



FAKULTAS ILMU KEOLAHRAGAAN
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

SILABUS PEMASARAN OLAHHRAGA

No: SIL/SMO 307/17 Revisi : 00 Tgl.1Agst 2010 Hal.1-4

Semester VII - 16 X Pertemuan

Fakultas : Ilmu Keolahragaan
Program Studi : IKORA
Mata Kuliah : Pemasaran Olahraga
Kode Mata Kuliah : SMO 307
Jumlah SKS : Teori 2 SKS, Praktik 1 SKS
Semester : VII
Mata Kuliah Prasyarat & Kode : -
Dosen : Yudik Prasetyo, M.Kes.
Sulistiyono, M.Pd.

I. DESKRIPSI MATA KULIAH

Mata kuliah Pemasaran Olahraga mata kuliah konsentrasi manajemen olahraga wajib lulus dengan bobot teori 2 SKS dan praktik 1 SKS pada semester VII. Pada Matakuliah ini akan membahas konsep dasar pemasaran, periklanan, perilaku konsumen, perencanaan dan pemasaran olahraga, kebugaran dan kesehatan. 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 konsep dasar pemasaran, periklanan, perilaku konsumen, perencanaan dan pemasaran olahraga, kebugaran dan kesehatan.

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 PEMASARAN OLAHRAGA

No: SIL/SMO 307/17

Revisi : 00

Tgl.1Agst 2010

Hal.1-4

Semester VII

-

16 X Pertemuan

III. RENCANA KEGIATAN

Tatap Muka Ke-	Kompetensi Dasar	Materi Pokok	Strategi Perkuliahan	Sumber Bahan/Referensi
1	Mampu mengetahui dan memahami pengertian pemasaran	Pemasaran	Perkuliahan tatap muka	C & A, D
2	Mampu memahami tujuan dan konsep pemasaran, serta pengertian jasa	Tujuan pemasaran, Konsep pemasaran, Pengertian Jasa	Perkuliahan Tatap muka	C & A, B
3	Mampu memahami klasifikasi jasa, karakteristik jasa, bauran pemasaran	Klasifikasi Jasa, Karakteristik Jasa, Bauran Pemasaran	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	B & A
4	Mampu memahami karakteristik pemasaran dan lingkungan	Karakteristik Pemasaran dan Lingkungan	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	C
5	Mampu memahami bauran pemasaran/periklanan	Bauran pemasaran/periklanan	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	C & D
6	Mampu memahami perilaku konsumen	Perilaku konsumen	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	B & E
7.	Mampu memahami perencanaan pemasaran	Perencanaan Pemasaran	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	B & D
8.	Mampu mengidentifikasi karakteristik hasil produk	Karakteristik Hasil Produk	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	B & E
9.	Mampu memahami rencana kebutuhan dan penggunaan dana	Rencana Kebutuhan dan Penggunaan Dana	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 PEMASARAN OLAHRAGA

No: SIL/SMO 307/17

Revisi : 00

Tgl.1Agst 2010

Hal.1-4

Semester VII

-

16 X Pertemuan

10.	Mampu memahami pengertian kualitas jasa, konsep kualitas jasa	Pengertian Kualitas Jasa, Konsep Kualitas jasa	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	B
11.	Mampu memahami dimensi kualitas jasa	Dimensi Kualitas Jasa	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	A
12.	Mampu mengidentifikasi prinsip-prinsip kualitas jasa	Prinsip-Prinsip Kualitas Jasa	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	B, D
13.	Mampu melakukan pengukuran kualitas jasa	Pengukuran Kualitas Jasa	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	A
14.	Mampu mengidentifikasi dan memberikan kepuasan langganan	Kepuasan Langganan	Perkuliahan Tatap muka, Diskusi	A, B
15	Mampu merancang pemasaran olahraga	Merancang Pemasaran Olahraga	Presentasi dan diskusi per kelompok	A, B, C, D, E
16	Menguasai pemasaran di bidang kebugaran dan kesehatan	Pemasaran di bidang kebugaran dan kesehatan	Tatap muka, diskusi, praktik di pusat kebugaran maupun kesehatan	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
---	---	-----------------------------------

	FAKULTAS ILMU KEOLAHRAGAAN UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA			
	SILABUS PEMASARAN OLAHRAGA			
	No: SIL/SMO 307/17	Revisi : 00	Tgl.1Agst 2010	Hal.1-4
	Semester VII	-	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
---	---	-----------------------------------