ABSTRAK

Skripsi yang berjudul "Promosi *Opentable* dalam Penghimpunan Dana di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya" ini merupakan hasil penelitian kualitatif yang bertujuan menjawab pertanyaan tentang bagaimana promosi *opentable* dalam penghimpunan dana dan bagaimana implikasi promosi *opentable* terhadap peningkatan penghimpunan dana di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya.

Skripsi ini merupakan jenis penelitian kualitatif dengan teknik pengumpulan data observasi, wawancara, dokumentasi, dan kepustakaan. Data yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis secara deskriptif kualitatif dengan pola berfikir induktif.

Hasil penelitian yang diperoleh adalah pertama promosi *opentable* di BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya dilakukan di berbagai tempat, di antanya di instansi pemerintah, lembaga swasta, *event-event*, dan acara religi. Kegaiatan *opentable* yang dilakukan di instansi pemerintahan seperti di sekolah dan badan atau lembaga pemerintah. Kegiatan yang dilakukan di instansi swasta seperti di *mall-mall* yang ada di Surabaya dan sekitarnya, sedangkan di acara religi seperti acara pondok Ramadhan atau acara religi lainnya yang mendukung, dan kedua, implikasi promosi *opentable* sangat berpengaruh terhadap peningkatan penghimpunan dana. Kegiatan *opentable* dapat menyampaikan promosi secara langsung kepada masyarakat sekitar. *Eksistensi* bank BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya akan lebih dikenal dan diperhitungkan oleh masyarakat sekitar. Hal tersebut akan berdampak positif bagi bank karena semakin banyak masyarakat yang mengenal bank syariah tersebut maka peluang mendapatkan nasabah akan semakin besar. Hal ini terbukti adanya peningkatan pengimpunan dana setiap tahunnya yakni. Jumlah nasabah yang di dapat dalam kegiatan *opentable* pada tahun 2011 sampai tahun 2014 yakni 34.073 rekening. Pendapatan nasabah yang paling besar yakni dilakukan di lembaga pemerintah sebanyak 12.923 (38%), yang kedua terbesar adalah di sekolah, yakni berjumlah 9.344 (27%), yang ketiga, dilakukan pada *event* yakni berjumlah 6.703 (20%), dan yang terakhir dilakukan di *mall* yakni berjumlah 5.103 (15%)

Dari hasil di atas, dapat disarankan bahwa kegiatan *opentable* pada BNI Syariah Dharmawangsa Surabaya hendaknya dipertahankan bahkan lebih ditingkatkan agar tetap mampu bersaing dengan bank syariah lainnya. Kegiatan *opentable,* misalnya, hendaknya memberikan hadiah langsung kepada nasabah baru agar masyarakat lebih tertarik dan menyediakan sarana *online* di tempat kegiatan *opentable* tanpa harus menunggu *online* di kantor, sedangkan bagi perusahaan lain, kegiatan *opentable* dapat menjadi inspirasi yang perlu diterapkan dalam hal kegiatan pemasaran untuk meningkatkan pendapatannya.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id