

INTISARI

PT. Molay Satrya Indonesia merupakan salah satu industri kreatif di Yogyakarta yang bergerak di bidang pengadaan, desain dan pembuatan perlengkapan taktis atau *army style*. Sebuah usaha yang jarang ada di Indonesia dan dapat dibilang usaha yang sangat *segmented* karena masih belum banyaknya pelaku usaha sejenis. Molay telah memiliki reputasi baik di kalangan militer, pecinta aktivitas *outdoor* dan penggiat kegiatan ekstrim sebagai salah satu merk untuk pakaian dan perlengkapan taktis yang mencari kualitas dengan difokuskan kepada perlindungan, durabilitas, fungsi dan inovasi.

Penelitian dan penulisan Tugas Akhir ini bertujuan untuk mengetahui peran dan standar pelayanan *Sales Marketing* yang dibutuhkan untuk meningkatkan penjualan produk di PT. Molay Satrya Indonesia dalam sektor industri ekonomi kreatif dan pariwisata, lalu apa saja kendala yang dihadapi bagi *Sales Marketing* dalam melakukan pelayanan dan meningkatkan penjualan produk di PT. Molay Satrya Indonesia dalam sektor industri ekonomi kreatif dan pariwisata. Metode yang digunakan untuk memperoleh data yaitu dengan penelitian selama 6 bulan dengan cara observasi dan wawancara.

Berdasarkan hasil dari penelitian maka dapat diambil kesimpulan bahwa *Sales Marketing* sangat berperan penting dalam memegang peranan untuk menunjang kelancaran bisnis, sehingga segala sesuatu yang menghambat kinerja dan kendala yang dihadapi *Sales Marketing* sebaiknya dibenahi. *Sales & Marketing* juga berpengaruh dalam memperkenalkan bisnis tersebut di sektor Industri dan Ekonomi Kreatif kepada khalayak luas.

Kata Kunci : Industri dan Ekonomi Kreatif, *Sales, Marketing*.

ABSTRACT

PT. Molay Satrya Indonesia is one of the creative industries in Yogyakarta are engaged in the procurement, design and manufacture of tactical equipment or army style. A rare effort in Indonesia and can be practically very segmented business because there is still many other similar businesses. Molay has a good reputation in the military , lovers of outdoor activities and instigators of extreme activities as one of the brands for tactical clothing and equipment that are looking for quality with a focus on protection, durability, functionality and innovation.

Research and writing of this Final Project aims to determine the role and Sales & Marketing service standards needed to increase sales of products in PT. Molay Satrya Indonesia in sectors of the creative economy and tourism industry and what are the obstacles faced for Sales Marketing in the services and increase product sales at PT. Molay Satrya Indonesia in sectors of the creative economy and tourism industry. The method used to obtain the data that is to study for six months by means of observation and interviews.

Based on the results of penilitian it can be concluded that the Sales & Marketing is very instrumental in the role to support the business, so anything that inhibits performance and constraints faced by Sales Marketing should be addressed. Sales Marketing also influential in introducing Industries and Creative Economy to a wide audience.

Keywords : Industry and Creative Economy, Sales, Marketing