

SURAT TUGAS

Nomor: 94-R/UNTAR/PENELITIAN/V/2026

Rektor Universitas Tarumanagara, dengan ini menugaskan kepada saudara:

MEIKE KURNIAWATI, S.Psi., M.M.

Untuk melaksanakan kegiatan penelitian/publikasi ilmiah dengan data sebagai berikut:

Judul	:	HKI Proposal Bisnis Innerly
Nama Media	:	REPUBLIK INDONESIA KEMENTERIAN HUKUM
Penerbit	:	REPUBLIK INDONESIA KEMENTERIAN HUKUM
Volume/Tahun	:	EC002026055996 / 28 April 2026
URL Repository	:	file:///C:/Users/Asus/Desktop/Bukti%20HKI%20Kelomp%202_compressed.pdf

Demikian Surat Tugas ini dibuat, untuk dilaksanakan dengan sebaik-baiknya dan melaporkan hasil penugasan tersebut kepada Rektor Universitas Tarumanagara

18 Mei 2026

Rektor



Prof. Dr. Amad Sudiro, S.H., M.H., M.Kn., M.M.

Print Security : 35b226535472aa6dc7aca8981e88a757

Disclaimer: Surat ini dicetak dari Sistem Layanan Informasi Terpadu Universitas Tarumanagara dan dinyatakan sah secara hukum.

OFFICE
Jl. Letjen S. Parman No 1, Jakarta Barat 11440

PHONE
+62 21-5671 747 (Hunting)
+62 21-5695 8723 (Admission)

EMAIL
humas@untar.ac.id

WEBSITE
untar.ac.id


Untar Jakarta



SURAT PENCATATAN CIPTAAN

Dalam rangka perlindungan ciptaan di bidang ilmu pengetahuan, seni dan sastra berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta, dengan ini menerangkan:

Nomor dan tanggal permohonan : EC002026055996, 28 April 2026

Pencipta

Nama : **Tannaya Venansjah, Meike Kurniawati dkk**
Alamat : Jalan Bojong Raya No. 64, Cengkareng, Jakarta Barat., Cengkareng,
Kota Adm. Jakarta Barat, DKI Jakarta, 11740
Kewarganegaraan : Indonesia

Pemegang Hak Cipta

Nama : **Tannaya Venansjah**
Alamat : Jalan Bojong Raya No. 64, Cengkareng, Jakarta Barat., Cengkareng,
Kota Adm. Jakarta Barat, DKI Jakarta, 11740

Kewarganegaraan : Indonesia

Jenis Ciptaan : **Karya Tulis Lainnya**

Judul Ciptaan : **Proposal Bisnis Innerly**

Tanggal dan tempat diumumkan untuk pertama kali di wilayah Indonesia atau di luar wilayah Indonesia : 28 April 2026, di Kota Adm. Jakarta Barat

Jangka waktu perlindungan : Berlaku selama hidup Pencipta dan terus berlangsung selama 70 (tujuh puluh) tahun setelah Pencipta meninggal dunia, terhitung mulai tanggal 1 Januari tahun berikutnya.

Nomor Pencatatan : 001213192

adalah benar berdasarkan keterangan yang diberikan oleh Pemohon.
Surat Pencatatan Hak Cipta atau produk Hak terkait ini sesuai dengan Pasal 72 Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.



a.n. MENTERI HUKUM
DIREKTUR JENDERAL KEKAYAAN INTELEKTUAL
u.b
Direktur Hak Cipta dan Desain Industri

Agung Damarsasongko,SH.,MH.
NIP. 196912261994031001



LAMPIRAN PENCIPTA

No	Nama	Alamat
1	Tannaya Venansjah	Jalan Bojong Raya No. 64, Cengkareng, Jakarta Barat. Cengkareng, Kota Adm. Jakarta Barat
2	Meike Kurniawati	Letjen S Parman No. 1 Grogol Petamburan, Kota Adm. Jakarta Barat
3	Alyssa Ramadhani	Jl. Anggrek No. 12 10/002, Kelapa Dua, Kebon Jeruk, Jakarta Barat Kebon Jeruk, Kota Adm. Jakarta Barat
4	Nabila Ivita Aulia Putri	Perumahan Pondok Kacang Prima Jl. Jeruk Blok A5 No. 10, Tangerang Selatan Pondok Aren, Kota Tangerang Selatan



1. Dalam hal pemohon memberikan keterangan tidak sesuai dengan surat pernyataan, Menteri berwenang untuk mencabut surat pencatatan permohonan.
2. Surat Pencatatan ini telah disegel secara elektronik menggunakan segel elektronik yang diterbitkan oleh Balai Besar Sertifikasi Elektronik, Badan Siber dan Sandi Negara.
3. Surat Pencatatan ini dapat dibuktikan keasliannya dengan memindai kode QR pada dokumen ini dan informasi akan ditampilkan dalam browser.



PROPOSAL BISNIS

innerly

Letjen S. Parman St No.1, RT.6/RW.16, Tomang,
Grogol petamburan, West Jakarta City, Jakarta
11440
+62 822 1004 412





DAFTAR ISI

Executive summary

Identitas Badan Usaha

Latar Belakang

Analisis Jasa

Rencana Pengembangan dan Dampak Risiko

Analisa Pemasaran

Rencana Strategis

Perencanaan Keuangan

Perencanaan Produk dan Operasional

Profil Sumber Daya Manusia

Lampiran

Daftar Pustaka

EXECUTIVE SUMMARY

Innerly merupakan platform digital yang menyediakan ruang aman bagi individu untuk mengekspresikan perasaan, berbagi cerita, serta mendapatkan dukungan emosional secara anonim. Latar belakang pengembangan platform ini didasari oleh meningkatnya kebutuhan masyarakat, khususnya generasi muda, terhadap ruang berbagi yang nyaman dan bebas dari penilaian, di tengah tingginya tingkat stres, kesepian, dan tekanan emosional. Platform ini dilengkapi dengan sistem pencocokan pengguna dan pendengar, fitur keamanan data, serta konsep anonimitas untuk menciptakan lingkungan yang aman, nyaman, dan terpercaya. Target utama Innerly adalah generasi muda, khususnya Gen Z dan milenial.

Strategi pemasaran difokuskan pada pemanfaatan media digital seperti Instagram dan TikTok, disertai dengan program free trial, referral, serta konten edukasi kesehatan mental untuk meningkatkan awareness dan menarik pengguna secara organik. Innerly melalui beberapa tahap pengembangan, mulai dari perencanaan konsep, pengembangan aplikasi, persiapan operasional dan infrastruktur, hingga rekrutmen dan pelatihan untuk pendengar. Sebelum peluncuran resmi, platform akan melalui tahap soft launch untuk evaluasi sistem, kemudian dilanjutkan dengan grand opening yang didukung oleh strategi promosi digital. Model bisnis yang diterapkan adalah sistem freemium, yaitu kombinasi antara layanan gratis dan berbayar. Pengguna baru akan mendapatkan sesi gratis, kemudian dapat melanjutkan ke layanan berbayar dengan kisaran harga Rp10.000–Rp25.000 per sesi atau melalui sistem langganan. Sumber pendapatan utama berasal dari layanan berbayar tersebut, sementara pengembangan usaha didukung oleh modal awal dari tim pendiri, dengan peluang tambahan pendanaan dari investor, hibah, atau kerja sama strategis di masa depan.

Dari sisi keuangan, kebutuhan modal awal diperkirakan sekitar Rp44.000.000 untuk pengembangan dan infrastruktur, dengan biaya operasional bulanan sekitar Rp10.000.000 serta biaya variabel yang menyesuaikan dengan jumlah pengguna. Perencanaan ini disusun untuk memastikan keberlanjutan operasional sekaligus mendukung pertumbuhan bisnis secara bertahap. Meskipun memiliki potensi besar, Innerly juga menghadapi beberapa risiko, seperti risiko pasar (persaingan dan kepercayaan pengguna), risiko operasional (penyalahgunaan platform), risiko teknologi (gangguan sistem), serta risiko hukum terkait perlindungan data. Oleh karena itu, strategi mitigasi dilakukan melalui penguatan sistem keamanan, penyusunan SOP, moderasi konten, serta kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku. Dalam jangka pendek, fokus utama Innerly adalah membangun fondasi bisnis, meningkatkan kualitas aplikasi, serta memperluas basis pengguna. Sementara dalam jangka panjang, Innerly menargetkan ekspansi ke pasar internasional, khususnya kawasan ASEAN, dengan pengembangan fitur multibahasa serta kolaborasi dengan tenaga profesional di bidang kesehatan mental.



IDENTITAS BADAN USAHA



innerly

Semboyan : Your Safe Space.

Letjen S. Parman St No.1, RT.6/RW.16, Tomang, Grogol petamburan, West Jakarta City, Jakarta 11440

Visi

Menjadi platform digital yang menyediakan ruang aman, anonim, dan suportif bagi individu untuk mengekspresikan perasaan serta mendapatkan dukungan emosional.

Misi

1. Menyediakan layanan berbagi cerita secara anonim yang aman dan nyaman bagi pengguna.
2. Menghubungkan pengguna dengan pendengar yang empatik dan suportif.
3. Menciptakan lingkungan digital yang bebas dari penilaian dan menjunjung tinggi rasa saling menghargai.
4. Menjaga keamanan serta kerahasiaan data dan identitas pengguna.
5. Meningkatkan kesadaran masyarakat mengenai pentingnya kesehatan mental melalui konten edukatif.

Jajaran Pemilik :

Tannaya Venansjah : Co-Founder & CEO

Alyssa Ramadhani : Co-Founder & Operations Lead

Nabila Ivita Putri : Co-Founder & Product Lead

LATAR BELAKANG

Perkembangan kehidupan modern yang semakin dinamis membuat cara individu menjalani aktivitas sehari-hari juga ikut berubah, baik dalam konteks akademik, sosial, maupun profesional. Di tengah berbagai tuntutan yang semakin kompleks, individu sering kali dihadapkan pada tekanan yang dapat memengaruhi kondisi emosional mereka. Menurut World Health Organization, kesehatan mental merupakan salah satu aspek penting dalam kesejahteraan individu, di mana kemampuan untuk mengelola emosi serta mengekspresikan perasaan secara sehat menjadi bagian yang tidak terpisahkan. Namun, kenyataannya tidak semua individu memiliki ruang yang benar-benar aman dan nyaman untuk mengungkapkan apa yang mereka rasakan. Hal ini membuat kebutuhan akan adanya sarana untuk mengekspresikan diri menjadi semakin terasa penting.

Kemampuan individu untuk mengungkapkan pikiran dan perasaan disebut juga sebagai *self-disclosure*. *Self-disclosure* merupakan proses dimana seseorang mengungkapkan informasi pribadi mereka pada orang lain, mulai dari hal yang umum, hingga hal yang jauh lebih personal. Proses ini berperan penting dalam membantu seseorang melepaskan beban emosional serta membangun hubungan yang lebih bermakna. Namun juga tidak semua individu dapat melakukan *self-disclosure* secara terbuka, terutama secara langsung, karena adanya rasa takut, malu, dan kekhawatiran terhadap respon dari lawan bicara.

Seiring dengan berkembangnya teknologi digital, semakin banyak alternatif ruang yang dapat dimanfaatkan individu untuk mengekspresikan diri. Platform digital memungkinkan individu untuk bersosialisasi, berinteraksi, berbagi cerita, maupun menyampaikan perasaan mereka tanpa perlu mengungkapkan identitas secara langsung. Kondisi ini memberikan rasa aman dan kebebasan yang lebih bagi seorang individu mengekspresikan diri mereka. Penelitian menunjukkan bahwa anonimitas (*anonymous*) dalam lingkup online dapat meningkatkan keterbukaan seseorang dalam menyampaikan pikiran dan perasaan mereka, yang dikenal juga sebagai *online disinhibition effect* (Suler, 2004). Anonimitas juga memiliki hubungan yang positif dengan *self-disclosure*, sehingga seseorang dapat lebih terbuka dan merasa aman dalam kondisi anonim. (Clark-Gordon et al., 2019).

Oleh karena itu, diperlukan suatu platform yang tidak hanya menyediakan ruang untuk mengekspresikan perasaan secara anonim, tetapi juga mampu memberikan respon yang empatik dan tidak menghakimi. Kami mengusulkan pengembang platform digital bernama Innerly, sebuah layanan curhat anonim yang memungkinkan pengguna untuk mengekspresikan perasaan mereka secara anonim sekaligus memperoleh respon empatik dari lawan bicara yang telah dilatih dalam keterampilan mendengarkan dasar. Platform ini diharapkan dapat menjadi alternatif solusi dalam membantu individu mengelola emosi serta memperoleh dukungan psikologis secara aman, nyaman, dan mudah diakses.

Ini menunjukkan bahwa masih banyak individu yang belum memiliki ruang yang aman dan nyaman untuk mengekspresikan perasaan mereka. Tidak sedikit juga yang merasa lebih leluasa untuk berbagi cerita ketika identitas mereka tidak diketahui orang lain, karena dapat mengurangi rasa takut akan penilaian maupun stigma sosial. Oleh karena itu, Innerly akan coba memberikan ruang ekspresi sekaligus dukungan emosional menjadi semakin penting untuk dikembangkan. Dengan menggabungkan akses teknologi dan empatik, platform ini dapat menjawab kebutuhan tersebut sekaligus menjadi inovasi layanan yang memiliki nilai sosial dan potensi bisnis di era digital saat ini.



ANALISIS JASA



Berikut merupakan analisis SWOT untuk perusahaan.

Strengths

1. Menyediakan layanan curhat dengan identitas anonim.
2. Melindungi identitas pengguna dan pihak pendengar dengan konsep anonim.
3. Dapat diakses 24 jam oleh pengguna.
4. Waktu tunggu dalam percakapan lebih singkat dibandingkan dengan platform lain.
5. Menggunakan konsep anonim untuk menjadi platform tempat curhat yang aman.

Weaknesses

1. Pengguna akan merasa ragu dan tidak percaya dengan konsep anonim.
2. Pengguna akan merasa takut dan khawatir terhadap kemungkinan terjadinya penipuan.
3. Pengguna dapat mempertanyakan perbedaan layanan yang ditawarkan dengan platform chat anonim lain atau platform berbasis AI.
4. Dapat disalahgunakan oleh pengguna.

Opportunities

1. Menargetkan individu yang memiliki permasalahan namun ragu untuk bercerita.
2. Menggunakan konsep anonim untuk menjadi platform tempat curhat yang aman.

Threats

1. Kompetitor besar.
2. Misinterpretasi chat dari pengguna atau dari pihak pendengar.
3. Masalah dalam etika dan hukum jika pihak pendengar memberikan diagnosa yang melampaui wewenang lulusan sarjana psikologi.
4. Berkompetisi dengan AI.

RENCANA PENGEMBANGAN DAN DAMPAK RISIKO



Melihat kondisi tersebut, usaha ini dirancang sebagai platform digital yang menyediakan layanan ruang curhat secara anonim, sehingga pengguna dapat berbagi cerita tanpa harus mengungkapkan identitas pribadi. Konsep utama dari usaha ini adalah menyediakan tempat yang aman, nyaman, dan bebas dari penilaian bagi individu yang membutuhkan teman untuk didengarkan. Pada tahap ini juga dilakukan pembahasan secara mendetail mengenai fitur utama yang akan tersedia dalam aplikasi, seperti fitur percakapan anonim antara pengguna dan pendengar, sistem pencocokan antara pengguna dan pendengar, serta sistem perlindungan data untuk menjaga kerahasiaan identitas pengguna.

PENGEMBANGAN KONSEP —

Pengembangan usaha dilakukan dengan melakukan perencanaan konsep usaha. Pada tahap ini dilakukan perumusan latar belakang dan ide utama usaha yang berasal dari meningkatnya kebutuhan sosial akan ruang yang aman untuk mengekspresikan perasaan dan berbagi cerita. Banyak individu yang mengalami kesepian, stres, atau tekanan emosional namun masih merasa ragu atau belum siap untuk berkonsultasi dengan tenaga profesional seperti psikolog.



PENGEMBANGAN APLIKASI —○

Setelah mendapatkan gambaran besar mengenai konsep usaha yang akan dibuat, dilakukan selanjutnya pengembangan aplikasi digital yang akan menjadi media utama layanan. Proses ini mencakup perancangan tampilan aplikasi (user interface) serta pengalaman pengguna (user experience) agar aplikasi mudah digunakan dan nyaman diakses oleh berbagai kalangan.



Pengembangan aplikasi mencakup pembuatan sistem registrasi pengguna yang memungkinkan pengguna untuk menggunakan layanan secara anonim. Selain itu, aplikasi juga akan dilengkapi dengan fitur percakapan real-time antara pengguna dan pendengar, sehingga interaksi dapat berlangsung secara langsung. Dalam tahap ini juga dilakukan dan ditata pengembangan sistem keamanan data untuk melindungi informasi pengguna serta memastikan kerahasiaan percakapan. Setelah semua proses pengembangan selesai menyeluruh, aplikasi akan melalui tahap pengujian sistem untuk memastikan bahwa seluruh fitur dapat berjalan dengan baik dan minim gangguan teknis.



PERSIAPAN OPERASIONAL DAN INFRASTRUKTUR



Persiapan operasional meliputi penyediaan infrastruktur teknologi serta fasilitas yang dibutuhkan dalam pengelolaan layanan. Beberapa kebutuhan operasional yang dipersiapkan antara lain penyediaan server untuk menyimpan data dan menjalankan sistem aplikasi, perangkat komputer yang digunakan oleh tim pengelola, serta jaringan internet yang stabil untuk memastikan layanan dapat berjalan dengan lancar. Selain itu, tim juga akan mempersiapkan ruang kerja atau kantor operasional yang berfungsi sebagai pusat pengelolaan platform. Agar usaha dapat berjalan dengan baik, diperlukan berbagai persiapan operasional yang mencakup penyediaan infrastruktur teknologi serta fasilitas kerja bagi tim pengelola.

Infrastruktur Teknologi

- Cloud server untuk menjalankan sistem aplikasi
- Database server untuk menyimpan data pengguna
- Sistem keamanan data (enkripsi data)
- Software monitoring untuk memantau aktivitas sistem

Kebutuhan Barang Operasional

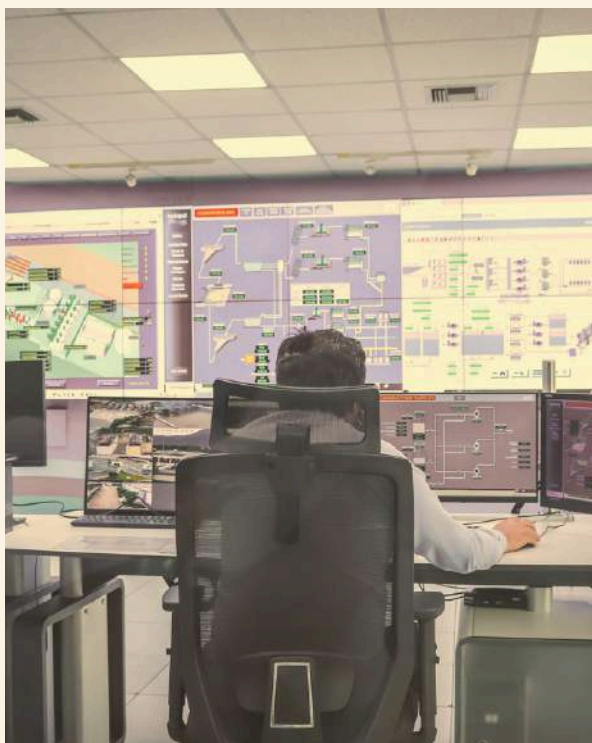
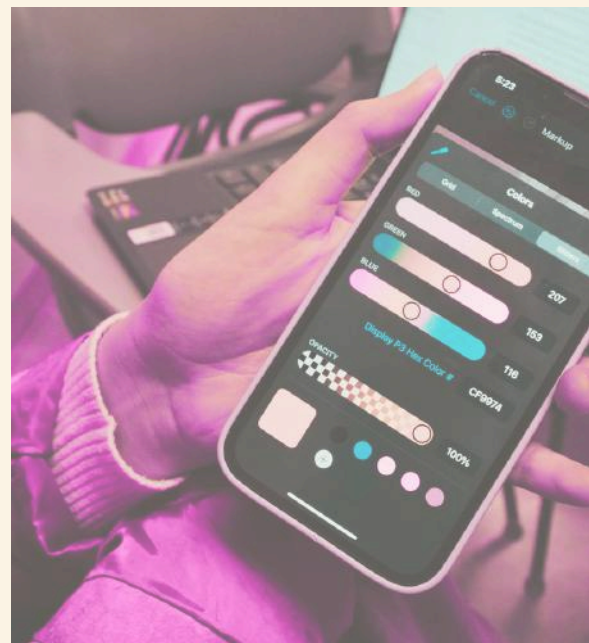
- Perangkat teknologi
- Komputer atau laptop untuk tim developer
- Komputer untuk tim operasional
- Router internet
- Server
- Perangkat kantor
- Meja kerja
- Kursi kerja
- Peralatan tulis kantor
- Perangkat pendukung layanan
- Software komunikasi internal tim
- Sistem manajemen pengguna

PEMBUATAN STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR (SOP)

Untuk memastikan bahwa layanan berjalan secara konsisten dan profesional, diperlukan standar operasional prosedur (SOP) yang mengatur proses pelayanan dalam platform.

SOP Penggunaan Aplikasi oleh Pengguna

- Pengguna mengunduh aplikasi melalui platform yang tersedia.
- Pengguna membuat akun anonim.
- Pengguna memilih layanan curhat yang tersedia.
- Sistem mencocokkan pengguna dengan pendengar yang sedang aktif.
- Percakapan antara pengguna dan pendengar dimulai.
- Setelah sesi selesai, pengguna dapat memberikan rating terhadap pendengar.



SOP Pendengar

- Pendengar melakukan login ke dalam sistem.
- Pendengar menerima notifikasi ketika ada pengguna yang membutuhkan layanan.
- Pendengar memulai percakapan dengan pendekatan empatik dan mendengarkan secara aktif.
- Pendengar memberikan respon yang suportif tanpa memberikan diagnosis atau terapi profesional.
- Setelah sesi selesai, pendengar mencatat ringkasan interaksi secara anonim untuk evaluasi internal.

REKRUTMEN DAN TRAINING



Target utama rekrutmen difokuskan pada lulusan atau mahasiswa psikologi yang memiliki pemahaman dasar mengenai kesehatan mental serta kemampuan komunikasi interpersonal yang baik. Selain memiliki pengetahuan dasar mengenai psikologi, calon pendengar juga diharapkan memiliki kemampuan empati serta keterampilan mendengarkan secara aktif.

Target Rekrutmen

Target rekrutmen difokuskan pada:

- Mahasiswa psikologi
- Lulusan psikologi
- Individu yang memiliki kemampuan komunikasi empatik

Proses rekrutmen dilakukan melalui beberapa tahapan, mulai dari penyebaran informasi lowongan melalui media sosial dan komunitas akademik, seleksi administrasi untuk menilai latar belakang calon pendengar, hingga proses wawancara untuk menilai kemampuan komunikasi dan empati.



Setelah proses seleksi selesai, calon pendengar akan mengikuti program pelatihan sebelum mulai memberikan layanan kepada pengguna. Pelatihan ini mencakup berbagai materi penting, seperti keterampilan *active listening*, komunikasi empatik, serta pemahaman mengenai batasan peran pendengar. Pelatihan dapat dilakukan melalui *workshop*, simulasi percakapan, serta roleplay kasus agar pendengar memiliki kesiapan sebelum memberikan layanan kepada pengguna. Pelatihan ini bertujuan untuk memastikan bahwa pendengar mampu memberikan respon yang suportif kepada pengguna tanpa menggantikan peran tenaga profesional seperti psikolog atau konselor.

Tahapan Rekrutmen

Proses rekrutmen dilakukan melalui beberapa tahap:

1. *Open recruitment* melalui media sosial dan komunitas kampus
2. Seleksi administrasi berdasarkan latar belakang pendidikan
3. Wawancara untuk menilai kemampuan komunikasi dan empati
4. Simulasi percakapan untuk menilai kemampuan mendengarkan
5. Seleksi akhir dan penempatan sebagai pendengar

Sistem Pelatihan Pendengar

Pendengar yang lolos seleksi akan mengikuti pelatihan yang mencakup:

- Teknik *active listening*
- Komunikasi empatik
- Etika pelayanan
- Batasan peran pendengar

SOFT LAUNCH



Sebelum layanan diluncurkan secara luas kepada masyarakat, platform akan melalui tahap uji coba terbatas atau soft launch. Pada tahap ini aplikasi akan digunakan oleh sejumlah pengguna dalam skala kecil untuk menguji kestabilan sistem serta kualitas layanan yang diberikan. Melalui tahap uji coba ini, dapat teridentifikasi berbagai kendala teknis maupun operasional yang mungkin muncul selama penggunaan aplikasi. Selain itu, tim juga dapat mengumpulkan masukan dari pengguna mengenai pengalaman mereka dalam penggunaan platform. Masukan tersebut akan digunakan untuk melakukan berbagai perbaikan dan penyempurnaan terhadap sistem aplikasi maupun layanan yang diberikan.



GRAND OPENING



Setelah tahap uji coba selesai dan sistem dinilai siap digunakan, layanan akan diluncurkan secara resmi kepada masyarakat. Pada tahap ini dilakukan berbagai kegiatan promosi untuk memperkenalkan platform kepada target pengguna. Promosi dilakukan melalui berbagai media digital, seperti media sosial, kampanye daring, serta kerja sama dengan komunitas yang memiliki perhatian terhadap isu kesehatan mental. Selain itu, strategi pemasaran juga dapat dilakukan melalui program *free trial* bagi pengguna baru agar mereka dapat mencoba layanan terlebih dahulu. Setelah peluncuran resmi, tim akan terus melakukan pemantauan terhadap aktivitas pengguna serta kualitas interaksi yang terjadi dalam platform untuk memastikan bahwa layanan tetap berjalan dengan baik.

RENCANA PENGEMBANGAN DAN DAMPAK RISIKO

DAMPAK

Keberadaan platform ini diharapkan dapat memberikan berbagai manfaat bagi masyarakat, khususnya bagi individu yang membutuhkan ruang untuk berbagi cerita dan mengekspresikan perasaan. Platform ini dapat menjadi tempat yang aman bagi pengguna untuk menceritakan pengalaman pribadi tanpa rasa takut akan penilaian dari orang lain. Selain itu, layanan ini juga dapat membantu pengguna merasa lebih lega setelah berbagi cerita serta membantu meredakan rasa kesepian yang sering dialami oleh banyak individu. Dalam beberapa kasus, berbagi cerita dengan seseorang yang mau mendengarkan dapat membantu individu mengurangi beban emosional yang mereka rasakan. Bagi individu yang masih merasa ragu untuk berkonsultasi dengan tenaga profesional, platform ini juga dapat menjadi langkah awal untuk mendapatkan dukungan emosional sebelum mencari bantuan yang lebih lanjut.



RISIKO

Risiko	Contoh Risiko
Risiko Financial	<ul style="list-style-type: none">• Biaya pengembangan dan pemeliharaan aplikasi yang cukup besar pada tahap awal.• Pemasukan belum stabil karena jumlah pengguna masih sedikit di awal peluncuran.• Ketergantungan pada investor atau sumber pendanaan eksternal.
Risiko Operasional	<ul style="list-style-type: none">• Kurangnya moderator atau pendengar yang aktif untuk merespon pengguna.• Penyalahgunaan platform seperti cyberbullying atau ujaran kebencian.• Gangguan sistem atau server yang menyebabkan aplikasi tidak dapat diakses.
Risiko Pasar	<ul style="list-style-type: none">• Rendahnya minat masyarakat menggunakan platform curhat online.• Persaingan dengan aplikasi atau platform kesehatan mental lainnya.• Kurangnya kepercayaan pengguna terhadap keamanan platform anonim.
Risiko Hukum	<ul style="list-style-type: none">• Ketidaksesuaian dengan peraturan platform digital atau layanan kesehatan mental.• Potensi tuntutan apabila terjadi penyalahgunaan layanan oleh pengguna.

RISIKO

Risiko	Intensitas	Bentuk Risiko	Pengelolaan Risiko
Financial	Tinggi	Biaya pengembangan aplikasi dan operasional cukup besar pada tahap awal sehingga dapat membuat pemasukan tidak stabil	Menyusun perencanaan keuangan yang matang dan menyiapkan dana cadangan operasional
Operasional	Sedang	Penyalahgunaan platform	Menyediakan tim moderator dan pedoman komunitas yang jelas
Pasar	Tinggi	Banyak platform atau aplikasi lain yang menawarkan layanan serupa	Mengembangkan fitur yang unik seperti anonymous sharing dan komunitas yang aman
Hukum	Rendah	Masalah terkait regulasi platform digital	Memastikan kepatuhan terhadap regulasi dan kebijakan perlindungan data
Teknologi	Sedang	Gangguan sistem aplikasi	Menggunakan sistem keamanan data, enkripsi, serta melakukan backup data secara berkala

ANALISA PEMASARAN

TARGET PASAR

Target pasar dari layanan ini mencakup berbagai kalangan masyarakat yang membutuhkan ruang untuk berbagi cerita serta mendapatkan dukungan emosional. Layanan ini dirancang agar dapat digunakan oleh individu dari berbagai kelompok usia, mulai dari remaja hingga dewasa, yang sedang mengalami kesulitan emosional, merasa kesepian, atau membutuhkan seseorang yang bersedia mendengarkan cerita mereka.

Secara lebih spesifik, target pengguna layanan ini meliputi:

- Individu dari kalangan remaja ke atas.
- Individu yang sering merasakan kesepian atau keterasingan sosial, baik karena kurangnya dukungan sosial di lingkungan sekitar maupun karena kesulitan mengekspresikan perasaan kepada orang terdekat.
- Individu yang membutuhkan teman untuk bercerita mengenai berbagai permasalahan yang sedang mereka alami.
- Individu yang ingin didengarkan tanpa merasa dihakimi atau dinilai.
- Individu yang sedang mengalami tekanan emosional namun masih merasa ragu atau belum siap untuk berkonsultasi langsung dengan tenaga profesional seperti psikolog atau konselor.

Permasalahan yang ingin dibagikan oleh pengguna dapat beragam, seperti masalah pribadi, hubungan atau percintaan, pendidikan, pekerjaan, maupun tekanan kehidupan sehari-hari. Banyak individu sebenarnya memiliki kebutuhan untuk berbagi cerita, namun tidak memiliki ruang yang aman untuk mengekspresikan perasaan mereka secara terbuka. Oleh karena itu, layanan ini hadir sebagai ruang yang aman dan nyaman bagi pengguna untuk berbagi cerita secara anonim.



ANALISA PEMASARAN



STRATEGI PEMASARAN

Strategi pemasaran usaha ini berfokus pada pemanfaatan media digital dan media sosial sebagai sarana utama untuk memperkenalkan layanan kepada masyarakat.

Salah satu strategi pemasaran utama yang diterapkan adalah pemberian layanan **free trial** bagi pengguna baru. Program ini bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada calon pengguna untuk mencoba layanan terlebih dahulu sebelum memutuskan menggunakan layanan secara penuh.

Sistem *free trial* akan diberikan kepada setiap pengguna baru dalam bentuk:

- Akses percakapan gratis dengan pendengar.
- Satu hingga dua sesi percakapan gratis dengan durasi tertentu.
- Kesempatan bagi pengguna untuk mencoba berbagi cerita dan memahami cara kerja layanan dalam aplikasi.

Setelah sesi *free trial* selesai, pengguna akan diberikan pilihan untuk:

- Melanjutkan penggunaan layanan melalui paket berbayar, atau
- Menggunakan sistem langganan (*subscription*) yang tersedia.

Strategi *free trial* ini juga dapat dikombinasikan dengan beberapa program promosi lainnya, seperti:

- Program referral, di mana pengguna dapat merekomendasikan layanan kepada orang lain.
- Rekomendasi dari pengguna yang telah merasakan manfaat layanan, sehingga dapat memperluas jangkauan pengguna secara organik.

Selain itu, strategi pemasaran juga dilakukan melalui pembuatan konten edukasi mengenai kesehatan mental di media sosial. Konten yang dibagikan dapat berupa:

- Informasi mengenai pentingnya mengekspresikan perasaan.
- Cara mengelola emosi dan stres.
- Edukasi tentang pentingnya memiliki ruang yang aman untuk berbagi cerita.

Promosi juga dapat dilakukan melalui kerja sama dengan komunitas atau organisasi yang bergerak di bidang kesehatan mental untuk meningkatkan kredibilitas layanan serta menjangkau lebih banyak calon pengguna.

RENCANA STRATEGIS



JANGKA PENDEK (1-5 TAHUN)

Fokus utama pada tahap ini yaitu membangun fondasi bisnis serta memperkenalkan platform ini pada masyarakat luas. Beberapa strategi yang akan dilakukan yaitu:

- Mengembangkan dan menyempurnakan aplikasi agar user-friendly, stabil, dan aman untuk digunakan.
- Melakukan soft launching dan evaluasi berdasarkan feedback dari pengguna.
- Menjalin kerja sama dengan komunitas kesehatan mental dan organisasi mahasiswa.
- Mengembangkan sistem rekrutmen dan pelatihan pendengar secara berkelanjutan.
- Menerapkan sistem monetisasi awal, seperti layanan berbayar atau paket langganan.



JANGKA MENENGAH (± 15 TAHUN)

Strategi yang direncanakan antara lain:

- Memperluas jangkauan layanan ke negara-negara di kawasan ASEAN, seperti Malaysia, Singapura, dan Thailand.
- Menyediakan layanan multibahasa untuk menyesuaikan dengan kebutuhan pengguna di berbagai negara.
- Mendirikan kantor operasional di beberapa negara ASEAN sebagai pusat pengelolaan dan pengembangan layanan secara regional.
- Mengembangkan fitur yang disesuaikan dengan kebutuhan budaya dan karakteristik pengguna di tiap negara.
- Menggabungkan layanan dengan tenaga profesional seperti psikolog atau konselor sebagai rujukan lanjutan.
- Meningkatkan sistem keamanan data dan perlindungan privasi sesuai regulasi internasional.

RENCANA STRATEGIS



JANGKA PANJANG (±20 TAHUN)

Fokus pada tahap ini adalah menjadikan platform sebagai ruang curhat anonim yang aman, terpercaya, dan digunakan secara luas di kawasan Asia hingga global. Strategi yang akan dilakukan antara lain:

- Ekspansi layanan ke seluruh kawasan Asia dengan pembukaan cabang dan penyesuaian budaya serta bahasa di tiap negara
- Penguatan sistem anonimitas dan keamanan data untuk menjaga kepercayaan pengguna
- Menyediakan pendengar (*listener*) yang responsif dan mampu memberikan dukungan secara empatik
- Membangun komunitas suportif lintas negara yang aman, positif, dan bebas dari penilaian negatif
- Menjadi platform curhat anonim berbasis dukungan manusia terdepan di Asia dan berekspansi ke pasar global

PERENCANAAN KEUANGAN

SUMBER DANA

Sumber dana yang didapatkan berasal dari modal awal yang dikumpulkan oleh anggota tim sendiri dan juga tambahan pendanaan dari investor, hibah, atau kerja sama strategis di masa depan. Modal tersebut digunakan untuk mendukung proses pengembangan aplikasi serta kebutuhan operasional. Dalam tahap pengembangan selanjutnya, tidak menutup kemungkinan untuk memperoleh tambahan pendanaan melalui kerja sama dengan investor, program hibah, ataupun kemitraan dengan pihak yang memiliki visi serupa dalam bidang kesehatan mental.

PENETAPAN HARGA LAYANAN

Platform ini akan menerapkan sistem layanan berbasis freemium, yaitu kombinasi antara layanan gratis dan berbayar. **Pengguna baru akan diberikan kesempatan untuk mencoba layanan melalui sesi gratis (free trial)** dengan durasi tertentu.

Setelah sesi gratis selesai, pengguna dapat melanjutkan penggunaan layanan melalui sistem berbayar. Layanan berbayar akan ditawarkan dalam bentuk pembayaran per sesi, dengan kisaran harga sebesar **Rp10.000 - Rp25.000 per sesi**, tergantung pada durasi percakapan dan tingkat pengalaman pendengar. Akan tersedia juga pilihan paket langganan dengan harga yang lebih terjangkau untuk penggunaan jangka panjang.



PERENCANAAN KEUANGAN



PEMBIAYAAN PRODUK & OPERASIONAL

Pembiayaan dalam usaha ini mencakup kebutuhan modal tetap serta biaya operasional. Modal tetap digunakan untuk mendukung pengembangan awal platform, seperti pembuatan aplikasi, pengadaan perangkat teknologi, serta infrastruktur pendukung. Sementara itu, biaya operasional digunakan untuk mendukung keberlangsungan layanan, seperti biaya server, insentif pendengar, serta kegiatan pemasaran.

A. MODAL TETAP (BIAYA AWAL)

Kebutuhan	Estimasi Biaya
UI/UX & Sistem	Rp 15.000.000
Cloud Server	Rp 3.000.000
Database & Sistem Keuangan	Rp 2.000.000
Laptop Tim Developer (2 Unit)	Rp 14.000.000
Komputer Tim Operasional (1 Unit)	Rp 6.000.000
Meja & Kursi	Rp 3.000.000
Peralatan Kantor	Rp 1.000.000
Total Modal Tetap	Rp 44.000.000

B. BIAYA OPERASIONAL (PER BULAN)

Kebutuhan	Estimasi Biaya
Server & Hosting	Rp 1.000.000
Internet	Rp 500.000
Insentif Pendengar (±5 orang)	Rp 4.000.000
Admin Operasional	Rp 2.000.000
Maintenance Aplikasi	Rp 1.500.000
Marketing	Rp 1.000.000
Total Per Bulan	Rp 10.000.000
Dana Darurat	Rp 10.000.000

PERENCANAAN KEUANGAN

C. BIAYA VARIABEL (FLEXIBEL)

Kebutuhan	Estimasi Biaya
Insentif Pendengar (Persesi/User)	Rp 5.000.000
Biaya Tambahan Server	Rp 500.000
Customer Service Tambahan	Rp 1.000.000
Biaya Promosi Tambahan (Ads Flexibel)	Rp 500.000
Total Biaya Variabel	Rp 7.000.000

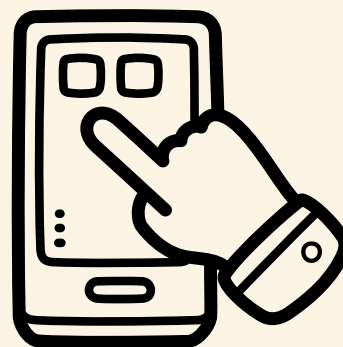
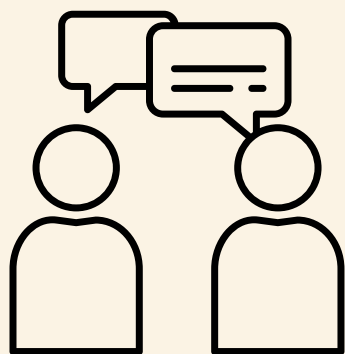
Biaya variabel dapat berubah tergantung pada tingkat penggunaan layanan oleh pengguna. Biaya variabel mencakup insentif bagi pendengar yang disesuaikan dengan jumlah sesi yang berlangsung, serta biaya tambahan server dan promosi yang meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah pengguna. Dengan demikian, semakin tinggi aktivitas pengguna dalam platform, maka biaya variabel juga akan mengalami peningkatan.

PERENCANAAN PRODUK DAN OPERASIONAL

Placement

Pada placement, pengguna dapat merasakan jasa curhat ini secara langsung melalui aplikasi innerly. Aplikasi innerly ini akan menjadi tempat utama bagi para pengguna untuk menggunakan layanan curhat yang disediakan. Pendistribusian jasa dilakukan dari penyedia jasa langsung kepada pengguna atau direct to customer.

Pendengar → **Platform** → **Pengguna**



PERENCANAAN PRODUK DAN OPERASIONAL

Physical Evidence

Ilustrasi dari tampilan di aplikasi innerly beserta kantor utama innerly.



Source : Gemini AI



PROFIL SUMBER DAYA MANUSIA

Berikut merupakan profil dari sumber daya manusia dengan posisi dan tanggung jawab dalam struktur organisasi.

Nama	Jabatan	Jobdesk
Tannaya Venansjah	Co-Founder & CEO	<ol style="list-style-type: none">1. Menentukan visi, misi, dan tujuan jangka panjang dari perusahaan.2. Mengatur alur dan menjaga regulasi secara hukum dan etika.3. Membangun relasi dengan pihak eksternal.4. Menetapkan konsep dari perusahaan.5. Melakukan evaluasi kinerja tim per-divisi.
Alyssa Ramadhani	Co-Founder & Operations Lead	<ol style="list-style-type: none">1. Mengelola sumber daya manusia di perusahaan.2. Merekrut dan menyeleksi lulusan S1 Psikologi.3. Menyusun dan menerapkan standar layanan operasional (SOP).4. Menyusun dan mengembangkan strategi pemasaran dan pertumbuhan pengguna.5. Memantau performa dan menjaga kepuasan pelanggan.
Nabila Ivita Aulia Putri	Co-Founder & Product Lead	<ol style="list-style-type: none">1. Mengembangkan fitur dan sistem aplikasi.2. Mendesain tampilan dengan konsep yang ditetapkan.3. Menjaga keamanan data dan privasi pengguna.4. Mengelola server dan melakukan uji coba perbaikan fitur secara berkala.5. Mengumpulkan dan mengevaluasi sistem dari feedback yang diberikan pengguna.

LAMPIRAN

1. Ilustrasi Physical Evidence



LAMPIRAN

1. Ilustrasi Physical Evidence



2. Logo Usaha



3. Bukti Kegiatan Kelompok



DAFTAR PUSTAKA

- Clark-Gordon, C. V., Bowman, N. D., Goodboy, A. K., & Wright, A. (2019). Anonymity and online self-disclosure: A meta-analysis. *Communication Reports*, 32(2), 98–111. <https://doi.org/10.1080/08934215.2019.1607516>
- Forbes. (2023). Gen Z and mental health in the workplace. Forbes. <https://www.forbes.com/>
- Lakey, B., & Cohen, S. (2000). Social support theory and measurement. Dalam S. Cohen, L. G. Underwood, & B. H. Gottlieb (Eds.), *Social support measurement and intervention: A guide for health and social scientists* (hlm. 29–52). Oxford University Press.
- Masaviru, M. (2016). Self-disclosure: Theories and model review. *Journal of Culture, Society and Development*, 18, 43–47.
- Suler, J. (2004). The online disinhibition effect. *CyberPsychology & Behavior*, 7(3), 321–326.
- UNICEF. (2021). *The state of the world's children 2021: On my mind – Promoting, protecting and caring for children's mental health*. New York: UNICEF.