



PT LEGALKU MULTI DIGITAL

COMPANY PROFILE & PELUANG KEMITRAAN INVESTASI



Company Profile & Investor Pitch Deck

Edisi Dwibahasa — Bahasa Indonesia & English Bilingual Edition

DOKUMEN GABUNGAN DWIBAHASA · SELURUH DIVISI USAHA

PT Legalku Multi Digital

Jl. Taman Flamboyan Raya No. 26, Pedurungan Lor, Kota Semarang, Jawa Tengah 50192

WhatsApp/Telepon: 0811-2696-066 · Email: adm@legalku.co.id · www.legalku.org

Dokumen disiapkan: September 2026

DAFTAR ISI / TABLE OF CONTENTS**Ringkasan Dokumen**

Dokumen ini memuat profil perusahaan dan pitch deck investor PT Legalku Multi Digital dalam dua bahasa. Bagian I berisi Company Profile lengkap keenam divisi dalam Bahasa Indonesia, dan Bagian II berisi Investor Pitch Deck yang setara dalam Bahasa Inggris.

This document presents PT Legalku Multi Digital's company profile and investor pitch deck in two languages. Part I contains the complete Indonesian-language Company Profile of all six divisions, and Part II contains the equivalent English-language Investor Pitch Deck.

BAGIAN I — COMPANY PROFILE (BAHASA INDONESIA).....	3
Bab 1 — Jasa Hukum.....	4
Bab 2 — Perizinan Segala Usaha.....	12
Bab 3 — Penerbitan Buku & Jurnal.....	21
Bab 4 — Pabrik Air Mineral Quarentine.....	29
Bab 5 — Aplikasi Legalku.....	40
Bab 6 — Pendidikan Bahasa Korea & Jepang (LPK Hanggugo Indonesia).....	48
 PART II — INVESTOR PITCH DECK (ENGLISH).....	 57
Chapter 1 — Legalku Legal Services.....	58
Chapter 2 — Legalku Business Licensing.....	68
Chapter 3 — Legalku Publishing.....	78
Chapter 4 — Quarentine Bottled Water.....	88
Chapter 5 — Aplikasi Legalku.....	98
Chapter 6 — Pendidikan Bahasa Korea & Jepang (LPK Hanggugo Indonesia).....	108

BAGIAN I DARI II

Company Profile — Bahasa Indonesia

Bagian ini memuat company profile lengkap keenam divisi usaha PT Legalku Multi Digital dalam Bahasa Indonesia.

BAB 1 DARI 6



Jasa Hukum

Mitra Hukum Terpercaya untuk Individu, UMKM, dan Korporasi

RINGKASAN & TENTANG KAMI

Layanan Hukum Terpadu untuk Berbagai Kebutuhan Klien

Divisi Jasa Hukum PT Legalku Multi Digital menyediakan layanan konsultasi hukum, legal drafting, pendampingan litigasi dan non-litigasi, hingga legal audit bagi individu, UMKM, dan korporasi di Semarang dan seluruh Indonesia.

Kami mengedepankan transparansi biaya, respons yang cepat, dan tim profesional yang berpengalaman di berbagai bidang hukum — mulai dari hukum korporasi, ketenagakerjaan, hingga kekayaan intelektual.

69.813 Advokat terdaftar se-Indonesia	288,3 Jt Populasi Indonesia (2025)	1:1.150 Rasio ideal advokat vs pencari keadilan/tahun
---	--	---

“Kesenjangan antara jumlah advokat dan kebutuhan masyarakat akan layanan hukum di Indonesia masih sangat lebar — inilah peluang yang kami jawab dengan layanan yang responsif dan mudah diakses.”

LEGALITAS PERUSAHAAN

No. AHU	0032243.AH.01.02.Tahun 2025
NPWP	1.000.0000.0187.7604
NIB	2804250030574

STRUKTUR ORGANISASI

Direktur Utama	HM. Asrori, S.H., M.H.
Wakil Direktur	Teguh Santoso, S.H., M.M.
Komisaris	Febryan Alam Susatyo, S.H., M.H.

VISI & MISI**Arah dan Komitmen Kami****VISI**

“Menjadi penyedia jasa hukum terpercaya yang menghadirkan akses keadilan mudah, transparan, dan profesional bagi masyarakat dan pelaku usaha di seluruh Indonesia.”

MISI

1. Memberikan layanan konsultasi dan pendampingan hukum yang responsif, transparan, dan sesuai kebutuhan klien.
2. Membangun tim profesional hukum yang kompeten di berbagai bidang: korporasi, ketenagakerjaan, kekayaan intelektual, hingga litigasi.
3. Mengedepankan integritas dan kepatuhan terhadap kode etik profesi dalam setiap penanganan kasus.
4. Memperluas akses layanan hukum ke seluruh Indonesia melalui inovasi digital, termasuk Aplikasi Legalku.

PROSES BISNIS

Cara Kami Menangani Setiap Kasus

Setiap kebutuhan hukum klien kami tangani melalui alur kerja yang terstruktur dan transparan berikut ini.

1. Konsultasi Awal (Gratis)

Klien memaparkan permasalahan hukum yang dihadapi kepada tim kami tanpa biaya.

2. Analisis & Penawaran

Tim menganalisis kasus dan menyusun rencana kerja beserta estimasi biaya secara transparan.

3. Penanganan Kasus

Pelaksanaan legal drafting, pendampingan litigasi, atau non-litigasi sesuai kebutuhan klien.

4. Pelaporan Berkala

Klien menerima update progres penanganan kasus secara rutin.

5. Penyelesaian & Evaluasi

Kasus diselesaikan, dokumentasi diserahkan, dan kepuasan klien dievaluasi.

KEUNGGULAN KOMPETITIF

Mengapa Memilih Jasa Hukum

** Tim Profesional Lintas Bidang**

Pengalaman menangani hukum korporasi, ketenagakerjaan, hingga kekayaan intelektual.

** Transparansi Penuh**

Estimasi waktu dan biaya disampaikan sejak konsultasi awal, tanpa biaya tersembunyi.

** Ekosistem Usaha Terintegrasi**

Terhubung dengan divisi perizinan dan penerbitan untuk pendampingan menyeluruh.

** Akses Digital**

Dapat dijangkau lewat WhatsApp, website, dan Aplikasi Legalku untuk respons cepat.

KEUNTUNGAN MENJADI INVESTOR

Mengapa Bermitra dengan Kantor Kami

Bermitra atau berinvestasi pada Divisi Jasa Hukum berarti bergabung dengan ekosistem usaha PT Legalku Multi Digital yang menjalankan lima lini bisnis yang saling terhubung. Berikut sejumlah keuntungan utama yang kami tawarkan kepada mitra dan investor kami.

Potensi Pertumbuhan Sektor yang Tinggi

Setiap lini usaha kami bergerak di sektor dengan permintaan besar dan tren pertumbuhan positif di Indonesia, sebagaimana diuraikan pada data pasar di halaman berikutnya.

Skema Kemitraan yang Fleksibel

Bentuk kerja sama dapat disesuaikan — bagi hasil, penyertaan modal, atau kerja sama proyek — dengan kesepakatan tertulis yang jelas sejak awal.

Legalitas & Perlindungan Hukum

Kerja sama investasi dinaungi badan hukum resmi PT Legalku Multi Digital dan dituangkan dalam perjanjian yang sah secara hukum.

Transparansi & Laporan Berkala

Investor menerima laporan perkembangan usaha secara berkala sebagai bentuk akuntabilitas dan dasar pengambilan keputusan.

Akses ke Ekosistem 5 Lini Usaha

Sinergi lintas divisi — hukum, perizinan, penerbitan, air mineral, dan aplikasi — membuka peluang cross-selling dan efisiensi biaya bagi mitra.

Pendampingan Langsung Tim Manajemen

Komunikasi terbuka dengan manajemen PT Legalku Multi Digital untuk konsultasi rutin dan pengambilan keputusan strategis bersama.

KREDIBILITAS & KEAMANAN BERINVESTASI

Mengapa Kami Layak Dipercaya

Kepercayaan mitra dan investor kami bangun melalui legalitas yang jelas, struktur organisasi yang transparan, dan mekanisme kerja sama yang tertulis.

KREDIBILITAS PERUSAHAAN

- Berbadan hukum resmi Perseroan Terbatas (PT) dengan legalitas AHU, NPWP, dan NIB yang aktif (lihat bagian Legalitas Perusahaan).
- Dipimpin oleh struktur organisasi yang jelas — Direktur Utama, Wakil Direktur, dan Komisaris — dengan latar belakang hukum yang relevan dengan bidang usaha kami.
- Menjalankan lima lini bisnis yang saling terhubung: jasa hukum, perizinan usaha, penerbitan, produksi air mineral, dan aplikasi legal-tech, sehingga risiko usaha lebih terdiversifikasi dibanding bisnis tunggal.
- Beroperasi dari kantor tetap di Semarang, Jawa Tengah, dengan kontak resmi yang dapat dihubungi langsung oleh calon mitra dan investor.

KEAMANAN BERINVESTASI

- Setiap kerja sama kemitraan atau investasi dituangkan dalam perjanjian tertulis (MoU/kontrak kerja sama) yang mengatur hak, kewajiban, dan mekanisme pelaporan kedua belah pihak.
- Pengelolaan masing-masing lini usaha mengikuti regulasi yang berlaku di bidangnya (antara lain ketentuan advokat, perizinan OSS, standar penerbitan, serta legalitas produk pangan/BPOM).
- Transparansi informasi perkembangan usaha disampaikan secara berkala kepada mitra/investor sesuai kesepakatan dalam perjanjian kerja sama.
- Dana kemitraan/investasi dialokasikan sesuai rencana penggunaan yang disepakati bersama sejak awal, bukan digunakan secara sepihak.

Dokumen ini bersifat informatif dan bukan merupakan jaminan hasil usaha maupun nasihat keuangan. Setiap keputusan kerja sama atau investasi sebaiknya didasarkan pada uji tuntas (due diligence) mandiri oleh calon mitra/investor.

RENCANA INVESTASI JANGKA PANJANG**Arah Pertumbuhan Jasa Hukum**

Berikut arah strategis pengembangan usaha yang akan didukung oleh kemitraan dan investasi yang terjalin.

1. Penguatan Layanan Inti *(Tahun 1–2)*

Memperkuat kapasitas tim hukum internal dan memperluas cakupan layanan konsultasi, legal drafting, serta pendampingan litigasi/non-litigasi.

2. Perluasan Jaringan & Digitalisasi *(Tahun 3–5)*

Memperluas jaringan kerja sama dengan advokat mitra di berbagai daerah serta mengintegrasikan layanan dengan Aplikasi Legalku untuk menjangkau lebih banyak klien secara online.

3. Pertumbuhan Berkelanjutan *(Tahun 5+)*

Mengembangkan segmen layanan korporasi dan kemitraan institusional secara berkelanjutan seiring pertumbuhan kebutuhan hukum UMKM dan korporasi di Indonesia.

Rencana ini merupakan arah strategis perusahaan dan dapat menyesuaikan kondisi pasar; bukan merupakan jaminan hasil atau imbal investasi tertentu.

PELUANG PASAR & INVESTASI

Mengapa Ini Saat yang Tepat untuk Berinvestasi

- Rasio advokat terhadap populasi Indonesia masih jauh dari ideal: sekitar **69.813 advokat terdaftar** untuk populasi **~288,3 juta jiwa** (akhir 2025), sementara standar ideal versi kajian Bappenas adalah satu advokat melayani sekitar 1.150 pencari keadilan per tahun — celah ini menandakan besarnya permintaan yang belum terlayani.
- Pertumbuhan jumlah UMKM dan korporasi baru di Indonesia terus mendorong kebutuhan pendampingan hukum berkelanjutan, mulai dari kontrak bisnis hingga kepatuhan regulasi.
- Model layanan yang transparan dan terjangkau membuka peluang menjangkau segmen klien individu dan UMKM yang selama ini kurang terlayani oleh firma hukum konvensional.

Sumber data: Republika/ Pernyataan Wakil Ketua MPR Bambang Soesatyo (Bamsoet), Desember 2025 — statistik advokat dan rasio ideal Bappenas.

Tertarik Bermitra atau Berinvestasi?

Kami terbuka untuk diskusi lebih lanjut mengenai peluang kerja sama dan investasi pada Jasa Hukum. Hubungi kami untuk menjadwalkan presentasi lebih rinci.

WhatsApp / Telepon: 0811-2696-066

Email: adm@legalku.co.id

Website: www.legalku.org

Alamat: Jl. Taman Flamboyan Raya No. 26, Pedurungan Lor, Semarang

Dokumen ini disiapkan oleh PT Legalku Multi Digital untuk keperluan diskusi awal dengan calon mitra dan investor. Data dan angka pasar yang dicantumkan bersifat estimasi berdasarkan sumber publik yang disebutkan pada bagian sumber, bukan proyeksi keuangan resmi perusahaan. Informasi lebih rinci mengenai kinerja usaha akan disampaikan pada tahap due diligence.

BAB 2 DARI 6



Perizinan Segala Usaha

Solusi Legalitas Usaha yang Cepat, Transparan, dan Sesuai Regulasi

RINGKASAN & TENTANG KAMI

Mendampingi Pelaku Usaha Menuju Legalitas Penuh

Divisi Perizinan Usaha PT Legalku Multi Digital membantu pelaku usaha — dari UMKM hingga korporasi — mengurus NIB, pendirian PT/CV/Yayasan/Koperasi, PBG, sertifikasi halal, hingga izin operasional melalui sistem OSS RBA yang terus berkembang.

Kami memahami bahwa regulasi perizinan usaha di Indonesia terus berubah, sehingga klien membutuhkan mitra yang selalu memperbarui pengetahuan dan memastikan proses berjalan cepat serta sesuai hukum.

30,2 Jt Unit UMKM non-pertanian tercatat (SIDT-UMKM 2025)	1,22% UMKM yang baru memiliki NIB	15,4 Jt NIB terbit via OSS RBA (Feb 2026)
--	---	---

“ Dari lebih 30 juta unit usaha yang tercatat di Indonesia, hanya sebagian kecil yang sudah memiliki legalitas resmi — kesenjangan inilah yang menjadi ladang pertumbuhan bagi layanan perizinan usaha kami.

LEGALITAS PERUSAHAAN

No. AHU	0032243.AH.01.02.Tahun 2025
NPWP	1.000.0000.0187.7604
NIB	2804250030574

STRUKTUR ORGANISASI

Direktur Utama	HM. Asrori, S.H., M.H.
Wakil Direktur	Teguh Santoso, S.H., M.M.
Komisaris	Febryan Alam Susatyo, S.H., M.H.

VISI & MISI

Arah dan Komitmen Kami

VISI

“Menjadi mitra utama pelaku usaha di Indonesia dalam mewujudkan legalitas usaha yang lengkap dan sesuai regulasi demi pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.”

MISI

5. Membantu pelaku usaha, dari UMKM hingga korporasi, mengurus perizinan secara cepat, akurat, dan transparan.
6. Menjadi jembatan antara pelaku usaha dan regulasi yang terus berkembang, termasuk OSS RBA, PBG, dan sertifikasi halal.
7. Meningkatkan kesadaran pelaku usaha akan pentingnya legalitas formal bagi keberlangsungan bisnis.
8. Membangun sistem layanan perizinan yang efisien dan dapat diakses oleh pelaku usaha di seluruh Indonesia.

PROSES BISNIS

Alur Pengurusan Perizinan Usaha

Kami memandu klien melalui proses perizinan yang jelas dari awal konsultasi hingga izin resmi terbit.

1. Konsultasi Kebutuhan

Identifikasi jenis usaha dan izin yang diperlukan sesuai skala dan sektor bisnis klien.

2. Pengumpulan Dokumen

Pendampingan penyiapan seluruh dokumen persyaratan perizinan.

3. Pengajuan via OSS RBA

Proses pengurusan NIB, pendirian PT/CV, PBG, sertifikasi halal, dan izin terkait lainnya.

4. Monitoring & Tindak Lanjut

Pemantauan proses secara berkala hingga izin resmi terbit.

5. Serah Terima Dokumen Legal

Seluruh dokumen izin usaha yang lengkap dan sah diserahkan kepada klien.

KEUNGGULAN KOMPETITIF

Mengapa Memilih Perizinan Usaha

**Proses Transparan & Cepat**

Estimasi waktu dan biaya disampaikan jelas sejak awal konsultasi.

**Menguasai Regulasi Terbaru**

Selalu mengikuti perkembangan OSS RBA dan perizinan sektor khusus.

**Terintegrasi dengan Jasa Hukum**

Pendampingan menyeluruh dari sisi legalitas hingga kepatuhan hukum.

**Melayani Semua Skala Usaha**

Dari UMKM perorangan hingga korporasi berskala besar.

KEUNTUNGAN MENJADI INVESTOR

Mengapa Bermitra dengan Kantor Kami

Bermitra atau berinvestasi pada Divisi Perizinan Usaha berarti bergabung dengan ekosistem usaha PT Legalku Multi Digital yang menjalankan lima lini bisnis yang saling terhubung. Berikut sejumlah keuntungan utama yang kami tawarkan kepada mitra dan investor kami.

Potensi Pertumbuhan Sektor yang Tinggi

Setiap lini usaha kami bergerak di sektor dengan permintaan besar dan tren pertumbuhan positif di Indonesia, sebagaimana diuraikan pada data pasar di halaman berikutnya.

Skema Kemitraan yang Fleksibel

Bentuk kerja sama dapat disesuaikan — bagi hasil, penyertaan modal, atau kerja sama proyek — dengan kesepakatan tertulis yang jelas sejak awal.

Legalitas & Perlindungan Hukum

Kerja sama investasi dinaungi badan hukum resmi PT Legalku Multi Digital dan dituangkan dalam perjanjian yang sah secara hukum.

Transparansi & Laporan Berkala

Investor menerima laporan perkembangan usaha secara berkala sebagai bentuk akuntabilitas dan dasar pengambilan keputusan.

Akses ke Ekosistem 5 Lini Usaha

Sinergi lintas divisi — hukum, perizinan, penerbitan, air mineral, dan aplikasi — membuka peluang cross-selling dan efisiensi biaya bagi mitra.

Pendampingan Langsung Tim Manajemen

Komunikasi terbuka dengan manajemen PT Legalku Multi Digital untuk konsultasi rutin dan pengambilan keputusan strategis bersama.

KREDIBILITAS & KEAMANAN BERINVESTASI

Mengapa Kami Layak Dipercaya

Kepercayaan mitra dan investor kami bangun melalui legalitas yang jelas, struktur organisasi yang transparan, dan mekanisme kerja sama yang tertulis.

KREDIBILITAS PERUSAHAAN

- Berbadan hukum resmi Perseroan Terbatas (PT) dengan legalitas AHU, NPWP, dan NIB yang aktif (lihat bagian Legalitas Perusahaan).
- Dipimpin oleh struktur organisasi yang jelas — Direktur Utama, Wakil Direktur, dan Komisaris — dengan latar belakang hukum yang relevan dengan bidang usaha kami.
- Menjalankan lima lini bisnis yang saling terhubung: jasa hukum, perizinan usaha, penerbitan, produksi air mineral, dan aplikasi legal-tech, sehingga risiko usaha lebih terdiversifikasi dibanding bisnis tunggal.
- Beroperasi dari kantor tetap di Semarang, Jawa Tengah, dengan kontak resmi yang dapat dihubungi langsung oleh calon mitra dan investor.

KEAMANAN BERINVESTASI

- Setiap kerja sama kemitraan atau investasi dituangkan dalam perjanjian tertulis (MoU/kontrak kerja sama) yang mengatur hak, kewajiban, dan mekanisme pelaporan kedua belah pihak.
- Pengelolaan masing-masing lini usaha mengikuti regulasi yang berlaku di bidangnya (antara lain ketentuan advokat, perizinan OSS, standar penerbitan, serta legalitas produk pangan/BPOM).
- Transparansi informasi perkembangan usaha disampaikan secara berkala kepada mitra/investor sesuai kesepakatan dalam perjanjian kerja sama.
- Dana kemitraan/investasi dialokasikan sesuai rencana penggunaan yang disepakati bersama sejak awal, bukan digunakan secara sepihak.

Dokumen ini bersifat informatif dan bukan merupakan jaminan hasil usaha maupun nasihat keuangan. Setiap keputusan kerja sama atau investasi sebaiknya didasarkan pada uji tuntas (due diligence) mandiri oleh calon mitra/investor.

RENCANA INVESTASI JANGKA PANJANG

Arah Pertumbuhan Perizinan Usaha

Berikut arah strategis pengembangan usaha yang akan didukung oleh kemitraan dan investasi yang terjalin.

1. Optimalisasi Layanan Perizinan *(Tahun 1–2)*

Mempercepat proses pengurusan NIB, pendirian PT/CV, PBG, dan sertifikasi halal melalui standar kerja yang lebih efisien.

2. Perluasan Segmen Klien *(Tahun 3–5)*

Memperluas layanan ke segmen UMKM naik kelas dan korporasi menengah di Jawa Tengah dan sekitarnya, termasuk edukasi perizinan usaha.

3. Kemitraan Strategis *(Tahun 5+)*

Membangun kemitraan strategis dengan asosiasi UMKM dan lembaga pendukung usaha untuk memperluas jangkauan layanan perizinan.

Rencana ini merupakan arah strategis perusahaan dan dapat menyesuaikan kondisi pasar; bukan merupakan jaminan hasil atau imbal investasi tertentu.

KATALOG LAYANAN

Ruang Lingkup Layanan Perizinan & Legalitas

Divisi Perizinan Usaha melayani rangkaian legalitas usaha secara menyeluruh — mulai dari pendirian badan usaha, pengurusan izin operasional, perizinan sektor khusus, hingga layanan pendukung terintegrasi lainnya — sehingga klien cukup mempercayakan seluruh kebutuhan legalitasnya kepada satu mitra.

PERIZINAN & PENDIRIAN



Pendirian Perusahaan

Pendirian PT, CV, Yayasan, Koperasi, dan badan usaha lain lengkap dengan akta dan pengesahan resmi.



Penutupan Perusahaan

Pendampingan pembubaran dan penutupan badan usaha secara resmi sesuai prosedur hukum yang berlaku.



Virtual Office / Domisili Usaha

Penyediaan alamat domisili usaha resmi dan terpercaya untuk mendukung legalitas dan operasional bisnis.



Perizinan Usaha & OSS RBA

Pengurusan NIB, izin usaha, dan perizinan berbasis risiko melalui sistem OSS RBA.



Penyusunan & Peninjauan Perjanjian

Penyusunan dan review perjanjian kerja, investasi, kerja sama, dan kontrak bisnis lainnya.



Perubahan Dokumen Perusahaan

Pengurusan perubahan akta, susunan pengurus, modal, dan dokumen legalitas perseroan.



Pendampingan Kepatuhan & Digital

Pendampingan kepatuhan administratif serta penguatan kehadiran usaha secara digital.

PERIZINAN KHUSUS BIDANG USAHA

- SBUJK (Jasa Konstruksi)
- Izin Klinik & Fasilitas Kesehatan
- Izin Edar BPOM
- PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga)
- Sertifikasi Halal
- Sertifikat Laik Sehat (SLS)
- Sertifikasi SNI
- Izin Ekspor & Impor / Logistik
- IPAK (Izin Pengelolaan Alat Kesehatan)
- PKRT (Perbekalan Kesehatan Rumah Tangga)

LAYANAN PENDUKUNG TERINTEGRASI

Perpajakan & Pembukuan

Konsultasi perpajakan dan pembukuan bagi badan usaha.

Perlindungan Merek & HKI

Pendaftaran dan perlindungan merek serta kekayaan intelektual usaha.

Investasi & Perusahaan Asing (PMA)

Pendirian perusahaan dan pengurusan izin investasi bagi penanaman modal asing.

Solusi Hukum Bisnis

Pendampingan hukum korporasi dan penyelesaian masalah bisnis secara profesional, terintegrasi dengan Divisi Jasa Hukum kami.

Legalitas Properti & Pertanahan

Pengurusan legalitas terkait tanah dan properti untuk mendukung operasional usaha.

Cakupan dan kebutuhan dokumen tiap layanan dapat berbeda menyesuaikan jenis usaha, sektor, dan lokasi; tim kami memberikan asesmen kebutuhan serta estimasi biaya dan waktu pada tahap konsultasi awal.

PELUANG PASAR & INVESTASI

Mengapa Ini Saat yang Tepat untuk Berinvestasi

- Dari **30,2 juta unit UMKM** non-pertanian yang tercatat dalam SIDT-UMKM per akhir 2025, baru sekitar **1,22% (368.753 unit)** yang teridentifikasi memiliki NIB — menyisakan pasar yang sangat besar dan belum tergarap untuk jasa pengurusan legalitas usaha.
- OSS RBA telah menerbitkan lebih dari **15,4 juta NIB** per Februari 2026, dengan lebih dari 96% di antaranya adalah usaha mikro — menunjukkan tingginya aktivitas pendaftaran usaha baru yang membutuhkan pendampingan profesional.
- Kompleksitas regulasi yang terus berubah menciptakan permintaan berkelanjutan atas jasa konsultasi perizinan yang dapat dipercaya.

Sumber data: SIDT-UMKM (Sistem Informasi Data Tunggal UMKM) per Desember 2025, dipublikasikan ukmindonesia.id; data NIB OSS per Februari 2026.

Tertarik Bermitra atau Berinvestasi?

Kami terbuka untuk diskusi lebih lanjut mengenai peluang kerja sama dan investasi pada Perizinan Usaha. Hubungi kami untuk menjadwalkan presentasi lebih rinci.

WhatsApp / Telepon: 0811-2696-066

Email: adm@legalku.co.id

Website: www.legalku.org

Alamat: Jl. Taman Flamboyan Raya No. 26, Pedurungan Lor, Semarang

Dokumen ini disiapkan oleh PT Legalku Multi Digital untuk keperluan diskusi awal dengan calon mitra dan investor. Data dan angka pasar yang dicantumkan bersifat estimasi berdasarkan sumber publik yang disebutkan pada bagian sumber, bukan proyeksi keuangan resmi perusahaan. Informasi lebih rinci mengenai kinerja usaha akan disampaikan pada tahap due diligence.

BAB 3 DARI 6



Penerbitan Buku & Jurnal

Mewujudkan Karya Tertulis Anda Menjadi Buku & Jurnal Ber-ISBN

RINGKASAN & TENTANG KAMI

Mitra Penerbitan bagi Penulis, Akademisi, dan Peneliti

Divisi Penerbitan PT Legalku Multi Digital menyediakan layanan penerbitan buku ber-ISBN dan jurnal ilmiah secara profesional, mencakup editorial, proofreading, layout, desain sampul, hingga pendaftaran hak cipta (HKI).

Kami melayani penulis pemula, dosen, dan peneliti yang ingin menerbitkan karya secara legal dan berkualitas, dengan proses editorial yang rapi serta tepat waktu.

128.814 Nomor ISBN diterbitkan Perpustnas RI (2025)	95rb–160rb Kisaran ISBN terbit per tahun (2018–2023)
---	--

“Ratusan ribu ISBN diterbitkan setiap tahun di Indonesia — geliat literasi dan publikasi ilmiah ini membutuhkan mitra penerbitan yang bisa menjaga kualitas sekaligus mempercepat proses legal.”

LEGALITAS PERUSAHAAN

No. AHU	0032243.AH.01.02.Tahun 2025
NPWP	1.000.0000.0187.7604
NIB	2804250030574

STRUKTUR ORGANISASI

Direktur Utama	HM. Asrori, S.H., M.H.
Wakil Direktur	Teguh Santoso, S.H., M.M.
Komisaris	Febryan Alam Susatyo, S.H., M.H.

VISI & MISI**Arah dan Komitmen Kami****VISI**

“Menjadi mitra penerbitan terpercaya yang membantu penulis, akademisi, dan peneliti Indonesia menerbitkan karya berkualitas secara profesional dan legal.”

MISI

9. Menyediakan layanan penerbitan buku dan jurnal ber-ISBN yang profesional, dari editorial hingga distribusi.
10. Mendukung budaya literasi dan publikasi ilmiah di Indonesia.
11. Memberikan proses editorial yang rapi, transparan, dan tepat waktu bagi penulis dan peneliti.
12. Membantu penulis mengurus hak cipta (HKI) atas karya yang diterbitkan.

PROSES BISNIS

Alur Penerbitan Naskah Anda

Dari naskah mentah hingga buku ber-ISBN siap edar, berikut tahapan yang kami lalui bersama penulis.

1. Konsultasi Naskah

Evaluasi kelayakan naskah dan diskusi kebutuhan penerbitan bersama penulis.

2. Editorial & Proofreading

Penyuntingan bahasa, struktur, dan konsistensi isi naskah.

3. Layout & Desain Sampul

Tata letak profesional dan desain sampul yang menarik.

4. Pengajuan ISBN

Pendaftaran nomor ISBN resmi ke Perpustakaan Nasional RI.

5. Cetak & Distribusi

Proses pencetakan serta pendampingan distribusi dan penjualan.

6. Pendaftaran HKI (Opsional)

Pendampingan pendaftaran hak cipta atas karya yang diterbitkan.

KEUNGGULAN KOMPETITIF

Mengapa Memilih Penerbitan

**Editorial Rapi & Tepat Waktu**

Proses penyuntingan yang terjadwal dan konsisten.

**Melayani Semua Kalangan**

Dari penulis pemula hingga akademisi dan peneliti.

**Layanan Terintegrasi**

Dari naskah, ISBN, hingga pendaftaran HKI dalam satu atap.

**Dukungan Ekosistem Hukum**

Didukung divisi jasa hukum untuk perlindungan hak cipta karya.

KEUNTUNGAN MENJADI INVESTOR

Mengapa Bermitra dengan Kantor Kami

Bermitra atau berinvestasi pada Divisi Penerbitan Buku & Jurnal berarti bergabung dengan ekosistem usaha PT Legalku Multi Digital yang menjalankan lima lini bisnis yang saling terhubung. Berikut sejumlah keuntungan utama yang kami tawarkan kepada mitra dan investor kami.

Potensi Pertumbuhan Sektor yang Tinggi

Setiap lini usaha kami bergerak di sektor dengan permintaan besar dan tren pertumbuhan positif di Indonesia, sebagaimana diuraikan pada data pasar di halaman berikutnya.

Skema Kemitraan yang Fleksibel

Bentuk kerja sama dapat disesuaikan — bagi hasil, penyertaan modal, atau kerja sama proyek — dengan kesepakatan tertulis yang jelas sejak awal.

Legalitas & Perlindungan Hukum

Kerja sama investasi dinaungi badan hukum resmi PT Legalku Multi Digital dan dituangkan dalam perjanjian yang sah secara hukum.

Transparansi & Laporan Berkala

Investor menerima laporan perkembangan usaha secara berkala sebagai bentuk akuntabilitas dan dasar pengambilan keputusan.

Akses ke Ekosistem 5 Lini Usaha

Sinergi lintas divisi — hukum, perizinan, penerbitan, air mineral, dan aplikasi — membuka peluang cross-selling dan efisiensi biaya bagi mitra.

Pendampingan Langsung Tim Manajemen

Komunikasi terbuka dengan manajemen PT Legalku Multi Digital untuk konsultasi rutin dan pengambilan keputusan strategis bersama.

KREDIBILITAS & KEAMANAN BERINVESTASI

Mengapa Kami Layak Dipercaya

Kepercayaan mitra dan investor kami bangun melalui legalitas yang jelas, struktur organisasi yang transparan, dan mekanisme kerja sama yang tertulis.

KREDIBILITAS PERUSAHAAN

- Berbadan hukum resmi Perseroan Terbatas (PT) dengan legalitas AHU, NPWP, dan NIB yang aktif (lihat bagian Legalitas Perusahaan).
- Dipimpin oleh struktur organisasi yang jelas — Direktur Utama, Wakil Direktur, dan Komisaris — dengan latar belakang hukum yang relevan dengan bidang usaha kami.
- Menjalankan lima lini bisnis yang saling terhubung: jasa hukum, perizinan usaha, penerbitan, produksi air mineral, dan aplikasi legal-tech, sehingga risiko usaha lebih terdiversifikasi dibanding bisnis tunggal.
- Beroperasi dari kantor tetap di Semarang, Jawa Tengah, dengan kontak resmi yang dapat dihubungi langsung oleh calon mitra dan investor.

KEAMANAN BERINVESTASI

- Setiap kerja sama kemitraan atau investasi dituangkan dalam perjanjian tertulis (MoU/kontrak kerja sama) yang mengatur hak, kewajiban, dan mekanisme pelaporan kedua belah pihak.
- Pengelolaan masing-masing lini usaha mengikuti regulasi yang berlaku di bidangnya (antara lain ketentuan advokat, perizinan OSS, standar penerbitan, serta legalitas produk pangan/BPOM).
- Transparansi informasi perkembangan usaha disampaikan secara berkala kepada mitra/investor sesuai kesepakatan dalam perjanjian kerja sama.
- Dana kemitraan/investasi dialokasikan sesuai rencana penggunaan yang disepakati bersama sejak awal, bukan digunakan secara sepihak.

Dokumen ini bersifat informatif dan bukan merupakan jaminan hasil usaha maupun nasihat keuangan. Setiap keputusan kerja sama atau investasi sebaiknya didasarkan pada uji tuntas (due diligence) mandiri oleh calon mitra/investor.

RENCANA INVESTASI JANGKA PANJANG**Arah Pertumbuhan Penerbitan**

Berikut arah strategis pengembangan usaha yang akan didukung oleh kemitraan dan investasi yang terjalin.

1. Penguatan Layanan Editorial *(Tahun 1–2)*

Memperkuat kualitas layanan editorial, layout, dan proses penerbitan ber-ISBN maupun jurnal ilmiah terakreditasi.

2. Perluasan Jaringan Distribusi *(Tahun 3–5)*

Memperluas kerja sama distribusi buku dan jurnal ke lebih banyak kampus, penulis, dan lembaga penelitian di berbagai wilayah.

3. Ekosistem Penerbitan Terpadu *(Tahun 5+)*

Mengembangkan ekosistem penerbitan yang terintegrasi dengan layanan HKI dan legalitas karya tulis melalui sinergi lini usaha lainnya.

Rencana ini merupakan arah strategis perusahaan dan dapat menyesuaikan kondisi pasar; bukan merupakan jaminan hasil atau imbal investasi tertentu.

PELUANG PASAR & INVESTASI

Mengapa Ini Saat yang Tepat untuk Berinvestasi

- Perpustakaan Nasional RI menerbitkan **128.814 nomor ISBN sepanjang 2025**, melanjutkan tren historis penerbitan yang berkisar **95.000–160.000 ISBN per tahun** pada periode 2018–2023 — menunjukkan besar dan konsistennya aktivitas penerbitan di Indonesia.
- Ketatnya kuota dan proses pengajuan ISBN akibat tingginya permintaan justru membuka peluang bagi penerbit yang mampu memberikan proses yang efisien, rapi, dan legal.
- Pertumbuhan jumlah dosen, peneliti, dan penulis independen mendorong kebutuhan berkelanjutan atas jasa penerbitan profesional.

Sumber data: Perpustakaan Nasional RI (statistik ISBN 2025); GoodStats Data — riwayat penerbitan ISBN Indonesia 2018–2023.

Tertarik Bermitra atau Berinvestasi?

Kami terbuka untuk diskusi lebih lanjut mengenai peluang kerja sama dan investasi pada Penerbitan. Hubungi kami untuk menjadwalkan presentasi lebih rinci.

WhatsApp / Telepon: 0811-2696-066

Email: adm@legalku.co.id

Website: www.legalku.org

Alamat: Jl. Taman Flamboyan Raya No. 26, Pedurungan Lor, Semarang

Dokumen ini disiapkan oleh PT Legalku Multi Digital untuk keperluan diskusi awal dengan calon mitra dan investor. Data dan angka pasar yang dicantumkan bersifat estimasi berdasarkan sumber publik yang disebutkan pada bagian sumber, bukan proyeksi keuangan resmi perusahaan. Informasi lebih rinci mengenai kinerja usaha akan disampaikan pada tahap due diligence.

BAB 4 DARI 6



Pabrik Air Mineral Quarentine

Air Mineral Higienis, Legal, dan Siap Memenuhi Kebutuhan Bisnis Skala Besar

RINGKASAN & TENTANG KAMI

Produksi Air Mineral Berkualitas untuk Kebutuhan Luas

Divisi Air Mineral Quarentine PT Legalku Multi Digital memproduksi air mineral dalam kemasan (AMDK) yang higienis, teruji, dan legal, untuk memenuhi kebutuhan kantor, acara, sektor horeka, hingga distribusi retail.

Setiap tahap produksi kami menjunjung standar keamanan pangan dan legalitas produk, sehingga pelanggan mendapatkan air mineral berkualitas yang dapat diandalkan setiap saat.

45–46 M Liter volume pasar AMDK nasional per tahun	4–6% Target pertumbuhan industri AMDK 2026
--	--

“Air minum dalam kemasan adalah kebutuhan pokok dengan permintaan yang stabil — karakter inilah yang membuat sektor AMDK relatif tahan terhadap gejolak ekonomi.”

LEGALITAS PERUSAHAAN

No. AHU	0032243.AH.01.02.Tahun 2025
NPWP	1.000.0000.0187.7604
NIB	2804250030574

STRUKTUR ORGANISASI

Direktur Utama	HM. Asrori, S.H., M.H.
Wakil Direktur	Teguh Santoso, S.H., M.M.
Komisaris	Febryan Alam Susatyo, S.H., M.H.

VISI & MISI**Arah dan Komitmen Kami****VISI**

“Menjadi produsen air mineral kemasan terpercaya yang mengutamakan kualitas, higienitas, dan legalitas untuk mendukung kebutuhan masyarakat dan dunia usaha.”

MISI

13. Memproduksi air mineral berkualitas tinggi dengan standar higienitas dan keamanan pangan yang ketat.
14. Menjamin legalitas produk, termasuk izin edar dan sertifikasi, di setiap tahap produksi hingga distribusi.
15. Memberikan layanan pasokan yang andal untuk kebutuhan korporasi, horeka, dan retail.
16. Berkontribusi pada penyediaan air minum yang aman dan terjangkau bagi masyarakat luas.

PROSES BISNIS

Alur Produksi Air Mineral Quarentine

Kualitas Quarentine dijaga melalui rangkaian proses produksi yang ketat dan terstandardisasi berikut.

1. Sumber Air & Uji Kualitas

Pengambilan sumber air terpilih dan pengujian laboratorium sebelum diproses.

2. Filtrasi & Sterilisasi

Pemurnian air melalui tahapan filtrasi berlapis dan proses sterilisasi.

3. Pengisian & Pengemasan

Proses bottling otomatis yang higienis sesuai standar produksi pangan.

4. Quality Control

Pemeriksaan mutu produk sebelum didistribusikan ke pelanggan.

5. Distribusi

Pengiriman ke kantor, acara, horeka, dan mitra retail secara tepat waktu.

KEUNGGULAN KOMPETITIF

Mengapa Memilih Air Mineral Quarentine

**Higienis & Teruji**

Diproduksi sesuai standar keamanan pangan yang ketat.

**Legal & Bersertifikat**

Memenuhi ketentuan izin edar produk AMDK yang berlaku.

**Melayani Skala Bisnis**

Kantor, acara, horeka, hingga distribusi retail.

**Bagian dari Grup Terintegrasi**

Didukung ekosistem usaha PT Legalku Multi Digital.

KEUNTUNGAN MENJADI INVESTOR

Mengapa Bermitra dengan Kantor Kami

Bermitra atau berinvestasi pada Divisi Air Mineral Quarentine berarti bergabung dengan ekosistem usaha PT Legalku Multi Digital yang menjalankan lima lini bisnis yang saling terhubung. Berikut sejumlah keuntungan utama yang kami tawarkan kepada mitra dan investor kami.

Potensi Pertumbuhan Sektor yang Tinggi

Setiap lini usaha kami bergerak di sektor dengan permintaan besar dan tren pertumbuhan positif di Indonesia, sebagaimana diuraikan pada data pasar di halaman berikutnya.

Skema Kemitraan yang Fleksibel

Bentuk kerja sama dapat disesuaikan — bagi hasil, penyertaan modal, atau kerja sama proyek — dengan kesepakatan tertulis yang jelas sejak awal.

Legalitas & Perlindungan Hukum

Kerja sama investasi dinaungi badan hukum resmi PT Legalku Multi Digital dan dituangkan dalam perjanjian yang sah secara hukum.

Transparansi & Laporan Berkala

Investor menerima laporan perkembangan usaha secara berkala sebagai bentuk akuntabilitas dan dasar pengambilan keputusan.

Akses ke Ekosistem 5 Lini Usaha

Sinergi lintas divisi — hukum, perizinan, penerbitan, air mineral, dan aplikasi — membuka peluang cross-selling dan efisiensi biaya bagi mitra.

Pendampingan Langsung Tim Manajemen

Komunikasi terbuka dengan manajemen PT Legalku Multi Digital untuk konsultasi rutin dan pengambilan keputusan strategis bersama.

KREDIBILITAS & KEAMANAN BERINVESTASI

Mengapa Kami Layak Dipercaya

Kepercayaan mitra dan investor kami bangun melalui legalitas yang jelas, struktur organisasi yang transparan, dan mekanisme kerja sama yang tertulis.

KREDIBILITAS PERUSAHAAN

- Berbadan hukum resmi Perseroan Terbatas (PT) dengan legalitas AHU, NPWP, dan NIB yang aktif (lihat bagian Legalitas Perusahaan).
- Dipimpin oleh struktur organisasi yang jelas — Direktur Utama, Wakil Direktur, dan Komisaris — dengan latar belakang hukum yang relevan dengan bidang usaha kami.
- Menjalankan lima lini bisnis yang saling terhubung: jasa hukum, perizinan usaha, penerbitan, produksi air mineral, dan aplikasi legal-tech, sehingga risiko usaha lebih terdiversifikasi dibanding bisnis tunggal.
- Beroperasi dari kantor tetap di Semarang, Jawa Tengah, dengan kontak resmi yang dapat dihubungi langsung oleh calon mitra dan investor.

KEAMANAN BERINVESTASI

- Setiap kerja sama kemitraan atau investasi dituangkan dalam perjanjian tertulis (MoU/kontrak kerja sama) yang mengatur hak, kewajiban, dan mekanisme pelaporan kedua belah pihak.
- Pengelolaan masing-masing lini usaha mengikuti regulasi yang berlaku di bidangnya (antara lain ketentuan advokat, perizinan OSS, standar penerbitan, serta legalitas produk pangan/BPOM).
- Transparansi informasi perkembangan usaha disampaikan secara berkala kepada mitra/investor sesuai kesepakatan dalam perjanjian kerja sama.
- Dana kemitraan/investasi dialokasikan sesuai rencana penggunaan yang disepakati bersama sejak awal, bukan digunakan secara sepihak.

Dokumen ini bersifat informatif dan bukan merupakan jaminan hasil usaha maupun nasihat keuangan. Setiap keputusan kerja sama atau investasi sebaiknya didasarkan pada uji tuntas (due diligence) mandiri oleh calon mitra/investor.

RENCANA INVESTASI JANGKA PANJANG

Arah Pertumbuhan Air Mineral Quarentine

Berikut arah strategis pengembangan usaha yang akan didukung oleh kemitraan dan investasi yang terjalin.

1. Penguatan Produksi & Legalitas *(Tahun 1–2)*

Memastikan standar produksi dan sertifikasi (Merek, ISO, SNI, BPOM) serta quality control berjalan konsisten di seluruh varian produk.

2. Perluasan Kapasitas & Distribusi *(Tahun 3–5)*

Memperluas kapasitas produksi serta jaringan distributor di berbagai wilayah Indonesia, baik penjualan online maupun offline.

3. Penetrasi Pasar Korporasi & Horeka *(Tahun 5+)*

Memperluas pangsa pasar pada segmen korporasi, horeka, dan ritel skala besar seiring pertumbuhan industri AMDK nasional.

Rencana ini merupakan arah strategis perusahaan dan dapat menyesuaikan kondisi pasar; bukan merupakan jaminan hasil atau imbal investasi tertentu.

LEGALITAS & SERTIFIKASI PRODUK

Lampiran Sertifikasi & Perizinan Produk

Produk Quarentine diproduksi dan diedarkan dengan melengkapi legalitas dan sertifikasi yang dipersyaratkan untuk produk air minum dalam kemasan di Indonesia, mulai dari perlindungan merek hingga standar mutu dan izin edar.

Sertifikat Merek (HKI)

Merek Quarentine terdaftar dan dilindungi secara hukum sebagai aset kekayaan intelektual perusahaan.

ISO

Penerapan sistem manajemen mutu produksi mengacu pada standar ISO untuk industri air minum dalam kemasan.

SNI

Produk diproduksi sesuai Standar Nasional Indonesia (SNI) untuk air mineral dalam kemasan.

BPOM Produksi (Izin MD)

Fasilitas produksi memenuhi ketentuan izin produksi pangan olahan dari BPOM.

BPOM Edar

Produk memiliki nomor izin edar BPOM sebelum dipasarkan kepada konsumen.

Salinan lengkap sertifikat Merek, ISO, SNI, BPOM Produksi, dan BPOM Edar tersedia untuk keperluan uji tuntas (due diligence) atas permintaan calon mitra/investor.

VARIAN & UKURAN PRODUK

Produk yang Diproduksi & Dipasarkan

Quarentine memproduksi dan memasarkan air mineral dalam kemasan dengan beragam ukuran untuk menjangkau kebutuhan konsumen perorangan hingga kebutuhan korporasi dan horeka dalam jumlah besar.

Kemasan Reguler **KONSUMSI HARIAN**

220 ml · 330 ml · 600 ml · 1500 ml

Kemasan Premium **SEGMENT KHUSUS**

330 ml Premium · 600 ml Premium

Galon & Literan Besar **KORPORASI & ISI ULANG**

1 L · 2,5 L · 5 L · 10 L · 15 L

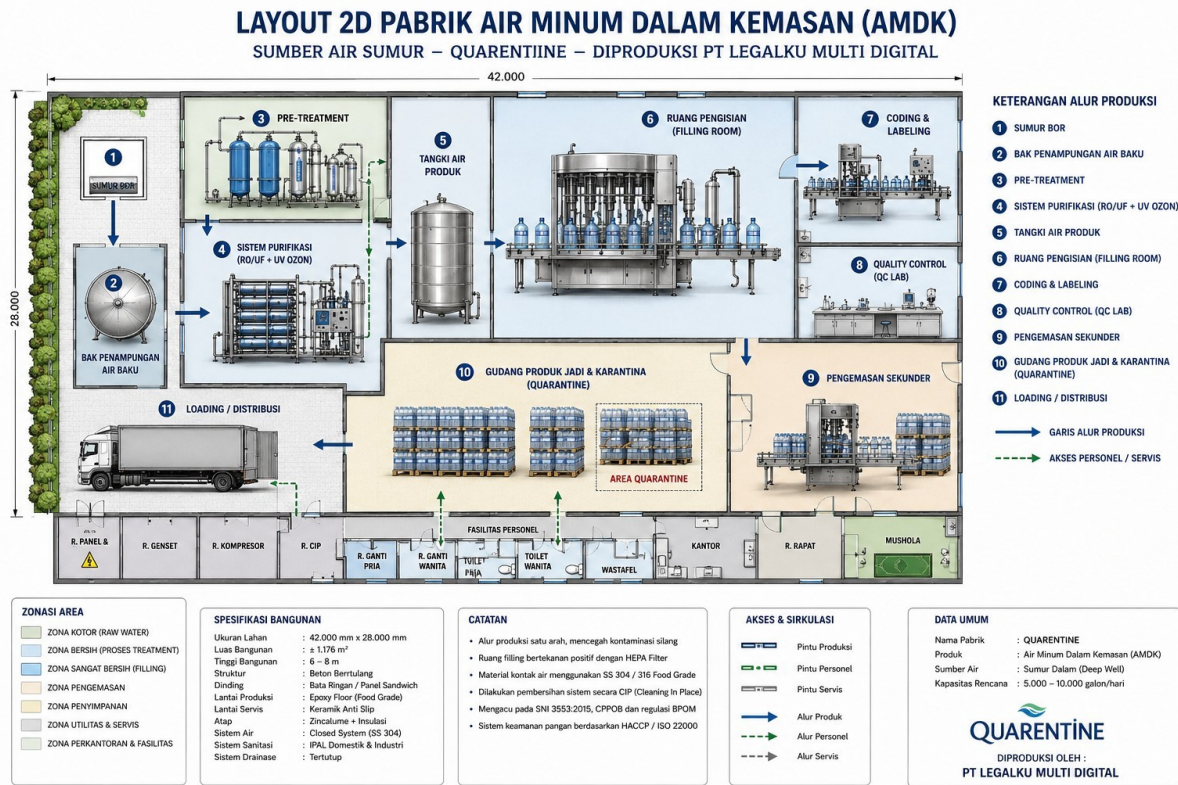
JARINGAN DISTRIBUSI

Produk Quarentine dipasarkan melalui jaringan distributor yang tersebar di berbagai wilayah Indonesia, mencakup penjualan secara online maupun offline, untuk menjangkau kebutuhan pelanggan ritel, horeka, hingga korporasi secara luas.

LAYOUT & ALUR PROSES PRODUKSI

Tata Letak Pabrik & Alur Produksi AMDK

Fasilitas produksi Quarentine dirancang dengan alur proses satu arah (one-way flow) dari sumber air baku hingga produk siap distribusi, memisahkan zona kotor, zona bersih, zona sangat bersih (filling), hingga zona pengemasan dan penyimpanan untuk mencegah kontaminasi silang.



- Alur produksi satu arah untuk mencegah kontaminasi silang antar zona produksi.
- Ruang pengisian (filling room) bertekanan positif dilengkapi HEPA Filter.
- Material yang bersentuhan langsung dengan air menggunakan stainless steel food grade (SS 304/316).
- Pembersihan jalur produksi dilakukan dengan sistem CIP (Cleaning In Place).
- Mengacu pada SNI 3553:2015, ketentuan CPPOB, dan regulasi BPOM.
- Sistem keamanan pangan diterapkan berdasarkan prinsip HACCP dan ISO 22000.

PELUANG PASAR & INVESTASI

Mengapa Ini Saat yang Tepat untuk Berinvestasi

- Pasar Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) nasional diperkirakan mencapai **45–46 miliar liter per tahun**, dengan proyeksi pertumbuhan **4–6% pada 2026**.
- Menurut Ketua Asosiasi Produsen Air Minum Dalam Kemasan Indonesia (Amdatara), pertumbuhan ini didorong oleh karakter AMDK sebagai kebutuhan pokok dengan permintaan yang stabil.
- Permintaan yang konsisten menjadikan AMDK sektor usaha yang relatif tahan terhadap fluktuasi ekonomi, cocok sebagai fondasi bisnis jangka panjang.

Sumber data: Asosiasi Produsen Air Minum Dalam Kemasan Indonesia (Amdatara), dipublikasikan Kontan.co.id, 2026.

Tertarik Bermitra atau Berinvestasi?

Kami terbuka untuk diskusi lebih lanjut mengenai peluang kerja sama dan investasi pada Air Mineral Quarentine. Hubungi kami untuk menjadwalkan presentasi lebih rinci.

WhatsApp / Telepon: 0811-2696-066

Email: adm@legalku.co.id

Website: www.legalku.org

Alamat: Jl. Taman Flamboyan Raya No. 26, Pedurungan Lor, Semarang

Dokumen ini disiapkan oleh PT Legalku Multi Digital untuk keperluan diskusi awal dengan calon mitra dan investor. Data dan angka pasar yang dicantumkan bersifat estimasi berdasarkan sumber publik yang disebutkan pada bagian sumber, bukan proyeksi keuangan resmi perusahaan. Informasi lebih rinci mengenai kinerja usaha akan disampaikan pada tahap due diligence.

BAB 5 DARI 6



Aplikasi Legalku

Konsultasi Hukum Online, Pilih Advokat & Tarif Sendiri, Se-Indonesia

RINGKASAN & TENTANG KAMI

Platform Digital untuk Akses Hukum yang Lebih Luas

Aplikasi Legalku adalah platform legal-tech yang tersedia di Google Play Store (play.google.com/store/apps/details?id=id.applegalku.android), menghubungkan masyarakat dengan advokat secara online. Pengguna dapat memilih sendiri advokat dan menyepakati tarif konsultasi secara transparan, dengan layanan yang menjangkau seluruh Indonesia.

Aplikasi ini merupakan perpanjangan digital dari divisi Jasa Hukum PT Legalku Multi Digital, dirancang untuk menjawab kesenjangan akses hukum di wilayah dengan keterbatasan jumlah advokat.

69.813 Advokat terdaftar se-Indonesia	288,3 Jt Populasi Indonesia (2025)	1:1.150 Rasio ideal advokat vs pencari keadilan/tahun
---	--	---

“Teknologi memungkinkan satu advokat menjangkau lebih banyak pencari keadilan di berbagai daerah — inilah peran yang coba dijawab oleh Aplikasi Legalku.”

LEGALITAS PERUSAHAAN

No. AHU	0032243.AH.01.02.Tahun 2025
NPWP	1.000.0000.0187.7604
NIB	2804250030574

STRUKTUR ORGANISASI

Direktur Utama	HM. Asrori, S.H., M.H.
Wakil Direktur	Teguh Santoso, S.H., M.M.
Komisaris	Febryan Alam Susatyo, S.H., M.H.

VISI & MISI**Arah dan Komitmen Kami****VISI**

“Menjadi platform legal-tech terdepan di Indonesia yang menghubungkan masyarakat dengan advokat terpercaya secara cepat, transparan, dan terjangkau.”

MISI

17. Memperluas akses layanan hukum ke seluruh Indonesia melalui teknologi digital.
18. Memberikan kebebasan bagi pengguna untuk memilih advokat dan menyepakati tarif konsultasi secara transparan.
19. Menjadi jembatan antara masyarakat pencari keadilan dengan advokat profesional di berbagai daerah.
20. Mendorong digitalisasi layanan hukum yang efisien dan terpercaya.

PROSES BISNIS

Cara Kerja Aplikasi Legalku

Pengguna dapat memperoleh layanan konsultasi hukum online melalui alur sederhana berikut.

1. Unduh & Daftar

Pengguna mengunduh Aplikasi Legalku di Play Store (play.google.com/store/apps/details?id=id.applegalku.android) dan membuat akun.

2. Pilih Advokat

Pengguna menelusuri profil advokat berdasarkan spesialisasi dan lokasi.

3. Sepakati Tarif

Pengguna dan advokat menyepakati tarif konsultasi secara transparan.

4. Konsultasi Online

Sesi konsultasi dilakukan melalui aplikasi, kapan saja dan di mana saja.

5. Tindak Lanjut Kasus

Advokat dapat melanjutkan penanganan kasus sesuai kesepakatan.

KEUNGGULAN KOMPETITIF

Mengapa Memilih Aplikasi Legalku

-  **Jangkauan Se-Indonesia**
Layanan tidak dibatasi oleh wilayah geografis.
-  **Transparansi Penuh**
Pengguna bebas memilih advokat dan menyepakati tarif sendiri.
-  **Terintegrasi dengan Jaringan Hukum**
Didukung jaringan jasa hukum PT Legalku Multi Digital.
-  **Mendukung Inklusi Akses Keadilan**
Menjangkau masyarakat di daerah dengan keterbatasan akses advokat.

KEUNTUNGAN MENJADI INVESTOR

Mengapa Bermitra dengan Kantor Kami

Bermitra atau berinvestasi pada Aplikasi Legalku berarti bergabung dengan ekosistem usaha PT Legalku Multi Digital yang menjalankan lima lini bisnis yang saling terhubung. Berikut sejumlah keuntungan utama yang kami tawarkan kepada mitra dan investor kami.

Potensi Pertumbuhan Sektor yang Tinggi

Setiap lini usaha kami bergerak di sektor dengan permintaan besar dan tren pertumbuhan positif di Indonesia, sebagaimana diuraikan pada data pasar di halaman berikutnya.

Skema Kemitraan yang Fleksibel

Bentuk kerja sama dapat disesuaikan — bagi hasil, penyertaan modal, atau kerja sama proyek — dengan kesepakatan tertulis yang jelas sejak awal.

Legalitas & Perlindungan Hukum

Kerja sama investasi dinaungi badan hukum resmi PT Legalku Multi Digital dan dituangkan dalam perjanjian yang sah secara hukum.

Transparansi & Laporan Berkala

Investor menerima laporan perkembangan usaha secara berkala sebagai bentuk akuntabilitas dan dasar pengambilan keputusan.

Akses ke Ekosistem 5 Lini Usaha

Sinergi lintas divisi — hukum, perizinan, penerbitan, air mineral, dan aplikasi — membuka peluang cross-selling dan efisiensi biaya bagi mitra.

Pendampingan Langsung Tim Manajemen

Komunikasi terbuka dengan manajemen PT Legalku Multi Digital untuk konsultasi rutin dan pengambilan keputusan strategis bersama.

KREDIBILITAS & KEAMANAN BERINVESTASI

Mengapa Kami Layak Dipercaya

Kepercayaan mitra dan investor kami bangun melalui legalitas yang jelas, struktur organisasi yang transparan, dan mekanisme kerja sama yang tertulis.

KREDIBILITAS PERUSAHAAN

- Berbadan hukum resmi Perseroan Terbatas (PT) dengan legalitas AHU, NPWP, dan NIB yang aktif (lihat bagian Legalitas Perusahaan).
- Dipimpin oleh struktur organisasi yang jelas — Direktur Utama, Wakil Direktur, dan Komisaris — dengan latar belakang hukum yang relevan dengan bidang usaha kami.
- Menjalankan lima lini bisnis yang saling terhubung: jasa hukum, perizinan usaha, penerbitan, produksi air mineral, dan aplikasi legal-tech, sehingga risiko usaha lebih terdiversifikasi dibanding bisnis tunggal.
- Beroperasi dari kantor tetap di Semarang, Jawa Tengah, dengan kontak resmi yang dapat dihubungi langsung oleh calon mitra dan investor.

KEAMANAN BERINVESTASI

- Setiap kerja sama kemitraan atau investasi dituangkan dalam perjanjian tertulis (MoU/kontrak kerja sama) yang mengatur hak, kewajiban, dan mekanisme pelaporan kedua belah pihak.
- Pengelolaan masing-masing lini usaha mengikuti regulasi yang berlaku di bidangnya (antara lain ketentuan advokat, perizinan OSS, standar penerbitan, serta legalitas produk pangan/BPOM).
- Transparansi informasi perkembangan usaha disampaikan secara berkala kepada mitra/investor sesuai kesepakatan dalam perjanjian kerja sama.
- Dana kemitraan/investasi dialokasikan sesuai rencana penggunaan yang disepakati bersama sejak awal, bukan digunakan secara sepihak.

Dokumen ini bersifat informatif dan bukan merupakan jaminan hasil usaha maupun nasihat keuangan. Setiap keputusan kerja sama atau investasi sebaiknya didasarkan pada uji tuntas (due diligence) mandiri oleh calon mitra/investor.

RENCANA INVESTASI JANGKA PANJANG

Arah Pertumbuhan Aplikasi Legalku

Berikut arah strategis pengembangan usaha yang akan didukung oleh kemitraan dan investasi yang terjalin.

1. Penguatan Platform *(Tahun 1–2)*

Meningkatkan kualitas fitur aplikasi, kemudahan pencarian advokat, dan pengalaman konsultasi online bagi pengguna.

2. Perluasan Jaringan Advokat Mitra *(Tahun 3–5)*

Memperluas jumlah advokat mitra di berbagai wilayah Indonesia untuk menjawab rasio advokat-populasi yang masih jauh dari ideal.

3. Ekspansi Pengguna se-Indonesia *(Tahun 5+)*

Meningkatkan adopsi aplikasi secara nasional sebagai kanal utama akses layanan hukum digital yang terjangkau dan transparan.

Rencana ini merupakan arah strategis perusahaan dan dapat menyesuaikan kondisi pasar; bukan merupakan jaminan hasil atau imbal investasi tertentu.

PELUANG PASAR & INVESTASI

Mengapa Ini Saat yang Tepat untuk Berinvestasi

- Kesenjangan akses hukum di Indonesia signifikan: rasio sekitar **69.813 advokat** untuk populasi **~288,3 juta jiwa** (akhir 2025), jauh dari standar ideal 1 advokat per 1.150 pencari keadilan per tahun — celah ini menjadi peluang besar bagi solusi legal-tech yang mampu menjangkau wilayah dengan keterbatasan akses advokat.
- Ekosistem legal-tech di Indonesia terus berkembang, ditandai bermunculannya berbagai platform konsultasi hukum digital — menunjukkan validasi pasar terhadap model bisnis berbasis teknologi ini.
- Model tarif transparan yang ditentukan sendiri oleh pengguna dan advokat berpotensi menjangkau segmen pasar yang selama ini enggan berkonsultasi karena ketidakpastian biaya.

Sumber data: Republika/ Pernyataan Bambang Soesatyo (Bamsoet), Desember 2025 — statistik advokat dan rasio ideal Bappenas; observasi pasar legal-tech Indonesia (Bisnis.com, Kompas.com, 2025).

Tertarik Bermitra atau Berinvestasi?

Kami terbuka untuk diskusi lebih lanjut mengenai peluang kerja sama dan investasi pada Aplikasi Legalku. Hubungi kami untuk menjadwalkan presentasi lebih rinci.

WhatsApp / Telepon: 0811-2696-066

Email: adm@legalku.co.id

Website: www.legalku.org

Alamat: Jl. Taman Flamboyan Raya No. 26, Pedurungan Lor, Semarang

Unduh di Play Store: play.google.com/store/apps/details?id=id.applegalku.android

Dokumen ini disiapkan oleh PT Legalku Multi Digital untuk keperluan diskusi awal dengan calon mitra dan investor. Data dan angka pasar yang dicantumkan bersifat estimasi berdasarkan sumber publik yang disebutkan pada bagian sumber, bukan proyeksi keuangan resmi perusahaan. Informasi lebih rinci mengenai kinerja usaha akan disampaikan pada tahap due diligence.

BAB 6 DARI 6**Pendidikan Bahasa Korea & Jepang (LPK Hanggugo Indonesia)***Kursus Bahasa & Jalur Kerja Resmi ke Korea Selatan dan Jepang***RINGKASAN & TENTANG KAMI****Lembaga Pelatihan Kerja Resmi Berbasis di Batang, Jawa Tengah**

LPK Hanggugo Indonesia (lpkhanggugo.com) adalah lembaga pelatihan kerja resmi di bawah grup PT Legalku Multi Digital yang menyediakan kursus Bahasa Korea dan Bahasa Jepang, persiapan ujian EPS-TOPIK, Program Kerja Korea G to G, dan Program Magang Jepang, berkedudukan di Banyuputih, Kabupaten Batang, Jawa Tengah.

Kami berkomitmen pada empat nilai utama: kepercayaan, kepatuhan pada jalur legal tanpa calo/perantara swasta, pendampingan penuh dari pelatihan hingga keberangkatan, serta fokus pada hasil nyata — kelulusan, kesiapan kerja, dan keberangkatan peserta ke negara tujuan.

4 Program utama: kursus & jalur penempatan kerja	2.000 Kuota nasional Program G to G Korea 2026	±63.000/th Potensi PMI jika RI isi 10% kebutuhan Jepang
--	--	---

“Bahasa adalah kunci utama menembus peluang kerja resmi di Korea dan Jepang — kami hadir untuk menjembatani kebutuhan itu secara legal, terstruktur, dan terpercaya.

LEGALITAS PERUSAHAAN

No. AHU	0032243.AH.01.02.Tahun 2025
NPWP	1.000.0000.0187.7604
NIB	2804250030574

STRUKTUR ORGANISASI

Direktur Utama	HM. Asrori, S.H., M.H.
Wakil Direktur	Teguh Santoso, S.H., M.M.
Komisaris	Febryan Alam Susatyo, S.H., M.H.

VISI & MISI**Arah dan Komitmen Kami****VISI**

“Menjadi lembaga pelatihan kerja yang unggul, tepercaya, dan berdaya saing global dalam menghasilkan tenaga kerja siap kerja ke luar negeri melalui jalur yang legal dan terstruktur.”

MISI

21. Menyediakan pelatihan bahasa Korea dan Jepang yang berkualitas dan sesuai kebutuhan dunia kerja.
22. Menjalankan seluruh proses penempatan kerja melalui jalur resmi pemerintah, tanpa calo atau perantara swasta.
23. Memberikan pendampingan penuh kepada peserta mulai dari pelatihan hingga tahap keberangkatan.
24. Berfokus pada hasil terukur: kelulusan peserta, kesiapan kerja, dan keberangkatan yang sesungguhnya.

PROSES BISNIS

Alur Program Penempatan Kerja

Baik Program Kerja Korea G to G maupun Program Magang Jepang mengikuti alur kerja terstruktur berikut.

1. Pendaftaran & Seleksi Administrasi

Pengisian formulir pendaftaran dan verifikasi kelengkapan dokumen awal peserta.

2. Pelatihan Bahasa & Keterampilan

Kursus intensif Bahasa Korea/Jepang selama ± 3 bulan, dilengkapi pelatihan keterampilan kerja.

3. Ujian & Wawancara

Ujian EPS-TOPIK (jalur Korea) atau wawancara perusahaan/user interview (jalur Jepang).

4. Pengurusan Dokumen & Visa

Pemrosesan paspor, visa, dan dokumen keberangkatan sesuai jalur resmi pemerintah.

5. Keberangkatan & Penempatan

Keberangkatan resmi peserta ke perusahaan/instansi penempatan di Korea Selatan atau Jepang.

KEUNGGULAN KOMPETITIF

Mengapa Memilih LPK Korea & Jepang



Jalur Resmi G to G, Tanpa Calo

Program Kerja Korea G to G dijalankan langsung antar pemerintah (BP2MI & HRD Korea/MOEL).



Kurikulum Intensif & Jadwal Fleksibel

Kelas pagi, siang, sore, malam, hingga online — disesuaikan kesibukan peserta.



Pendampingan Penuh

Didampingi dari pendaftaran, pelatihan, ujian, hingga keberangkatan.



Bagian dari Ekosistem Legalku

Didukung legalitas dokumen & konsultasi hukum dari grup PT Legalku Multi Digital.

KEUNTUNGAN MENJADI INVESTOR

Mengapa Bermitra dengan Kantor Kami

Bermitra atau berinvestasi pada Divisi LPK Bahasa Korea & Jepang berarti bergabung dengan ekosistem usaha PT Legalku Multi Digital yang menjalankan enam lini bisnis yang saling terhubung. Berikut sejumlah keuntungan utama yang kami tawarkan kepada mitra dan investor kami.

Potensi Pertumbuhan Sektor yang Tinggi

Setiap lini usaha kami bergerak di sektor dengan permintaan besar dan tren pertumbuhan positif di Indonesia, sebagaimana diuraikan pada data pasar di halaman berikutnya.

Skema Kemitraan yang Fleksibel

Bentuk kerja sama dapat disesuaikan — bagi hasil, penyertaan modal, atau kerja sama proyek — dengan kesepakatan tertulis yang jelas sejak awal.

Legalitas & Perlindungan Hukum

Kerja sama investasi dinaungi badan hukum resmi PT Legalku Multi Digital dan dituangkan dalam perjanjian yang sah secara hukum.

Transparansi & Laporan Berkala

Investor menerima laporan perkembangan usaha secara berkala sebagai bentuk akuntabilitas dan dasar pengambilan keputusan.

Akses ke Ekosistem 5 Lini Usaha

Sinergi lintas divisi — hukum, perizinan, penerbitan, air mineral, dan aplikasi — membuka peluang cross-selling dan efisiensi biaya bagi mitra.

Pendampingan Langsung Tim Manajemen

Komunikasi terbuka dengan manajemen PT Legalku Multi Digital untuk konsultasi rutin dan pengambilan keputusan strategis bersama.

KREDIBILITAS & KEAMANAN BERINVESTASI

Mengapa Kami Layak Dipercaya

Kepercayaan mitra dan investor kami bangun melalui legalitas yang jelas, struktur organisasi yang transparan, dan mekanisme kerja sama yang tertulis.

KREDIBILITAS PERUSAHAAN

- Berbadan hukum resmi Perseroan Terbatas (PT) dengan legalitas AHU, NPWP, dan NIB yang aktif (lihat bagian Legalitas Perusahaan).
- Dipimpin oleh struktur organisasi yang jelas — Direktur Utama, Wakil Direktur, dan Komisaris — dengan latar belakang hukum yang relevan dengan bidang usaha kami.
- Menjalankan lima lini bisnis yang saling terhubung: jasa hukum, perizinan usaha, penerbitan, produksi air mineral, dan aplikasi legal-tech, sehingga risiko usaha lebih terdiversifikasi dibanding bisnis tunggal.
- Beroperasi dari kantor tetap di Semarang, Jawa Tengah, dengan kontak resmi yang dapat dihubungi langsung oleh calon mitra dan investor.

KEAMANAN BERINVESTASI

- Setiap kerja sama kemitraan atau investasi dituangkan dalam perjanjian tertulis (MoU/kontrak kerja sama) yang mengatur hak, kewajiban, dan mekanisme pelaporan kedua belah pihak.
- Pengelolaan masing-masing lini usaha mengikuti regulasi yang berlaku di bidangnya (antara lain ketentuan advokat, perizinan OSS, standar penerbitan, serta legalitas produk pangan/BPOM).
- Transparansi informasi perkembangan usaha disampaikan secara berkala kepada mitra/investor sesuai kesepakatan dalam perjanjian kerja sama.
- Dana kemitraan/investasi dialokasikan sesuai rencana penggunaan yang disepakati bersama sejak awal, bukan digunakan secara sepihak.

Dokumen ini bersifat informatif dan bukan merupakan jaminan hasil usaha maupun nasihat keuangan. Setiap keputusan kerja sama atau investasi sebaiknya didasarkan pada uji tuntas (due diligence) mandiri oleh calon mitra/investor.

RENCANA INVESTASI JANGKA PANJANG**Arah Pertumbuhan LPK Korea & Jepang**

Berikut arah strategis pengembangan usaha yang akan didukung oleh kemitraan dan investasi yang terjalin.

1. Penguatan Kapasitas Pelatihan *(Tahun 1–2)*

Memperkuat kapasitas kelas, kualitas pengajar, dan tingkat kelulusan ujian EPS-TOPIK maupun seleksi Magang Jepang.

2. Perluasan Kuota & Sektor *(Tahun 3–5)*

Memperluas jumlah peserta yang berhasil ditempatkan serta menjajaki sektor kerja baru sesuai kebutuhan pasar Korea & Jepang.

3. Jaringan Alumni & Reputasi *(Tahun 5+)*

Membangun jaringan alumni penempatan sebagai bukti kredibilitas serta memperluas kerja sama kelembagaan.

Rencana ini merupakan arah strategis perusahaan dan dapat menyesuaikan kondisi pasar; bukan merupakan jaminan hasil atau imbal investasi tertentu.

KATALOG LAYANAN

Ruang Lingkup Layanan Perizinan & Legalitas

LPK Hanggugo Indonesia menjalankan empat program utama, dengan syarat utama dan estimasi biaya sebagai berikut. Nominal biaya dapat berubah sewaktu-waktu mengikuti kebijakan BP2MI/HRD Korea terbaru dan akan dikonfirmasi ulang pada tahap konsultasi awal.

PERIZINAN & PENDIRIAN

Kursus Bahasa Korea

Kelas intensif ± 3 bulan: modul lengkap, materi kerja lingkungan Korea, persiapan ujian resmi EPS-TOPIK.

Program Kerja Korea G to G

Jalur resmi Pemerintah Indonesia (BP2MI) & Korea Selatan (HRD Korea/MOEL) — legal, aman, tanpa calo.

Kursus Bahasa Jepang

Kelas intensif ± 3 bulan, tata bahasa sistematis & komunikasi sehari-hari untuk pendidikan, bisnis, maupun kerja.

Program Magang Jepang

Pendampingan penuh dari pelatihan bahasa & budaya kerja, wawancara perusahaan, hingga keberangkatan resmi.

PERIZINAN KHUSUS BIDANG USAHA

- **Usia 18–39 Tahun (Korea G to G)**
- **Usia 18–30 Tahun (Magang Jepang)**
- **Minimal SLTP/Sederajat (Korea G to G)**
- **Minimal SMA/SMK/Sederajat (Magang Jepang)**
- **Sehat Jasmani & Rohani**
- **Tidak Buta Warna & Tidak Cacat Fisik**
- **Wajib Lulus Ujian EPS-TOPIK (Korea)**
- **Lulus Wawancara Perusahaan (Jepang)**

LAYANAN PENDUKUNG TERINTEGRASI

Pelatihan Bahasa Korea

Estimasi Rp5.000.000

Try Out & Ujian EPS-TOPIK

Estimasi Rp1.500.000 (try out CBT Rp1.000.000 + ujian resmi Rp500.000)

Pelatihan Skill Test

Estimasi Rp1.000.000

Paspor, MCU & Administrasi

Estimasi Rp1.500.000

Penempatan BP2MI (Tiket, Visa, Asuransi)

Estimasi ± Rp10.000.000

Estimasi total biaya Program Kerja Korea G to G: ± Rp20.000.000, dibayar bertahap sesuai proses, tanpa potong gaji dan tanpa dana talangan. Estimasi gaji standar Korea ± Rp25.000.000/bulan (kontrak umumnya 3–5 tahun, dapat diperpanjang, dengan akomodasi & asuransi dari perusahaan). Dokumen dan biaya Program Magang Jepang diinformasikan setelah peserta lulus seleksi administrasi awal.

PELUANG PASAR & INVESTASI

Mengapa Ini Saat yang Tepat untuk Berinvestasi

- Pemerintah Indonesia melalui Kementerian Pelindungan Pekerja Migran Indonesia (KP2MI) membuka **2.000 kuota Program G to G Korea Selatan 2026** (1.000 sektor manufaktur, 1.000 sektor perikanan) — permintaan yang jauh melampaui kapasitas LPK yang tersedia saat ini.
- Menteri Pelindungan Pekerja Migran Indonesia menyatakan Jepang membutuhkan sekitar **639.000 tenaga kerja per tahun secara global**; jika Indonesia mampu mengisi 10% saja, berpotensi mengirim **±63.000 pekerja migran per tahun** — dengan penguasaan bahasa Jepang sebagai syarat utama yang harus dipenuhi.
- Model bisnis kursus-plus-penempatan menghasilkan dua sumber nilai: pendapatan dari biaya pelatihan/kursus, serta reputasi jangka panjang dari tingkat keberhasilan penempatan peserta.

Sumber data: Kementerian Pelindungan Pekerja Migran Indonesia (KP2MI), dikutip Kompas TV (2026) untuk kuota G to G Korea 2026; pernyataan Menteri P2MI Abdul Kadir Karding, dikutip Antara News (2026) untuk kebutuhan tenaga kerja Jepang.

Tertarik Bermitra atau Berinvestasi?

Kami terbuka untuk diskusi lebih lanjut mengenai peluang kerja sama dan investasi pada LPK Korea & Jepang. Hubungi kami untuk menjadwalkan presentasi lebih rinci.

WhatsApp / Telepon: 0811-2696-066

WhatsApp Alternatif: 081-392-99-6661

Email: adm.lpkhanggugo@gmail.com

Website: lpkhanggugo.com

Alamat: Jl. Lap Banyuputih Blok E No. 17, Banyuputih, Kabupaten Batang, Jawa Tengah

Dokumen ini disiapkan oleh PT Legalku Multi Digital untuk keperluan diskusi awal dengan calon mitra dan investor. Data dan angka pasar yang dicantumkan bersifat estimasi berdasarkan sumber publik yang disebutkan pada bagian sumber, bukan proyeksi keuangan resmi perusahaan. Informasi lebih rinci mengenai kinerja usaha akan disampaikan pada tahap due diligence.

PART II OF II

Investor Pitch Deck — English Edition

This part contains the complete investor pitch deck for all six PT Legalku Multi Digital business divisions, in English.

CHAPTER 1 OF 6

Legalku Legal Services

Building Indonesia's most trusted legal-services practice for individuals, MSMEs, and corporations.

01 — EXECUTIVE SUMMARY

A Full-Service Legal Practice Addressing a Structural Access-to-Justice Gap

Legalku's Legal Services division provides legal consultation, contract drafting, litigation and non-litigation representation, and legal audits to individuals, MSMEs, and corporations across Indonesia from a Semarang-based practice. The division operates inside a national market with a well-documented shortage of accessible, transparent legal services, and differentiates on up-front pricing, responsiveness, and integration with the group's four sister divisions.

69,813 Registered advocates nationwide (2025)	288.3M Indonesia's population (2025)	1 : 1,150 Bappenas ideal advocate-to-population service ratio
--	--	--

What We Do

Legal services for people and businesses. Consultation, legal drafting, litigation & non-litigation support, and legal audits — spanning corporate law, employment law, and intellectual property.

Why Now

A national shortage of accessible advocates. Indonesia's advocate population is far below the ratio regarded as ideal by national planning authorities, leaving structural unmet demand for legal services nationwide.

02 — PROBLEM & SOLUTION

Legal Access Is Scarce; We Make It Transparent and Reachable

The Problem

Legal access is scarce and pricing is opaque. Individuals and MSMEs across Indonesia routinely under-consume legal services because of a nationwide shortage of advocates relative to population, compounded by unclear, inconsistent pricing at conventional law firms.

Our Solution

A transparent, integrated legal practice. Legalku quotes time and cost at the first consultation, fields a cross-disciplinary team (corporate, employment, IP, litigation), and is reachable via WhatsApp, the website, and the Aplikasi Legalku platform for fast response.

Evidence, not assumption. As of late 2025, Indonesia had 69,813 registered advocates for a population of roughly 288.3 million — far short of the 1-advocate-per-1,150-justice-seekers-per-year ratio identified as ideal in Bappenas-referenced research (source: Republika, citing Deputy Speaker of the MPR Bambang Soesatyo, December 2025).

03 — MARKET SIZE (TAM / SAM / SOM)

A Structurally Under-Served National Legal Market

Tier	Estimate & Basis
TAM	288.3 million people — Indonesia's total population (2025) — the broadest pool of potential lifetime legal-service demand.
SAM	~80.3 million matters / year — National case-handling ceiling if all 69,813 registered advocates operated at the Bappenas ideal ratio ($69,813 \times 1,150 \approx 80.3\text{M}$) — the realistic upper bound of demand serviceable through licensed advocates.
SOM	~8,000–40,000 matters / year (target) — Internal 3–5 year planning target: 0.01%–0.05% of SAM, served directly by Legalku's own and affiliated partner advocates in Central Java. A planning assumption, not a forecast.

Methodology & sourcing. TAM and SAM are derived from publicly available statistics (Republika / Bambang Soesatyo statement, December 2025, citing Bappenas-referenced research) rather than internal estimates. SOM is management's own illustrative capture target, shown with the underlying arithmetic for transparency, and should be read as a planning assumption rather than an audited projection.

04 — BUSINESS MODEL

Fee-for-Service, With Recurring Revenue From Retained Corporate Clients

Revenue is generated through direct client engagements, priced and scoped transparently at the point of consultation.

1. Initial consultation & scoping

Prospective clients (individual, MSME, or corporate) describe their legal need via WhatsApp, the website, or Aplikasi Legalku.

2. Transparent quotation

Time and cost estimates are provided up front — before any engagement is confirmed — differentiating Legalku from opaque conventional-firm pricing.

3. Service delivery

Fee-for-service engagements: consultation, contract/legal drafting, litigation or non-litigation representation, or a legal audit.

4. Retained relationships

Corporate and MSME clients are converted into ongoing retained relationships for continuous compliance and contract support, creating a recurring-revenue layer on top of one-off matters.

5. Cross-referral within the group

Clients needing business licensing or IP/copyright registration are referred to the Business Licensing and Publishing divisions, and vice versa — widening the practice's reach at near-zero acquisition cost.

05 — COMPETITIVE ADVANTAGE (MOAT)

Why This Is Hard to Copy

The division's advantage is structural, not cosmetic — it compounds with the size of the group around it.

Integrated business ecosystem

Clients access legal, licensing, publishing, and digital-consultation services from one group — a bundled relationship that a standalone law firm cannot replicate.

Multi-channel digital reach

WhatsApp, website, and the proprietary Aplikasi Legalku app give three concurrent acquisition and service channels, reducing dependence on referrals alone.

Transparent-pricing reputation

Up-front, disclosed pricing builds trust in a market widely perceived as opaque — a reputational asset that takes years for a new entrant to establish.

Cross-disciplinary bench

In-house capability across corporate, employment, and IP law reduces the need to refer clients externally, capturing more of each client relationship's value.

06 — TRACTION & FINANCIALS

Early-Stage, Operationally Active, Financials Available Under NDA

The division is operational today, inside a registered, ratified legal entity, with the group's digital channel (Aplikasi Legalku) already live on Google Play.

Indicator	Current Status
Legal entity status	Active PT, fully registered since 2025 (AHU ratification on file)
Group structure	6 integrated, currently operating divisions under one holding entity
Financial history & projections	Not disclosed in this document — available to qualified investors under NDA
Digital channel	Aplikasi Legalku is live and publicly downloadable on Google Play Store
Service scope live today	Consultation, legal drafting, litigation & non-litigation support, legal audit

Disclosure. PT Legalku Multi Digital is a founder-operated group in an active growth phase. Historical revenue, user-growth, and forward-looking financial projections are intentionally not included in this public-facing deck; verified figures are shared with qualified investors under a non-disclosure agreement during due diligence. We would rather disclose less than present figures we cannot fully substantiate.

07 — SCALABILITY & GROWTH STRATEGY

From Semarang to a National, Digitally-Enabled Practice

Growth follows a deliberate three-phase path: strengthen the core practice, extend digital reach nationally, then deepen institutional and corporate relationships.

1. Years 1–2: Strengthen the core

Build internal legal-team capacity and widen the scope of consultation, drafting, and litigation/non-litigation services.

2. Years 3–5: Network & digitize

Expand the network of partner advocates across regions and deepen integration with Aplikasi Legalku to reach clients nationwide online.

3. Year 5+: Institutional growth

Grow corporate-client and institutional-partnership segments as Indonesia's MSME and corporate legal-compliance needs continue to expand.

International framing. Near-term scalability is national (via the Aplikasi Legalku digital channel, which is not geographically constrained). Cross-border scalability would most plausibly take the form of serving Indonesian corporate clients' outbound legal-liaison needs, or licensing the Aplikasi Legalku platform model to other Southeast Asian markets with comparable advocate-access gaps — both are directional strategic options, not committed plans.

08 — LEGAL & REGULATORY COMPLIANCE

Built on a Fully Licensed Legal Foundation

The division operates inside a fully registered, ratified corporate legal entity, and its advocate services are delivered in partnership with advocates licensed to practice under Indonesian law.

- **Legal Entity:** PT (Perseroan Terbatas / Limited Liability Company), ratified under Deed No. AHU-0032243.AH.01.02.Tahun 2025.
- **Tax ID (NPWP):** 1.000.0000.0187.7604 — registered taxpayer with the Indonesian Directorate General of Taxes.
- **Business ID (NIB):** 2804250030574 — registered via Indonesia's national OSS (Online Single Submission) system.
- **Advocate partnerships:** Legal representation is delivered in partnership with advocates (Advokat) admitted to practice under Indonesian law and subject to the Indonesian Advocates' professional code of ethics.

Certified copies of the entity's incorporation documents are available for review during due diligence.

09 — CORE TEAM

Leadership Grounded in Legal & Governance Expertise

Leadership combines legal qualification with governance and management oversight across the group's six divisions.

Name & Role	Background
HM. Asrori, S.H., M.H. President Director	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Laws (M.H.). Leads overall group strategy and legal practice direction. Full CV available under due diligence.
Teguh Santoso, S.H., M.M. Deputy Director	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Management (M.M.). Oversees operations and business management across the group's six divisions. Full CV available under due diligence.
Febryan Alam Susatyo, S.H., M.H. Commissioner	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Laws (M.H.). Provides governance oversight of legal and corporate affairs. Full CV available under due diligence.

Detailed track records, references, and full professional CVs for the leadership team are shared directly with qualified investors during the due-diligence stage.

LET'S BUILD THIS TOGETHER

Partner With Us to Close Indonesia's Legal Access Gap

We welcome conversations with investors and strategic partners who share our view that transparent, accessible legal services are both a social good and a durable business. Full financials and team CVs are available under NDA.

WhatsApp: 0811-2696-066

Email: adm@legalku.co.id

Website: www.legalku.org

Office: Jl. Taman Flamboyan Raya No. 26, Pedurungan Lor, Semarang, Indonesia

CHAPTER 2 OF 6

Legalku Business Licensing

Turning Indonesia's 30-million-strong, mostly-unlicensed MSME base into fully compliant, fundable businesses.

01 — EXECUTIVE SUMMARY

Closing the Licensing Gap for Indonesia's Enormous MSME Base

Legalku's Business Licensing division helps businesses — from individual MSMEs to corporations — obtain their NIB (Business Identification Number), establish PT/CV/foundation/cooperative entities, secure building permits (PBG), halal certification, and operating licenses through Indonesia's evolving OSS RBA (Online Single Submission — Risk-Based Approach) system.

30.2M Non-agricultural MSME units recorded (SIDT-UMKM, 2025)	1.22% Of recorded MSMEs confirmed to hold an NIB	15.4M NIBs issued nationally via OSS RBA (Feb 2026)
---	---	--

What We Do

End-to-end business legality services. NIB registration, entity formation (PT/CV/Foundation/Cooperative), building permits (PBG), halal certification, and operating licenses.

Why Now

A licensing gap measured in tens of millions. Fewer than 2 in 100 recorded MSMEs are confirmed to hold formal business licensing — a vast, documented, and still-growing addressable market.

02 — PROBLEM & SOLUTION

Millions of Businesses Operate Without Formal Legality — We Fix That, Fast

The Problem

Most MSMEs are effectively unlicensed. Of the 30.2 million non-agricultural MSME units recorded in Indonesia's SIDT-UMKM database (2025), only about 1.22% are confirmed to hold an NIB — leaving businesses unable to access formal financing, tenders, or partnerships that require legal registration.

Our Solution

Fast, transparent, regulation-current licensing support. Legalku tracks OSS RBA, PBG, and halal-certification requirements as they evolve, and quotes time and cost up front — turning a confusing bureaucratic process into a managed service.

Evidence, not assumption. Per SIDT-UMKM (Sistem Informasi Data Tunggal UMKM) data as of December 2025 (published via ukmindonesia.id), 30.2 million non-agricultural MSME units are recorded, of which only ~1.22% (368,753 units) are confirmed to hold an NIB. Separately, OSS RBA had issued over 15.4 million NIBs nationally as of February 2026, over 96% to micro-scale businesses — evidence of high, ongoing new-business registration activity.

03 — MARKET SIZE (TAM / SAM / SOM)

A Licensing Gap of Nearly 30 Million Businesses

Tier	Estimate & Basis
TAM	30.2 million MSME units — Total non-agricultural MSME units recorded in Indonesia's SIDT-UMKM database (2025) — every one is a potential licensing-service client.
SAM	~29.8 million MSME units — MSMEs recorded but not confirmed to hold an NIB (30.2M less the ~368,753 units, ~1.22%, confirmed licensed) — the immediate, documented addressable gap.
SOM	~30,000–90,000 MSMEs / year (target) — Internal 3–5 year planning target: 0.1%–0.3% of SAM, served directly and via digital channels from a Central Java base, growing alongside national OSS RBA registration volume.

Methodology & sourcing. TAM and SAM figures come directly from SIDT-UMKM (Sistem Informasi Data Tunggal UMKM, December 2025, published via ukmindonesia.id) and OSS RBA registration data (February 2026); the SAM calculation is simple subtraction shown for transparency. SOM is management's own illustrative capture target, not an audited projection.

04 — BUSINESS MODEL

Fee-for-Service Licensing, Priced by Complexity

Revenue is generated per licensing engagement, with pricing scaled to the complexity and regulatory scope of the request.

1. Needs assessment

Client identifies which licenses their business requires (NIB, entity formation, PBG, halal certification, sector-specific operating permits).

2. Transparent quotation

Time and cost are quoted before engagement, reflecting Legalku's up-to-date knowledge of OSS RBA and sector-specific requirements.

3. Managed filing & follow-up

Legalku manages the OSS RBA submission and any related sector-specific applications through to issuance.

4. Renewal & compliance retainer

Businesses with evolving licensing needs (e.g., scaling MSMEs, new product lines) are converted to ongoing compliance-support relationships.

5. Cross-referral within the group

Newly licensed businesses are natural referrals into the Legal Services division for contracts and compliance, and into Publishing for any IP registration needs.

05 — COMPETITIVE ADVANTAGE (MOAT)

Why This Is Hard to Copy

Regulatory complexity that frustrates business owners is precisely what makes an established, current provider defensible.

Regulatory currency

OSS RBA rules and sector-specific licensing requirements change frequently; staying current requires dedicated attention most business owners cannot spare.

Integration with Legal Services

Licensing and legal-compliance support are offered from the same group, giving clients continuity a standalone licensing agent cannot match.

Serves every business scale

From individual MSMEs to large corporations — a breadth of experience that narrower competitors focused on one segment lack.

Transparent, up-front pricing

Clarity on time and cost from the first conversation builds trust in a segment where pricing is often unclear.

06 — TRACTION & FINANCIALS

Early-Stage, Operationally Active, Financials Available Under NDA

The division is live today inside a registered, ratified legal entity — itself a fully OSS RBA-registered business, the same system it helps clients navigate.

Indicator	Current Status
Legal entity status	Active PT, fully registered since 2025 (AHU ratification on file)
Group structure	6 integrated, currently operating divisions under one holding entity
Financial history & projections	Not disclosed in this document — available to qualified investors under NDA
Own licensing status	Fully NIB-registered via OSS RBA (NIB 2804250030574) — the division operates under the same compliant status it delivers to clients
Service scope live today	NIB registration, entity formation, PBG, halal certification, sector-specific operating licenses

Disclosure. PT Legalku Multi Digital is a founder-operated group in an active growth phase. Historical revenue, user-growth, and forward-looking financial projections are intentionally not included in this public-facing deck; verified figures are shared with qualified investors under a non-disclosure agreement during due diligence. We would rather disclose less than present figures we cannot fully substantiate.

07 — SCALABILITY & GROWTH STRATEGY

From Regional Specialist to National Licensing Partner

Growth proceeds from operational efficiency, to segment expansion, to strategic institutional partnerships.

1. Years 1–2: Optimize core licensing workflows

Accelerate NIB, entity-formation, PBG, and halal-certification turnaround through more efficient internal processes.

2. Years 3–5: Expand client segments

Extend services to scaling MSMEs and mid-size corporations across Central Java and neighboring provinces, alongside licensing-education initiatives.

3. Year 5+: Strategic partnerships

Build institutional partnerships with MSME associations and business-support organizations to widen reach.

International framing. The direct service model is domestic by nature (Indonesian licensing law), but the underlying operating playbook — regulatory-tracking discipline plus transparent, fixed-scope pricing — is a template that could be replicated in other Southeast Asian jurisdictions with comparably complex, fast-evolving business-licensing regimes. This is a directional option, not a committed expansion plan.

08 — LEGAL & REGULATORY COMPLIANCE

Built on a Fully Licensed Legal Foundation

The division practices what it sells: it is itself a fully licensed, OSS RBA-registered business entity.

- **Legal Entity:** PT (Perseroan Terbatas / Limited Liability Company), ratified under Deed No. AHU-0032243.AH.01.02.Tahun 2025.
- **Tax ID (NPWP):** 1.000.0000.0187.7604 — registered taxpayer with the Indonesian Directorate General of Taxes.
- **Business ID (NIB):** 2804250030574 — registered via Indonesia's national OSS (Online Single Submission) system.

Certified copies of the entity's incorporation and licensing documents are available for review during due diligence.

09 — CORE TEAM

Leadership Grounded in Legal & Governance Expertise

Leadership combines legal qualification with governance and management oversight across the group's six divisions.

Name & Role	Background
HM. Asrori, S.H., M.H. President Director	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Laws (M.H.). Leads overall group strategy and legal practice direction. Full CV available under due diligence.
Teguh Santoso, S.H., M.M. Deputy Director	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Management (M.M.). Oversees operations and business management across the group's six divisions. Full CV available under due diligence.
Febryan Alam Susatyo, S.H., M.H. Commissioner	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Laws (M.H.). Provides governance oversight of legal and corporate affairs. Full CV available under due diligence.

Detailed track records, references, and full professional CVs for the leadership team are shared directly with qualified investors during the due-diligence stage.

LET'S BUILD THIS TOGETHER

Help Us License the Next Million MSMEs

We welcome conversations with investors and strategic partners who see the same opportunity we do in Indonesia's vast, under-licensed MSME base. Full financials and team CVs are available under NDA.

WhatsApp: 0811-2696-066

Email: adm@legalku.co.id

Website: www.legalku.org

Office: Jl. Taman Flamboyan Raya No. 26, Pedurungan Lor, Semarang, Indonesia

CHAPTER 3 OF 6

Legalku Publishing

Professional, ISBN-registered publishing for Indonesia's authors, academics, and researchers.

01 — EXECUTIVE SUMMARY

Professionalizing Publishing Services for a Large, Recurring National Market

Legalku's Publishing division provides professional ISBN-registered book and scientific-journal publishing services, including editing, proofreading, layout, cover design, and copyright (HKI) registration, for first-time authors, academics, and researchers across Indonesia.

128,814 ISBN numbers issued nationally, 2025 (Perpusnas RI)	95K–160K Historical annual ISBN range, 2018–2023
---	--

What We Do

Full-service, ISBN-registered publishing. Editorial, proofreading, layout, cover design, ISBN registration, and copyright (HKI) filing support for books and scientific journals.

Why Now

A large, sustained annual publishing market. Indonesia issues well over 100,000 ISBNs a year on a multi-year, sustained basis — a large, recurring pool of authors needing professional publishing support.

02 — PROBLEM & SOLUTION

Publishing Is In High Demand — Quality, Legal Publishing Support Is Not

The Problem

High demand for ISBN registration outpaces professional support. Tens of thousands of first-time authors, lecturers, and researchers seek to publish each year, but face a complex ISBN application process and often lack access to reliable editorial, layout, and copyright-registration support.

Our Solution

A managed, professional publishing pipeline. Legalku offers a single point of contact from manuscript to finished, ISBN-registered publication — including copyright (HKI) filing — on a scheduled, transparent editorial timeline.

Evidence, not assumption. The National Library of Indonesia (Perpustakaan Nasional RI) issued 128,814 ISBN numbers in 2025, continuing a historical range of roughly 95,000–160,000 ISBNs per year between 2018 and 2023 (source: Perpustakaan RI 2025 ISBN statistics; GoodStats Data) — evidence of a large and sustained, not one-off, publishing market.

03 — MARKET SIZE (TAM / SAM / SOM)

A Sustained Market of Six-Figure Annual Publishing Volume

Tier	Estimate & Basis
TAM	128,814 ISBN registrations / year — National ISBN issuance volume in 2025 (Perpusnas RI) — each registration represents a publishing project that is a potential Legalku client.
SAM	~95,000 ISBN registrations / year (baseline) — The conservative, lower end of the 2018–2023 historical range is used deliberately, rather than the record 2025 figure, to avoid overstating what may include a cyclical peak.
SOM	~190–475 titles / year (target) — Internal 3-year planning target: 0.2%–0.5% of the SAM baseline, reflecting realistic capacity for a growing full-service editorial team.

Methodology & sourcing. TAM and the SAM baseline are drawn directly from Perpusnas RI's published ISBN statistics and GoodStats Data's historical series (2018–2023); no breakdown between self-published and full-service-publisher segments is publicly available, so SAM conservatively uses the full historical baseline volume. SOM is management's own illustrative capture target, not an audited projection.

04 — BUSINESS MODEL

Per-Title Publishing Fees, With Institutional Volume Potential

Revenue is earned per published title, with journal-publishing engagements offering a path to recurring, higher-volume institutional relationships.

1. Manuscript intake

Authors, lecturers, or researchers submit a manuscript for book or journal publication.

2. Editorial pipeline

Editing, proofreading, layout, and cover design proceed on a scheduled, transparent timeline.

3. ISBN & copyright registration

Legalku manages ISBN registration with the National Library and, where needed, copyright (HKI) filing to protect the author's work.

4. Distribution support

Finished titles are positioned for distribution to the author's target audience (academic, general readership, or institutional).

5. Institutional & journal relationships

Universities and research institutions publishing journals on a recurring basis represent a higher-volume, repeat-revenue segment.

05 — COMPETITIVE ADVANTAGE (MOAT)

Why This Is Hard to Copy

The moat here is process discipline plus legal integration, not exclusive access to any single resource.

Scheduled, reliable editorial process

A consistent, on-time editorial pipeline is a genuine differentiator in a market where self-publishing and informal services are common and inconsistent.

Legal-services integration

In-house access to the Legal Services division for copyright (HKI) registration is a meaningful advantage most publishing services cannot offer directly.

Serves the full author spectrum

From first-time authors to academics and researchers — breadth that lets the division capture both individual and institutional demand.

One-stop, ISBN-to-HKI service

Consolidating manuscript, ISBN registration, and copyright filing into a single engagement reduces friction competitors leave for authors to solve themselves.

06 — TRACTION & FINANCIALS

Early-Stage, Operationally Active, Financials Available Under NDA

The division operates today inside a registered, ratified legal entity, with in-house access to the group's legal-services capability for copyright filings.

Indicator	Current Status
Legal entity status	Active PT, fully registered since 2025 (AHU ratification on file)
Group structure	6 integrated, currently operating divisions under one holding entity
Financial history & projections	Not disclosed in this document — available to qualified investors under NDA
Service scope live today	Editorial, proofreading, layout, cover design, ISBN registration, copyright (HKI) filing support

Disclosure. PT Legalku Multi Digital is a founder-operated group in an active growth phase. Historical revenue, user-growth, and forward-looking financial projections are intentionally not included in this public-facing deck; verified figures are shared with qualified investors under a non-disclosure agreement during due diligence. We would rather disclose less than present figures we cannot fully substantiate.

07 — SCALABILITY & GROWTH STRATEGY

From Individual Authors to a National Institutional Publishing Network

Growth proceeds from editorial-quality strengthening, to distribution-network expansion, to a fully integrated publishing-and-IP ecosystem.

1. Years 1–2: Strengthen editorial quality

Deepen editorial, layout, and publishing-process quality for both ISBN-registered books and accredited scientific journals.

2. Years 3–5: Expand distribution network

Broaden distribution partnerships with more universities, authors, and research institutions across regions.

3. Year 5+: Integrated publishing ecosystem

Build a fully integrated publishing-and-IP ecosystem in partnership with the group's Legal Services division.

International framing. Near-term scale is national. Longer-term, Indonesian-language academic publishing has natural adjacency to the broader Southeast Asian and Indonesian-diaspora academic community — a directional opportunity for future exploration, not a committed expansion plan.

08 — LEGAL & REGULATORY COMPLIANCE

Built on a Fully Licensed Legal Foundation

Publishing operations are conducted under a registered legal entity, in line with National Library of Indonesia (Perpustakaan Nasional RI) ISBN issuance requirements, with copyright (HKI) filing support available to every author.

- **Legal Entity:** PT (Perseroan Terbatas / Limited Liability Company), ratified under Deed No. AHU-0032243.AH.01.02.Tahun 2025.
- **Tax ID (NPWP):** 1.000.0000.0187.7604 — registered taxpayer with the Indonesian Directorate General of Taxes.
- **Business ID (NIB):** 2804250030574 — registered via Indonesia's national OSS (Online Single Submission) system.

Certified copies of the entity's incorporation documents are available for review during due diligence.

09 — CORE TEAM

Leadership Grounded in Legal & Governance Expertise

Leadership combines legal qualification with governance and management oversight across the group's six divisions.

Name & Role	Background
HM. Asrori, S.H., M.H. President Director	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Laws (M.H.). Leads overall group strategy and legal practice direction. Full CV available under due diligence.
Teguh Santoso, S.H., M.M. Deputy Director	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Management (M.M.). Oversees operations and business management across the group's six divisions. Full CV available under due diligence.
Febryan Alam Susatyo, S.H., M.H. Commissioner	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Laws (M.H.). Provides governance oversight of legal and corporate affairs. Full CV available under due diligence.

Detailed track records, references, and full professional CVs for the leadership team are shared directly with qualified investors during the due-diligence stage.

LET'S BUILD THIS TOGETHER

Publish Indonesia's Next Generation of Authors and Researchers With Us

We welcome conversations with investors and strategic partners who see the opportunity in a large, sustained, and under-professionalized publishing market. Full financials and team CVs are available under NDA.

WhatsApp: 0811-2696-066

Email: adm@legalku.co.id

Website: www.legalku.org

Office: Jl. Taman Flamboyan Raya No. 26, Pedurungan Lor, Semarang, Indonesia

CHAPTER 4 OF 6

Quarentine Bottled Water

Fully certified, hygienic bottled water for corporate, HORECA, and retail distribution in a resilient, essential-goods category.

01 — EXECUTIVE SUMMARY

A Certified Producer in a Large, Stable, Essential-Goods Market

Legalku's Air Mineral Quarentine division produces hygienic, tested, fully licensed bottled drinking water (AMDK) under the Quarentine brand, serving office, event, HORECA (hotel/restaurant/cafe), and retail-distribution demand — inside Indonesia's large and consistently growing national AMDK market.

45–46B Litres — national AMDK market volume per year	4–6% Projected AMDK industry growth, 2026
--	---

What We Do

Certified bottled-water production. Hygienic, quality-tested AMDK production under the Quarentine brand, across multiple pack sizes for office, event, HORECA, and retail-distribution customers.

Why Now

An essential good with stable, growing demand. Bottled water is a daily-necessity category; national industry data shows steady multi-billion-litre annual volume with continued growth into 2026.

02 — PROBLEM & SOLUTION

Reliable, Certified Water Supply Is Not a Given — We Make It Dependable

The Problem

Bulk buyers need dependable, certified supply. Offices, event organizers, and HORECA operators need a bottled-water supplier they can rely on for consistent quality, hygiene, and full regulatory compliance — attributes not guaranteed across Indonesia's fragmented AMDK supplier base.

Our Solution

Fully certified, quality-controlled production. Quarantine production adheres to strict food-safety and hygiene standards at every stage, with full legal/regulatory compliance, giving corporate, HORECA, and retail customers a supplier they can depend on.

Evidence, not assumption. Indonesia's national AMDK (bottled drinking water) market is estimated at 45–46 billion litres per year, with the industry association projecting 4–6% growth in 2026 (source: Asosiasi Produsen Air Minum Dalam Kemasan Indonesia / Amdatara, published via Kontan.co.id, 2026), driven by the category's status as a stable daily necessity.

03 — MARKET SIZE (TAM / SAM / SOM)

A Multi-Billion-Litre National Market, Growing Every Year

Tier	Estimate & Basis
TAM	~45.5 billion litres / year — Indonesia's total national AMDK (bottled drinking water) market volume, growing an estimated 4–6% in 2026 (Amdatara / Kontan.co.id, 2026).
SAM	~1% of TAM (~450 million litres / year) — Management's own estimate of the corporate, HORECA, and regional retail-distribution volume realistically reachable from a single Central Java production facility during the current growth phase — an internal planning assumption, not a sourced industry statistic.
SOM	~9–23 million litres / year (target) — Internal 3–5 year planning target: 0.02%–0.05% of TAM, scaling with production-capacity expansion.

Methodology & sourcing. TAM is a directly cited industry statistic (Amdatara / Kontan.co.id, 2026). SAM and SOM are management's own illustrative estimates, explicitly labelled as such because no publicly sourced regional or single-producer breakdown of the AMDK market exists — they are planning assumptions, not audited or third-party-sourced figures.

04 — BUSINESS MODEL

Volume-Based Production Sales Across Three Channels

Revenue is generated by selling bottled water in multiple pack sizes across three demand channels, with corporate and HORECA relationships offering the most predictable, repeat volume.

1. Production & quality control

Water is sourced, treated, and bottled under strict food-safety and hygiene standards, across a range of pack sizes.

2. Corporate & office supply

Recurring bulk supply contracts with offices for daily drinking-water needs.

3. HORECA channel

Ongoing supply relationships with hotels, restaurants, and cafes requiring consistent quality and volume.

4. Event & retail distribution

One-off and seasonal event supply, plus distribution into retail channels for broader consumer reach.

5. Group cross-referral

Corporate supply relationships create natural introductions to the group's Legal Services and Business Licensing divisions, and vice versa.

05 — COMPETITIVE ADVANTAGE (MOAT)

Why This Is Hard to Copy

In a commodity-adjacent category, the moat is certification, consistency, and group backing rather than product differentiation alone.

Full regulatory compliance

Meeting Indonesia's AMDK certification requirements (trademark, ISO, SNI, BPOM production and distribution permits) is a real barrier that not every producer clears cleanly.

Hygiene & quality-control discipline

Consistent adherence to strict food-safety standards protects the brand relationship with corporate and HORECA clients who cannot risk supply-quality failures.

Backed by an integrated group

Part of a six-division ecosystem with its own in-house legal and licensing support, rather than a standalone bottler exposed alone to regulatory risk.

Category resilience

Bottled water's status as a daily necessity makes demand comparatively resistant to economic cycles versus discretionary consumer categories.

06 — TRACTION & FINANCIALS

Early-Stage, Operationally Active, Financials Available Under NDA

The division operates today under a registered legal entity, with the Quarentine brand and product-level certifications in place ahead of scaled commercial distribution.

Indicator	Current Status
Legal entity status	Active PT, fully registered since 2025 (AHU ratification on file)
Group structure	6 integrated, currently operating divisions under one holding entity
Financial history & projections	Not disclosed in this document — available to qualified investors under NDA
Brand & product certification	Trademark (HKI), ISO, SNI, BPOM production permit (Izin MD), and BPOM distribution permit — see Compliance section
Channels live today	Office/corporate, event, HORECA, and retail distribution

Disclosure. PT Legalku Multi Digital is a founder-operated group in an active growth phase. Historical revenue, user-growth, and forward-looking financial projections are intentionally not included in this public-facing deck; verified figures are shared with qualified investors under a non-disclosure agreement during due diligence. We would rather disclose less than present figures we cannot fully substantiate.

07 — SCALABILITY & GROWTH STRATEGY

From a Single Facility to a Multi-Region Supply Network

Growth proceeds from certification and quality consolidation, to capacity and distribution expansion, to deeper corporate and HORECA market penetration.

1. Years 1–2: Strengthen production & legality

Ensure production standards and certifications (Trademark, ISO, SNI, BPOM) and quality control are consistently applied across all product variants.

2. Years 3–5: Expand capacity & distribution

Expand production capacity and distributor networks across Indonesian regions, through both online and offline sales channels.

3. Year 5+: Corporate & HORECA penetration

Grow market share in the corporate, HORECA, and large-scale retail segments as the national AMDK industry continues to grow.

International framing. Bottled-water production and distribution are inherently regional due to shipping-cost economics; the most realistic scale path is multi-site production within Indonesia rather than direct cross-border export. Cross-border relevance would come from replicating the certified-production and quality-control playbook in other Southeast Asian AMDK markets — a directional option, not a committed plan.

08 — LEGAL & REGULATORY COMPLIANCE

Built on a Fully Licensed Legal Foundation

Quarentine products are produced and distributed with the full certification required for bottled drinking water in Indonesia, from brand protection through to market-release approval.

- **Legal Entity:** PT (Perseroan Terbatas / Limited Liability Company), ratified under Deed No. AHU-0032243.AH.01.02.Tahun 2025.
- **Tax ID (NPWP):** 1.000.0000.0187.7604 — registered taxpayer with the Indonesian Directorate General of Taxes.
- **Business ID (NIB):** 2804250030574 — registered via Indonesia's national OSS (Online Single Submission) system.
- **Trademark (HKI):** The Quarentine brand is registered and legally protected as company intellectual property.
- **ISO:** Production quality-management practices follow ISO standards applicable to bottled-water manufacturing.
- **SNI:** Products are manufactured in accordance with Indonesian National Standards (SNI) for bottled drinking water.
- **BPOM Production Permit (Izin MD):** The production facility meets BPOM's processed-food production licensing requirements.
- **BPOM Distribution Permit:** Products carry a BPOM market-release (distribution) permit prior to being sold to consumers.

Full copies of the Trademark, ISO, SNI, and BPOM certificates are available for due diligence upon request from qualified prospective partners and investors.

09 — CORE TEAM

Leadership Grounded in Legal & Governance Expertise

Leadership combines legal qualification with governance and management oversight across the group's six divisions.

Name & Role	Background
HM. Asrori, S.H., M.H. President Director	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Laws (M.H.). Leads overall group strategy and legal practice direction. Full CV available under due diligence.
Teguh Santoso, S.H., M.M. Deputy Director	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Management (M.M.). Oversees operations and business management across the group's six divisions. Full CV available under due diligence.
Febryan Alam Susatyo, S.H., M.H. Commissioner	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Laws (M.H.). Provides governance oversight of legal and corporate affairs. Full CV available under due diligence.

Detailed track records, references, and full professional CVs for the leadership team are shared directly with qualified investors during the due-diligence stage.

LET'S BUILD THIS TOGETHER

Invest in a Certified Producer in an Essential, Growing Category

We welcome conversations with investors and strategic partners who want exposure to Indonesia's resilient bottled-water category through a fully certified, group-backed producer. Full financials and team CVs are available under NDA.

WhatsApp: 0811-2696-066

Email: adm@legalku.co.id

Website: www.legalku.org

Office: Jl. Taman Flamboyan Raya No. 26, Pedurungan Lor, Semarang, Indonesia

CHAPTER 5 OF 6

Aplikasi Legalku

The nationwide legal-tech platform connecting justice-seekers to licensed advocates, with user-chosen advocates and transparent, self-agreed fees.

01 — EXECUTIVE SUMMARY

A Nationwide Digital Bridge Across Indonesia's Advocate-Access Gap

Aplikasi Legalku is a legal-tech platform, live on Google Play (play.google.com/store/apps/details?id=id.applegalku.android), that connects the public with advocates online. Users choose their own advocate and agree on consultation fees transparently, with service reach across all of Indonesia — extending the Legal Services division's practice into a scalable digital channel.

69,813 Registered advocates nationwide (2025)	288.3M Indonesia's population (2025)	1 : 1,150 Bappenas ideal advocate-to-population service ratio
---	--	---

What We Do

User-directed, transparent legal-tech marketplace. A mobile platform where users search for, select, and agree consultation fees directly with licensed advocates, nationwide.

Why Now

A geography-agnostic answer to a geography-bound shortage. Indonesia's advocate shortage is worst in regions with the fewest local advocates; a digital platform is structurally suited to closing that specific gap.

02 — PROBLEM & SOLUTION

Advocate Access Is Geographically Uneven — A Digital Platform Removes the Constraint

The Problem

Advocate access varies sharply by region. Indonesia's national advocate shortage is not evenly distributed — many regions have especially limited local access, and prospective clients often cannot easily compare advocates or understand consultation costs before committing.

Our Solution

A transparent, nationwide digital marketplace. Aplikasi Legalku lets users search and choose an advocate from anywhere in Indonesia and agree on fees transparently before consultation — removing both the geographic and pricing-opacity barriers at once.

Evidence, not assumption. Indonesia's advocate shortage (69,813 registered advocates for ~288.3 million people as of late 2025, versus an ideal ratio of 1:1,150 per Bappenas-referenced research) is compounded by uneven regional distribution. Indonesia's broader legal-tech sector has also seen continued growth in digital legal-consultation platforms, indicating market validation for this model (sources: Republika/Bambang Soesatyo statement, December 2025; Indonesian legal-tech market observation, Bisnis.com/Kompas.com, 2025).

03 — MARKET SIZE (TAM / SAM / SOM)

The Same National Legal-Access Gap, Addressed Digitally and Without Geographic Limits

Tier	Estimate & Basis
TAM	288.3 million people — Indonesia's total population (2025) — every person is a potential user of a nationwide digital legal-consultation platform.
SAM	~80.3 million matters / year — The same national licensed-advocate ideal-capacity ceiling as the Legal Services division ($69,813 \times 1,150 \approx 80.3\text{M}$) — since the app's core function is digitally intermediating access to this same national advocate pool, without the geographic limits of a physical office.
SOM	~40,000–120,000 consultations / year (target) — Internal 3-year planning target: 0.05%–0.15% of SAM, as the app's user base and advocate-partner network grow. A planning assumption, not a forecast.

Methodology & sourcing. TAM and SAM use the same publicly sourced statistics and methodology as the Legal Services division's market sizing (Republika / Bambang Soesatyo statement, December 2025, citing Bappenas-referenced research), reframed around the app's role as a nationwide digital intermediary rather than a single physical practice. SOM is management's own illustrative capture target.

04 — BUSINESS MODEL

Platform-Enabled Consultations, With Room for a Take-Rate or Subscription Layer

The platform's current model is built on transparent, user-agreed consultation fees between users and advocates; monetization mechanics beyond this (such as a platform service fee or advocate subscription tier) represent a natural future evolution rather than a currently committed structure.

1. Advocate search & selection

Users browse and select an advocate on the platform based on their legal need.

2. Transparent fee agreement

User and advocate agree on the consultation fee directly and transparently within the platform, before service begins.

3. Digital consultation

Legal consultation is delivered through the app, removing the need for either party to be physically co-located.

4. Network growth

Each new registered advocate widens the platform's regional coverage; each satisfied user is a potential source of referral-driven growth.

5. Future monetization layer

As the network scales, a platform service fee or advocate subscription tier is a natural, though not yet committed, extension of the current user-to-advocate fee model.

05 — COMPETITIVE ADVANTAGE (MOAT)

Why This Is Hard to Copy

The platform's defensibility comes from its parent group's existing advocate relationships and legal-market credibility, not from technology alone.

Backed by an established legal-services practice

Aplikasi Legalku launches with the credibility and advocate relationships of the group's existing Legal Services division, rather than starting a two-sided marketplace from zero.

Nationwide reach from day one

Unlike a physical practice, the app is not constrained to a single city or province — it can onboard advocates and users anywhere in Indonesia.

Transparent, user-directed fee model

Letting users choose their advocate and agree fees directly builds trust that opaque, undisclosed-fee competitors struggle to match.

Network effects

As more advocates join, the platform becomes more useful to users, and as more users join, it becomes more attractive to advocates — a self-reinforcing dynamic once scale is reached.

06 — TRACTION & FINANCIALS

Live on Google Play, Financials Available Under NDA

The app is publicly live today — the clearest form of traction at this stage — with monetization and usage-scale metrics to be shared under NDA as the platform matures.

Indicator	Current Status
Legal entity status	Active PT, fully registered since 2025 (AHU ratification on file)
Group structure	6 integrated, currently operating divisions under one holding entity
Financial history & projections	Not disclosed in this document — available to qualified investors under NDA
Platform status	Live and publicly downloadable on Google Play Store (id.applegalku.android)
Core functionality live today	Advocate search & selection, direct fee agreement, digital consultation
Usage & download metrics	Not disclosed in this document — available to qualified investors under NDA

Disclosure. PT Legalku Multi Digital is a founder-operated group in an active growth phase. Historical revenue, user-growth, and forward-looking financial projections are intentionally not included in this public-facing deck; verified figures are shared with qualified investors under a non-disclosure agreement during due diligence. We would rather disclose less than present figures we cannot fully substantiate.

07 — SCALABILITY & GROWTH STRATEGY

From App Launch to Indonesia's Default Digital Legal-Access Channel

Growth proceeds from product refinement, to advocate-network expansion, to national adoption as the primary digital channel for legal access.

1. Years 1–2: Strengthen the platform

Improve app features, advocate-search usability, and the online-consultation experience for users.

2. Years 3–5: Expand the advocate network

Grow the number of partner advocates across Indonesian regions to directly address the national advocate-to-population ratio gap.

3. Year 5+: Nationwide adoption

Increase national app adoption as a primary channel for affordable, transparent digital legal access.

International framing. As a mobile-software platform, Aplikasi Legalku is technically portable to other markets; the most direct expansion path would be other Southeast Asian countries with comparable advocate-access gaps and similar regulatory structures for legal-tech marketplaces — a directional option for future evaluation, not a committed international launch plan.

08 — LEGAL & REGULATORY COMPLIANCE

Built on a Fully Licensed Legal Foundation

The platform operates under a registered legal entity as an extension of the group's Legal Services division, connecting users to advocates licensed to practice under Indonesian law.

- **Legal Entity:** PT (Perseroan Terbatas / Limited Liability Company), ratified under Deed No. AHU-0032243.AH.01.02.Tahun 2025.
- **Tax ID (NPWP):** 1.000.0000.0187.7604 — registered taxpayer with the Indonesian Directorate General of Taxes.
- **Business ID (NIB):** 2804250030574 — registered via Indonesia's national OSS (Online Single Submission) system.
- **Advocate network:** Advocates on the platform are licensed to practice under Indonesian law and subject to the Indonesian Advocates' professional code of ethics.
- **App distribution:** Published and distributed through Google Play Store under the package id.applegalku.android.

Certified copies of the entity's incorporation documents are available for review during due diligence.

09 — CORE TEAM

Leadership Grounded in Legal & Governance Expertise

Leadership combines legal qualification with governance and management oversight across the group's six divisions.

Name & Role	Background
HM. Asrori, S.H., M.H. President Director	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Laws (M.H.). Leads overall group strategy and legal practice direction. Full CV available under due diligence.
Teguh Santoso, S.H., M.M. Deputy Director	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Management (M.M.). Oversees operations and business management across the group's six divisions. Full CV available under due diligence.
Febryan Alam Susatyo, S.H., M.H. Commissioner	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Laws (M.H.). Provides governance oversight of legal and corporate affairs. Full CV available under due diligence.

Detailed track records, references, and full professional CVs for the leadership team are shared directly with qualified investors during the due-diligence stage.

LET'S BUILD THIS TOGETHER

Help Us Scale Indonesia's Nationwide Legal-Access Platform

We welcome conversations with investors and strategic partners who see the scale opportunity in a live, nationwide legal-tech platform addressing a well-documented access gap. Full financials and team CVs are available under NDA.

WhatsApp: 0811-2696-066

Email: adm@legalku.co.id

Website: www.legalku.org

Office: Jl. Taman Flamboyan Raya No. 26, Pedurungan Lor, Semarang, Indonesia

CHAPTER 6 OF 6

Pendidikan Bahasa Korea & Jepang (LPK Hanggugo Indonesia)

Language training and government-authorized placement pathways into South Korea's G to G worker program and Japan's internship (Magang) program.

01 — EXECUTIVE SUMMARY

A Legal, Government-Track On-Ramp Into Two of Asia's Largest Structural Labor Shortages

Operating under the brand LPK Hanggugo Indonesia (lpkhanggugo.com), this division delivers Korean- and Japanese-language training and prepares candidates for two officially sanctioned overseas placement pathways: South Korea's G to G (Government to Government) worker program, run jointly by Indonesia's BP2MI and South Korea's HRD Korea/MOEL, and Japan's technical internship (Magang) program — both fully legal, quota-based, and free of the unlicensed brokers common in this sector.

2,000 Indonesia's South Korea G to G worker quota for 2026 (1,000 manufacturing + 1,000 fisheries)	≈639,000 / yr Japan's estimated annual foreign-worker need across sectors	≈63,000 / yr Illustrative Indonesia share at a 10% fill rate of Japan's annual need
--	---	---

What We Do

Language training plus a compliant placement pathway. Korean- and Japanese-language courses, EPS-TOPIK exam preparation, and full administrative support through Indonesia's official G to G (Korea) and Magang (Japan) government placement schemes.

Why Now

Quota-based government demand, not open-ended promises. Both destination countries publish fixed, government-negotiated annual worker quotas — a rare case of overseas-work demand that is officially quantified rather than informally estimated.

02 — PROBLEM & SOLUTION

Real, Government-Quota Demand for Overseas Workers — Undercut by Illegal Brokers and Language Barriers

The Problem

Legal placement quotas go unfilled without language-ready, properly prepared candidates. South Korea's G to G program and Japan's Magang program each require candidates to pass language and skills examinations (notably EPS-TOPIK for Korea) before they can be placed — and Indonesia's overseas-labor sector is also long troubled by unlicensed brokers ('calo') charging undisclosed fees for unauthorized, unsafe placements.

Our Solution

Government-track training and placement support, with transparent costs. LPK Hanggugo Indonesia prepares candidates specifically for the official BP2MI/HRD Korea G to G exam and placement process and Japan's Magang interview and training process, with published, staged fee estimates and no wage-deduction or upfront-loan financing schemes.

Evidence, not assumption. Indonesia's national G to G worker quota to South Korea for 2026 is set at 2,000 placements (1,000 in manufacturing, 1,000 in fisheries), per Indonesia's Ministry of Migrant Worker Protection (Kementerian P2MI/KP2MI), reported by Kompas TV (2026). Separately, Indonesia's Minister of Migrant Worker Protection has cited Japan's estimated need for roughly 639,000 foreign workers per year across sectors, with an illustrative Indonesian capture potential of around 63,000 workers per year at a 10% fill rate (Antara News, 2026, citing Minister Abdul Kadir Karding).

03 — MARKET SIZE (TAM / SAM / SOM)

A Government-Quantified Placement Market, With Room to Grow Regional Training Capacity

Tier	Estimate & Basis
TAM	≈639,000 workers / year — Japan's estimated annual cross-sector foreign-worker need, as cited by Indonesia's Minister of Migrant Worker Protection (Antara News, 2026) — plus South Korea's separate, smaller annual G to G quota.
SAM	≈63,000 workers / year (Japan) + 2,000 workers / year (Korea G to G) — Indonesia's illustrative national capture potential for Japan at a 10% fill rate, plus Indonesia's full national 2026 Korea G to G quota (1,000 manufacturing + 1,000 fisheries) — the portion of total demand realistically allocated to Indonesian candidates nationally.
SOM	Tens to low hundreds of candidates / year (target) — Internal planning target for candidates trained and successfully placed through this division's own classes and administrative support, as a small fraction of Indonesia's national SAM allocation. A planning assumption, not a forecast.

Methodology & sourcing. TAM/SAM figures are drawn directly from government-sourced statistics: Indonesia's 2026 Korea G to G quota (Kementerian P2MI/KP2MI, via Kompas TV, 2026) and Japan's cross-sector foreign-worker need and illustrative 10%-fill-rate estimate for Indonesia (Minister Abdul Kadir Karding, via Antara News, 2026). SOM is management's own illustrative planning target, not an audited projection, and is not sized against a figure this division controls or guarantees.

04 — BUSINESS MODEL

Fee-for-Training-and-Placement-Support, Staged Across the Candidate Journey

Revenue is generated from language-course tuition and staged administrative/placement-support fees, paid progressively as a candidate advances through the official government placement process — never as a single upfront sum or wage deduction.

1. Enrollment & language training

Candidates enroll in an approximately 3-month intensive Korean- or Japanese-language course, including EPS-TOPIK exam preparation for the Korea track.

2. Exam & skills-test support

Candidates are supported through the official EPS-TOPIK exam (Korea) or company-interview and skills assessment (Japan).

3. Administrative processing

Passport, medical check-up (MCU), and BP2MI/HRD Korea or Japan-side administrative documentation are managed on the candidate's behalf, at staged, disclosed fee estimates.

4. Placement & departure

Successful candidates are placed through the official G to G (Korea) or Magang (Japan) government channel, with ticketing, visa, and insurance arranged via BP2MI.

5. Alumni referral network

Placed candidates and their families are a natural source of referral-driven enrollment for future training cohorts.

05 — COMPETITIVE ADVANTAGE (MOAT)

Why This Is Hard to Copy

Defensibility comes from operating strictly inside the two countries' official government channels, plus integration with the group's existing legal and licensing infrastructure.

Government-channel-only positioning

Operating exclusively through BP2MI/HRD Korea's G to G scheme and Japan's official Magang program — rather than informal broker networks — is a credibility differentiator in a sector where illegal placement is a well-documented risk.

Backed by an integrated legal group

Part of a six-division ecosystem with in-house legal and licensing expertise, able to support candidates and their families through the legal and contractual dimensions of overseas placement.

Dual-country, dual-language offering

Running both Korean and Japanese tracks under one institution diversifies placement-quota risk across two separate government programs and national labor markets.

Transparent, staged, disclosed pricing

Publishing fee estimates by stage — with no wage deduction and no upfront-loan financing — builds trust in a segment frequently associated with opaque or exploitative broker fees.

06 — TRACTION & FINANCIALS

Operationally Active as LPK Hanggugo Indonesia, Financials Available Under NDA

The division operates today as LPK Hanggugo Indonesia (lpkhanggugo.com), running active language classes and candidate preparation for both the Korea G to G and Japan Magang pathways.

Indicator	Current Status
Legal entity status	Active PT, fully registered since 2025 (AHU ratification on file)
Group structure	6 integrated, currently operating divisions under one holding entity
Financial history & projections	Not disclosed in this document — available to qualified investors under NDA
Operating brand	LPK Hanggugo Indonesia — active language-training institution (lpkhanggugo.com), based in Batang, Central Java
Programs live today	Korean-language course, Korea G to G placement preparation, Japanese-language course, Japan Magang placement preparation
Enrollment & placement volumes	Not disclosed in this document — available to qualified investors under NDA

Disclosure. PT Legalku Multi Digital is a founder-operated group in an active growth phase. Historical revenue, user-growth, and forward-looking financial projections are intentionally not included in this public-facing deck; verified figures are shared with qualified investors under a non-disclosure agreement during due diligence. We would rather disclose less than present figures we cannot fully substantiate.

07 — SCALABILITY & GROWTH STRATEGY

From a Central Java Training Institution to a Multi-Region Placement Partner

Growth proceeds from strengthening training-and-exam pass rates, to expanding placement quota capture, to building a recognized alumni network.

1. Years 1–2: Strengthen training capacity

Improve class capacity, instructor quality, and EPS-TOPIK exam and Magang interview pass rates.

2. Years 3–5: Expand quota capture & sectors

Grow the number of candidates successfully placed and explore additional sectors within Korea's and Japan's official worker programs.

3. Year 5+: Alumni network & reputation

Build a placed-alumni network as proof of placement credibility, and expand institutional partnerships.

International framing. The placement pathways are inherently international by design — into South Korea and Japan — and the training-and-compliant-placement playbook could in principle extend to other government-to-government or licensed-scheme destination countries with comparable structured worker programs. This is a directional option for future evaluation, not a committed expansion plan.

08 — LEGAL & REGULATORY COMPLIANCE

Built on a Fully Licensed Legal Foundation

The division operates strictly within Indonesia's official overseas-placement framework, coordinating with BP2MI for both the Korea G to G and Japan Magang pathways.

- **Legal Entity:** PT (Perseroan Terbatas / Limited Liability Company), ratified under Deed No. AHU-0032243.AH.01.02.Tahun 2025.
- **Tax ID (NPWP):** 1.000.0000.0187.7604 — registered taxpayer with the Indonesian Directorate General of Taxes.
- **Business ID (NIB):** 2804250030574 — registered via Indonesia's national OSS (Online Single Submission) system.
- **Placement channel:** Candidates are placed exclusively through Indonesia's official BP2MI-administered G to G (Korea) and Magang (Japan) government schemes — not through independent or unlicensed brokers.
- **Training institution:** Operates as LPK Hanggugo Indonesia, providing Korean- and Japanese-language instruction and EPS-TOPIK/skills-test preparation, based in Batang, Central Java.

Certified copies of the entity's incorporation documents and the training institution's operating documentation are available for review during due diligence.

09 — CORE TEAM

Leadership Grounded in Legal & Governance Expertise

Leadership combines legal qualification with governance and management oversight across the group's six divisions.

Name & Role	Background
HM. Asrori, S.H., M.H. President Director	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Laws (M.H.). Leads overall group strategy and legal practice direction. Full CV available under due diligence.
Teguh Santoso, S.H., M.M. Deputy Director	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Management (M.M.). Oversees operations and business management across the group's six divisions. Full CV available under due diligence.
Febryan Alam Susatyo, S.H., M.H. Commissioner	Bachelor of Laws (S.H.) and Master of Laws (M.H.). Provides governance oversight of legal and corporate affairs. Full CV available under due diligence.

Detailed track records, references, and full professional CVs for the leadership team are shared directly with qualified investors during the due-diligence stage.

LET'S BUILD THIS TOGETHER

Help Us Open a Legal, Well-Prepared Pathway Into Korea's and Japan's Labor Markets

We welcome conversations with investors and strategic partners who see the opportunity in a compliant, government-channel language-training and placement institution addressing two officially quantified overseas-labor gaps. Full financials and team CVs are available under NDA.

WhatsApp: 0811-2696-066

Email: adm@legalku.co.id

Website: www.legalku.org

Office: Jl. Taman Flamboyan Raya No. 26, Pedurungan Lor, Semarang, Indonesia