

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk: (1) mengetahui bahwa efektifitas strategi *opentable* penting dalam meningkatkan jumlah nasabah penghimpunan dana di PT.BNI Syariah Kantor Cabang Dharmawangsa. (2) untuk mengetahui sejak kapan pelaksanaan *opentable* telah dilakukan dan berapa jumlah rekening yang didapatkan dalam pelaksanaan suatu *opentable*. Dalam penulisan tugas akhir ini, Penelitian merupakan penelitian deskriptif, menggunakan metode kualitatif dan data diperoleh dari hasil wawancara dari *participant* yaitu pihak bank. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) Kegiatan *opentable* atau pameran ini dilakukan secara rutin minimal dua kali dalam sebulan dan dilakukan di perusahaan besar milik Negara (BUMN) maupun perusahaan milik swasta. (2) Kegiatan *opentable* ini sudah dilakukan oleh Bank BNI Syariah sejak bank didirikan yaitu pada tahun 2011. (3) Kegiatan *opentable* ini dilakukan secara langsung di tempat target artinya melakukan komunikasi langsung di tempat calon nasabah berada dengan berkomunikasi langsung dengan calon nasabah diharapkan bank dapat mengerti situasi dan kebutuhan nasabah yang cocok dengan produk bank BNI Syariah. (4) kegiatan *opentable* diharapkan dapat meningkatkan keuntungan bagi Bank dengan tersalurnya produk Bank BNI Syariah Kantor Cabang Dharmawangsa dan dapat membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya.

Kata Kunci: strategi, pemasaran, *opentable*, penghimpunan dana.