4	3	3	18	Puas
23	3	3	2	4	2	3	17	Puas
24	3	3	2	3	3	3	17	Puas
25	4	3	2	3	3	4	19	Puas
26	4	4	3	3	3	3	20	Puas
27	2	4	2	4	3	3	18	Puas
28	2	4	2	2	4	3	17	Puas
29	4	4	3	4	2	4	21	Sangat Puas
30	2	3	4	4	2	3	18	Puas
31	3	3	3	4	3	3	19	Puas
32	3	3	4	2	4	3	19	Puas
33	3	3	4	4	2	3	19	Puas
34	3	4	3	3	3	2	18	Puas
35	3	4	4	4	4	3	22	Sangat Puas

36	3	3	4	4	3	3	20	Puas
37	3	3	4	2	3	4	19	Puas
38	3	2	4	2	2	3	16	Puas
39	4	2	4	3	3	3	19	Puas
40	3	2	2	2	4	2	15	Tidak Puas
41	2	3	4	2	3	3	17	Puas
42	2	3	4	3	3	3	18	Puas
43	4	3	4	3	4	3	21	Sangat Puas
44	3	2	3	4	3	3	18	Puas
45	2	2	4	3	3	4	18	Puas
46	3	3	4	3	2	2	17	Puas
47	4	3	4	2	3	3	19	Puas
48	3	3	4	3	3	2	18	Puas
49	3	3	4	3	3	3	19	Puas
50	2	2	1	2	2	3	12	Tidak Puas

Lampiran 16. Deskripsi Data Uji Coba Skala Kecil

**Statistics**

		Aspek_Penilaian_Aplikasi	Aspek_Penilaian_Buku_Panduan
N	Valid	20	20
	Missing	0	0

**Aspek\_Penilaian\_Aplikasi**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	82	1	5.0	5.0
	86	2	10.0	15.0
	87	3	15.0	30.0
	89	3	15.0	45.0
	90	2	10.0	55.0
	92	1	5.0	60.0
	93	1	5.0	65.0
	94	2	10.0	75.0
	95	1	5.0	80.0
	96	2	10.0	90.0
	98	1	5.0	95.0
	100	1	5.0	100.0
Total	20	100.0	100.0	

**Aspek\_Penilaian\_Buku\_Panduan**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	76	1	5.0	5.0	5.0
	81	1	5.0	5.0	10.0
	85	1	5.0	5.0	15.0
	86	1	5.0	5.0	20.0
	87	4	20.0	20.0	40.0
	88	1	5.0	5.0	45.0
	90	1	5.0	5.0	50.0
	91	3	15.0	15.0	65.0
	92	2	10.0	10.0	75.0
	93	1	5.0	5.0	80.0
	95	3	15.0	15.0	95.0
	96	1	5.0	5.0	100.0
	Total	20	100.0	100.0	

Lampiran 15. Deskripsi Data Uji Coba Skala Besar

**Statistics**

		Aspek_PenilaianAplikasi_SkalaBesar	Aspek_PenilaianBukuPanduan_SkalaBesar
N	Valid	50	50
	Missing	0	0

**Aspek\_PenilaianAplikasi\_SkalaBesar**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	73	1	2.0	2.0
	74	2	4.0	6.0
	76	1	2.0	8.0
	79	2	4.0	12.0
	80	2	4.0	16.0
	81	1	2.0	18.0
	82	1	2.0	20.0
	83	3	6.0	26.0
	84	2	4.0	30.0
	85	1	2.0	32.0
	86	3	6.0	38.0
	87	7	14.0	52.0
	88	7	14.0	66.0
	89	2	4.0	70.0
	90	5	10.0	80.0
	91	4	8.0	88.0
	92	3	6.0	94.0

93	1	2.0	2.0	96.0
94	1	2.0	2.0	98.0
97	1	2.0	2.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

#### **Aspek\_PenilaianBukuPanduan\_SkalaBesar**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid				
73	1	2.0	2.0	2.0
74	3	6.0	6.0	8.0
76	1	2.0	2.0	10.0
77	1	2.0	2.0	12.0
79	4	8.0	8.0	20.0
81	1	2.0	2.0	22.0
82	1	2.0	2.0	24.0
83	4	8.0	8.0	32.0
84	4	8.0	8.0	40.0
85	2	4.0	4.0	44.0
86	5	10.0	10.0	54.0
87	5	10.0	10.0	64.0
88	5	10.0	10.0	74.0
89	4	8.0	8.0	82.0
90	3	6.0	6.0	88.0
91	3	6.0	6.0	94.0
92	2	4.0	4.0	98.0
96	1	2.0	2.0	100.0
Total	50	100.0	100.0	

Lampiran 16. Paired Sample T Test

**Paired Samples Statistics**

	Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1    Pretest	88.40	50	7.180	1.015
Posttest	96.22	50	8.016	1.134

**Paired Samples Correlations**

	N	Correlation	Sig.
Pair 1    Pretest & Posttest	50	.369	.008

**Paired Samples Test**

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)			
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference							
				Lower	Upper						
Pair 1    Pretest - Posttest	-7.820	8.566	1.211	-10.254	-5.386	-6.455	49	.000			