

## ABSTRAK

Skripsi dengan judul “Strategi Manajemen Pengembangan Bisnis BRILink Untuk Meningkatkan Profit Agen BRILink di Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung” ini ditulis oleh Dewi Tri Wahyuni, Jurusan Manajemen Bisnis Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, NIM 126405202132, Pembimbing Bapak Syamsul Umam, S.H.I., M.H.,.

Penelitian ini dilatarbelakangi dengan memperluas dunia perbankan dan untuk meningkatkan seperti bank lainnya, layanan PT Bank Rakyat Indonesia juga menerapkan program Laku Pandai. Dengan adanya kinerja agen branchless banking yang disebut dengan agen BRILink memberikan peningkatan yang cukup signifikan. Melalui agen BRILink, nasabah BRI maupun masyarakat umum lainnya bisa mendapatkan pelayanan yang sama baiknya seperti yang didapatkan di kantor. Masyarakat dapat melakukan setoran tabungan, penarikan secara tunai serta melakukan transaksi transfer atau pembayaran lainnya melalui agen. Perusahaan bank akan lebih mudah melihat persaingan bisnis dan minat nasabah dalam layanan agen BRILink.

Adapun fokus penelitian dalam skripsi ini yakni: (1) Bagaimana strategi pengembangan manajemen bisnis yang diterapkan agen BRILink?, (2) Bagaimana sistem agen BRILink dalam meningkatkan profit pada bisnis BRILink?

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Adapun jenis penelitian ini yaitu penelitian lapangan (field research), yaitu penelitian yang langsung berhubungan dengan objek yang diteliti. Data yang digunakan dalam penelitian ini yakni data primer dan data sekunder. Adapun data primer diperoleh dari wawancara dengan informan yang sudah ditetapkan kemudian diolah dan dianalisis oleh peneliti secara langsung. Sedangkan data sekunder diperoleh dari jurnal, skripsi, buku. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik analisis data dilakukan dengan pengumpulan data, reduksi data yang diperoleh, display atau penyajian data, menarik kesimpulan.

Hasil dari penelitian ini yakni mayoritas agen BRILink yang ada di Kecamatan Boyolangu sudah mampu mengembangkan bisnis mereka di era persaingan pasar yang semakin meningkat. Banyak agen BRILink yang sudah mampu menginovasi dan mengembangkan produk mereka, mulai dari menginovasi jasa layanan, tempat. Melalui sistem yang diterapkan dalam transaksi mereka dapat mengakumulasi profit atau laba yang didapatkan. Setiap bulannya agen BRILink harus bersaing dalam posisi urutannya dalam memperoleh jumlah transaksi dan Fee yang didapatkan dari pihak Bank BRI. Pengembangan pasar, pengembangan produk, inovasi sudah mampu dikembangkan dalam strategi pengembangan manajemen agen BRILink. Sistem perhitungan gross profit, operating profit, net profit digunakan dalam perhitungan transaksi pembukuan. Karena sistemnya bagi hasil dengan pihak Bank 50% jadi untuk jasa transaksi disesuaikan dengan jasa yang ditarik masing-masing BRILink.

**Kata Kunci:** BRILink, Profit, Pengembangan Bisnis

## ABSTRACT

*The thesis entitled "BRILink Business Development Management Strategy to Increase BRILink Agent Profit in Boyolangu District, Tulungagung Regency" was written by Dewi Tri Wahyuni, Department of Sharia Business Management, Faculty of Economics and Islamic Business, Sayyid Ali Rahmatullah State Islamic University Tulungagung, NIM 126405202132, Supervisor of Mr. Syamsul Umam, S.H.I., M.H.,.*

*This research is motivated by expanding the banking world and to improve like other banks, PT Bank Rakyat Indonesia services also implement the Laku Pandai program. With the performance of branchless banking agents called BRILink agents, it provides a significant increase. Through BRILink agents, BRI customers and other general public can get the same good service as they get at the office. The public can make savings deposits, cash withdrawals and make transfer transactions or other payments through agents. Then in knowing the sufficient improvement provided by BRILink agent services, what needs to be done is to measure the level of customer satisfaction who uses these services. Bank companies will more easily see business competition and customer interest in BRILink agent services.*

*The focus of research in this thesis is: (1) What is the business management strategy applied by BRILink agents?, (2) How is the BRILink agent system in increasing profits in the BRILink business*

*This research uses a qualitative research approach that is descriptive. This type of research is field research, which is research that is directly related to the object under study. The data used in this study are primary data and secondary data. The primary data is obtained from interviews with informants that have been determined and then processed and analyzed by researchers directly. While secondary data is obtained from journals, theses, books. Data collection techniques are carried out by observation, interviews and documentation. Data analysis techniques are carried out by collecting data, reducing the data obtained, displaying or presenting data, drawing conclusions.*

*The result of this research is that the majority of BRILink agents in Boyolangu District have been able to develop their business in the era of increasing market competition. Many BRILink agents have been able to innovate and develop their products, starting from innovating services, places. Through the system applied in transactions they can accumulate profits or profits obtained. Every month BRILink agents must compete in their order position in obtaining the number of transactions and fees obtained from Bank BRI. Market development, product development, innovation have been able to be developed in the BRILink agent management development strategy. The gross profit, operating profit, net profit calculation system is used in the calculation of bookkeeping transactions. Because the system is profit sharing with Bann 50%, so transaction services are adjusted to the services withdrawn by each BRILink.*

**Keywords:** *BRILink, Profit, Business Development*