

**ANALISIS SISTEM INFORMASI PEMASARAN  
PRODUK ERHSALI CHARCOAL SOAP  
PT NATURAL NUSANTARA YOGYAKARTA**

**Rendy Prastyo**

**Abstrak**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem informasi pemasaran pada PT. Natural Nusantara Yogyakarta. Sistem informasi pemasaran terdiri dari orang-orang, peralatan dan prosedur untuk mengumpulkan, mengurutkan, menganalisis, mengevaluasi, dan mendistribusikan informasi yang diperlukan, tepat waktu, dan akurat kepada para pembuat keputusan pemasaran. Sistem informasi pemasaran memiliki tiga komponen yang sangat penting, yaitu sistem pencatatan internal, sistem intelijen pemasaran, dan sistem riset pemasaran. Dari sistem informasi pemasaran tersebut penelitian ini menggunakan sistem pencatatan internal untuk menganalisis PT. Natural Nusantara Yogyakarta. Metode yang digunakan untuk menumpulkan data yaitu dengan observasi dan dokumentasi. Data yang digunakan untuk menganalisis yaitu data persediaan dan data penjualan dimana data tersebut data sekunder yang didapatkan dari PT. Natural Nusantara Yogyakarta. Hasil penelitian dari informasi yang didapat menunjukkan bahwa permintaan pada produk Erhsali *Charcoal Soap* yang mengalami peningkatan tetapi dalam persediaan belum mampu memenuhi permintaan. Dimana untuk menginformasikan produk kepada pelanggan PT. Natural Nusantara Yogyakarta menggunakan sistem *upload stock* agar pelanggan mengetahui persediaan yang ada. Tetapi kinerja pada sistem tersebut belum maksimal karena hanya menggunakan simbol bukan angka jadi konsumen tidak mengetahui secara spesifik persediaan yang ada di gudang pada produk Erhsali *Charcoal Soap*. Maka terjadilah permintaan lebih banyak daripada persediaan yang ada. Agar mampu memenuhi permintaan PT. Natural Nusantara Yogyakarta memberikan solusi kepada *stockist* untuk tetap mendapatkan produk tersebut dengan cara *indent*. *Indent* yaitu *stockist* pesan terlebih dahulu produk Erhsali *Charcoal Soap* bila persediaan sudah tersedia maka perusahaan langsung mengirimkan barang tersebut kepada *stockist*.

**Kata Kunci :** *Sistem Informasi Pemasaran, Sistem Pencatatan Internal, Sistem Informasi Penjualan.*

**ANALYSIS OF MARKETING INFORMATION SYSTEMS FOR  
ERHSALI PRODUCTS CHARCOAL SOAP  
BY PT NATURAL NUSANTARA YOGYAKARTA**

***Rendy Prastyo***

***Abstract***

*The purpose of this study was to determine the marketing information system at PT. Natural Nusantara Yogyakarta. The marketing information system consisted of people, equipment and procedures for collecting, sorting, analyzing, evaluating, and distributing the required, timely and accurate information to marketing decision makers. The marketing information system had three very important components, namely an internal recording system, a marketing intelligence system, and a marketing research system of the marketing information system. This research used an internal recording system to analyze the existence of PT. Natural Nusantara Yogyakarta. The method used to collect data was observation and documentation. The data used to analyze the inventory data and sales data were secondary data obtained from PT. Natural Nusantara Yogyakarta. Research results from the information obtained showed that the demand for Erhsali Charcoal Soap products had increased but the supply had not been able to meet the demands. To inform products to customers of PT. Natural Nusantara Yogyakarta used a stock upload system so that customers knew the available inventory. The performance of the system was not yet maximal because it only used symbols instead of numbers so that consumers did not know the specific inventory available in the warehouse on Erhsali Charcoal Soap products. Then there was a demand for more than the existing supply. In order to be able to meet the demand of PT. Natural Nusantara Yogyakarta provided solutions to stockists to keep getting these products by indenting. The indent, that is, the stockists ordered the Erhsali Charcoal Soap product first when the stock was available, the company immediately sent the item to the stockists.*

***Keywords:*** Marketing Information System, Internal Recording System, Sales Information System.