

INSTRUKTUR FITNESS DAN PERANANNYA PADA PENGEMBANGAN INDUSTRI OLAHRAGA

Mulyono

Dosen Prodi PKO FKIP Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Abstrak

Olahraga merupakan kebutuhan setiap orang, tidak hanya bagi yang masih muda saja, tetapi bagi yang lanjut usia (lansia), olahraga juga masih diperlukan. Pada kemajuan teknologi saat ini peranan instruktur fitness tidak hanya pada bagaimana memberikan pelayanan training pada klien akan tetapi juga pada kebutuhan dan perkembangan akan alat fitness yang baru.

Hadirnya alat-alat fitness modern membuka peluang pada para instruktur untuk mengenalkan dan memasarkan produk tersebut. Hal ini juga baru-baru ini didukung adanya program dari perusahaan pengembang tentang prosentase hasil pemasaran alat fitness bagi para instruktur. Selain itu tidak hanya pada aspek pemasaran, kebutuhan akan model alat baru menjadikan para instruktur yang kreatif menjadi creator akan munculnya alat fitness baru dan canggih. Tidak sedikit pula kemunculan industry olahraga pada perakitan alat fitness local baru dari pemikiran mereka.

Kata kunci: *Olahraga, Instruktur Fitness, Industri Olahraga*

Pendahuluan

Aktivitas olahraga dewasa ini sudah merupakan kebutuhan hidup baik bagi masyarakat pedesaan maupun perkotaan. Secara tidak disadari melakukan olahraga dapat mempengaruhi jantung, paru-paru, pembuluh darah, otot, tulang, dan psikologis. Selain itu olahraga juga digunakan sebagai pencegahan, pengobatan dan rehabilitasi. Pada umumnya orang melakukan olahraga untuk menjaga kesehatan dan kebugaran jasmani. Olahraga merupakan kebutuhan setiap orang, tidak hanya bagi yang masih muda saja, tetapi bagi yang lanjut usia (lansia), olahraga juga masih diperlukan. Dengan berolahraga kebugaran akan terjaga, tetap sehat dan segar, sehingga dapat menikmati kebahagiaan.

Kondisi tersebut diatas memberikan peluang bisnis yang sangat menarik dan menjanjikan untuk peningkatan ekonomi. Hal ini melihat kondisi perekonomian kita dewasa ini yang tidak menentu dan sulit diprediksi. Melihat realita perekonomian tersebut, seseorang akan menentukan jenis usaha apapun

akan menemukan banyak kendala karena barang-barang dagangan sering mengalami perubahan harga yang tidak rasional.

Dari fenomena tersebut usaha yang paling menjanjikan dan tidak terlalu banyak mengandung resiko adalah usaha jasa. Hal ini tentunya bukan tanpa alasan, usaha jasa secara ekonomi tidak memerlukan modal yang banyak, tetapi satu-satunya modal yang harus dimiliki adalah harus mempunyai keterampilan tertentu, misalnya menguasai dan trampil senam aerobik ataupun fitness. Dengan menguasai hal tersebut sanggar-sanggar senam ataupun klub – klub kebugaran akan menghubungi untuk menjadi instruktur pada sanggar atau klub kebugarannya bahkan secara perorangan.

Pengembangan industri olahraga perlu mendapat perhatian yang serius agar mampu menciptakan suatu masyarakat yang maju dan lebih bersifat transformatif yaitu masyarakat maju baik secara struktural maupun kultural. Dimensi structural tercermin pada upaya mengubah masyarakat yang dulu bersifat agraris menjadi masyarakat industri yang ditopang pada

dua kekuatan pokok yaitu industri yang kuat didukung oleh pertanian yang tangguh mencakup penguasaan teknologi serta mempunyai daya saing yang kuat dalam memasuki pasaran global. Sedangkan dimensi kultural tercermin pada nilai-nilai baru yang berkembang dan sangat bermanfaat dalam menopang terbentuknya suatu masyarakat industri olahraga yaitu menyangkut sikap, tingkah laku rasional masyarakat, sadar kesehatan, dan kompetitif.

Salah satu peluang yang saat ini trend adalah memberikan pelayanan pelatihan kebugaran atau fitness instruktur. Kebutuhan akan gaya hidup sehat masyarakat modern dengan keinginan untuk menjadi bugar dan memiliki gaya kesehatan yang modern memberikan peluang bagi mahasiswa dan lulusan olahraga untuk memanfaatkannya sebagai sumber penghasilan utama atau tambahan.

Adanya peranan para instruktur pada kegiatan pelatihan fitness membuka peluang juga pada kebutuhan penggunaan akan alat fitness yang diperlukan. Tidak hanya pada instruktur secara pribadi akan tetapi juga pada instruktur club kebugaran.

Seorang instruktur professional dituntut tidak hanya memiliki wawasan kesehatan yang sangat luas. Tidak hanya mampu membimbing dan menjelaskan setiap hal yang berhubungan dengan kesehatan kepada orang yang dibimbing. Akan tetapi pengetahuan tentang perkembangan alat-alat fitness modern yang muncul di pasaran. Sehingga peluang pada pemasaran alat-alat fitness menjadi terbuka lebar.

Industri Olah Raga

Besarnya potensi pelaku olahraga dan berbagai ruang lingkup dimensi keolahragaan seperti olahraga pendidikan, olahraga rekreasi dan olahraga prestasi membuka peluang tumbuhnya sebuah komoditi industri di bidang olahraga dalam kehidupan masyarakat. Tumbuh kembangnya industri olahraga akan mampu membantu menciptakan lapangan pekerjaan

baru bagi masyarakat dan usaha membantunya mengatasi persoalan pengangguran di tanah air dalam situasi seperti sekarang ini, olahraga sebaiknya mampu menjadi usaha mandiri secara keuangan dengan tidak sepenuhnya bergantung pada pemerintah. Dengan kata lain olahraga harus berdaya secara ekonomi. Namun persoalannya kemudian adalah bagaimana mengolah olahraga menjadi bernilai jual secara ekonomis. Sebagai fenomena social dan kultural, olahraga tidak bisa melepaskan diri dari ikatan moral ke modernan, yakni dominasi pasar. Penerimaan eksistensinya secara sosiologis dijamin oleh kemampuannya menyesuaikan diri dengan pasar, atau sebaliknya, pasar yang akan menjadikannya sebagai sasaran ekstensifikasinya.

Dengan potensi yang dimiliki bumi nusantara ini, maka sangat terbuka lebar peluang bisnis olahraga. Bisnis industri olahraga telah memiliki dasar hukum yang svah dan sangat kuat, sehingga bisnis olahraga dapat ditumbuhkembangkan di Indonesia. Dasar hukum tersebut adalah Undang - Undang Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2005, tentang SISTEM KEOLAHRAGAAN NASIONAL, Undang-undang ini terdiri dari 3 pasal yaitu pasal 78, 79 dan 80. Isi dari pasal-pasal tersebut secara rinci dapat dilihat pada Undang-undang RI No.3 Tahun 2005 Tentang Sistem Keolahragaan Nasional.

Dalam perekonomian nasional, industri olahraga merupakan suatu basis yang cukup besar dalam menunjang struktur industri transformasi, dari masyarakat agraris menjadi masyarakat industri. Dalam rangka mengantisipasi ketimpangan antara perekonomian di perkotaan dan pedesaan, industri olahraga mempunyai peranan yang kuat. Peranan industri olahraga tersebut antara lain dapat mendorong restrukturisasi pedesaan ke arah yang lebih berkembang, melalui penyerapan tenaga kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, dan penyebaran industri.

Untuk menumbuhkan wirausaha baru, dalam mengembangkan industri olahraga perlu adanya pembinaan melalui sentra-sentra industri olahraga. Sasarannya untuk menciptakan lapangan kerja yang lebih luas. Pembinaan industri olahraga bertujuan untuk meningkatnya pendapatan dan penyebaran industri yang merata. Kecuali itu juga untuk peningkatan kemampuan industri olahraga dalam aspek penyelenggaraan turnamen olahraga, menjual sarana olahraga untuk kebutuhan dalam negeri maupun ekspor.

Jika kita mengamati profil usaha industri olahraga di Indonesia, mereka dalam operasionalnya menghadapi masalah pokok:

1. Masalah permodalan. Untuk masalah modal para pengusaha dalam menjalankan usahanya belum mengenal dan memanfaatkan lembaga perbankan. Selain itu para pengusaha industri olahraga (kecil) sulit untuk memperoleh kredit dari bank swasta. Akibatnya pengusaha industri olahraga cenderung menggantungkan pembiayaan perusahaan dari modal sendiri, atau sumber-sumber lainnya seperti keluarga, kerabat, bahkan rentenir. Meskipun mereka mempunyai agunan yang cukup, tetapi mereka tidak memiliki pengetahuan hendak ke mana mereka harus mendapatkan modal yang mudah dan ringan. Kelemahan yang lain dalam mendapatkan modal yaitu pada umumnya industri olahraga lemah dalam menyusun studi kelayakan yang dapat diterima oleh pihak penyedia modal.
2. Lemah dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar. Umumnya usaha industri olahraga memperoleh pasar dengan cara-cara pasif. Mereka mengandalkan kekuatan promosi *personel selling* yaitu komunikasi antar personal. Promosi ini dipilih oleh industri olahraga yang masih kecil karena industri tersebut tidak mempunyai anggaran untuk mengadakan promosi yang lain misal advertensi atau iklan melalui televisi, radio ataupun surat kabar.
3. Keterbatasan pemanfaatan dan penguasaan teknologi. Hal ini disebabkan karena lemahnya sumber daya manusia dalam menyerap ilmu pengetahuan dan teknologi. Lemahnya sumber daya manusia tersebut juga disebabkan karena tingkat pendidikan tenaga kerjanya pada umumnya masih rendah, maka tentu saja industri olahraga (kecil) banyak mengalami keterbatasan dalam memanfaatkan teknologi.
4. Masalah strategi pemasaran produk merupakan salah satu kendala besar bagi industri olahraga yang kecil untuk masuk pasar bebas. Seringkali pemasaran produk industri olahraga kecil harus melalui mata rantai. Pemasaran yang relatif panjang dan penetapan harga jual produk berada di luar kendali pengusaha industri olahraga tersebut. Dengan kondisi seperti ini menyebabkan para pengusaha industri olahraga hanya mengecap margin keuntungan yang relatif tipis. Kesulitan bidang pemasaran juga dapat bersumber dari tingkat persaingan yang tajam, kualitas produk yang kurang baik, ketiadaan berbagai aspek penunjang (misalnya pelayanan para pengguna jasa industri olahraga), serta kurang tanggapnya manajer/pengusaha terhadap situasi pasar. Sementara yang menyangkut masalah lokasi dan fasilitas kegiatan, bertitik tolak dari adanya suasana dan lingkungan kerja yang kurang sesuai, ataupun ketidaktanggapan industri olahraga terhadap perkembangan tingkat hidup masyarakat.
5. Lemah dalam jaringan usaha dan kerja sama usaha. Meskipun industri olahraga (yang masih kecil) mempunyai keterbatasan dalam jaringan dan kerja sama usaha, tetapi industri tersebut tidak berusaha untuk membangun jaringan dan kerja sama dengan industri olahraga menengah dan besar. Industri olahraga yang

kecil melakukan aktivitas usahanya sendiri dan ini akan semakin melemahkan karena persaingan di antara para industri-industri olahraga yang kecil sendiri.

6. Kelemahan dalam mentalitas usaha dan kewirausahaan. Umumnya industry olahraga yang masih kecil sedikit sekali yang memiliki kreatifitas dan inovasi, kemandirian dan semangat untuk maju. Industri olahraga yang masih kecil menjalani usahanya banyak yang hanya mengandalkan rutinitas kesehariannya, tanpa sentuhan pemikiran dan pengembangan untuk selalu terus maju dan meningkat.

Kondisi industri olahraga yang masih kecil sebagaimana disebutkan di atas tentu saja sangat bertentangan dengan tuntutan arus pasar bebas. Pasar bebas menuntut bisnis olahraga sekalipun kecil haruslah tangguh, mandiri, dinamis, efisien, dan mampu membeikan produk yang berkualitas dan pelayanan yang memuaskan. Untuk memperbaiki profil industri olahraga Indonesia dengan berbagai masalah dan kelemahannya tersebut maka sangat dibutuhkan proses pemberdayaan usaha industri olahraga. Pemberdayaan tersebut haruslah menyentuh langsung pada keenam kelemahan di atas.

Namun yang perlu mendapatkan perhatian dalam kesempatan ini adalah apa dan bagaimana industri olahraga dapat dikembangkan di negeri tercinta ini. Bisnis olahraga dinusantara ini secara parsial telah ada, namun kondisi tersebut masih sangat memerlukan sentuhan dari berbagai pihak agar dapat lebih maksimal hasil yang dicapai. Untuk itulah industri olahraga yang merupakan peluang bisnis masih kurang memaksimumkan baik dari sisi peningkatan kualitas praktik, terciptanya segmen pasar dan sisi yang lainnya.

Segmen industri olahraga sesuai dengan tipe produknya terdapat tiga segment yaitu:

- a. *Sport performance* / penampilan olahraga, Segmen ini bermacam - macam produk. seperti olahraga sekolah, perkumpulan

kebugaran, camp olahraga, olahraga professional, dan taman olahraga kota.

- b. *Sport Production* / produksi olahraga, Segmen produksi olahraga ini dapat diberikan contoh seperti bola basket, bola tennis, sepatu olahraga, kolam renang, serta perlengkapan olahraga lainnya.
- c. *Sport Promotion* / Promosi Olahraga. Segmen ini dapat berupa barang dagangan seperti kaos, atau baju yang berlogo, media cetak dan elektronika, *sport marketing agency*, *sport event organizer*.

Kebugaran

Pengertian dari kebugaran adalah Kemampuan seseorang untuk dapat melakukan kerja sehari – hari secara efisien tanpa timbul kelelahan yang berlebihan sehingga masih dapat menikmati waktu luangnya. Latihan kebugaran adalah Latihan kebugaran diartikan sebagai proses sistematis menggunakan rangsang gerak yg bertujuan untuk meningkatkan atau mempertahankan kualitas tubuh.

Kebugaran jasmani dapat diukur secara kuantitatif dengan beberapa metode. Memperhatikan komponen kebugaran jasmani, maka telah dikembangkan pula beberapa jenis pengukuran untuk mengetahui daya tahan jantung-paru, kekuatan, daya tahan dan kelenturan otot dan sebagainya. Mengingat jenis latihan yang diawarkan pada pusat kebugaran lebih banyak berupa latihan aerobik. Salah satu komponen terpenting dari empat komponen kesegaran jasmani yang berhubungan dengan kesehatan, adalah daya tahan paru jantung atau disebut juga *cardio respiratory* adalah kemampuan fungsional paru jantung mensuplai oksigen untuk kerja otot dalam waktu lama. Seseorang yang memiliki daya tahan paru jantung baik, tidak akan cepat kelelahan setelah melakukan serangkaian kerja.

Program latihan kebugaran disusun dan dilakukan dengan memperhatikan prinsip penambahan beban (*overload principle*). Artinya, program latihan kebugaran membuat otot dan organ-organ lain seperti jantung dan

paru-paru dapat beradaptasi dan mencapai kemampuan pembentukan energi yang lebih besar. Prinsip ini diterapkan pada frekuensi, intensitas, tempo dan tipe latihan (disingkat FITT). Berdasarkan seringnya latihan, maka perlu dimulai minimal 3 kali seminggu atau secara lebih mudah adalah selang-seling dilakukan dengan interval 1 hari istirahat.

Dengan berjalannya waktu, frekuensi latihan bisa ditingkatkan sampai mencapai 5-6 kali per minggu. Intesitas latihan menandakan beratnya program latihan. Dalam latihan aerobik yang ditawarkan, intensitas latihan sebaiknya mencapai 50-85% dari latihan maksimum. Latihan maksimum adalah latihan yang menimbulkan peningkatan denyut jantung mencapai (200/220) dikurang umur. Artinya, pada saat mengawali program maka latihan sebaiknya hanya dilakukan pada intensitas minimal (50-60%), kemudian secara bertahap ditingkatkan. Berdasarkan tempo atau durasi latihan, maka lama mengikuti program latihan minimal sekira 8 minggu, dan lama melakukan latihan dilaksanakan selama sekira 30 menit. Tipe latihan pada setiap kali melakukan latihan adalah 25 latihan cepat dan 5 menit latihan lambat di antaranya. Pada tipe latihan lambat maka latihan dilakukan terus-menerus 30 menit sampai dengan 1 jam atau bahkan bisa lebih, disesuaikan dengan kondisi individu peserta program.

Masyarakat merupakan tujuan utama bagi Pusat kebugaran atau yang biasa disebut dengan Fitness Center. Oleh karena itu, sebuah Pusat Kebugaran haruslah memiliki sarana dan prasarana yang baik dan mutakhir, termasuk juga fasilitas fasilitas yang lengkap sehingga memberikan kenyamanan untuk dapat menarik minat masyarakat agar mereka untuk mendaftar sebagai member di Pusat Kebugaran tersebut. Selain itu Pusat Kebugaran juga harus mempunyai sumber daya manusia yang memiliki kompetensi khusus agar dapat memberikan kepuasan tersendiri bagi member membernya.

Sumber daya manusia yang menjadi ujung tombak dari Pusat Kebugaran ini adalah para Instruktur – Instruktur baik Instruktur Fitness maupun Instruktur Senam. Oleh karena hal tersebut diatas maka sudah menjadi sebuah kepatutan bahwa seorang Instruktur Fitness harus memiliki kompetensi yang memadai agar dapat tercapainya tujuan para member atau klien.

Oleh sebab itu para instruktur memiliki peluang besar dalam pengembangan industry olahraga dengan mengembangkan kemampuan promosinya. Oleh karena para instruktur selalu bisa bertemu langsung dengan para kliennya manakala proses latihan berlangsung. Pemanfaatan itulah yang menjadi celah dan harapan bahwa disamping menjual pelayananan melatih juga memanfaatkan adanya peluang mengembangkan industry olahraga.

Pentingnya Pelatihan Dan sertifikasi Instruktur Fitness.

Untuk menjadi seorang instruktur fitness tidak hanya diperlukan wawasan keolahragaan akan tetapi juga perlunya didukung dengan pelatihan dan sertifikasi diri. Olehkarena profesionalisme tidak hanya diukur pada pengetahuan akan tetapi pengakuan akan pengetahuan dan keahlian yang dimiliki, hal ini meyakinkan klien adanya kebenaran formal pada keahlian yang dikuasai.

Hal ini yang sebenarnya menjadikan nilai lebih pada mahasiswa dan alumni olahraga untuk mengeksplorasi keahlian instruktur yang mampu dikembangkannya. Bahkan pada lembaga sertifikasi tidak hanya diberikan pada mereka mahasiswa dan alumni olahraga akan tetapi juga pelaku instruktur lain yang bukan dari kalangan tersebut atau masyarakat awam.

Kebutuhan akan sertifikasi memang sangat penting hal ini karena menyangkut dengan kepercayaan klien yang di era saat ini instruktur yang bersertifikat lebih menjadi pilihan utama mereka. Bahkan banyak klien yang beralih pada mereka yang telah memiliki sertifikat. Beragamnya trend masyarakat mengenai gaya

hidup di bidang olahraga menuntut para personal trainer harus menguasai betul

bidangnya. Table 1 menunjukkan bahwa trend masyarakat akan kebutuhan fitness.

Tabel. 1. Top 10 Worldwide Fitness Trends for 2012

2012
1. Educated, certified and experienced fitness professionals
2. Strength training
3. Fitness programs for older adults
4. Exercise and weight loss
5. Children and obesity
6. Personal training
7. Core training
8. Group personal training
9. ZUMBA and other dance workouts*
10. Functional fitness
11. Yoga
12. Comprehensive health promotion programming at the worksite
13. Boot camp
14. Outdoor activities*
15. Reaching new markets
16. Spinning (indoor cycling)
17. Sport-specific training
18. Worker incentive programs
19. Wellness coaching
20. Physician referrals

(ACSM's HEALTH & FITNESS JOURNAL , 2011)

Pengetahuan Akan Cara dan Fungsi alat – alat fitness

Instruktur fitness tidak hanya memiliki pengetahuan tentang kebugaran dan cara melatih akan tetapi pentingnya pengetahuan bagaimana menggunakan alat fitness dan fungsinya. Pengetahuan tidak hanya secara teoritis akan tetapi bagaimana memanfaatkan alat yang tersedia.

Munculnya alat-alat fitness baru yang lebih modern menuntut adanya pembelajaran dan penguasaan alat tersebut. Sehingga instruktur dituntut untuk selalu mempelajari adanya hal – hal yang baru. Alat – alat tersebut yang saat ini populer secara internasional antara lain;

Global Fitness, Life Fitness®; Precor®; Star Trac®; Techno Gym®; Cybex®; Nautilus®; Hammer Strength®; Stairmaster®; Paramount®; Motus USA®; Schwinn®; LeMond®; Spinning®; Matrix®; Icarian®; BodyMasters®; Magnum®; Apex®; Maximums®; DynaMax®; Muscle Dynamics; Iron Grip®; Hampton®; Cemco®; GP®; Cap Barbell®; Troy Barbell®
 (<http://www.globalfitness.com/about.html>)

Peluang bisnis pada penjualan alat fitness

Kesempatan akan terbuka bagi instruktur terhadap penjualan alat-alat fitness, baik yang second maupun yang baru. Bahkan adanya peluang untuk bermitra dengan perusahaan-perusahaan besar jika tersedianya modal awal

yang dimiliki. Hal ini memberikan peluang untuk mengembangkan industry olahraga.

Adanya klien yang setiap saat bisa bertemu dapat dimanfaatkan untuk menawarkan kebutuhan akan alat fitness Yang diperlukan. Tidak hanya pada alat saja akan tetapi kebutuhan lain yang kaitanya dengan training.

Produk-produk yang mingkir saat ini trend yang digemari oleh pelaku fitness baik secara individual dan club, memberikan ruang bagi instruktur untuk mengenalkan dan mejualnya. Mereka yang suka trend tentu berepeluang besar untuk membelinya.

Pemanfaatan IT pada penjualan alat fitness

Merupakan suatu strategi marketing yang memanfaatkan trend masa kini yaitu memanfaatkan kemajuan teknologi. Dengan pemanfaatan ini kalangan luas bisa terambah oleh produk penawaran. Penggunaan teknologi komunikasi *handphone* misalnya telah merambah ke berbagai kalangan, sehingga pemanfaatan jejaring social bisa diggunakan media untuk menawarkan jasa dan penawaranalat fitness yang marak muncul saat ini adalah *internet marketing*.

Peluang mendirikan perusahaan baru pada Jual Beli Alat fitness.

Adanya perkembangan alat fitness yang modern memunculkan stigma bahwa semakin canggih alat fitness maka akan memberikan dampak pada tingginya harga. Sehingga dengan pengalaman menghadapi pangsa pasar para instruktur bisa beralih pada perakitan alat fitness mandiri. Yang mana harga dapat dijangkau dan kualitas dapat diperhitungkan. Hal ini sering muncul pada permintaan kelas menengah kebawah yang memiliki kemampuan daya beli dibawah harga alat modern.

Tidak hanya pada kemampuan perakitan secara mandiri saja akan tetapi mereka juga dapat memperjual belikan alat – alat fitness yang second. Dengan mengetahui kebutuhan pasar, mereka dapat mengikuti alur akan kebutuhan alat yang diperlukan.

Penutup

Besarnya potensi pelaku olahraga dan berbagai ruang lingkup dimensi keolahragaan seperti olahraga pendidikan, olahraga rekreasi dan olahraga prestasi membuka peluang tumbuhnya sebuah komoditi industri di bidang olahraga dalam kehidupan masyarakat. Tumbuh kembangnya industri olahraga akan mampu membantu menciptakan lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat dan usaha membantunya mengatasi persoalan pengangguran di tanah air.

Dalam situasi seperti sekarang ini, olahraga sebaiknya mampu menjadi usaha mandiri secara keuangan dengan tidak sepenuhnya bergantung pada pemerintah. Dengan kata lain olahraga harus berdaya secara ekonomi. Peluang inilah yang saat ini salahsatunya dimiliki oleh para instruktur fitness. Semakin meningkatnya kebutuhan akan pemakaian alat fitness memberikan peluang untuk mengembangkan industry olahraga.

Kepustakaan

Agung Nugroho. 2000. Majalah Ilmiah Olahraga: *Pemasaran Jasa Bidang Olahraga*. Yogyakarta: FIK-UNY.

Farida M. Pemberdayaan Industri Olahraga Dalam Menghadapi Pasar Bebas. Di unduh pada 10/17/2013

Thompson, W. 2011. Worldwide Survey Of Fitness Trends. ACSM's HEALTH & FITNESS JOURNAL Vol 15/No.6/2011. www.acsm-healthfitness.org.

<http://poernomojoko.blogspot.com/2010/09/normal-0-false-false-false-en-us-x-none.html>

Sriwahyuniati, F dkk. *Membuka peluang wirausaha kepada mahasiswa mengenai industry olahraga khususnya olahraga kebugaran fitness dan senam.* FIK UNY. Jl.Kolombo No.1 telp. (0274)513092 Yogyakarta 55281. E-Mail : Pay_Anggar@Yahoo.co.id. Di unduh pada 10/17/2013

Undang Undang No 3 (2005) *Sistem Keolahragaan Nasional: Kementrian Negara Pemuda dan Olahraga Republik Indonesia.*