

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

Setelah membahas dan menganalisis mengenai tanggapan dan minat beli konsumen terhadap produk “Sanaflu” maka pada bab terakhir ini diberikan kesimpulan dan saran yang dapat bermanfaat bagi PT. Bina San Prima Cabang Palembang.

#### **A. Kesimpulan**

1. Persepsi konsumen terhadap produk “Sanaflu” sangatlah beraneka ragam tetapi sebagian besar konsumen memberikan tanggapan yang baik.
2. Segmentasi obat “Sanaflu” adalah kaum pekerja. Hal ini tepat mengenai sasaran karena kaum pekerja sangat menyukai obat “Sanaflu” yang tidak menyebabkan kantuk sehingga mereka bisa terus melakukan dan menyelesaikan pekerjaan tanpa mengganggu aktivitas.
3. Belum efektifnya promosi yang telah dilakukan, dimana iklan yang ditayangkan kurang menarik minat konsumen dalam melakukan pembelian obat “Sanaflu”.

#### **B. Saran**

1. Mengingat PT. Bina San Prima Cabang Palembang adalah perusahaan besar yang memiliki wilayah pemasaran yang cukup luas sehingga perlu mengadakan perekrutan beberapa salesman OTC dan CP.

2. Perusahaan perlu melakukan perbaikan dalam promosinya, yaitu mengusahakan penayangan iklan di radio yang menarik, pengadaan *stand* atau *sales promotion* di supermarket dan pembagian stiker serta pemasangan spanduk "Sanafly".