

## **BAB V**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **5.1 Simpulan**

1. Perbandingan yang terlihat dalam penelitian ini adalah tingkat minat beli pada produk tolak angin yaitu sekitar 60% sedangkan pada produk antangin dan bejo jahe merah hanya 24% dan 16% saja konsumen yang minat untuk membelinya.
2. Faktor yang mempengaruhi minat beli produk herbal salah satunya yaitu 80% konsumen tidak merasakan adanya efek samping yang dirasa ketika mengonsumsi produk herbal masuk angin, faktor lainnya yaitu 98% orang merekomendasikan produk tolak angin kepada teman atau keluarga mereka, sedangkan 94% orang juga merekomendasikan produk bejo jahe merah, dan 88% orang lainnya merekomendasikan produk antangin. Faktor lainnya yaitu dari segi harga diantaranya pada produk tolak angin yang memiliki persentasi paling besar yaitu 90% orang. dan tidak banyak juga konsumen yang membeli produk herbal karena iklan yang ditawarkan melalui televisi.

## 5.2 Saran

Dalam penelitian ini mayoritas konsumen menjawab cukup baik, adapun saran dalam penelitian ini yaitu :

1. Diharapkan konsumen bisa lebih optimal dalam pengisian kuisioner yang di berikan.
2. Diharapkan konsumen bisa lebih teliti tentang penggunaan obat herbal masuk angina.