Relationtips

Web Jasa

Rencana Bisnis Kreatif

© THANRATH PINIGPREECHA / EYEEM // GETTY IMAGES

Relationtips adalah platform yang akan memberikan solusi terhadap masalah tentang relationship, untuk pengguna web di Surabaya dan sekitarnya.

: www.relationtips.com

: relationtips.sby

Dibuat Oleh :

- Yodanis E. Sutantio
- Putra Hadi H.
- Achmad Bagus W.

© Everton Vila // unsplash

Daftar Isi

Pendahuluan - 1

- Profil Perusahaan
- Kesulitan, Kebutuhan dan Peluang Bisnis

Masalah - Solusi - 4

- Masalah yang diangkat
- Solusi yang kami tawarkan

Latar Belakang - 5

- Awal munculnya Relationtips

Rincian Jasa - 7

- Skenario Penggunaan
- Fitur-fitur

BMC & Javelin - 8

- Business Model Canvas Relationtips
- Javelin Board

Analisa Kompetitor - 12

- relate.org.uk
- temancurhat.id
- Cara kami bersaing

Kontak Kami - 15

- Web Resmi
- Media Sosial

Relationtips adalah platform yang dibentuk untuk memberikan kemudahan bagi orang-orang yang ingin memulai sebuah hubungan. Kami juga memberikan tips, dan bantuan konseling dari ahli di bidang psikologi untuk para pengguna layanan web di Surabaya dan sekitarnya.

Profil Perusahaan

- Nama Perusahaan : Relationtips
- Bidang Usaha : Jasa atau Layanan
- Jenis Produk : Informasi dan Layanan Konsultasi
- Alamat Perusahaan : Jl. Ngagel Madya, Gubeng, Surabaya
- Email : relationtips.sby@gmail.com
- No. Telp : +62 818 167 044 120
- Dirintis sejak : November 2022

Kesulitan, Kebutuhan, dan Peluang Bisnis

Selama ini kita sering kali mengabaikan pentingnya jatuh cinta. Sebagian orang menyebutnya sebagai hal yang tidak bermanfaat, dengan yang lain beralasan karena terlalu sibuk dengan sesuatu yang lebih penting.

Namun ternyata, jatuh cinta sangat baik bagi psikologis manusia. Jika kita merasa mudah marah dan tiba-tiba menjadi sosok yang jahat, bisa jadi itu karena kita kurang asupan rasa kasih sayang. Sebagaimana dilansir dari laman Bright Side pada Kamis (13/6/2019), berikut adalah beberapa manfaat jatuh cinta bagi seseorang.

© Gaelle Marcel // unsplash

Manfaat pertama adalah Memperhalus Perasaan dan Mengajarkan Empati, jatuh cinta juga dapat Melatih Kesabaran, selain itu, dengan jatuh cinta kita dapat Termotivasi agar Mengajarkan Diri untuk Memaafkan,

Namun, kebanyakan orang merasa belum siap atau merasa belum pantas untuk menjalani hubungan yang romantis. Beberapa diantaranya yaitu masih menunggu orang yang tepat, belum bisa move on, takut ditolak apabila memulai hubungan yang baru, trauma dengan hubungan masa lalu atau merasa belum mampu secara finansial.

Masalah-masalah tersebut sebenarnya dapat diselesaikan jika kita mengetahui caranya, kecuali, ketika masalah tersebut menjadi rumit, maka kita

membutuhkan bantuan professional, seperti, praktisi-praktisi di bidang psikologi atau semacamnya.

Relationtips merupakan web yang memberikan tips-tips yang berguna untuk menjalani hubungan, seperti, bagaimana cara mengatasi pasangan yang emosional, cara membuat pasangan kita agar dapat lebih terbuka ke kita dan sebagainya,

Selain itu, kami memberikan layanan untuk orang-orang dengan masalah kompleks untuk menceritakan masalahnya ke professional dengan 3 tipe konseling, secara tatap muka, melalui video konferens, atau secara chat.

© Gaelle Marcel // unsplash

Visi kami adalah memunculkan kesan bahwa memiliki hubungan tidaklah serumit yang dibayangkan dan menjalani hubungan adalah proses yang menyenangkan bagi semua pihak.

Dan untuk mewujudkan visi tersebut kami memiliki misi yaitu; Memberikan tips-tips bermanfaat; Menyelesaikan masalah dengan professional dan tumbuh menjadi web layanan yang dapat dijangkau oleh orang-orang yang membutuhkan.

> *Helping one person might not change the whole world, but it could change the world for one person.*

Masalah yang Diangkat

Pada bagian pendahuluan kami sudah menyebutkan beberapa alasan mengapa kebanyakan orang belum menjalani hubungan. Masalah tersebut adalah masalah yang ingin kami atasi dan kami ingin membantu orang-orang tersebut.

© Kiefer Likens // unsplash

Kembali kami sebutkan bahwa orang-orang tersebut tidak ingin repot untuk menjalani hubungan, berkepercayaan diri rendah sehingga menganggap dirinya kurang pantas atau belum siap untuk menjalani hubungan, dan mungkin masih trauma dengan hubungan gagal sebelumnya.

© Adrian Swancar // unsplash

Solusi yang ditawarkan

Relationtips menawarkan layanan yang diantaranya adalah memberikan tips melalui artikel web, menyediakan layanan konseling dengan professional, baik melalui chat, video konferens, maupun bertemu langsung / tatap muka. Sehingga Relationtips bisa memberikan kesan bahwa memiliki hubungan itu tidak rumit dan merupakan hal yang sangat menyenangkan.

Awal Munculnya Ide

Relationtips muncul berawal dari keresahan kami melihat banyaknya hubungan-hubungan yang gagal akibat masalah-masalah yang ringan cenderung sepele dan lingkungan pertemanan kami banyak sekali yang merasa minder atau merasa belum pantas untuk menjalani hubungan karena masih sibuk dan belum mampu secara finansial.

Serta keprihatinan kami yang melihat masih kurangnya kesadaran tentang kesehatan mental dan bidang psikologi, Dengan jumlah penduduk Indonesia yang hampir 260 juta jiwa, Indonesia baru punya sekitar 2500 psikolog klinis dan 600-800 psikiater.

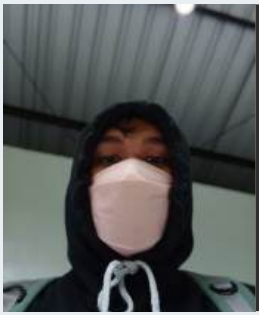
Nah, artinya 1 psikiater harus melayani 300.000-400.000 pasien. Padahal WHO menetapkan standar jumlah tenaga psikolog dan psikiater dengan jumlah penduduk adalah 1:30 ribu orang. Fasilitas pemerintah yang masih banyak kurangnya, serta seperti yang disebutkan sebelumnya psikolog dan psikiater yang masih sedikit dan belum rata juga persebarannya. 70% psikiater ada di Pulau Jawa dan 40% di antaranya terpusat di Jakarta.

Karena itu, Relationtips memberikan layanan artikel tentang tips dan konseling dengan para professional yang menggeluti kesehatan mental dan bidang psikologi.

> *But the truth is, It's not the idea, It's never the idea, It's always what you do with it.*
>
> *-- Neil Gaiman --*

Tim Kami

Dibalik sebuah ide, pasti terdapat orang-orang dengan kreatifitas dan kecerdasan yang tidak biasa. Dan perkenankan kami untuk memperkenalkan diri, kami adalah orang-orang dibalik tercetusnya Relationtips.



Achmad Bagus Wijayanto

Co-Founder & Web Developer

"When you get tired, learn to rest, not quit."

Putra Hadi Hermawan

Co-Founder & Relationship Manager

"Don't let yesterday take up too much of today."

Yodanis E. Sutantio

Co-Founder & Creative Leader

"I learn from everybody, even if sometimes it's what not to do."

Latar Belakang

Skenario Penggunaan

Relationtips adalah platform web jasa di bidang teknologi informasi dan psikologi yang menghubungkan pelanggan dengan professional di bidang psikologi dan hubungan romantisme.

Pengguna cukup mengunjungi *www.relationtips.com* dan langsung menggunakan tips-tips dari artikel di web kami atau berkonsultasi dengan professional kami melalui chat, panggilan video, dan bertemu secara langsung.

Fitur-Fitur Layanan

Online Article

Relationtips akan membagikan tips-tips untuk pengguna layanan kami dimana tips-tips tersebut membahas permasalahan yang sedang umum terjadi, tips-tips yang kami bagikan akan melalui riset dan masukan-masukan dari professional yang bekerja sama dengan kami.

Kami juga mempersilahkan pengguna untuk mengirimkan saran tentang tips apa yang dibutuhkan saat ini melalui komentar di postingan artikel kami.

Counselling

Selain fitur artikel web, kami juga memberikan layanan konseling kepada pengguna yang merasa masalahnya terlalu rumit, melalui 3 cara seperti yang sudah kami sebutkan sebelumnya, dapat melalui chat, panggilan video, dan bertemu secara langsung.

Dengan fitur-fitur diatas, kami harap permasalahan-permasalahan pengguna yang sebelumnya disebutkan dapat teratasi.

Business Model Canvas

Sebelum membahas lebih jauh tentang bagaimana bentuk *business model canvas (BMC)* Relationtips, terlebih dahulu akan kami jelaskan beberapa hal tentang *BMC* yang dicetuskan Alexander Osterwalder seorang ahli teori bisnis dari Swiss.

Business Model Canvas terdiri dari 9 komponen yang dianggap oleh Alex Osterwalder adalah hal yang paling penting dalam memulai sebuah bisnis. 9 komponen tersebut diantaranya adalah :

1. *Customer Segments*

Komponen pertama dari *BMC* adalah tentang kepada siapa akan kita tawarkan produk / jasa kita. Karena, tidak ada perusahaan yang berhasil tanpa pelanggan.

2. *Value Propositions*

Fase selanjutnya dalam *BMC* adalah menentukan apa nilai yang bisa kita tawarkan melalui produk / jasa kita. Apa yang membuat mereka para pelanggan memilih untuk menggunakan produk / jasa kita

3. *Channels*

Langkah selanjutnya adalah bagaimana kita menawarkan produk / jasa ke pelanggan kita, Apakah melalui metode fisik (seperti melalui toko, *sales door to door*, dll.) atau menggunakan metode digital (seperti aplikasi *mobile*, web, atau media sosial).

4. *Customer Relationship*

Setelah mendapatkan pelanggan, kita harus memikirkan cara untuk membangun, membina, dan mempelihara hubungan denga pelanggan.

5. *Revenue Streams*

Setelah menentukan nilai dari produk / jasa yang kita tawarkan kepada pelanggan, langkah selanjutnya adalah bagaimana kita mendapatkan nilai tersebut kembali.

6. *Key Resources*

Sumber daya kunci adalah semua hal yang perlu kita miliki untuk memenuhi nilai produk / jasa yang sebelumnya kita tentukan. Sumber daya tersebut dapat berupa kekayaan intelektual, sumber daya fisik, hingga modal yang dibutuhkan.

7. *Key Activites*

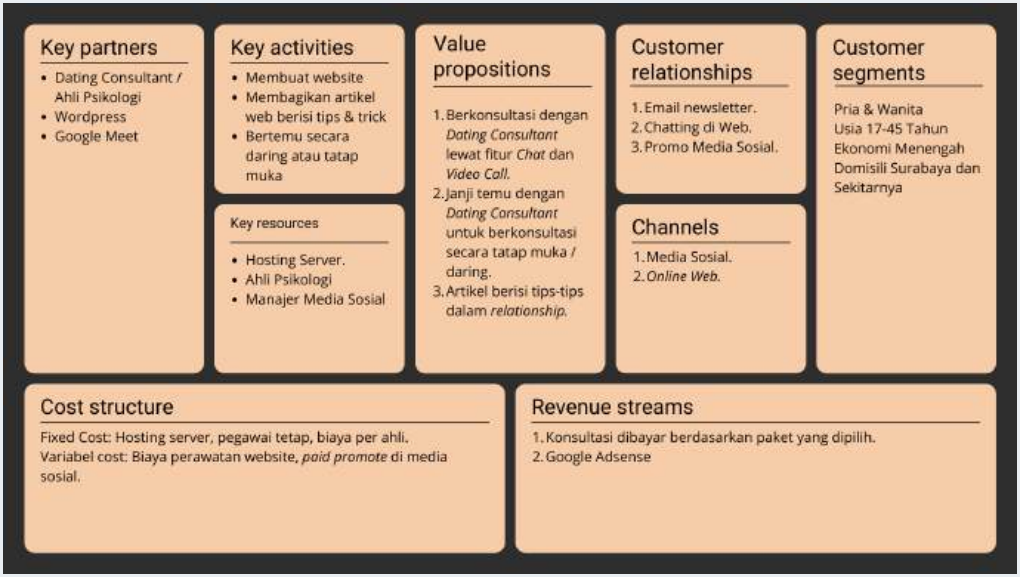
Langkah selanjutnya adalah menetapkan pokok dari proses-proses bisnis yang harus kita kuasai untuk menciptakan nilai dari produk atau jasa kita.

8. *Key Partners*

Kebanyakan model-model bisnis yang modern saat ini membutuhkan bermacam-macam partner untuk bekerja dan membangun merk produk / jasa kita.

9. *Cost Structure*

Langkah terakhir dalam membuat *Business Model Canvas* adalah memikirkan berapa besar biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan bisnis produk / jasa kita, termasuk didalamnya biaya produksi, gaji pegawai, promosi, dll.



Dapat dilihat diatas adalah bentuk *business model canvas* dari web jasa kami Relationtips. Setelah membuat *business model canvas*, selanjutnya adalah menguji asumsi, memprojeksikan masalah, melakukan riset pasar, dan melakukan wawancara dengan calon pengguna menggunakan *Javelin Board*.

Javelin Board

Seperti pada *BMC*, sebelum mengetahui hasil dari *Javelin Board* kami, akan kami jelaskan sedikit tentang *Javelin Board*. *Javelin Board* adalah alat untuk memvalidasi ide melalui eksperimen. Ada 3 komponen yang harus divalidasi yaitu :

1. *Customer*

Pertama-tama kita harus menentukan tipe pelanggan yang seperti apa yang akan menggunakan produk / jasa kita, sehingga pada wawancara dan eksperimen yang dilakukan tepat sasaran dan tidak salah target. Disini kami mengambil tipe pelanggan yang sama seperti pada *BMC*.

2. *Problem*

Setelah menentukan pelanggan yang akan diuji, langkah selanjutnya yaitu memposisikan diri kita sebagai calon pelanggan, kemudian, menentukan apa masalah yang mungkin terjadi.

3. *Riskiest Assumption*

Penentuan calon pelanggan, masalah selesai, langkah selanjutnya adalah berasumsi, apa yang menyebabkan calon pelanggan mengalami kesulitan atau masalah tersebut.

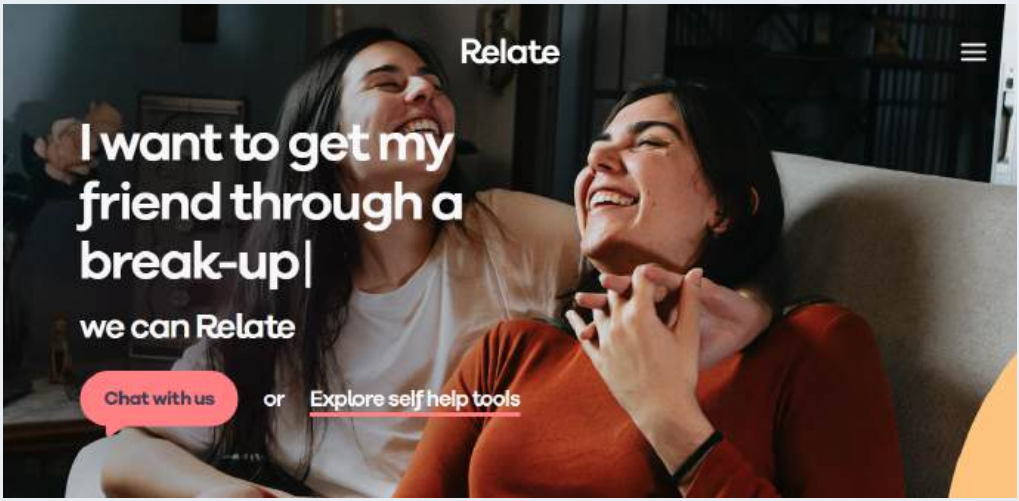
Setelah 3 komponen tersebut sudah ada, maka fase selanjutnya adalah menentukan metode riset dapat menggunakan metode wawancara atau *focus group discussion* kemudian menetapkan standar validasi jika 6 dari 10 calon pelanggan mengatakan valid, maka asumsi valid dan masalah tersebut benar terjadi.

Selanjutnya, menyimpulkan hasil riset kemudian hal-hal apa yang dapat dipelajari selama melakukan riset agar produk / jasa kami lebih *user-friendly*. Berikut adalah hasil eksperimen kami.

Eksperimen	1	2	3	4
Customer	Pria - Wanita 17-45 Tahun Ekonomi Menengah Domisili Surabaya & Sekitarnya	Pria - Wanita 17-45 Tahun Ekonomi Menengah Domisili Surabaya & Sekitarnya	Pria - Wanita 17-45 Tahun Ekonomi Menengah Domisili Surabaya & Sekitarnya	Pria - Wanita 17-45 Tahun Ekonomi Menengah Domisili Surabaya & Sekitarnya
Problems	Masih ingat dengan pengalaman buruk sebelumnya	Masih ingat dengan pengalaman buruk sebelumnya	Merasa belum mampu memiliki hubungan	Terlalu sibuk dengan kegiatan yang sekarang
Solution				Artikel web tips dan Konseling dengan professional
Riskiest Assumption	Tidak punya tempat atau orang yang bisa diajak curhat	Takut memulai karena masih trauma	Belum siap atau masih fokus dengan diri sendiri	Belum siap atau masih fokus dengan diri sendiri
Method & Success Criterion	FGD : 6/10 FGD : 60%	FGD : 6/10 FGD : 60%	FGD : 6/10 FGD : 60%	FGD : 6/10 FGD : 60%
Result & Decision	0.5 / 10 partisipan tidak punya tempat orang curhat INVALID Ubah Asumsi	4.5 / 10 partisipan masih trauma INVALID Ubah Asumsi & Masalah	8 / 10 partisipan belum siap VALID Ubah Masalah	8 / 10 partisipan belum siap VALID
Learning	Partisipan sudah memiliki teman yang dijadikan tempat curhat	Partisipan sudah melupakan pengalaman pahit dari hubungan sebelumnya	Partisipan masih merasa belum mampu secara finansial	Partisipan terlalu fokus menjalani kegiatan saat ini

1) relate.org.uk

Relate adalah penyedia layanan dukungan tentang berbagai tipe hubungan di Inggris dan Wales. Relate bekerjasama dengan ahli-ahli psikologi berlisensi yang bersedia untuk melayani jasa konseling secara tatap muka, melalui telpon atau online.



Relate melayani konseling untuk hubungan antar individu, hubungan dengan pasangan, dengan keluarga, membahas permasalahan remaja, dan permasalahan lainnya.

Relate juga menyediakan tempat fisik bernama Relate Centre untuk bertemu secara langsung dengan sesama pengguna layanan dan konselor, selain itu, Relate memiliki program pelatihan untuk mempersiapkan penggunanya menghadapi masalah-masalah di masa depan

Relate dan Relationtips menawarkan beberapa layanan yang hampir sama, dimana keduanya memberikan pengguna tips-tips dan layanan konseling secara tatap muka atau metode lain untuk menyelesaikan dan mendiskusikan masalah yang dialami oleh pengguna.

2) temancurhat.id

TemanCurhat adalah platform asal Indonesia yang memberikan layanan ruang curhat seperti aplikasi pengirim pesan berdasarkan kebutuhan pengguna seperti : Hipnoterapis, Psikolog Professional, Teman Hijrah, dan lain-lain.

Setelah memilih kebutuhan / kategori, TemanCurhat akan menampilkan daftar konselor-konselor untuk dipilih oleh pengguna. Selanjutnya pengguna dapat mengajukan jadwal konseling dan membahas permasalahan yang dialami dengan konselor yang sudah dipilih sebelumnya.

Berbeda dengan Relate yang punya tempat fisik untuk bertemu dengan konselor, TemanCurhat mengkhususkan layanannya sebatas di ruang chat saja.

Berbeda juga dengan Relationtips, TemanCurhat tidak secara spesifik menyebutkan memberikan tips-tips melalui layanannya, fokus TemanCurhat hanya pada konseling dengan professional.

Cara Kami Bersaing

Dilihat dari pesaing-pesaing kami sebelumnya seperti Relate dan TemanCurhat kami mempersiapkan beberapa strategi untuk dapat bersaing dengan mereka diantaranya adalah :

1. *Melakukan promosi unik*

Melakukan promosi yang berbeda, unik, dan menyenangkan. Kami percaya dengan melakukan promosi yang unik, calon-calon pengguna akan lebih penasaran dengan jasa kami.

2. *Membuat artikel yang interaktif*

Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya, salah satu bentuk layanan kami adalah memberikan tips dalam bentuk artikel web. Untuk membuat Relationtips lebih diminati, kami tidak ingin pada artikel kami hanya berisi tulisan dan foto, akan kami tambahkan interaksi-interaksi seperti pada game dan sebagainya.

3. *Memberikan kebebasan rentang pembayaran jasa*

Umumnya, setelah pengguna menggunakan jasa, tagihan jasa yang diperoleh sudah ditetapkan dari sistem atau *default*. Tidak dengan Relationtips, kami memberikan pengguna keleluasaan untuk membayar jasa kami sesuai kemampuan dan kepuasan pengguna.

Contohnya, untuk jasa konseling dengan professional secara *video call* kami menetapkan rentang harga dari Rp. 25.000,- sampai dengan Rp. 80.000,- dengan setiap sesinya kami batasi maksimal 2 jam.

Dari rentang harga diatas, pengguna dipersilahkan untuk memilih berapa biaya yang akan dibayarkan sesuai dengan kemampuan dan kepuasan layanan.

Untuk kritik, saran, dan pertanyaan, hubungi kami melalui :

+62 818 167 044 120

relationtips.sby@gmail.com

www.relationtips.com

SCAN ME

shorturl.at/yBPUY

Scan Kode QR disamping untuk hasil riset dengan calon pelanggan kami

Kontak Kami

Creativity is just connecting things.

– Steve Jobs –

Relationtips

Untuk informasi lebih lanjut, Hubungi Kami di :

: relationtips.sby@gmail.com

: +62 818 167 044 120

: www.relationtips.com