

# PEMASARAN OLAHRAGA (SPORT MARKETING)

Oleh:

FATHAN NURCAHYO, SULISTİYONO DKK

FAKULTAS ILMU KEOLAHRAGAAN  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA



# PENDAHULUAN

- AGAR MENJADI EFEKTIF DAN EFISIEN PADA SAAT MELAKUKAN PEMASARAN OLAHRAGA MAKA PERLU ADANYA ANALISIS SWOT

STRENGTH (KEKUATAN)

WEAKNESS (KELEMAHAN)

OPPORTUNITY (PELUANG)

THREAT (ANCAMAN)



# PEMBAHASAN

- 5 W + 1 H

WHAT : PRODUK APA YANG AKAN DITAWARKAN

WHY : MENGAPA PRODUK ITU YANG DITAWARKAN

WHO : SIAPA KONSUMEN ATAU SASARAN DARI PRODUK  
YANG DITAWARKAN TSB

WHERE : DI MANA KEGIATAN/PRODUK ITU AKAN  
DILAKSANAKAN/DIPASARKAN

WHEN : KAPAN AKAN DIPASARKAN/DILAKSANAKAN

HOW : BAGAIMANA CARA PELAKSANAAN/PEMASARANNYA

>>> MUARANYA PADA KEPUASAN PELANGGAN<<<

# TUGAS

BUATLAH RENCANA  
PEMASARAN OLAHRAGA  
TERTENTU (barang atau  
jasa) BERDASARKAN  
ANALISIS SWOT DAN  
PLANNING 5W + 1 H....!



SEKIAN  
dan  
TERIMA KASIH

