

**RENCANA DIGITALISASI PELAYANAN  
DI PERUSAHAAN JASA HUKUM  
(STUDI KASUS VLADIMIR BASYAR FIRNANDA)**

**TESIS**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh  
gelar Magister Manajemen**



**ANDIKA FIRNANDA  
2181021016**


**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN ILMU SOSIAL  
UNIVERSITAS BAKRIE  
JAKARTA  
TAHUN 2023**

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri,  
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk  
telah saya nyatakan dengan benar.**

**Nama : Andika Firnanda**

**NIM : 2181021016**

**Tanda Tangan :** 

**Tanggal : 9 Maret 2023**

## HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh :  
Nama : Andika Firnanda  
NIM : 2181021016  
Program Studi : Magister Manajemen  
Judul Tesis : Rencana Digitalisasi Pelayanan di Perusahaan Jasa  
Hukum (Studi Kasus Vladimir Basyar Firnanda)

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Manajemen pada Program Studi Magister Manajemen - Universitas Bakrie

### DEWAN PENGUJI

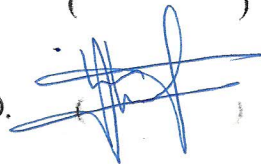
Pembimbing: M. Taufiq Amir, S.E., M.M., Ph.D

(  )

Penguji I : Gunardi Endro, Ph.D.

(  )

Penguji 2 : Arief Bimantoro Suharko, BSEE, M.Sc.Eng, Ph.D.

(  )

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 9 Maret 2023

## UNGKAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah rabbil 'alamin, puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan Tesis ini. Penulisan Tesis ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Magister Manajemen pada Fakultas Ekonomi dan Ilmu Sosial di Universitas Bakrie. Saya menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan Tesis ini, sangatlah sulit bagi saya untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak M. Taufiq Amir, SE., MM., Ph.D, selaku dosen pembimbing saya yang telah berkenan menyediakan waktu, tenaga dan pikiran untuk mengarahkan saya dalam penyusunan tesis ini;
2. Bapak Ir. Gunardi Endro, M.B.A., M.Hum., M.Soc.Sci., Ph.D. dan Bapak Arief Bimantoro Suharko, BSEE, M.Sc.Eng, Ph.D. selaku dosen penguji yang telah berkenan membantu mengarahkan dalam proses sidang tesis ini;
3. Kedua orang tua dan istri saya yang telah memberikan bantuan dukungan moral maupun material; dan
4. Rekan-rekan angkatan 11 Magister Manajemen Universitas Bakrie yang terdiri dari berbagai latar belakang yang telah berkenan berbagi ilmu dan pengalamannya.

Akhir kata, penulis berharap semoga Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga Tesis ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Jakarta, 9 Maret 2023

Penulis

## HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

Sebagai sivitas akademik Universitas Bakrie, saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Andika Firnanda  
NIM : 2181021016  
Program Studi : Magister Manajemen  
Jenis Tesis : Rencana Bisnis

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Bakrie **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul:

### **Rencana Digitalisasi Pelayanan di Perusahaan Jasa Hukum (Studi Kasus Vladimir Basyar Firnanda)**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksektif ini Universitas Bakrie berhak menyimpan mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasi tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta untuk kepentingan akademis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada tanggal : 9 Maret 2023

Yang menyatakan



Andika Firnanda

**RENCANA DIGITALISASI PELAYANAN  
DI PERUSAHAAN JASA HUKUM  
(STUDI KASUS VLADIMIR BASYAR FIRNANDA)**

Andika Firnanda

---

**ABSTRAK**

Tidak ada yang luput atau dapat lepas dari hukum, baik di ruang publik maupun privat, terutama kegiatan usaha yang dilakukan oleh korporasi, koperasi, persekutuan perdata, maupun perseorangan. Dengan segala permasalahan yang ada di masyarakat dan seiring dengan perkembangan teknologi, maka menjadi suatu keniscayaan bahwa saat ini industri jasa hukum harus mampu menggabungkan jasa hukum dengan teknologi. Riset ini menguraikan rencana digitalisasi VBF Law Firm, yaitu membuat platform digital yang memungkinkan pelanggan untuk berkonsultasi dengan pakar hukum melalui website firma. Tujuan dari rencana digitalisasi adalah untuk meningkatkan pengalaman pelanggan dan membuat layanan hukum lebih mudah diakses dan nyaman. Rencana tersebut melibatkan beberapa tahapan kunci, termasuk wawancara dengan orang kunci, penilaian perusahaan, analisis pemasaran, analisis operasional, analisis keuangan dan analisis risiko. Idenya adalah untuk membuat antarmuka yang ramah pengguna yang memungkinkan pelanggan dengan mudah menemukan informasi tentang layanan hukum, mengakses nasihat hukum, dan berkomunikasi dengan pengacara melalui obrolan, email, atau konferensi video. Kesimpulannya, digitalisasi VBF dapat memberikan Payback Period dalam 9 bulan dengan NPV positif dan nilai IRR 200% sehingga layak untuk diinvestasikan.

Kata kunci: Digitalisasi, Firma Hukum, Studi Kasus, Rencana Bisnis

**SERVICE DIGITALIZATION PLAN  
IN A LEGAL SERVICE COMPANY  
(CASE STUDY VLADIMIR BASYAR FIRNANDA)**

Andika Firnanda

---

**ABSTRACT**

*Nothing escapes or can escape the law, both in the public and private spheres, especially business activities by corporations, civil partnerships, as well as individuals. With all the problems that exist in society and along with the development of technology, it is a necessity that currently the legal services industry must be able to combine legal services with technology. This research outlines the digitalization plan for VBF Law Firm, which is to create a digital platform that enables customers to consult with legal experts through the firm's website. The objective of the digitalization plan is to improve customer experience and make legal services more accessible and convenient. The plan involves several key stages, including interview with key person, company assessment, marketing analysis, operational analysis, finance analysis and risk analysis. The idea is to create a user-friendly interface that enabled customers to easily find information about legal services, access legal advice, and communicate with lawyers via chat, email, or video conferencing. In conclusion, the digitalization for VBF can provide a Payback Period in 9 months with a positive NPV and an IRR value of 200% so it's worth investing in.*

*Keywords: Digitization, Law Firms, Case Studies, Business Plans*

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Tahun Berdiri Startup di Indonesia 2021 (MIKTI, 2021).....	12
Gambar 2.2 Permasalahan Startup di Indonesia 2021 (MIKTI, 2021).....	12
Gambar 2.3 Berbagai Fitur yang Ditawarkan Alodokter .....	14
Gambar 2.4 Berbagai Fitur yang Ditawarkan Halodoc .....	15
Gambar 4.1 Logo Perusahaan.....	25
Gambar 4.2 Visualisasi Website VBF pada tampilan mobile, Halaman Pendaftaran/Login.....	36
Gambar 4.3 Visualisasi Website VBF pada tampilan mobile, Home Page dan Schedule Page.....	37
Gambar 4.4 Visualisasi Website VBF pada tampilan mobile, Pencarian Penasihat Hukum.....	38
Gambar 4.5 Visualisasi Website VBF pada tampilan mobile, Halaman Report dan Notifikasi.....	39



## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbandingan Kantor Advokat dan LBH.....	9
Tabel 2.2 Contoh Perbedaan Bisnis Model Lama dan Bisnis Model Baru dalam Industri Firma Hukum.....	10
Tabel 2.3 Perbandingan Digitasi dan Digitalisasi .....	20
Tabel 4.1 Analisis Strength dan Opportunity.....	28
Tabel 4.2 Jabatan, Tugas, dan Tanggung Jawab di dalam Perusahaan.....	30
Tabel 4.3 Modal Awal Rencana Digitalisasi Jasa .....	32
Tabel 4.4 Biaya Tetap Perusahaan.....	32
Tabel 4.5 Biaya Variabel Perusahaan .....	33
Tabel 4.6 Analisis Risiko .....	34
Tabel 4.7 Customer Journey.....	39
Tabel 4.8 Strategi Promosi Perusahaan.....	42
Tabel 4.9 Business Model Canvas VBF Law Firm .....	42
Tabel 4.10 Tabel Perhitungan Total Investasi.....	44
Tabel 4.11 Tabel Perhitungan Rugi Laba .....	44
Tabel 4.12 Tabel Perhitungan Arus Kas .....	45
Tabel 4.13 Tabel Perhitungan Payback Period.....	45
Tabel 4.14 Tabel Perhitungan NPV .....	46
Tabel 4.15 Strategi Menghadapi Risiko.....	46

## DAFTAR ISI

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
UNGKAPAN TERIMA KASIH .....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI .....	v
ABSTRAK .....	vi
<i>ABSTRACT</i> .....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	viii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR ISI .....	x
BAB 1 PENDAHULUAN .....	1
1.1 Latar Belakang Masalah .....	1
1.2 Rumusan Masalah .....	6
1.3 Tujuan Penelitian .....	6
1.4 Manfaat Penelitian .....	7
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1 Deskripsi Industri .....	8
2.1.1 Industri Firma Hukum .....	8
2.1.2 Teknologi dan Industri Firma Hukum .....	9
2.1.3 Perkembangan Perusahaan Rintisan di Indonesia .....	11
2.1.4 Digitalisasi di Industri Jasa Lain .....	13
2.2 Tinjauan Pustaka .....	15
2.2.1 Business Plan .....	15
2.2.2 <i>Business Model Canvas</i> .....	15
2.2.3 <i>Business Model Innovation</i> .....	18
2.2.4 Digitalisasi .....	20
BAB 3 METODE PENELITIAN .....	22
3.1 Sumber Data .....	22

3.2 Metode Pengumpulan Data.....	22
3.2.1 Objek Penelitian .....	23
3.2.2 Analisis .....	24
3.2.3 Lingkup Aspek Rencana Bisnis .....	24
<b>BAB 4 HASIL DAN ANALISA .....</b>	<b>25</b>
4.1 Deskripsi Perusahaan .....	25
4.1.1 Company Profile.....	25
4.1.2 Bentuk Perusahaan .....	25
4.1.3 Visi dan Misi .....	26
4.1.4 Struktur Organisasi.....	26
4.1.5 Konsep Bisnis.....	26
4.2 Analisa Data.....	28
4.2.1 Analisis Pasar .....	28
4.2.2 Analisis Operasional.....	28
4.2.2.1 Kebutuhan Pengembangan Teknis .....	28
4.2.2.2 Kebutuhan Operasional Teknis .....	29
4.2.2.3 Kebutuhan Operasional Bisnis .....	29
4.2.3 Analisis Legal dan Manajemen Operasional .....	30
4.2.4 Analisis Keuangan.....	32
4.2.4.1 Modal Awal.....	32
4.2.4.2 Biaya Tetap .....	32
4.2.4.3 Biaya Variabel .....	33
4.2.5 Analisis Risiko .....	34
4.3 Rencana Digitalisasi .....	35
4.3.1 Platform Digital.....	35
4.3.2 <i>Customer Journey</i> .....	39
4.3.3 Strategi Pemasaran .....	40
4.3.3.1 Segmentation, Targeting, dan Positioning (STP) .....	40
4.3.3.2 Product, Price, Place, Promotion (4P) .....	40
4.3.3.3 Model Bisnis.....	42

4.3.4 Strategi Pengoperasian Bisnis .....	43
4.3.5 Analisis Kelayakan Bisnis .....	43
4.3.5.1 Proyeksi Rugi Laba.....	44
4.3.5.2 Proyeksi Arus Kas .....	45
4.3.5.3 Analisis Payback Period.....	45
4.3.5.4 Analisis NPV dan IRR .....	46
4.3.6 Strategi Menghadapi Risiko.....	46
<b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>48</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>49</b>
Lampiran 1. Pedoman Wawancara .....	53
Lampiran 2. Transkrip Wawancara Klien VBF (UMKM).....	55
Lampiran 3. Transkrip Wawancara Klien VBF ( <i>Startup</i> ).....	56
Lampiran 4. Transkrip Wawancara Ahli IT .....	58
Lampiran 5. Transkrip Wawancara Pakar Hukum .....	61
Lampiran 6. Transkrip Wawancara Mitra VBF Lawfirm .....	63
Lampiran 7. Transkrip Wawancara dengan Managing Partner.....	65
Lampiran 8. Transkrip Wawancara dengan Karyawan VBF Lawfirm.....	67