

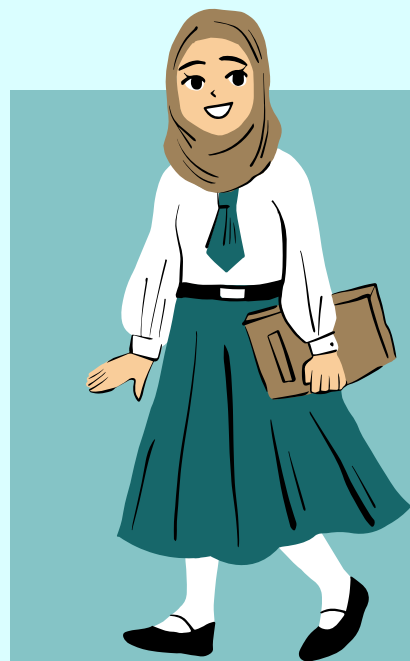
# SIM PEMASARAN

## Pengertian & Fungsi

SIM Pemasaran adalah sistem yang mengumpulkan, menganalisis, dan menyediakan informasi yang relevan untuk membantu manajer dalam membuat keputusan pemasaran yang lebih efektif.

### Fungsi Utama:

1. Mengumpulkan data dari berbagai sumber
2. Mengelola dan mengolah data
3. Menyediakan informasi yang akurat dan tepat waktu untuk pengambilan keputusan



## INPUT SIM PEMASARAN

### Data Internal:

- Penjualan
- Biaya
- Stok produk
- Data pelanggan

### Data Eksternal:

- Data pasar
- Data kompetitor
- Data ekonomi makro
- Data sosial dan budaya

### Sumber Data:

- Survei
- Riset pasar
- Data media sosial
- Feedback pelanggan

## PROSES PADA SIM PEMASARAN

### Pengumpulan Data:

- Mengumpulkan data dari sumber internal dan eksternal

### Pengolahan Data:

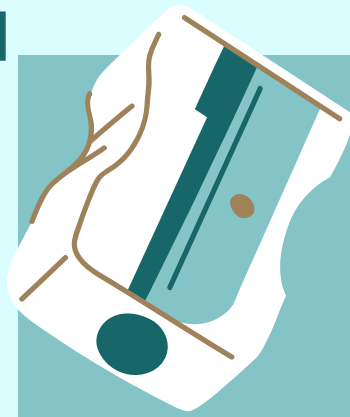
Mengelola data mentah menjadi informasi yang berguna melalui proses analisis dan interpretasi

### Analisis Data:

- Menggunakan alat dan teknik analisis untuk mengidentifikasi tren dan pola

### Distribusi Informasi:

- Menyediakan informasi kepada manajer pemasaran melalui laporan, dashboard, atau sistem informasi lainnya



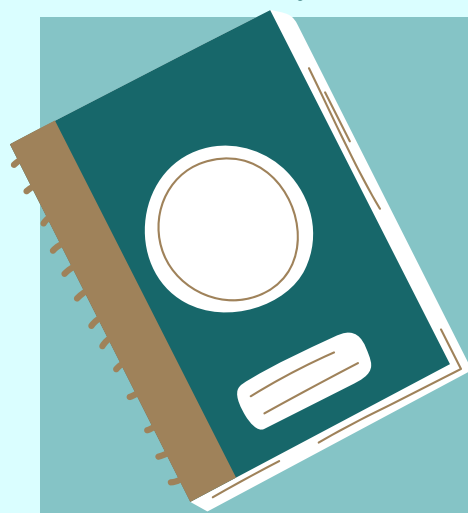
## OUTPUT SIM PEMASARAN

### Laporan Pemasaran:

- Laporan penjualan, laporan kinerja kampanye pemasaran

### Analisis dan Rekomendasi:

- Insight pasar, rekomendasi strategi pemasaran



## MANFAAT SIM PEMASARAN

- Pengambilan Keputusan yang Lebih Baik:
- Efisiensi Operasional:
- Respons Terhadap Perubahan Pasar:
- Peningkatan Kinerja Pemasaran: