

## **BAB V**

### **KESIMPULAN**

#### ***A. Kesimpulan***

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan di atas maka dapat disimpulkan bahwa, pemahaman diferensiasi produk memiliki pengaruh signifikan dan positif terhadap daya tarik nasabah. Hal ini berarti semakin meningkat pemahaman diferensiasi produk maka semakin dapat meningkatkan daya tarik nasabah untuk menggunakan produk yang ditawarkan oleh Bank Syariah Mandiri Cabang Bone.

#### ***B. Saran***

Berdasarkan hasil pembahasan dan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka saran yang perlu disampaikan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi Bank Syariah Mandiri Cabang Bone diferensiasi produk perlu dipertahankan dan dikembangkan agar dapat menciptakan daya tarik nasabah untuk menggunakan produk-produk yang ditawarkan. Hal ini dikarenakan dari hasil penelitian bahwa hanya sebesar 41,8% diferensiasi produk dapat mempengaruhi daya tarik nasabah dalam menggunakan produk Bank Syariah Mandiri Cabang Bone.
2. Bagi nasabah yang ingin menggunakan produk Bank Syariah Mandiri Cabang Bone, sebelum memutuskan menjadi nasabah hendaknya mempertimbangkan

terlebih dahulu produk yang ditawarkan oleh pihak bank sehingga sesuai dengan apa yang diharapkan oleh nasabah.

3. Bagi peneliti selanjutnya, hendaknya dapat menambah variabel-variabel lain yang mempengaruhi daya tarik nasabah untuk menggunakan produk yang ditawarkan oleh bank syariah, selain variabel yang digunakan dalam penelitian ini agar dapat terdefinisi dengan lebih sempurna