



FAKULTAS ILMU KEOLAHRAGAAN  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

SILABUS BISNIS OLAHRAGA

No: SIL/SOR 217/17

Revisi : 00

Tgl.1 Sept 09

Hal.1-4

Semester 3

-

16 X Pertemuan

Fakultas	: Ilmu Keolahragaan
Program Studi	: IKORA
Mata Kuliah	: Bisnis Olahraga
Kode Mata Kuliah	: SOR 217
Jumlah SKS	: Teori 2 SKS
Semester	: 3
Mata Kuliah Prasyarat & Kode	: -
Dosen	: Yudik Prasetyo, M.Kes.

### I. DESKRIPSI MATA KULIAH

Mata kuliah Bisnis Olahraga mata kuliah wajib lulus dengan bobot 2 SKS, pada semester III. Dalam mata kuliah ini membahas konsep-konsep dasar meliputi: 1) ruang lingkup bisnis (pengertian bisnis dan pemasaran jasa, tujuan dan sasaran bisnis, konsep dan pengertian jasa, klasifikasi dan karakteristik jasa, serta bauran pemasaran), 2) merancang kegiatan bisnis (mengetahui karakteristik pemasaran, perencanaan pemasaran, mengetahui karakteristik hasil produk, serta rencana kebutuhan dan penggunaan dana), 3) kualitas jasa bidang olahraga (pengertian kualitas jasa, konsep kualitas jasa, dimensi kualitas jasa, pengukuran kualitas jasa, dan kepuasan pelanggan), 3) pengawasan kegiatan bisnis (kriteria keberhasilan kegiatan bisnis, alat untuk penilaian hasil kerja, dan menilai hasil kerja). Metode penyajian kuliah meliputi ceramah, dan diskusi. Untuk itu mahasiswa harus dapat menyusun tugas-tugas baik secara terstruktur, maupun mandiri.

### II. STANDAR KOMPETENSI MATA KULIAH

Mahasiswa dapat mengetahui dan memahami ruang lingkup bisnis olahraga, merancang kegiatan bisnis, mempertahankan kualitas jasa bidang olahraga, dan melakukan pengawasan kegiatan bisnis.

Dibuat Oleh :  Yudik Prasetyo, M.Kes	Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta	Diperiksa Oleh :  Kajur PKR
---	---	-----------------------------------



**FAKULTAS ILMU KEOLAHRAGAAN  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA**

**SILABUS BISNIS OLAHRAGA**

No: SIL/SOR 217/17

Revisi : 00

Tgl.1 Sept 09

Hal.1-4

Semester 3

-

16 X Pertemuan

**III. RENCANA KEGIATAN**

<b>Tatap Muka Ke-</b>	<b>Kompetensi Dasar</b>	<b>Materi Pokok</b>	<b>Strategi Perkuliahan</b>	<b>Sumber Bahan/Referensi</b>
1	Mampu mengetahui dan memahami pengertian bisnis, pengertian pemasaran jasa	Bisnis, Pemasaran	Perkuliahan tatap muka	C & A, D
2	Mampu memahami Pengertian Bisnis, Tujuan Bisnis, Karakteristik Barang dan Jasa	Pengertian Bisnis, Tujuan Bisnis, Karakteristik Barang dan Jasa	Perkuliahan Tatap muka, diskusi	C & A, B
3	Mampu memahami klasifikasi jasa	Klasifikasi Jasa	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	B & A
4	Mampu memahami manajemen pemasaran dan lingkungan	Manajemen Pemasaran dan Lingkungan	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	C
5	Mampu memahami konsep inti pemasaran	Konsep Inti Pemasaran	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	B & D
6	Mampu mengidentifikasi bauran pemasaran	Bauran Pemasaran	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	B & E
7	Mampu memahami rencana kebutuhan dan penggunaan dana	Rencana Kebutuhan dan Penggunaan Dana	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	B
8	Mampu memahami pengertian kualitas jasa, konsep	Pengertian Kualitas Jasa, Konsep	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	B

Dibuat Oleh :  Yudik Prasetyo, M.Kes	Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta	Diperiksa Oleh :  Kajur PKR
---	---	-----------------------------------



FAKULTAS ILMU KEOLAHRAGAAN  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

SILABUS BISNIS OLAHRAGA

No: SIL/SOR 217/17

Revisi : 00

Tgl.1 Sept 09

Hal.1-4

Semester 3

-

16 X Pertemuan

	kualitas jasa	Kualitas jasa		
9	Mampu memahami dimensi kualitas jasa	Dimensi Kualitas Jasa	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	A
10	Mampu mengidentifikasi prinsip-prinsip kualitas jasa	Prinsip-Prinsip Kualitas Jasa	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	B, D
11	Mampu memahami pengukuran kualitas jasa	Pengukuran Kualitas Jasa	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	A
12	Mampu mengidentifikasi kepuasan langganan	Kepuasan Langganan	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	A, B
13	Mampu memahami kriteria kegiatan bisnis	Kriteria Kegiatan Bisnis	Perkuliahan Tatap muka, diskusi	C, D
14	Mampu mengidentifikasi alat untuk penilaian hasil kerja	Alat Untuk Penilaian Hasil Kerja	Perkuliahan Tatap muka, diskusi	C
15	Mampu merancang bisnis olahraga	Merancang Bisnis Olahraga	Presentasi dan diskusi per kelompok	A, B, C, D, E
16	Mampu memahami nilai hasil kerja	Nilai Hasil Kerja	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	C

Dibuat Oleh :  Yudik Prasetyo, M.Kes	Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta	Diperiksa Oleh :  Kajur PKR
---	---	-----------------------------------

	<b>FAKULTAS ILMU KEOLAHRAGAAN</b> <b>UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA</b>			
	<b>SILABUS BISNIS OLAHRAGA</b>			
	No: SIL/SOR 217/17	Revisi : 00	Tgl.1 Sept 09	Hal.1-4
	Semester 3	-	16 X Pertemuan	

#### IV. REFERENSI/SUMBER BAHAN

##### A. Wajib:

- A. Agung Nugroho. (2000). *Majalah Ilmiah Olahraga: Pemasaran Jasa Bidang Olahraga*. Yogyakarta: FIK-UNY.
- B. Fandi Ciptono. (1996). *Manajemen Jasa*. Yogyakarta: Andi Offset.
- C. Tarsis Tarmudji. (1991). *Manajemen Bisnis*. Yogyakarta: Liberti.

##### B. Anjuran

- D. Brooks CM. (1988). *Sports Marketing: Competitive Business Strategies for Sports*. New Jersey: PRENTICE HALL.
- E. Parks JB, Zanger BRK, Quarterman J. (1997). *Contemporary Sport Management*. Bowling Green State University: Human Kinetics.

#### V. EVALUASI

NO	KOMPONEN EVALUASI	BOBOT (%)
1	Partisipasi kuliah	5 %
2	Tugas-tugas	15 %
3	Ujian Tengah Semester	30%
4	Ujian Semester	50%
Jumlah		100%

Dibuat Oleh :  Yudik Prasetyo, M.Kes	Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi dokumen tanpa ijin tertulis dari Fakultas Ilmu Keolahragaan Universitas Negeri Yogyakarta	Diperiksa Oleh :  Kajur PKR
---	---	-----------------------------------