

Sistem informasi pemasaran dapat dijadikan sebagai gambaran secara umum perkembangan pasar secara mikro dan makro, karena saat Sistem Informasi Pemasaran dapat dimaksimalkan akan mencerminkan bauran pemasaran yang nyata seperti bauran produk, bauran harga, bauran distribusi sekaligus bauran promosi untuk mencapai sasaran distribusi penjualan. Selanjutnya, pelaku usaha dapat menganalisis perkembangan usahamerekadan meningkatkan daya saing, karena pada saat Sistem Informasi Pemasaran diterapkan dalam usahamakadorongannya arket oriente danakan lebih besar daripada product oriented. Pelaku usaha yang konsentrasipada product oriented akan memperkecil lingkup pasar konsumen dalam menikmati hasil produk, berbedasaat market oriented dijadikan sebagai dasar konsep pemasaran maka pelaku usaha akan lebih jelas mengidentifikasi kebutuhan dan keinginan pasar terhadap jenis produk.

Sistem Informasi Pemasaran menjadi unsur yang sangat penting dalam perkembangan usahakarena sistem yang baik adalah sistem yang mampu memberikan value added dan memudahkan bagi pengguna. Terciptanya sistem informasi pemasaran tidak hanya mempertemukan antar pelaku usaha dan pengguna produk, namun memberikan nilai lebih bagi pelaku usaha untuk melihat perkembangan bauran pemasaran yang efektif.

1. Desain Sistem Informasi Pemasaran Usaha Mebel

Gambar 1

Desain Sistem Informasi Pemasaran

