

ABSTRAK

SimPATI merupakan salah satu seluler prabayar yang dimiliki Telkomsel. Sebagai salah satu *leader* perusahaan operator seluler di Indonesia, Telkomsel harus mampu mempertahankan posisinya serta meningkatkan kualitas layanan yang dimiliki. Sehingga perlu diketahui bagaimana performansi dari produk-produknya terkhususnya produk SimPATI. Namun, performansi dari SimPATI sendiri agak sulit untuk dilihat karena data performansi keuangan perusahaan merupakan gabungan dari keseluruhan produknya.

Dalam penelitian ini dilakukan analisis profitabilitas terhadap *total cost* yang dikeluarkan oleh SimPATI untuk dapat mengetahui bagaimana performansi keuangan dari layanan produk SimPATI. Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan *Top Down* serta menggunakan metode *Fully Distributed Cost* (FDC). Pada penelitian ini, dilakukan perhitungan selama lima tahun terakhir untuk dapat melihat performansi keuangan dari SimPATI setiap tahunnya. Dari hasil analisis profitabilitas tersebut kemudian dibentuk strategi usulan berdasarkan konsep Analisis SWOT dan *Porter's Three Generic Strategic*.

Dari hasil perhitungan, performansi profitabilitas yang dimiliki SimPATI mengalami fluktuasi selama lima tahun terakhir. Dari perhitungan GPM (*Gross Profit Margin*), tingkat profitabilitas yang diperoleh Telkomsel dari kartu SimPATI mengalami penurunan sebesar 4,91% di tahun 2010, dan sebesar 3,31% di tahun 2011, meningkat sebesar 3,43% di tahun 2012, dan menurun sebesar 0,87% di tahun 2013. Usulan strategi yaitu *cost leadership strategy* dan strategi bertahan serta peningkatan kualitas produk dari SimPATI.

Kata Kunci: *Fully Distributed Cost, Revenue, Profitabilitas, Gross Profit Margin, Kompetitor, Analisis SWOT, Porter's Three Generic Strategic*.