

Proceeding Seminar Nasional

# Potensi Keolahragaan Sebagai Peluang Industri Menuju Kemandirian

Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta

Yogyakarta, 13 Desember 2005



Fakultas Ilmu Keolahragaan  
Universitas Negeri Yogyakarta



Kementerian Negara Pemuda  
dan Olahraga Republik Indonesia

# Daftar Isi

Kata Pengantar.....	iii
---------------------	-----

## Seminar Panel:

1. Membangun Industri Olahraga Menuju Negara Industri Yang Keunggulan Kompetitif Oleh: Drs. Sudrajat Rasyid, M.M (ASDEP Bidang Kewirausahaan Kementerian Negara Pemuda dan Olahraga).....	1
2. Sosialisasi Industri Olahraga Oleh: Ria Lumintuarso (Tim Industri Olahraga Kementerian Negara Pemuda dan Olahraga) .....	7
3. Perspektif Bisnis Olahraga Oleh: Finarsih Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	17
4. Even Olahraga Sebagai Peluang Bisnis Oleh: Budiyanto (Pimpinan CV. PIONER Yogyakarta).....	23
6. Draft Penataan Kelembagaan Olahraga nasional Oleh: Imran (Tim Bidang Kelembagaan Asdep Akreditasi Penghargaan, Promosi, dan Kelembagaan Kementerian Negara Pemuda dan Olahraga Nasional).....	27

## Seminar Pararel:

1. Modifikasi Produk Raket tenis Untuk Anak-anak Oleh: Dr. Sukadiyanto, M. Pd Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	41
2. Penyelenggaraan Pesta Olahraga dan Perkembangan Ekonomi Oleh: Dra. B. Suhartini, M.Kes Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	53
3. Perubahan Peraturan Bolavoli Indor Sebagai Usaha Meningkatkan Pemasaran, dan Akibat Pada Cara Permainan Oleh: Drs. Sb Pranatahadi, M. Kes Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	59
4. Physical Education Value Marketing Oleh: Amat Komari, M. Si Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	67
5. Bisnis Industri Olahraga dan Strategi Pemasaran Oleh: Drs. Agung Nugroho AM, M. Si Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	75

*Potensi Keolahragaan Sebagai Peluang Industri Menuju Kemandirian*

6. Mengembangkan Olahraga Akuatik Menuju Industri Olahraga Oleh: Ermawan Susanto, S. Pd Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	87
7. Peningkatan Kesehatan Penderita Diabetes Mellitus Melalui Senam dan Menuju Industri Olahraga Oleh: C. Fajar Sriwahyuniati, S. Pd dan Sri mawarti, M. Pd Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	95
8. Sport Marketing Sebagai Penjawab Masalah Klasik Kekurangan Dana Dalam Olahraga Oleh: M. Hamid Anwar, S.Pd. dan Saryono, S.Pd.Jas. Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	103
9. Taekwondo dan Kontribusinya Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Oleh: Devi Tirtawirya, M. Or Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	113
10. Model Pemasaran Pencak Silat di Daerah Istimewa Yogyakarta Oleh: Awan Hariono, M. Kes Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	123
11. Pemberdayaan Industri Olahraga Dalam Menghadapi Pasar Bebas Oleh: Farida M., M. Kes Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	135
12. Road Race: Mendulang Rupiah Menggapai Prestasi Oleh: Herka Maya Jatmika, S. Pd Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	143
13. Empowerment People Dalam Olahraga dan Aktivitas Jasmani: Awal Menuju Industri Olahraga Oleh: Soni Nopembri, S. Pd Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	151
14. Fiberglass: Peluang Industri Olahraga Alternatif <i>Sport Equipment</i> Oleh : Siswantoyo, M.Kes Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	163
15. Olahraga Renang Untuk Anak Usia Dini Peluang Bisnis Potensial Oleh: Subagyo, M. Pd Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	171
16. Penanaman Budaya Wirausaha Bagi Mahasiswa Dalam Industri Olahraga Oleh: Agus Supriyanto, M. Si Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	179
17. Hak Siar Televisi Sebagai Perwujudan Industri Olahraga (Studi Tentang Siaran Langsung Sepakbola di Televisi) Oleh: Komarudin, S.Pd. & Saryono, S.Pd. Jas. Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	189
18. Sepak Takraw: Industri Olahraga Masa Depan Propinsi Gorontalo Oleh: Dr. Haryadi Said, MS* dan Siswantoyo, M.Kes** (*Universitas Gorontalo dan **Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	197
19. Produksi Bola Plastik Dibalut Rubber: Sebuah Peluang Bisnis Berbasis Peningkatan Kesehatan Anak-anak Oleh : Jaka Sunardi Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta.....	205

memang sering juga digunakan di tingkat daerah. Tetapi secara umum alat import dipakai dalam kejuaraan saja, hal itu dilakukan agar tetap awet, tahu sendiri harganya sangat mahal, bisa 8-10 kali lipat harga peralatan local. Tukang jok membuat alat tersebut Cuma jika ada yang pesan. Memang yang paling efektif dan efisien kalau mempunyai dojang (tempat latihan) sendiri, dengan memiliki dojang sendiri maka peralatan bisa dipasarkan pada anggotanya maupun pada pengurus dojang yang bertugas sebagai pengadaan peralatan. Tetapi jika tidak punya dojang tentu saja perlu kerja sama dengan dojang-dojang, sehingga mempunyai pelanggan tetap yang akan selalu pesan peralatan. Perlu diketahui bahwa peralatan ini tidak terlalu tahan lama, semua tergantung frekuensi pemakaian. Dengan pemakaian yang rutin makan kira-kira 3-6 bulan akan mengalami kerusakan. Kerusakan yang terjadi bermacam-macam, bisa robek, jebol jahitannya, menjadi tipis dan lain-lain. Hugo yang tipis jika ditendang akan mengakibatkan yang memakai kesakitan, sebab tendangannya akan tembus sampai ke ulu hati, perut ataupun dada, maka jika sudah tipi harus diperbaiki ataupun beli baru.

3. Memang begitu, tetapi jangan lupa, bahwa setiap dojang mempunyai masalah dengan peralatan yang berbeda-beda sesuai dengan berdirinya suatu dojang dan dimulainya latihan. Perbedaan itu yang membuat peralatan taekwondo tetap laku, karena rusaknya alat tidak akan bersama-sama. Misalnya dojang A bulan Juli beli alat, dojang B bulan Agustus, dojang C bulan September dan seterusnya, otomatis peralatan itu juga akan rusak dalam waktu yang bervariasi, sehingga bisnis peralatan tetap laku dan tiap bulan ada order. Belum lagi tiap 3-4 bulan ada ujian kenaikan tingkat, dan secara otomatis mereka yang naik tingkat akan berganti sabuk, sehingga itu merupakan penghasilan yang bisa didapatkan. Memang kalau sabuk bukan di dapatkan dari tukang jok, tetapi bias dipesan dari penjahit. Selain itu juga ada penghasilan lain yang didapat dari iuran anggota, yang setiap bulan akan dibagikan sesuai dengan tugasnya atau perjanjian. Nah berarti bisnis taekwondo selalu punya penghasilan tiap bulannya, tetapi tentu saja manajemen harus ditata dan dikelola dengan baik.

# Model Pemasaran Pencak Silat di Daerah Istimewa Yogyakarta

Oleh: Awan Hariono, S.P.

Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta

*Abstract. The achievement of Pencak Silat in Daerah Istimewa Yogyakarta is going down, and one of them is influenced by mistake of general movement and marketing system that is conducted. As its indication, the taught pattern of Pencak Silat cannot be done continuously, step-by-step and persistence. In that case, it needs development model of pencak silat general movement and marketing to be applied precisely, effectively, and efficiently in Daerah Istimewa Yogyakarta in order the quality and the amount of achievement of Pencak silat In Daerah Istimewa Yogyakarta improve.*

*The taught pattern influences the successful of Pesilat in reaching the top achievement. A good taught will be better conducted in childhood because of its good general movement. In that case, the general movement and marketing in school environment especially in elementary school is a good target to do the Pencak Silat achievement taught. Elementary school age is physically the most active in growth period to develop pesilat skill foundation.*

*The general movement and marketing process of Pencak Silat through institution contain some society components. In that case, a good cooperation with the government and private is needed, such as: (1) school (2) Education Institution (3) school environment society, (4) the residence official member, (5) sport industry.*

*Keywords: Model, the general movement, marketing, Pencak silat.*

## PENDAHULUAN

Pencak silat merupakan olahraga beladiri yang lahir dan berkembang dalam masyarakat rumpun Melayu. Pada awalnya pencak silat berfungsi sebagai alat untuk membela diri dari berbagai ancaman, khususnya yang datang dari sesama manusia. Seiring perkembangan peradaban manusia, fungsi dari pencak silat tidak hanya sebagai alat beladiri tetapi dapat dijadikan sebagai sarana berolahraga, sarana mencurahkan kecintaan pada rasa keindahan (estetika), dan alat

pendidikan mental dan rohani. Keempat aspek tersebut merupakan suatu rangkaian yang utuh, tidak dapat dipisah-pisahkan, saling mengisi, dan saling membutuhkan. Artinya, setiap gerakan dalam pencak silat selalu berlandaskan pada aspek beladiri, olahraga, seni, dan mental spiritual.

Pencak silat mulai berkembang di Indonesia sejak didirikannya organisasi Ikatan Pencak Silat Seluruh Indonesia (IPSI) pada tanggal 18 Mei 1948, di bawah pimpinan Mr. Wongsonegoro. Adapun terbentuknya organisasi IPSI pada awalnya memiliki tujuan untuk menggalang kembali semangat masyarakat dalam pembangunan bangsa Indonesia.

Salah satu upaya IPSI dalam pembangunan adalah ikut berperan aktif dalam setiap kegiatan yang terkait dengan kepentingan bangsa Indonesia. Sebagai wujud nyata adalah berperan aktif dalam mendirikan Komite Olahraga Nasional Indonesia. Selain itu, merintis pencak silat agar dapat dipertandingkan pada Pekan Olahraga Nasional merupakan salah satu upaya IPSI dalam mengangkat nama baik bangsa Indonesia. Oleh karena untuk mengembangkan pencak silat ke luar negeri memerlukan legalitas dari organisasi pemerintah. Dengan diterima sebagai olahraga resmi yang dipertandingkan, pencak silat mengalami perkembangan yang pesat. Sebagai indikasi dari perkembangan pencak silat adalah terbentuknya Persekutuan Pencak Silat Antara Bangsa (PERSILAT) pada tanggal 7-11 Maret 1980 di Jakarta yang diprakarsai oleh empat negara yaitu: Indonesia, Malaysia, Singapura, dan Brunai Darussalam.

Terbentuknya organisasi PERSILAT, semakin memberikan harapan besar terhadap perkembangan pencak silat. Untuk itu, berbagai upaya dilakukan agar pencak silat dapat diterima di dunia internasional. Salah satu hasil nyata upaya mengembangkan pencak silat adalah diikutsertakannya pencak silat sebagai cabang olahraga resmi pada setiap penyelenggaraan *Sea Games*. Bahkan pada Asian Games di Busan Korea Selatan pada tahun 2002, pencak silat ditampilkan sebagai *Sport Cultural Event*. Hal tersebut tentunya akan membawa nama baik bangsa Indonesia di tingkat internasional.

Pada awalnya prestasi pencak silat Indonesia merupakan acuan bagi negara-negara Asia dan Eropa. Bahkan di tingkat Asia Tenggara, pencak silat merupakan salah satu ladang medali emas bagi Indonesia di arena *Sea Games*. Namun dalam beberapa tahun terakhir, prestasi pencak silat Indonesia mengalami penurunan baik di tingkat regional maupun internasional. Sebagai indikasi, adalah kegagalan Indonesia menjadi juara umum di tingkat Asia Tenggara baik dalam kejuaraan yang sifatnya *invitasi* maupun *multi event*. Hal tersebut tentunya menjadi tantangan bagi bangsa Indonesia untuk kembali meningkatkan prestasi pencak silat, khususnya di Asia Tenggara.

Berbagai upaya telah dilakukan untuk meningkatkan prestasi pencak silat, diantaranya: (1) meningkatkan intensitas penyelenggaraan kejuaraan pencak silat, baik ditingkat nasional maupun internasional, (2) menyelenggarakan pelatihan bagi pelatih pencak silat, (3) menyelenggarakan pelatihan bagi wasit-juri pencak silat, dan (4) menyelenggarakan pusat pendidikan dan pelatihan pencak silat bagi pelajar dan mahasiswa. Namun pada kenyataannya upaya tersebut belum menunjukkan hasil yang memuaskan. Bahkan penyelenggaraan kegiatan tersebut seolah-olah merupakan suatu upaya yang sia-sia.

Berdasarkan dari pengamatan, pengembangan prestasi olahraga pencak silat di Indonesia pada kenyataannya belum diikuti dengan pola pembinaan yang terarah. Artinya, pola pembinaan olahraga pencak silat di Indonesia belum menerapkan sistem pelatihan yang dilakukan secara kontinyu, bertahap, dan berkelanjutan. Untuk itu diperlukan perhatian secara khusus terhadap sistem pembinaan olahraga pencak silat di Indonesia, khususnya di tingkat daerah.

Keberhasilan pesilat dalam meraih prestasi puncak tidak lepas dari pengaruh pola pembinaan yang dilakukan. Artinya, bila pola pembinaan yang dilakukan baik, maka akan menghasilkan prestasi yang lebih baik. Sebaliknya pola pembinaan yang tidak terarah mengakibatkan kegagalan dalam

berprestasi. Menurut Bempa (1994: 31) konsep piramida pembinaan prestasi meliputi tiga tahap, yaitu: (1) tahap multilateral adalah untuk mengembangkan pola gerak dasar (*basic movement pattern*), (2) tahap spesialisasi adalah penyesuaian terhadap kekhususan cabang olahraga, dan (3) tahap prestasi puncak adalah pematangan fisik, teknik, taktik, dan mental. Untuk itu, pembinaan olahraga pencak silat perlu dilakukan sejak awal, yaitu sejak masih usia anak-anak.

Prestasi puncak dalam olahraga dipengaruhi dan ditentukan oleh beberapa hal, di antaranya adalah bakat atlet, pelatih yang profesional, organisasi, sponsor, orang tua, dan dukungan instansi terkait. Di antara faktor tersebut, bakat atlet merupakan modal utama untuk meraih prestasi optimal, sehingga ada ungkapan bahwa seorang atlet itu dilahirkan dan dicetak. Oleh karena itu, dukungan dari sponsor, orang tua, organisasi, dan pelatih profesional belum dapat menjamin munculnya prestasi tanpa adanya dukungan dari bakat atlet.

Perkembangan prestasi olahraga merupakan hasil dari perpaduan kemampuan fisik, teknik, taktik, dan mental olahragawan yang diperoleh melalui proses pembinaan yang tepat. Menurut Sharkey (1986: 64) keberhasilan pencapaian prestasi dalam olahraga juga ditentukan oleh penjenjangan latihan sesuai dengan tingkat usia anak, yaitu *learning basic skill, variety of skill, specific training*, dan *high intensity training*. Artinya, untuk dapat meraih prestasi optimal diperlukan proses latihan secara kontinyu, bertahap, dan berkelanjutan. Untuk itu, pola pembinaan sejak usia dini perlu diterapkan agar anak memiliki pengalaman gerak yang nantinya dapat mendukung keterampilan gerak. Setiap rangkaian gerak dalam pencak silat selalu melibatkan sekumpulan otot yang kompleks. Agar gerak dapat dilakukan dengan baik dan benar diperlukan proses pembelajaran yang relatif lama dan dilakukan secara kontinyu, bertahap, dan berkelanjutan. Untuk itu, pembinaan terhadap pesilat lebih tepat bila dilakukan sejak masih usia anak-anak.

Berdasarkan uraian di atas dapat disimpulkan bahwa untuk meningkatkan prestasi, pola pembinaan pencak silat harus dilakukan sejak awal. Untuk itu, diperlukan adanya pemasalan pencak silat. Pemasalan melalui sekolah, khususnya Sekolah Dasar merupakan sasaran yang paling tepat untuk meningkatkan prestasi pencak silat. Oleh karena kecenderungan anak untuk berperilaku aktif relatif tinggi pada usia tersebut, sehingga memungkinkan untuk diberikan pemasalan gerak.

Sebagai langkah awal program pemasalan di sekolah perlu dioptimalkan kualitas pembelajaran kognitif, afektif, dan psikomotor dari anak. Untuk itu, pola pembelajaran pencak silat di sekolah perlu ditingkatkan untuk memberikan dasar yang seluas-luasnya bagi pemasalan, pembinaan, dan pembibitan dalam rangka memberikan peluang munculnya calon-calon pesilat berpotensi. Dengan demikian untuk meningkatkan kualitas pesilat dapat dilakukan dengan cara mengoptimalkan pelaksanaan pemasalan di sekolah.

## **PENCAK SILAT DI DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA**

Daerah Istimewa Yogyakarta merupakan salah satu propinsi yang memiliki potensi untuk pembinaan cabang olahraga pencak silat. Hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya perguruan pencak silat yang pernah berkembang di Daerah Istimewa Yogyakarta, diantaranya: (1) Perisai Diri, (2) Persatuan Hati, (3) Persaudaraan Setia Hati Terate, (4) Merpati Putih, (5) Tapak Suci, (6) Perpi Harimurti, (7) Phashadja Mataram, (8) Bima, (9) Telapak Sakti, dan (10) Popsi Bayu Manunggal. Selain itu masih banyak perguruan pencak silat lokal lain yang sempat berkembang di Daerah Istimewa Yogyakarta.

Phashadja Mataram, Tapak Suci, dan Perpi Harimurti merupakan perguruan pencak silat yang berasal dari Daerah Istimewa Yogyakarta. Ketiga perguruan tersebut merupakan anggota dari

sepuluh perguruan historis di Indonesia. Dengan adanya perguruan historis, Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki peluang yang lebih besar dalam mengembangkan prestasi pencak silat dibandingkan dengan daerah yang lain. Pada kenyataannya, dari tiga perguruan historis yang berada di Daerah Istimewa Yogyakarta, hanya perguruan Tapak Suci yang masih tetap berkembang dengan baik. Oleh karena pengembangan perguruan Tapak Suci dilakukan melalui sekolah-sekolah. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan pencak silat lebih tepat dilakukan melalui pendidikan, khususnya pada lingkungan sekolah.

Fenomena menarik dari pencak silat Daerah Istimewa Yogyakarta adalah sistem pemasalan dan pemasaran yang relatif tradisional. Artinya, perguruan dalam mengembangkan pencak silat cenderung pasif. Perguruan hanya menunggu siswa atau pesilat yang mendaftar untuk menjadi anggota perguruan, tanpa adanya propaganda yang menarik. Bahkan sistem "*gethok tular* dan *trah*" masih menjadi salah satu alat pemasalan dan pemasaran pada beberapa perguruan pencak silat. Sebagai indikasi, hanya sedikit masyarakat yang mengetahui tentang pencak silat dan manfaat dari latihan pencaksilat.

Sistem pemasaran pencak silat di Daerah Istimewa Yogyakarta merupakan salah satu kendala pengembangan prestasi pencak silat. Hal tersebut dikarenakan sistem pemasaran yang dilakukan oleh perguruan pencak silat relatif kurang menguntungkan. Pemasaran pencak silat dapat dilakukan dengan baik bila masyarakat memiliki pengetahuan tentang kelebihan dan kekurangan menjadi anggota perguruan pencak silat. Untuk itu, perlu adanya pemasalan pencak silat sebagai salah satu wujud dari pemasaran pencak silat di Daerah Istimewa Yogyakarta.

Sistem pemasalan dan pemasaran dapat berjalan dengan baik apabila konsumen mengetahui kualitas dari produk yang ditawarkan. Untuk itu diperlukan adanya propaganda yang baik dan realistis. Tujuan utama diadakannya pemasalan pencak silat di Daerah Istimewa Yogyakarta adalah untuk pembibitan calon atlet pencak silat yang berpotensi, sedangkan tujuan dari pemasaran pencak silat adalah sebagai upaya untuk meningkatkan kesejahteraan.

Setiap gerakan dalam pencak silat selalu berlandaskan pada aspek beladiri, olahraga, seni, dan mental spiritual yang merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan. Selain itu, ciri khas pencak silat dibandingkan dengan beladiri yang lain adalah dimasukkannya unsur musik sebagai alat untuk mengiringi gerakan pada pencak silat seni. Artinya, selain memiliki keterampilan gerak dan mental spiritual yang baik, pesilat harus melibatkan unsur keindahan dalam setiap gerak yang dilakukan. Bila dikemas dengan baik, maka akan menghasilkan paduan klasik yang sangat menarik untuk pertunjukan. Dengan demikian pencak silat dapat dipasarkan dalam bentuk *display* maupun kolaborasi dengan kesenian tradisional yang lain. Adapun pemasaran pencak silat dapat dilakukan melalui sekolah, tempat wisata, hotel, dan penyelenggaraan kejuaraan.

Sebagai kota pendidikan, pemasalan dan pemasaran pencak silat di Daerah Istimewa Yogyakarta lebih tepat melalui lingkungan pendidikan sekolah. Sistem pemasalan di lingkungan sekolah, merupakan salah satu model pemasaran pencak silat yang menguntungkan. Hal ini dikarenakan populasi masyarakat Daerah Istimewa Yogyakarta di dominasi oleh masyarakat pendidikan. Dengan demikian upaya untuk meningkatkan prestasi pencak silat Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki peluang yang baik bila dilakukan dengan menerapkan sistem pemasalan dan pemasaran di lingkungan sekolah.

## **PEMASALAN PENCAK SILAT DI SEKOLAH**

Pemasalan di lingkungan sekolah memiliki arti tersendiri bagi proses dinamisasi pencak silat. Departemen pendidikan nasional telah menunjukkan apresiasi yang begitu besar dengan

munculnya penghargaan terhadap atlet-atlet pencak silat melalui berbagai mekanismenya baik dengan penambahan NEM hingga PBAD (Penjaringan Bibit Atlit Daerah) di berbagai Universitas. Sampai saat ini sudah banyak mahasiswa yang dijamin dari melalui mekanisme PBAD, dan sudah banyak pula siswa-siswa SD, SLTP, dan SMA/SMK yang berprestasi pencak silat diuntungkan dengan penambahan NEM. Hal tersebut memberikan peluang bagi perguruan dan pelatih pencak silat untuk mengembangkan pencak silat melalui sekolah-sekolah.

Keberhasilan pesilat dalam meraih prestasi puncak sangat ditentukan oleh kualitas latihan yang dilakukan. Latihan yang berkualitas antara lain ditentukan oleh adanya atlet berbakat, pelatih profesional, sponsor, dan dukungan dari orang tua. Artinya, dalam proses latihan diperlukan kerjasama yang baik antar komponen-komponen tersebut. Pencak silat merupakan salah satu cabang olahraga yang dapat dikatakan masih tradisional. Untuk itu, daya jual pencak silat terhadap sponsor belum mendapatkan tanggapan yang menguntungkan. Sebagai akibatnya, kegiatan yang terkait dengan pencak silat sering mengalami kesulitan dalam pendanaan, khususnya di Daerah Istimewa Yogyakarta. Untuk itu perlu adanya terobosan-terobosan dalam upaya mengembangkan pencak silat di Daerah Istimewa Yogyakarta.

Salah satu kelemahan dari pencak silat di Daerah Istimewa Yogyakarta adalah pola pembinaan masih bersifat insidental. Artinya, pola pembinaan belum dilakukan secara kontinyu, bertahap, dan berkelanjutan. Sebagai indikasi, prestasi pencak silat Daerah Istimewa Yogyakarta relatif sulit berkembang baik di tingkat nasional maupun internasional. Untuk itu, pola pembinaan pencak silat Daerah Istimewa Yogyakarta harus diawali dengan melakukan pemaksimalan pencak silat di lingkungan sekolah, terutama pada Sekolah Dasar. Oleh karena masa anak-anak merupakan masa yang paling aktif secara fisik dalam pertumbuhan, sehingga merupakan tahap yang paling tepat untuk membangun pondasi keterampilan dari pesilat.

Menurut Bonga (1994: 34) pada tahap pemaksimalan gerak dan pembelajaran jasmaniah yang paling penting adalah menyajikan gerak-gerak dasar olahraga pada anak. Oleh karena pada usia 6-8 tahun merupakan usia yang tepat bagi anak untuk memulai latihan olahraga. Sedangkan anak pada usia kelas 4 sampai dengan kelas 6 Sekolah Dasar sudah mulai dapat menunjukkan potensi dan kesiapan secara fisik dan mental untuk belajar keterampilan gerak yang spesifik. Dengan demikian proses pembinaan pesilat tepat dilakukan terhadap anak-anak usia Sekolah Dasar.

Pembinaan prestasi pencak silat sejak dini dapat dilakukan secara sistematis melalui pendidikan olahraga di sekolah yang berkoordinasi dengan induk organisasi cabang olahraga masing-masing. Oleh karena itu, pembinaan calon pesilat tepat dilakukan sejak masih usia muda (anak-anak). Dengan demikian, kelompok yang tepat dijadikan obyek pemaksimalan dan pembinaan adalah pelajar di Sekolah Dasar sampai dengan SLTP kelas 2, yang rata-rata masih berusia antara 6-14 tahun.

Menurut Vannier dan Gallahue (1978: 335-336) kelompok pelajar Sekolah Dasar merupakan usia emas (*golden age*) yang tepat untuk meletakkan dasar-dasar keterampilan gerak. Usia emas anak Sekolah Dasar dikelompokkan menjadi dua, yaitu: (1) usia bermain, adalah kelompok kelas bawah (kelas 1, 2, dan 3) dan (2) usia pengembangan keterampilan olahraga, adalah pada kelompok kelas atas (kelas 4, 5, dan 6). Dengan demikian, proses pembinaan prestasi pencak silat harus diawali sejak masih usia dini. Artinya, untuk memperoleh dan mempermudah proses pembinaan diperlukan adanya pemaksimalan pencak silat. Sistem pemaksimalan pencak silat lebih tepat melalui lingkungan sekolah, khususnya tingkat Sekolah Dasar.

## **PEMASARAN PENCAK SILAT DI SEKOLAH**

Dalam konsep bisnis, kualitas barang identik dengan harga barang. Artinya, bila harga barang yang ditawarkan relatif mahal, maka ada anggapan bahwa kualitas barang tersebut bagus. Dan sebaliknya bila barang ditawarkan dengan harga murah akan menimbulkan anggapan bahwa barang tersebut memiliki kualitas yang rendah. Demikian juga dalam pemasaran pencak silat, perlu adanya pembaharuan dalam proses pengembangan.

Ditinjau dari segi pemasaran, pencak silat belum memiliki peluang yang menjanjikan. Oleh karena pencak silat memiliki harga penawaran yang rendah dibandingkan dengan cabang olahraga beladiri yang lain, di antaranya: taekwondo, karate, dan yudo. Berdasarkan dari hasil pengamatan rata-rata iuran pada sebuah perguruan pencak silat relatif murah yaitu antara Rp 2500,- sampai dengan Rp. 5000,- perbulan. Bahkan pada beberapa perguruan, memiliki anak latihan merupakan suatu hal yang istimewa, sehingga anak yang mengikuti latihan diperbolehkan untuk tidak memberikan iuran pada perguruan. Dengan demikian dari segi pemasaran pengembangan pencak silat relatif belum menguntungkan. Untuk itu, perlu adanya pemikiran kreatif dalam upaya memasarkan pencak silat.

Proses pemasalan pencak silat di tingkat sekolah, merupakan salah satu model pemasaran pencak silat yang menguntungkan. Berikut ini adalah gambaran sederhana tentang keuntungan pemasaran pencak silat melalui sekolah. Honor pelatih pada kegiatan ekstra kurikuler ditingkat sekolah Daerah Istimewa Yogyakarta rata-rata Rp. 85.000,- per bulan. Diumpamakan pelatih dapat menyelenggarakan latihan pada empat sekolah, maka penghasilan tetap yang diperoleh rata-rata Rp. 340.000,- per bulan. Selain itu, untuk penyelenggaraan organisasi dapat ditarik rata-rata Rp. 5000,- per bulan dari setiap siswa. Bila pada setiap tempat latihan memiliki siswa sejumlah 10 anak, maka masukan untuk organisasi sejumlah Rp. 200.000,- per bulan. Dengan demikian pelatih dapat mengelola sejumlah Rp. 540.000,- dalam setiap bulan.

Gambaran di atas hanya merupakan sebagian kecil keuntungan yang diperoleh dalam pemasaran pencak silat di tingkat sekolah. Keuntungan lain yang dapat diperoleh dari pemasaran pencak silat di lingkungan sekolah, di antaranya melalui penyelenggaraan UKT (Ujian Kenaikan Tingkat), pengadaan sarana dan prasarana, dan keterlibatan dalam kegiatan kejuaraan. Dengan pengelolaan yang baik, sistem pemasaran pencak silat melalui sekolah memiliki peluang yang menguntungkan baik dari segi prestasi olahraga maupun finansial.

## **MITRA KERJA**

Proses pemasalan dan pemasaran merupakan upaya peningkatan kualitas dan kuantitas pesilat yang dilakukan pada awal pembinaan prestasi. Artinya, pemasalan merupakan pondasi awal dalam pembentukan calon atlet-atlet berbakat, sedangkan pemasaran merupakan modal penyelenggaraan pembinaan prestasi. Dengan demikian pemasalan dan pemasaran merupakan satu rangkaian yang tidak dapat dipisahkan dalam upaya mengembangkan dan meningkatkan prestasi pencak silat, khususnya di Daerah Istimewa Yogyakarta.

Sasaran utama dari pemasalan adalah menciptakan kondisi agar masyarakat, khususnya pada usia anak-anak untuk melibatkan diri dalam kegiatan olahraga. Artinya, masyarakat diharapkan berperan serta secara aktif dalam aktivitas jasmani atau olahraga sebagai upaya pembinaan dan pemasaran olahraga di masyarakat yang ditujukan untuk merangsang dan membangkitkan motivasi serta partisipasi aktif masyarakat agar melakukan aktivitas jasmani atau olahraga secara teratur, terprogram, dan terukur. Dengan demikian masyarakat dapat merasakan manfaat dan menikmati hidup secara sehat dan aman. Keberhasilan upaya tersebut

diharapkan dapat mendorong dan menumbuhkan kesadaran pada masyarakat bahwa olahraga merupakan salah satu kebutuhan pokok dalam hidup. Untuk itu, keterlibatan masyarakat sebagai obyek dalam proses pemasalan sangat diperlukan.

Seperti dijelaskan di atas, keberhasilan pesilat dalam meraih prestasi puncak sangat ditentukan oleh kerjasama yang baik antara atlet berbakat, pelatih profesional, sponsor, dan dukungan dari orang tua. Untuk itu, dalam proses pemasalan dan pemasaran perlu diadakan kerjasama baik dengan beberapa instansi pemerintah maupun non pemerintah, di antaranya: (1) kerjasama dengan sekolah, (2) kerjasama dengan dinas pendidikan, (3) kerjasama dengan masyarakat lingkungan sekolah, (4) kerjasama dengan Pengkab atau Pengprop, dan (5) kerjasama dengan industri olahraga.

Kerjasama yang dapat ditawarkan pada sekolah adalah bahwa pembinaan pencak silat yang dilakukan dapat membantu proses pengembangan kognitif dan afektif dari anak didik. Sehingga dapat meningkatkan kualitas dari siswa sekolah tersebut. Selain itu, prestasi yang diraih akan meningkatkan kredibilitas dan eksistensi dan sekolah. Untuk itu dalam proses pembinaan pencak silat di sekolah harus didasarkan pada kurikulum yang telah disesuaikan kurikulum di sekolah.

Kerjasama dengan dinas pendidikan merupakan satu hal yang mutlak harus dilakukan untuk dapat mengembangkan pencak silat di tingkat sekolah. Pencak silat merupakan salah satu cabang olahraga wajib diselenggarakan selama berlangsungnya Pekan Olahraga Pelajar Nasional (POPNAS). Untuk itu, setiap dinas pendidikan berupaya untuk meningkatkan proses pembinaan atlet agar dapat meraih prestasi optimal. Dengan demikian dinas pendidikan memiliki kepentingan dalam hal pengembangan pencak silat. Dengan melakukan pembinaan pencak silat di tingkat sekolah, maka relatif menguntungkan bagi dinas pendidikan dalam upaya meningkatkan prestasi atlet pelajar. Oleh karena proses pembibitan sudah dilakukan sejak usia dini, sehingga dinas pendidikan hanya meningkatkan proses pembinaan selanjutnya. Adapun bentuk kerjasama yang dapat ditawarkan dengan dinas pendidikan adalah penyelenggaraan PPLP, rekomendasi penyelenggaraan ekstra kurikuler bagi sekolah, penyelenggaraan kejurda pelajar, dan sertifikasi terhadap atlet berprestasi..

Pengkab dan Pengprop IPSI merupakan wadah untuk mengembangkan dan meningkatkan prestasi pesilat. Untuk itu kerjasama perlu dilakukan agar visi dan misi penyelenggaraan latihan memiliki arah dan tujuan yang jelas. Adapun bentuk kerjasama dengan Pengkab dan Pengprop IPSI adalah legalitas dan sertifikasi.

Kerjasama dengan industri olahraga terkait dengan penyediaan sarana dan prasarana olahraga pencak silat. Keuntungan yang diperoleh dari hasil kerjasama dengan industri olahraga adalah pengalokasian dana untuk peralatan relatif murah. Dengan demikian pendanaan dapat diarahkan untuk mengembangkan dan meningkatkan prestasi pencak silat. Adapun peralatan yang harus dimiliki oleh pesilat di antaranya: target, pelindung kaki, *gentle protector*, sedangkan sarana yang harus dimiliki oleh klub (perguruan) adalah *body protector* dan matras.

## KESIMPULAN

Perkembangan pencak silat di daerah Istimewa Yogyakarta belum diimbangi dengan peningkatan prestasi yang optimal. Oleh karena proses pengembangan pencak silat belum dilakukan secara yang terukur, terprogram, dan terarah. Sebagai indikasi, pola pembinaan prestasi pencak silat di Daerah Istimewa Yogyakarta tidak dapat dilakukan secara kontinyu, bertahap, dan berkelanjutan.

Keberhasilan pesilat dalam meraih prestasi puncak tidak lepas dari pengaruh pola pembinaan yang dilakukan. Pembinaan yang baik harus dimulai dari tahap awal, yaitu sejak masih usia anak-

anak. Oleh karena pada masa anak-anak merupakan usia yang tepat untuk pemasangan gerak. Untuk itu, pemasangan pencak silat di lingkungan sekolah, khususnya Sekolah Dasar merupakan sasaran yang tepat untuk melakukan pembinaan prestasi pencak silat. Oleh karena masa anak-anak merupakan usia yang paling aktif secara fisik dalam pertumbuhan, sehingga merupakan tahap yang paling tepat untuk membangun pondasi keterampilan dari pesilat.

Dalam proses pemasangan dan pemasaran pencak silat melalui lingkungan sekolah diperlukan adanya kerjasama yang baik dengan beberapa instansi pemerintah maupun non pemerintah, di antaranya: (1) kerjasama dengan sekolah, (2) kerjasama dengan dinas pendidikan, (3) kerjasama dengan masyarakat lingkungan sekolah, (4) kerjasama dengan Pengkab atau Pengprop, dan (5) kerjasama dengan industri olahraga.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Bompa, Tudor O. 1983. *Theory and Methodology of Training. The Key to Athletic Performance*. Dubuque. Iowa: Kendall/Hunt Publishing Company.
- Brown, Jim. 2001. *Sports Talent, How to Identify and Methodology of Training: Fourth Edition*. United States. Human Kinetics.
- Gallahue, David L. 1966. *Development Physical Education for Today's Children*, 3<sup>rd</sup> Edition. Dubuque, Iowa: Brown and Bechmark.
- Lawther, John D., 1977. *The Learning and Performance of Physical Skills*. Englewood Cliffs, N. J. : Prentice-Hall, Inc.
- Sharkey, B.J. (1986). *Sport Guide to Sport Physiology*, USA Human Kinetics.

## HASIL DISKUSI SEMINAR

### Pertanyaan:

1. Mengapa pemasaran pencak silat harus dilakukan sejak usia Sekolah Dasar?
2. Bagaimana cara memasarkan pencak silat selain melalui sekolah? Karena pencak silat sifatnya masih relatif tradisional.
3. Bagaimana cara mengatasi kesenjangan prestasi pencak silat Daerah Istimewa Yogyakarta?
4. Langkah apa yang dapat dilakukan untuk mengawali pemasaran pencak silat di tingkat sekolah?

### Jawaban :

1. Berdasarkan dari pengamatan, pengembangan prestasi olahraga pencak silat di Indonesia pada kenyataannya belum diikuti dengan pola pembinaan yang terarah. Artinya, pola pembinaan olahraga pencak silat di Indonesia belum menerapkan sistem pelatihan yang dilakukan secara kontinyu, bertahap, dan berkelanjutan. Seperti kita ketahui bersama, bahwa keberhasilan pesilat dalam meraih prestasi puncak tidak lepas dari pengaruh pola pembinaan yang dilakukan. Artinya, bila pola pembinaan yang dilakukan baik, maka akan menghasilkan prestasi yang lebih baik. Sebaliknya pola pembinaan yang tidak terarah mengakibatkan kegagalan dalam berprestasi. Kita tahu bahwa konsep piramida pembinaan prestasi meliputi tiga tahap, yaitu: (1) tahap multilateral adalah untuk mengembangkan pola gerak dasar (*basic movement patern*), (2) tahap spesialisasi adalah penyesuaian terhadap kekhususan cabang olahraga, dan (3) tahap prestasi puncak adalah pematangan fisik, teknik, taktik, dan mental. Untuk itu, pembinaan olahraga pencak silat perlu dilakukan sejak awal, yaitu sejak masih usia anak-anak. Selain itu prestasi puncak dalam olahraga sangat dipengaruhi oleh bakat dari atlet. Bakat atlet merupakan modal utama untuk meraih prestasi optimal, sehingga ada ungkapan bahwa seorang atlet itu dilahirkan dan dicetak. Oleh karena itu, dukungan dari sponsor, orang tua, organisasi, dan pelatih profesional belum dapat menjamin munculnya prestasi tanpa adanya dukungan dari bakat atlet. Perkembangan prestasi olahraga merupakan hasil dari perpaduan kemampuan fisik, teknik, taktik, dan mental olahragawan yang diperoleh melalui proses pembinaan yang tepat. Menurut beberapa pakar olahraga, keberhasilan pencapaian prestasi dalam olahraga juga ditentukan oleh penjenjangan latihan sesuai dengan tingkat usia anak, yaitu *learning basic skill*, *variety of skill*, *specific training*, dan *high intensity training*. Artinya, untuk dapat meraih prestasi optimal diperlukan proses latihan secara kontinyu, bertahap, dan berkelanjutan. Untuk itu, pola pembinaan sejak usia dini perlu diterapkan agar anak memiliki pengalaman gerak yang nantinya dapat mendukung keterampilan gerak. Setiap rangkaian gerak dalam pencak silat selalu melibatkan sekumpulan otot yang kompleks. Agar gerak dapat dilakukan dengan baik dan benar diperlukan proses pembelajaran yang relatif lama dan dilakukan secara kontinyu, bertahap, dan berkelanjutan. Untuk itu, pembinaan terhadap pesilat lebih tepat bila dilakukan sejak masih usia anak-anak. Pemasalan melalui sekolah, khususnya Sekolah Dasar merupakan sasaran yang paling tepat untuk meningkatkan prestasi pencak silat. Oleh karena kecenderungan anak untuk berperilaku aktif relatif tinggi pada usia tersebut, sehingga memungkinkan untuk diberikan pemasaran gerak.
2. Oleh karena pencak silat merupakan beladiri yang masih dianggap tradisional, sehingga menjadi satu tantangan yang menarik untuk diangkat ke dunia internasional. Salah satu kelebihan dari pencak silat adalah memiliki nilai seni baik dari segi gerak maupun musik. Dengan meramu unsur tersebut akan memunculkan suatu karya kolosal yang sangat menarik

untuk di pertunjukkan, di antaranya melalui penyelenggaraan display, baik di tempat-tempat wisata maupun di penginapan wisatawan asing. Tentu saja hal tersebut memerlukan adanya kerjasama yang baik dengan pemerintah daerah maupun pengusaha perhotelan. Setiap gerakan dalam pencak silat selalu berlandaskan pada aspek beladiri, olahraga, seni, dan mental spiritual yang merupakan satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan. Selain itu, ciri khas pencak silat dibandingkan dengan beladiri yang lain adalah dimasukkannya unsur musik sebagai alat untuk mengiringi gerakan pada pencak silat seni. Artinya, selain memiliki keterampilan gerak dan mental spiritual yang baik, pesilat harus melibatkan unsur keindahan dalam setiap gerak yang dilakukan. Bila dikemas dengan baik, maka akan menghasilkan paduan klasik yang sangat menarik untuk pertunjukan. Dengan demikian pencak silat dapat dipasarkan dalam bentuk *display* maupun kolaborasi dengan kesenian tradisional yang lain. Adapun pemasaran pencak silat dapat dilakukan melalui sekolah, tempat wisata, hotel, dan penyelenggaraan kejuaraan.

3. Dengan menyelenggarakan kegiatan yang terkait dengan upaya pengembangan pencak silat, diantaranya:
  - 1) meningkatkan intensitas penyelenggaraan kejuaraan pencak silat, baik pelajar maupun dewasa
  - 2) menyelenggarakan pelatihan bagi pelatih pencak silat
  - 3) menyelenggarakan pelatihan bagi wasit-juri pencak silat
  - 4) menyelenggarakan pusat pendidikan dan pelatihan pencak silat bagi pelajar dan mahasiswa.
4. Dengan melalui pemasaran pencak silat di tingkat sekolah. Adapun penjelasannya adalah sebagai berikut: Sebagai kota pendidikan, pemasaran dan pemasaran pencak silat di Daerah Istimewa Yogyakarta lebih tepat melalui lingkungan pendidikan sekolah. Sistem pemasaran di lingkungan sekolah, merupakan salah satu model pemasaran pencak silat yang menguntungkan. Hal ini dikarenakan populasi masyarakat Daerah Istimewa Yogyakarta di dominasi oleh masyarakat pendidikan. Dengan demikian upaya untuk meningkatkan prestasi pencak silat Daerah Istimewa Yogyakarta memiliki peluang yang baik bila dilakukan dengan menerapkan sistem pemasaran dan pemasaran di lingkungan sekolah. Pemasaran di lingkungan sekolah memiliki arti tersendiri bagi proses dinamisasi pencak silat. Departemen pendidikan nasional telah menunjukkan apresiasi yang begitu besar dengan munculnya penghargaan terhadap atlet-atlet pencak silat melalui berbagai mekanismenya baik dengan penambahan NEM hingga PBAD (Penjaringan Bibit Atlet Daerah) di berbagai Universitas. Sampai saat ini sudah banyak mahasiswa yang dijamin dari melalui mekanisme PBAD, dan sudah banyak pula siswa-siswa SD, SLTP, dan SMA/SMK yang berprestasi pencak silat diuntungkan dengan penambahan NEM. Hal tersebut memberikan peluang bagi perguruan dan pelatih pencak silat, untuk mengembangkan pencak silat melalui sekolah-sekolah. Proses pemasaran dan pemasaran merupakan upaya peningkatan kualitas dan kuantitas pesilat yang dilakukan pada awal pembinaan prestasi. Artinya, pemasaran merupakan pondasi awal dalam pembentukan calon atlet-atlet berbakat, sedangkan pemasaran merupakan modal penyelenggaraan pembinaan prestasi. Dengan demikian pemasaran dan pemasaran merupakan satu rangkaian yang tidak dapat dipisahkan dalam upaya mengembangkan dan meningkatkan prestasi pencak silat, khususnya di Daerah Istimewa Yogyakarta. Sasaran utama dari pemasaran adalah menciptakan kondisi agar masyarakat, khususnya pada usia anak-anak untuk melibatkan diri dalam kegiatan olahraga. Artinya, masyarakat diharapkan berperan serta secara aktif dalam aktivitas jasmani atau olahraga sebagai upaya pembinaan

dan pemasalan olahraga di masyarakat yang ditujukan untuk merangsang dan membangkitkan motivasi serta partisipasi aktif masyarakat agar melakukan aktivitas jasmani atau olahraga secara teratur, terprogram, dan terukur. Dengan demikian masyarakat dapat merasakan manfaat dan menikmati hidup secara sehat dan aman. Keberhasilan upaya tersebut diharapkan dapat mendorong dan menumbuhkan kesadaran pada masyarakat bahwa olahraga merupakan salah satu kebutuhan pokok dalam hidup. Untuk itu, keterlibatan masyarakat sebagai obyek dalam proses pemasalan sangat diperlukan. Untuk itu, dalam proses pemasalan dan pemasaran perlu diadakan kerjasama baik dengan beberapa instansi instansi pemerintah maupun non pemerintah, di antaranya: (1) kerjasama dengan sekolah, (2) kerjasama dengan dinas pendidikan, (3) kerjasama dengan masyarakat lingkungan sekolah, (4) kerjasama dengan Pengkab atau Pengprop, dan (5) kerjasama dengan industri olahraga. Kerjasama yang dapat ditawarkan pada sekolah adalah bahwa pembinaan pencak silat yang dilakukan dapat membantu proses pengembangan kognitif dan afektif dari anak didik. Sehingga dapat meningkatkan kualitas dari siswa sekolah tersebut. Selain itu, prestasi yang diraih akan meningkatkan kredibilitas dan eksistensi dari sekolah. Untuk itu dalam proses pembinaan pencak silat di sekolah harus didasarkan pada kurikulum yang telah disesuaikan kurikulum di sekolah. Kerjasama dengan dinas pendidikan merupakan satu hal yang mutlak harus dilakukan untuk dapat mengembangkan pencak silat di tingkat sekolah. Pencak silat merupakan salah satu cabang olahraga wajib diselenggarakan selama berlangsungnya Pekan Olahraga Pelajar Nasional (POPNAS). Untuk itu, setiap dinas pendidikan berupaya untuk meningkatkan proses pembinaan atlet agar dapat meraih prestasi optimal. Dengan demikian dinas pendidikan memiliki kepentingan dalam hal pengembangan pencak silat. Dengan melakukan pembinaan pencak silat di tingkat sekolah, maka relatif menguntungkan bagi dinas pendidikan dalam upaya meningkatkan prestasi atlet pelajar. Oleh karena proses pembibitan sudah dilakukan sejak usia dini, sehingga dinas pendidikan hanya meningkatkan proses pembinaan selanjutnya. Adapun bentuk kerjasama yang dapat ditawarkan dengan dinas pendidikan adalah penyelenggaraan PPLP, rekomendasi penyelenggaraan ekstra kurikuler bagi sekolah, penyelenggaraan kejurda pelajar, dan sertifikasi terhadap atlet berprestasi. Pengkab dan Pengprop IPSI merupakan wadah untuk mengembangkan dan meningkatkan prestasi pesilat. Untuk itu kerjasama perlu dilakukan agar visi dan misi penyelenggaraan latihan memiliki arah dan tujuan yang jelas. Adapun bentuk kerjasama dengan Pengkab dan Pengprop IPSI adalah legalitas dan sertifikasi. Kerjasama dengan industri olahraga terkait dengan penyediaan sarana dan prasarana olahraga pencak silat. Keuntungan yang diperoleh dari hasil kerjasama dengan industri olahraga adalah pengalokasian dana untuk peralatan relatif murah. Dengan demikian pendanaan dapat diarahkan untuk mengembangkan dan meningkatkan prestasi pencak silat. Adapun peralatan yang harus dimiliki oleh pesilat di antaranya target, pelindung kaki, *genelle protector*, sedangkan sarana yang harus dimiliki oleh klub (perguruan) adalah *body protector* dan matras.