

## **ABSTRAK TESIS**

Bisnis jasa hukum merupakan suatu bisnis yang tidak membutuhkan investasi modal yang sangat besar. Dalam menjalankan bisnis jasa hukum harus mempertimbangkan berbagai hal seperti kondisi pasar, sumber daya, strategi pemasaran, serta pengambilan keputusan berdasarkan analisa. Bisnis jasa hukum juga merupakan suatu bisnis yang tidak hanya berorientasi pada hasil namun juga pada proses yang dilakukan. Saat ini persaingan semakin meningkat karena banyaknya konsultan hukum baru yang bermunculan dan penawaran harga yang semakin meningkat. Kinerja perusahaan menjadi terganggu karenanya harus dilakukan evaluasi kinerja, inovasi dan strategi agar tetap dapat bertahan dan bersaing di pasar. Persoalannya adalah bagaimana cara memperbaiki dan mengubah keadaan ini. Salah satu yang diusulkan adalah melakukan inovasi dan mengkaji model bisnis. Sebuah proposal baru yang saat ini menjadi tren di beberapa perusahaan global.

Untuk itu dilakukan peninjauan model bisnis yang ada dengan menggunakan Kanvas Model Bisnis yang memetakan model bisnis menjadi sembilan blok pembangun model bisnis yakni: Customer Segment/Segmen Pelanggan, Value Proposition/Proposisi Nilai, Channel/Saluran Distribusi, Customer Relationship/Hubungan dengan klien, Revenue Stream/Aliran Pendapatan, Key Resources/Sumber Daya Kunci, Key Activities/Aktivitas Kunci, Key Partnership/Mitra Kunci, Cost Structure/Struktur Biaya. Juga mengkalibrasi dengan isu-isu eksternal antara lain, ekonomi makro dan kekuatan industri.

Hasil peninjauan model bisnis yang ada, isu-isu eksternal model bisnis dan pengembangan kanvas model bisnis baru memberikan rekomendasi bahwa perusahaan sebaiknya, merancang model bisnis baru.

Kata Kunci:

Kanvas Model Bisnis, Peninjauan Model Bisnis, Model Bisnis