

## BAB 5

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai pengaruh biaya pemasaran, tarif telepon dan tarif SMS terhadap pendapatan pada produk kartu prabayar, dapat diambil beberapa kesimpulan yang menjadi jawaban atas tujuan penelitian yang telah ditetapkan:

1. Berdasarkan hasil analisis deskripsi pada biaya pemasaran produk kartu prabayar Telkomsel menyatakan bahwa rata-rata biaya pemasaran yang dikeluarkan per Quartal yaitu sebesar Rp. 872.625.000.000,00. Sedangkan biaya pemasaran prabayar tertinggi sebesar Rp. 2.201.000.000.000,00 dan biaya pemasaran prabayar terendah sebesar Rp. 222.000.000.000,00. Biaya pemasaran pada produk prabayar yang dikeluarkan oleh Telkomsel selama tahun 2008-2011 sangat bervariasi dan tidak terlalu besar.
2. Berdasarkan hasil persamaan dari analisis deskripsi pada tarif telepon pada produk prabayar Telkomsel selama tahun 2008-2011 bahwa rata-rata tarif telepon prabayar sebesar Rp. 1.241,75. Sedangkan tarif telepon prabayar tertinggi sebesar Rp. 1.825,00 dan tarif telepon prabayar terendah sebesar Rp. 990,00. Tarif telepon pada produk prabayar Telkomsel yang telah ditetapkan selama 2008-2011 bervariasi dan cukup murah.

3. Berdasarkan hasil persamaan dari analisis deskripsi pada tarif SMS pada produk prabayar Telkomsel selama tahun 2008-2011 bahwa rata-rata tarif SMS prabayar sebesar Rp 139,81. Sedangkan tarif SMS prabayar tertinggi sebesar Rp. 257,5 dan tarif SMS prabayar terendah sebesar Rp. 106,5. Tarif SMS pada produk prabayar yang telah ditetapkan oleh Telkomsel selama tahun 2008-2011 cukup bervariasi, mengalami perubahan yg cukup signifikan dari tarif terendah sampai tertinggi dan tergolong mahal.
4. Berdasarkan hasil perhitungan analisis regresi berganda, tarif telepon dan tarif SMS prabayar berpengaruh negatif terhadap pendapatan, maka dilakukan perhitungan regresi sederhana untuk biaya pemasaran prabayar terhadap pendapatan prabayar. Hasil perhitungan regresi sederhana, bahwa biaya pemasaran prabayar berpengaruh signifikan terhadap pendapatan prabayar. Koefisien determinasi yang didapat adalah sebesar 0,813. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pengaruh dari biaya pemasaran, tarif telepon dan tarif SMS terhadap pendapatan pada produk kartu prabayar sebesar 81,3%. Kemudian sisanya sebesar 18,7% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak termasuk ke dalam penelitian ini.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis mengenai pengaruh biaya pemasaran, tarif telepon dan tarif SMS terhadap pendapatan kartu prabayar pada operator seluler Telkomsel yang menyatakan bahwa hanya biaya pemasaran yang berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan, maka saran dari penulis sebagai berikut:

### a. Bagi Pihak Perusahaan

Pendapatan merupakan hasil atas kegiatan utama perusahaan seperti pelayanan jasa atau aktivitas perusahaan yang dapat meningkatkan aktiva perusahaan dan dapat memperpanjang kelangsungan hidup suatu perusahaan. Oleh karena itu usaha yang dilakukan untuk dapat meningkatkan pendapatan sangat diperlukan agar dapat meningkatkan perolehan laba perusahaan. Peningkatan pendapatan prabayar Telkomsel dapat dilakukan dengan meningkatkan pelayanan jasanya.

Dalam usaha meningkatkan pendapatan prabayar, selain memenuhi kebutuhan konsumen, juga dibutuhkannya kegiatan pemasaran yang diimbangi dengan biaya yang mendukung kegiatan pemasaran. Biaya pemasaran prabayar yang dikeluarkan dapat ditekan dan mengefektifkan biaya pemasaran yang telah disediakan oleh manajemen biaya. Sedangkan untuk menarik pelanggan agar dapat bersaing dengan operator seluler lainnya, manajemen dapat menetapkan tarif telepon dan tarif SMS pada produk kartu prabayar dengan tarif termurah tetapi tetap mendapatkan keuntungan yang sesuai dengan yang telah ditetapkan oleh Telkomsel.

b. Bagi Pihak Peneliti Selanjutnya

Selain biaya pemasaran, tarif telepon dan tarif SMS ternyata masih ada faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi pendapatan pada produk kartu prabayar operator seluler Telkomsel. Oleh karena itu, diharapkan peneliti selanjutnya dapat melakukan penelitian dengan menganalisis pengaruh faktor-faktor lainnya terhadap pendapatan prabayar, sehingga dapat membandingkan seberapa besar pengaruh faktor-faktor yang lain terhadap pendapatan pada produk kartu prabayar operator seluler Telkomsel.

