# ABSTRAK

BRILink merupakan layanan Bank BRI untuk menjangkau pasar yang lebih luas melalui kerjasama dengan masyarakat menjadi agen BRILink yang dapat melayani transaksi perbankan dengan sistem *sharing fee*. Namun, permasalahan yang terjadi yaitu persaingan bisnis pada layanan yang sejenis semakin kompetitif. Oleh karena itu, tujuan penelitian ini untuk mengetahui penerapan Model Kanvas Bisnis sebagai strategi pertumbuhan bisnis BRILink untuk mempertahankan dan meningkatkan keunggulan bersaing di Indonesia agar profitabilitas Bank BRI tetap terjaga dengan baik. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pemilihan sampel secara *purposive sampling*. Sampel yang menjadi informan yaitu *vice president*, *assistant vice president* dan *assistant manager* Divisi Jaringan BRILink. Metode pengumpulan data menggunakan wawancara secara langsung. Hasil wawancara kemudian diobservasi untuk mengetahui lingkungan internal perusahaan berupa kekuatan dan kelemahan, dan lingkungan eksternal berupa peluang dan ancaman serta untuk mengetahui Business Canvas Model dari BRILink. Analisis data dimulai dari pengumpulan data secara langsung melalui wawancara, mereduksi data, penyajian data, hingga penarikan kesimpulan. Hasil penelitian membuktikan bahwa melalui integrasi analisis SWOT dan *Business Canvas Model* pada bisnis BRILink menemukan bahwa perusahaan memiliki peluang inovasi strategi baru yaitu dengan melakukan pengawasan, pemberdayaan, dan pemberian pelatihan pada agen baru untuk mencapai keunggulan kompetitif sehingga mampu tumbuh dan berkembang untuk meraih pasar yang lebih luas.

**Kata Kunci:** BRILink; Analisis SWOT; *Business Canvas Model.*

SEMARANG
FEB UNDIP