

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan di PT INTI (Persero), dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab-bab sebelumnya, maka untuk menjawab perumusan masalah, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Gambaran beban pemasaran yang dikeluarkan PT INTI (Persero) pada periode yang diteliti mengalami kenaikan. Walaupun pada tahun 2006 mengalami penurunan tapi di tahun berikutnya yaitu tahun 2007 mengalami kenaikan lagi.
2. Gambaran pendapatan operasional yang diperoleh PT INTI (Persero) pada periode yang diteliti setiap tahunnya mengalami penurunan. Penurunan pendapatan yang dialami perusahaan disebabkan oleh beberapa faktor diantaranya persaingan, teknologi, efektivitas kegiatan pemasaran, dan lain-lain.
3. Hasil pengujian hipotesis menyatakan bahwa kontribusi beban pemasaran terhadap pendapatan operasional adalah negatif. Berarti dengan ditingkatkannya beban pemasaran maka pendapatan operasional yang diperoleh semakin kecil. Hal ini mengakibatkan hipotesis penelitian yang menyatakan bahwa terdapat kontribusi yang positif antara besarnya beban pemasaran dengan pendapatan operasional adalah ditolak.

## 5.2 Saran

Setelah melakukan penelitian mengenai kontribusi antara beban pemasaran dengan pendapatan operasional, maka penulis mencoba memberikan rekomendasi sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dan bagi peneliti lain sebagai berikut:

1. Hendaknya perusahaan dapat melakukan kegiatan pemasaran yang tepat sasaran yaitu dengan lebih meningkatkan efektivitas pemasaran dan efisiensi beban pemasaran.
2. Hendaknya perusahaan dapat meningkatkan kualitas layanan kepada konsumen agar dapat menumbuhkan kepercayaan konsumen kepada perusahaan, sehingga diharapkan pendapatan operasional mengalami kenaikan.