

**PROPOSAL**  
**APLIKASI E-WALLET**  
**“KANTONGIN”**

Disusun guna memenuhi Proyek Akhir sebagai Tugas Ujian Akhir Semester (UAS) Sistem  
Informasi Akuntansi dan Keuangan

Dosen Pengampu : Ade Andri Hendriadi, S.Si., M.Kom.



**DISUSUN OLEH**

**Kelompok 6**

Aura Zahra Ramadhani	(2310631250007)
Ditha Alfariz	(2310631250046)
Dwi Septian	(2310631250048)
Muhammad Rifqi Syazani	(2310631250101)
Syaira Aulia Aliyah	(2310631250105)

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI**  
**FAKULTAS ILMU KOMPUTER**  
**UNIVERSITAS SINGAPERBANGSA KARAWANG**

**2024**

## DAFTAR ISI

<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>1</b>
<b>BAB I: PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Masalah.....	2
1.3 Solusi Permasalahan.....	2
1.4 Tujuan.....	3
1.5 Manfaat.....	3
<b>BAB II: PEMBAHASAN.....</b>	<b>4</b>
2.1 Konsep.....	4
1. Nama dan Deskripsi.....	4
2. Use Case.....	4
3. Fitur.....	5
2.2 Analisis Pasar.....	9
1. Target Pasar Utama.....	9
2. Target Pasar Luas.....	9
3. Karakteristik Pasar.....	10
4. Pesaing dan Kelebihan Kompetitif.....	10
5. Potensi dan Peluang Pasar.....	11
6. Taktik Pemasaran.....	11
2.3 Strategi Bisnis.....	12
1. Analisis SWOT.....	12
2. BMC.....	15
2.4 Rencana Implementasi.....	15
1. Analisis SDM.....	15
2. Analisis Keuangan.....	18
3. Jadwal dan Timeline.....	21
2.5 Penerapan Prinsip E-Bisnis.....	24
1. Inovasi Berkelanjutan.....	24
2. Fokus pada Pengalaman Pengguna.....	24
3. Transparansi dan Kejujuran.....	24
4. Data Driven Decision Making.....	25
5. Pengembangan Ekosistem Digital.....	25
6. Skalabilitas dan Fleksibilitas.....	26
7. Keamanan dan Privasi.....	26
8. Interaksi Multichannel.....	27

9. Kolaborasi dan Kemitraan.....	27
10. Responsif terhadap Perubahan.....	28
<b>BAB III: PENUTUP.....</b>	<b>29</b>
3.1 Kesimpulan.....	29
3.2 Harapan dan Tindak Lanjut.....	29

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Seiring dengan perkembangan teknologi digital yang semakin pesat, masyarakat Indonesia mulai terbiasa dengan transaksi non-tunai. Berdasarkan data dari Bank Indonesia, penggunaan e-wallet atau dompet digital terus meningkat seiring dengan tren cashless society yang semakin diterima di berbagai kalangan. Kepraktisan, kemudahan, dan keamanan menjadi faktor utama yang mendorong masyarakat untuk beralih dari transaksi konvensional menuju metode pembayaran digital.

Namun, di balik meningkatnya penggunaan e-wallet, masih terdapat beberapa tantangan yang perlu dihadapi, terutama di kalangan generasi muda dan pekerja informal yang sering kali mengalami kesulitan dalam mengelola keuangan secara efisien. Banyak di antara mereka yang membutuhkan sistem e-wallet yang tidak hanya berfungsi sebagai alat pembayaran, tetapi juga sebagai solusi manajemen keuangan pribadi. Fenomena ini menunjukkan bahwa ada kebutuhan akan platform yang mampu membantu pengguna mengelola pengeluaran, merencanakan anggaran, dan mencapai tujuan finansial mereka dengan lebih mudah.

Dalam konteks tersebut, KantongIn hadir sebagai solusi e-wallet yang tidak hanya menawarkan kemudahan transaksi digital tetapi juga difokuskan pada fitur manajemen keuangan. Melalui KantongIn, pengguna dapat mengatur anggaran, melacak pengeluaran, dan bahkan menabung secara lebih terencana. Dengan antarmuka yang user-friendly dan fitur-fitur personalisasi, KantongIn dirancang agar mudah diakses oleh berbagai kalangan, mulai dari pelajar hingga pekerja profesional.

Dengan adanya KantongIn, diharapkan pengguna dapat mengelola keuangan pribadi dengan lebih bijak dan disiplin, yang pada akhirnya dapat meningkatkan literasi keuangan serta kualitas hidup mereka. KantongIn tidak hanya ingin menjadi alat transaksi digital, tetapi juga menjadi partner finansial yang membantu masyarakat Indonesia meraih kehidupan finansial yang lebih stabil dan terencana.

## **1.2 Masalah**

Dalam situasi sekarang ini Indonesia mengalami peningkatan secara berkala dalam biaya pendidikan, edukasi dan literasi mengenai keuangan juga kurang memadai sehingga banyak yang masih belum mengerti bagaimana mengelola dan menggunakan keuangan pribadi serta mengalokasikannya menurut kebutuhan finansial. Selain itu dalam hal pendidikan kami menemukan komplikasi seperti banyaknya orang tua yang kesulitan mengatur keuangan untuk pendidikan, tidak ada solusi terintegrasi untuk pembayaran pendidikan, keterbatasan akses terhadap pendidikan keuangan, dan tidak terpantaunya perkembangan tabungan pendidikan.

## **1.3 Solusi Permasalahan**

KantongIn hadir dengan fitur utama untuk edukasi dan pendidikan, kami menyediakan tabungan khusus pendidikan, donasi pendidikan, info beasiswa dan juga e-learning untuk membantu pengguna mendapatkan pembelajaran. Kami juga mengembangkan fitur manajemen keuangan, seperti anggaran otomatis, pelacakan pengeluaran berdasarkan kategori (misalnya, kebutuhan harian, hiburan, dan tabungan), dan pengingat pembayaran tagihan. Menambahkan fitur untuk menetapkan tujuan keuangan yang dilengkapi dengan rekomendasi otomatis tentang cara mencapai target tersebut (misalnya, menabung sejumlah tertentu per bulan). Menyediakan visualisasi data keuangan dalam bentuk grafik atau laporan bulanan sehingga pengguna dapat memantau perkembangan keuangan mereka dengan mudah. KantongIn juga menyediakan artikel, tips, dan modul edukasi singkat terkait pengelolaan keuangan di dalam aplikasi, sehingga pengguna bisa belajar literasi keuangan secara langsung. Mengadakan program edukasi atau kolaborasi dengan lembaga edukasi keuangan untuk mengajarkan pengguna, terutama generasi muda, cara mengelola keuangan dengan bijak. Menyediakan fitur notifikasi atau peringatan terkait pengeluaran berlebihan berdasarkan anggaran yang telah ditetapkan pengguna.

## **1.4 Tujuan**

1. Membantu pengguna dalam menyiapkan masa depan pendidikan
2. Meningkatkan literasi dan pengetahuan manajemen keuangan pengguna
3. Mempermudah pengelolaan keuangan sehari-hari

4. Menyediakan platform donasi, kegiatan sosial serta info beasiswa untuk pendidikan
5. Menumbuhkan budaya menabung dan disiplin finansial
6. Meningkatkan loyalitas pengguna dengan program reward

### **1.5 Manfaat**

1. Pengguna mendapat kemudahan dalam mengatur keuangan
2. Pengguna dapat menyiapkan biaya untuk pendidikan di masa depan
3. Meningkatkan kesadaran dan tanggung jawab finansial
4. Pengguna akan mendapat dorongan kebiasaan menabung dan menyusun rencana keuangan jangka panjang
5. Membantu pengguna menjadi lebih aktif dalam kegiatan sosial
6. Memberikan insentif finansial yang menguntungkan pengguna
7. Membantu pengguna mengurangi pengeluaran dengan fitur pembayaran dan pengingat
8. Memberikan dukungan personal kepada pengguna dalam manajemen keuangan
9. Menjadi alat pendukung pengambilan keputusan finansial yang tepat bagi pengguna

## **BAB II**

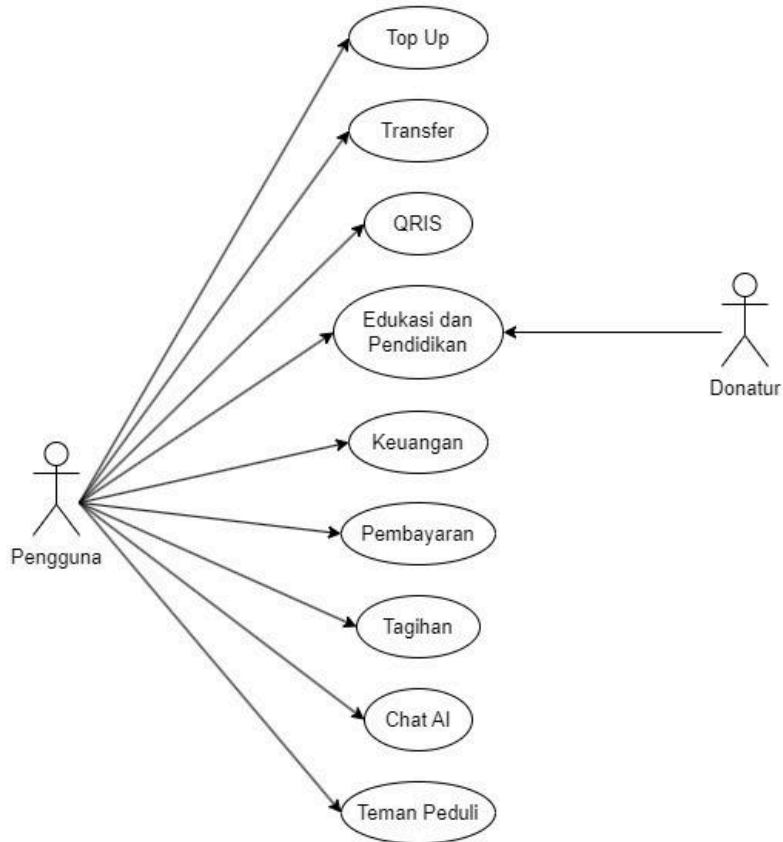
### **PEMBAHASAN**

#### **2.1 Konsep**

##### **1. Nama dan Deskripsi**

**KantongIn** merupakan nama aplikasi yang memiliki makna filosofis sebagai "mengantongi" atau "mengamankan" keuangan pengguna dalam satu tempat yang aman dan praktis. KantongIn adalah aplikasi layanan keuangan yang dirancang untuk memudahkan pengguna dalam mengelola keuangan pribadi mereka. Fitur utamanya mencakup penyimpanan uang, transfer antar bank, pelacakan pengeluaran, dan pengaturan anggaran harian atau bulanan. Selain itu, KantongIn juga menawarkan fitur pengingat pembayaran tagihan dan analisis keuangan sederhana untuk membantu pengguna lebih bijaksana dalam pengelolaan finansial mereka. KantongIn dirancang khusus untuk membantu para orang tua dan keluarga dalam merencanakan serta menabung untuk pendidikan anak secara digital dan fleksibel, sehingga dapat mempersiapkan dana pendidikan untuk jenjang pendidikan mulai dari PAUD hingga Universitas.

## 2. Use Case



## 3. Fitur

### a. Isi Saldo (Top Up)

Pengguna dapat mengisi saldo e-wallet mereka melalui berbagai metode, seperti transfer bank, kartu kredit, atau melalui mitra agen. Ini memberikan fleksibilitas dan kemudahan dalam menambah saldo secara instan.

### b. Pembayaran dengan QRIS

Fitur ini memungkinkan pengguna melakukan pembayaran menggunakan QRIS, sebuah standar QR yang diterapkan di seluruh Indonesia, sehingga dapat digunakan di merchant yang menerima QRIS tanpa harus pindah aplikasi.

### c. Promo

Pengguna dapat menikmati berbagai promo yang ditawarkan, seperti diskon, cashback, atau voucher. Promo ini ditampilkan sesuai dengan kategori atau aktivitas pengguna, meningkatkan loyalitas pengguna.



**d. Riwayat Transaksi**

Riwayat transaksi menyediakan laporan lengkap mengenai aktivitas keuangan pengguna, mencakup tanggal, waktu, jenis transaksi, dan jumlah dana. Hal ini memudahkan pengguna melacak pengeluaran dan pemasukan mereka.

**e. Keamanan Tambahan (PIN & OTP, Fingerprint, Scan Wajah)**

Untuk meningkatkan keamanan, aplikasi ini menyediakan beragam metode autentikasi seperti PIN, OTP, sidik jari, dan pengenalan wajah. Ini memastikan hanya pengguna terdaftar yang dapat mengakses akun mereka, melindungi data dan saldo mereka dari akses tidak sah.

**f. Transfer**

- i. **Tarik Tunai:** Pengguna dapat menarik saldo e-wallet sebagai uang tunai di ATM atau mitra agen tertentu.
- ii. **Transfer Bank:** Fitur ini memungkinkan pengguna mentransfer saldo langsung ke rekening bank.
- iii. **Transfer E-Wallet:** Pengguna dapat mengirim uang ke pengguna e-wallet lain yang mungkin menggunakan aplikasi berbeda.
- iv. **Split Bill:** Membantu membagi tagihan dengan teman secara otomatis.
- v. **Transfer Sesama Pengguna:** Pengguna bisa langsung mentransfer uang ke sesama pengguna aplikasi dengan cepat.

**g. Layanan Digital**

- i. **Pulsa & Data:** Pengguna dapat membeli pulsa dan paket data langsung dari saldo e-wallet.
- ii. **Uang Elektronik:** Layanan ini mendukung pembelian atau pengisian saldo di platform uang elektronik lain.
- iii. **Kartu Virtual:** Aplikasi menyediakan kartu virtual yang bisa digunakan untuk pembayaran online di e-commerce atau merchant yang menerima kartu kredit.

**h. Tagihan**

- i. **Listrik/PLN:** Pembayaran tagihan listrik bulanan dapat dilakukan langsung di aplikasi.

- ii. **Air:** Pengguna dapat membayar tagihan air dari PDAM atau layanan terkait.
- iii. **Asuransi:** Fitur ini memungkinkan pembayaran premi asuransi secara otomatis.
- iv. **BPJS:** Pembayaran iuran BPJS Kesehatan atau Ketenagakerjaan bisa dilakukan secara praktis.
- v. **Internet & TV Kabel:** Pengguna bisa membayar tagihan internet rumah atau TV kabel melalui saldo e-wallet.

#### i. Pembayaran

- i. **E-commerce:** Pengguna bisa melakukan pembayaran langsung di platform e-commerce yang bekerja sama dengan aplikasi.
- ii. **Games:** Pembelian voucher atau item game bisa dilakukan dengan mudah.
- iii. **Tiket & Hiburan:** Pengguna dapat membeli tiket bioskop, konser, atau atraksi lainnya.
- iv. **Layanan Streaming Online:** Pembayaran langganan platform streaming seperti musik atau film bisa dilakukan melalui saldo e-wallet.
- v. **Pinjaman:** Pengguna dapat membayar angsuran pinjaman yang mereka miliki.

#### j. Keuangan

- i. **Financial Goals:** Pengguna dapat menetapkan tujuan keuangan (pendidikan, liburan, shopping, kebutuhan harian, dana darurat dan sebagainya) untuk dana darurat hanya bisa di akses ketika pengguna membutuhkannya.
- ii. **Tabungan Otomatis:** Tiap kali pengguna melakukan transaksi dengan angka yang tidak bulat seperti 12.500 maka transaksi akan di bulatkan menjadi 13.000 dgn uang 500 perak masuk ke dalam tabungan.
- iii. **Challenge Menabung:** E-Wallet mengadakan tantangan menabung dalam bentuk permainan edukatif. Jika pengguna berhasil mencapai target menabung tertentu dalam periode waktu tertentu akan mendapat point.

- iv. **Financial Mentor:** Menyediakan modul pembelajaran ttng manajemen keuangan dapat berupa artikel, video dan kuis singkat. Dan juga mnyediakan fitur bimbingan finansial dari virtual mentor memberikan saran, pengingat dan informasi sesuai aktivitas pengguna berbentuk chatbot.

**k. Edukasi dan Pendidikan**

Siswa atau orang tua dapat mengumpulkan dana bagi pendidikan mereka. Juga ada fitur donasi untuk para donatur yg disertai rencana pendidikan penerima dan memberikan kontribusi secara transparan. Ada juga fitur untuk melihat info-info beasiswa dan E-Learning untuk membantu pengguna dalam belajar.

**l. Anti-Boros**

Pengguna dapat menetapkan batas pengeluaran sesuai yg diinginkan (pengguna dapat mengatur) baik harian, mingguan hingga bulanan. Jika mendekati batas maka aplikasi akan memberikan peringatan.

- i. **Pengingat Batas Anggaran:** Aplikasi memberi notifikasi jika pengeluaran mendekati batas yang telah ditetapkan.
- ii. **Analisis Pengeluaran Otomatis:** Fitur ini memberikan laporan otomatis tentang kebiasaan pengeluaran pengguna.
- iii. **Target Penghematan Bulanan:** Pengguna bisa menetapkan target penghematan dan melacak pencapaiannya.
- iv. **Mode Penghematan Otomatis:** Secara otomatis membatasi pengeluaran atau memindahkan saldo ke tabungan ketika anggaran hampir habis.

**m. Pengingat Pembayaran**

- i. **Pengingat Tagihan Bulanan:** Aplikasi mengingatkan pengguna untuk membayar tagihan bulanan yang akan jatuh tempo.
- ii. **Pengingat Cicilan:** Memberi notifikasi untuk pembayaran cicilan yang perlu diselesaikan.
- iii. **Kalender Pembayaran:** Kalender yang menampilkan tanggal jatuh tempo tagihan atau cicilan.

- iv. **Pengingat Pajak Tahunan:** Aplikasi akan mengingatkan pengguna mengenai kewajiban pembayaran pajak tahunan.
- v. **Pembayaran Otomatis:** Pengguna dapat mengatur agar tagihan tertentu dibayarkan otomatis pada tanggal tertentu.
- vi. **Pengingat Berlangganan:** Pengguna akan diingatkan untuk membayar langganan mereka tepat waktu.

**n. Cashback/Poin**

- i. **Cashback Instan:** Pengguna mendapatkan cashback segera setelah transaksi selesai.
- ii. **Poin Reward Transaksi dan Top Up:** Setiap transaksi dan tiap pengguna melakukan top up menghasilkan poin yang bisa dikumpulkan dan digunakan.
- iii. **Program Loyalitas:** Aplikasi menyediakan program loyalitas untuk pengguna setia dengan berbagai level dan benefit.
- iv. **Misi Harian/Bulanan:** Pengguna bisa menyelesaikan misi tertentu untuk mendapatkan poin atau hadiah.
- v. **Tukar Poin dengan Voucher:** Poin yang terkumpul dapat ditukar dengan berbagai voucher belanja atau diskon.

**o. Teman Peduli**

Pengguna bisa mengajukan pinjaman kecil-kecil kepada teman yang juga menggunakan e-wallet yg sama. Akan ada jatuh tempo dan pengguna bisa mengatur untuk membayar balik secara otomatis.

## **2.2 Analisis Pasar**

### **1. Target Pasar Utama**

**a. Pelajar atau siswa (SD, SMP, SMA, Sederajat) hingga Mahasiswa**

Segmen usia ini adalah generasi digital native yang sudah terbiasa menggunakan perangkat teknologi. Mereka memerlukan alat pembayaran yang mudah digunakan, aman, dan fleksibel untuk berbagai keperluan seperti pembelian kebutuhan sekolah, jajan, dan transaksi kecil sehari-hari.

**b. Orang Tua**

Sebagai pengawas utama anak-anak, orang tua juga menjadi target penting karena mereka yang akan memberikan izin dan mengisi saldo e-wallet anak-anak mereka. Orang tua akan tertarik dengan fitur keamanan tambahan, kontrol pengeluaran, dan kemampuan untuk mengawasi aktivitas transaksi anak.

**c. Mahasiswa dan Remaja Dewasa**

Mereka cenderung memiliki penghasilan yang terbatas (misalnya dari orang tua atau pekerjaan paruh waktu) sehingga tertarik pada fitur yang membantu mengelola keuangan, mengontrol pengeluaran, dan mendapatkan cashback atau reward.

**2. Target Pasar Luas**

**a. Pengguna Masyarakat Umum (18–50 tahun)**

Masyarakat luas tetap menjadi pasar penting karena mereka membutuhkan fleksibilitas dan kenyamanan dalam melakukan transaksi digital. Mereka biasanya lebih mempertimbangkan e-wallet yang menawarkan fitur pembayaran untuk kebutuhan sehari-hari, tagihan rutin, dan akses ke layanan keuangan mikro.

**b. Pekerja dengan Pendapatan Menengah**

Karyawan, khususnya yang memiliki keterbatasan waktu, akan cenderung menggunakan aplikasi dengan fitur pembayaran otomatis, pengingat pembayaran, dan layanan tagihan.

**3. Karakteristik Pasar**

**a. Pertumbuhan E-wallet di Indonesia**

Penetrasi e-wallet di Indonesia meningkat pesat terutama di kalangan anak muda dan mahasiswa, dipengaruhi oleh adopsi teknologi dan meningkatnya transaksi tanpa uang tunai.

**b. Kesadaran Keamanan**

Masyarakat mulai memperhatikan pentingnya keamanan digital, terutama pada kelompok orang tua yang mungkin ragu memberi akses finansial pada anak.

Karena itu, fitur keamanan tambahan, seperti PIN, OTP, dan metode biometrik, sangat penting.

**c. Tren Pengelolaan Keuangan Pribadi**

Meningkatnya kesadaran akan pentingnya pengelolaan keuangan, terutama pada generasi muda, menjadikan fitur pengingat anggaran, tabungan otomatis, dan edukasi keuangan sebagai nilai tambah yang signifikan.

**4. Pesaing dan Kelebihan Kompetitif**

**a. Pesaing**

E-wallet seperti GoPay, OVO, Dana, dan LinkAja adalah kompetitor utama dengan fokus utama pada masyarakat umum. Namun, kebanyakan dari mereka belum secara khusus berfokus pada segmen pengguna anak-anak dan remaja dengan fitur yang disesuaikan.

**b. Kelebihan Kompetitif**

- i. Fitur keamanan dan pengawasan transaksi yang lebih cocok untuk anak dan remaja.
- ii. Edukasi keuangan serta fitur pengelolaan keuangan sederhana yang mudah dipahami oleh anak-anak hingga remaja.
- iii. Program reward yang menarik bagi anak-anak dan remaja, seperti misi harian dan program loyalitas.

**5. Potensi dan Peluang Pasar**

**a. Peluang dalam Literasi Keuangan**

Banyak anak-anak dan remaja di Indonesia yang masih belum diajari tentang literasi keuangan. Aplikasi ini bisa menjadi sarana edukatif bagi mereka untuk belajar mengatur uang.

**b. Penggunaan di Sekolah dan Kampus**

Kemitraan dengan sekolah atau kampus dapat memperluas basis pengguna, terutama dengan memperkenalkan fitur pembayaran langsung untuk keperluan pendidikan, seperti biaya kursus, buku, atau ekstrakurikuler.

**c. Preferensi Masyarakat terhadap Non-Tunai**

Adanya kecenderungan masyarakat untuk mengurangi penggunaan uang tunai membuka peluang bagi e-wallet dengan fitur-fitur inovatif untuk tumbuh pesat.

## **6. Taktik Pemasaran**

### **a. Pemasaran Digital**

**SEO dan Konten Marketing:** Membangun blog yang menyediakan artikel edukatif tentang pengelolaan keuangan, menabung, dan investasi. Konten ini dapat menarik pengguna yang mencari informasi terkait keuangan dan meningkatkan visibilitas aplikasi di mesin pencari.

- i. **Media Sosial:** Menggunakan platform seperti Instagram, Facebook, dan TikTok untuk mempromosikan aplikasi. Menyediakan konten interaktif seperti infografis, video tutorial, dan cerita sukses pengguna untuk menarik perhatian dan meningkatkan keterlibatan.
- ii. **Iklan Berbayar (PPC):** Menjalankan kampanye iklan berbayar di Google Ads dan media sosial untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Iklan dapat difokuskan pada fitur-fitur unggulan aplikasi, seperti cashback, donasi pendidikan, dan pengingat pembayaran.

### **b. Kemitraan Strategis**

- i. **Kolaborasi dengan Institusi Pendidikan:** Menjalinkan kerjasama dengan sekolah dan universitas untuk mempromosikan fitur donasi pendidikan dan tabungan. Menyediakan program referral bagi institusi untuk menarik mahasiswa baru menggunakan aplikasi.
- ii. **Kerjasama dengan E-Commerce dan Marketplace:** Mengintegrasikan aplikasi dengan platform belanja online untuk menawarkan cashback dan poin kepada pengguna, meningkatkan penggunaan aplikasi dalam transaksi sehari-hari.

### **c. Event dan Aktivitas Komunitas**

- i. **Webinar dan Workshop:** Menyelenggarakan acara edukasi online tentang perencanaan keuangan, tabungan, dan investasi. Mengundang financial mentor sebagai pembicara untuk memberikan tips praktis kepada peserta.

- ii. **Kegiatan Sosial:** Mengadakan acara untuk mendukung donasi pendidikan di komunitas, seperti penggalangan dana atau workshop untuk anak-anak yang membutuhkan. Hal ini akan meningkatkan kesadaran merek dan menciptakan citra positif.

**d. Program Loyalitas dan Referral**

- i. **Program Loyalitas:** Menciptakan program loyalitas yang memberikan insentif tambahan kepada pengguna yang aktif menggunakan aplikasi, seperti diskon atau akses ke fitur premium.
- ii. **Referral Program:** Mendorong pengguna untuk merekomendasikan aplikasi kepada teman dan keluarga dengan menawarkan reward, seperti cashback atau poin tambahan, bagi setiap referral yang berhasil.

## **2.3 Strategi Bisnis**

### **1. Analisis SWOT**

**a. Strengths (Kekuatan)**

- i. **Fitur Inovatif dan Komprehensif:** Fitur tabungan, donasi, dan finansial yang lengkap memberikan nilai tambah dibandingkan e-wallet biasa, membuat aplikasi lebih menarik bagi pengguna yang ingin mengelola keuangan dengan mudah.
- ii. **Mendorong Keuangan yang Sehat:** Fitur anti-boros, financial goals, dan mentor finansial membantu pengguna untuk lebih bijaksana dalam mengatur keuangan, membuat aplikasi ini relevan di tengah meningkatnya kesadaran akan kesehatan finansial.
- iii. **Dukungan Sosial dengan Teman Peduli dan Challenge Menabung:** Pengguna dapat berkolaborasi dengan teman untuk mencapai tujuan finansial bersama, menjadikan pengelolaan keuangan lebih menarik dan interaktif.
- iv. **Fitur Sosial dan Peduli Pendidikan:** Donasi untuk pendidikan dapat menarik pengguna yang ingin memberi dampak sosial, membuat



aplikasi ini memiliki kelebihan kompetitif di segmen sosial dan filantropi.

**b. Weaknesses (Kelemahan)**

- i. **Kompleksitas Penggunaan:** Fitur yang sangat beragam dapat membuat aplikasi terasa rumit, terutama bagi pengguna yang tidak terbiasa dengan pengelolaan keuangan.
- ii. **Keamanan Data Pengguna:** Dengan fitur yang mencakup transaksi, tabungan, dan informasi pribadi, keamanan data menjadi tantangan besar, membutuhkan investasi tinggi pada keamanan siber.
- iii. **Kebutuhan akan Kerjasama dengan Pihak Ketiga:** Beberapa fitur seperti cashback, donasi pendidikan, dan poin mungkin memerlukan kolaborasi dengan banyak pihak, yang dapat memperlambat proses integrasi.
- iv. **Persaingan Ketat:** Banyak e-wallet populer yang sudah memiliki fitur dasar serupa (seperti cashback dan split bill), sehingga diperlukan strategi kuat untuk menarik pengguna ke aplikasi baru.

**c. Opportunities (Peluang)**

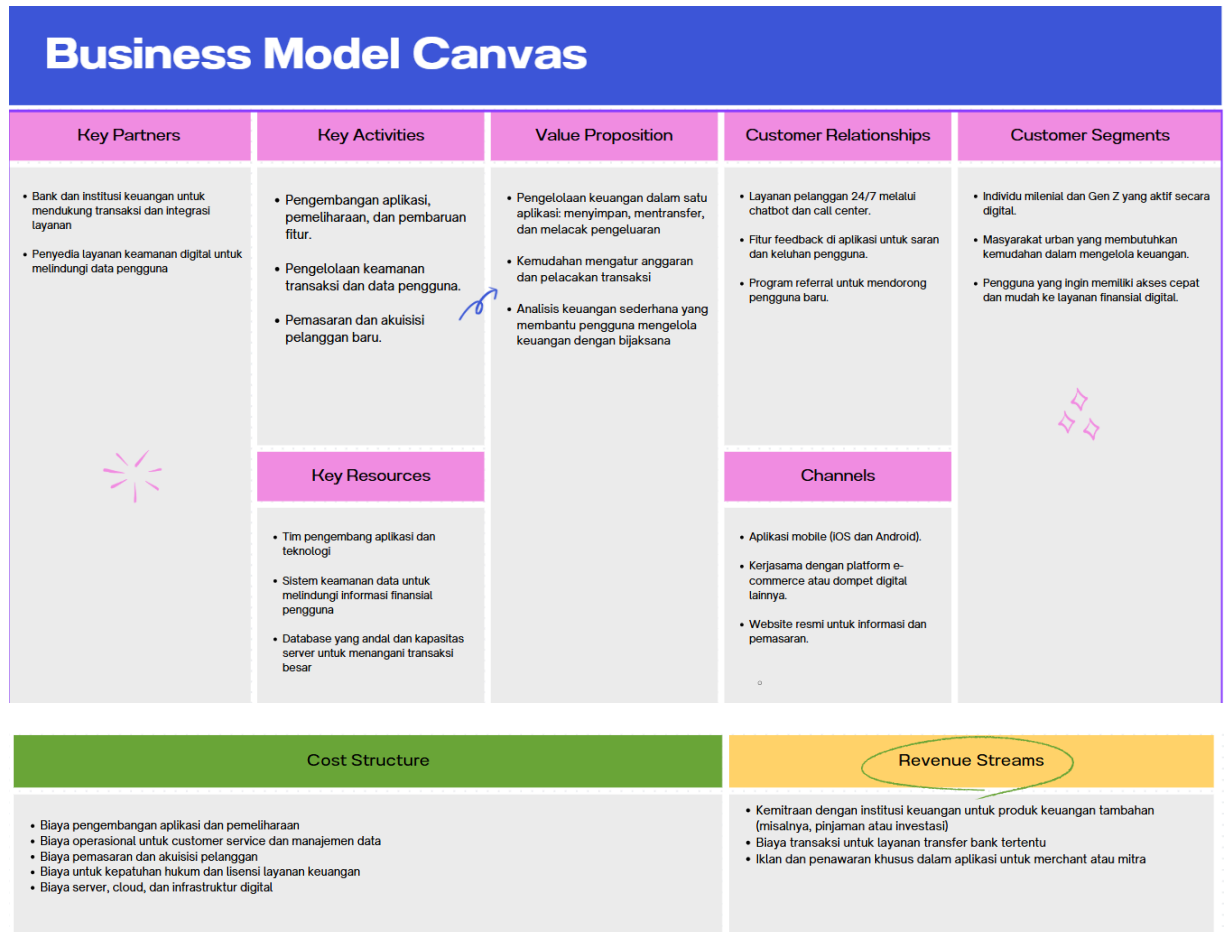
- i. **Tingginya Minat pada Literasi dan Kesehatan Finansial:** Semakin banyak pengguna, terutama kaum muda, yang mulai menyadari pentingnya literasi finansial, membuka peluang untuk fitur seperti financial goals dan mentor finansial.
- ii. **Dukungan Pemerintah Terhadap Edukasi dan Filantropi:** Fitur donasi pendidikan dapat sejalan dengan program pemerintah yang mendorong partisipasi sosial, sehingga aplikasi bisa mendapatkan dukungan atau kolaborasi dari pemerintah.
- iii. **Pertumbuhan Penggunaan E-Wallet di Indonesia:** Tren pembayaran digital terus meningkat, menciptakan peluang untuk mendapatkan pangsa pasar baru jika aplikasi dapat memenuhi kebutuhan spesifik pengguna.
- iv. **Kolaborasi dengan Institusi Pendidikan dan Komunitas Finansial:** Aplikasi bisa bekerja sama dengan sekolah, universitas, atau lembaga

pelatihan keuangan untuk memperkenalkan fitur donasi pendidikan dan mentor finansial sebagai solusi pengelolaan keuangan.

**d. Threats (Ancaman)**

- i. **Persaingan dengan Aplikasi Keuangan dan E-Wallet Lainnya:** Kompetitor yang lebih mapan dan terkenal dengan fitur yang terus berkembang menjadi ancaman, terutama dalam menarik pengguna baru.
- ii. **Regulasi Keuangan yang Ketat:** Aturan dan regulasi keuangan di Indonesia yang ketat bisa menjadi kendala dalam pengembangan fitur tertentu, terutama yang melibatkan donasi, tabungan, dan cashback.
- iii. **Risiko Keamanan Digital:** Tingginya kasus peretasan dan kejahatan siber menjadi ancaman serius yang dapat mempengaruhi kepercayaan pengguna terhadap aplikasi baru.
- iv. **Keterbatasan Infrastruktur di Daerah Terpencil:** Penggunaan aplikasi e-wallet masih terkendala infrastruktur internet di beberapa wilayah Indonesia, membatasi potensi jangkauan pengguna.

## 2. BMC



## 2.4 Rencana Implementasi

### 1. Analisis SDM

#### a. Product Development Team (Tim Pengembangan Produk)

- i. **Product Manager:** Bertanggung jawab atas perencanaan dan pengembangan fitur, menjaga agar aplikasi sesuai dengan kebutuhan pasar, serta mengelola roadmap produk. Product Manager juga akan memimpin kolaborasi antartim untuk memastikan semua fitur, seperti tabungan otomatis, split bill, dan donasi pendidikan, berjalan sesuai rencana.

- ii. **UX/UI Designer:** Mendesain antarmuka pengguna yang intuitif dan menarik, serta memastikan pengalaman pengguna yang mudah untuk fitur-fitur seperti financial goals, anti boros, dan challenge menabung.
- iii. **Software Engineers:** Dibutuhkan front-end dan back-end engineers untuk mengembangkan aplikasi dengan fitur lengkap dan memastikan keamanan serta performa aplikasi. Engineer juga akan merancang integrasi dengan sistem perbankan untuk fitur tabungan otomatis dan pengingat pembayaran.
- iv. **Quality Assurance (QA) Specialist:** Menguji seluruh fitur aplikasi untuk memastikan tidak ada bug atau masalah performa. QA Specialist akan memastikan bahwa fitur-fitur aplikasi, seperti split bill dan pengingat pembayaran, berjalan lancar sebelum rilis.

**b. Marketing & Growth Team (Tim Pemasaran dan Pertumbuhan)**

- i. **Digital Marketing Specialist:** Menyusun strategi pemasaran digital untuk meningkatkan awareness dan pengguna aplikasi. Fokusnya adalah mempromosikan fitur unik, seperti donasi pendidikan dan financial mentor, untuk menarik pengguna yang peduli pada kesehatan finansial dan kontribusi sosial.
- ii. **Content Creator:** Membuat konten edukasi keuangan, tips tabungan, dan manfaat aplikasi untuk media sosial dan platform lainnya. Konten ini akan membantu meningkatkan kesadaran pengguna tentang pentingnya pengelolaan keuangan pribadi.
- iii. **Customer Acquisition & Retention Specialist:** Bertanggung jawab untuk menarik pengguna baru dan mempertahankan pengguna yang ada. Spesialis ini akan merancang program referral, loyalty program (cashback dan poin), serta strategi engagement untuk meningkatkan retensi pengguna.

**c. Customer Support & Community Management (Dukungan Pelanggan & Manajemen Komunitas)**

- i. **Customer Support Representatives:** Bertugas untuk menangani pertanyaan, keluhan, dan masalah teknis dari pengguna. Mengingat

aplikasi ini memiliki fitur-fitur kompleks, dukungan pelanggan yang responsif akan sangat penting untuk menjaga kepuasan pengguna.

- ii. **Community Manager:** Mengelola komunitas pengguna aplikasi, baik di media sosial maupun platform lain, serta merancang aktivitas yang mendukung penggunaan aplikasi, seperti challenge menabung dan kompetisi berbasis tabungan. Peran ini penting untuk meningkatkan engagement dan interaksi pengguna.

**d. Financial & Compliance Team (Tim Keuangan dan Kepatuhan)**

- i. **Financial Analyst:** Menganalisis data keuangan pengguna serta memantau efektivitas fitur keuangan, seperti tabungan otomatis dan cashback. Peran ini juga mendukung pengembangan fitur financial goals dan challenge menabung berdasarkan data pengguna.
- ii. **Risk & Compliance Officer:** Memastikan bahwa aplikasi sesuai dengan regulasi keuangan dan kebijakan privasi yang berlaku. Tim ini juga akan merancang kebijakan keamanan data untuk melindungi informasi keuangan pengguna serta menangani risiko transaksi digital.

**e. Partnerships & Business Development Team (Tim Kemitraan dan Pengembangan Bisnis)**

- i. **Business Development Manager:** Mengembangkan kemitraan dengan bank, lembaga pendidikan, dan platform donasi untuk memperkuat fitur donasi pendidikan, tabungan otomatis, serta loyalty program (cashback dan poin).
- ii. **Partnerships Manager:** Mengelola hubungan dengan mitra dan menjajaki peluang kolaborasi baru untuk mendukung fitur-fitur aplikasi, seperti kerjasama dengan merchant untuk poin dan cashback, serta program donasi yang bekerja sama dengan lembaga pendidikan.

**f. Data Science & Machine Learning Team (Tim Data Science dan Pembelajaran Mesin)**

- i. **Data Scientist:** Mengolah data perilaku pengguna untuk mengidentifikasi pola-pola yang mendukung peningkatan fitur seperti

anti-boros dan financial goals, serta memberikan insight untuk meningkatkan pengalaman pengguna.

- ii. **Machine Learning Engineer:** Mengembangkan algoritma untuk fitur personalisasi, seperti saran finansial otomatis dan pengingat pembayaran yang cerdas berdasarkan perilaku pengguna. Fitur ini memungkinkan aplikasi menyesuaikan layanan sesuai kebutuhan unik setiap pengguna.

**g. Financial Mentorship Team (Tim Mentor Keuangan)**

- i. **Certified Financial Mentors:** Mempersiapkan tim mentor keuangan yang tersertifikasi untuk memberikan panduan kepada pengguna tentang keuangan pribadi dan perencanaan tabungan. Para mentor ini akan mendukung fitur financial goals dan berinteraksi langsung dengan pengguna yang membutuhkan panduan keuangan.
- ii. **Content Strategist for Financial Education:** Mengembangkan konten edukasi keuangan dan menyusun materi untuk kelas atau sesi mentor finansial yang relevan. Strategi ini mendukung peningkatan literasi keuangan di kalangan pengguna aplikasi.

## **2. Analisis Keuangan**

Analisis bagian keuangan untuk aplikasi KantongIn dapat dibagi dalam dua aspek utama: Revenue Streams (Sumber Pendapatan) dan Cost Structure (Struktur Biaya). Berikut adalah rinciannya:

**a. Revenue Streams (Sumber Pendapatan)**

Sumber pendapatan utama KantongIn dapat mencakup:

- i. **Biaya Transaksi:** KantongIn bisa memperoleh pendapatan dari biaya transaksi tertentu, misalnya transfer ke bank lain atau transaksi antarnegara. Persentase atau biaya tetap bisa dikenakan untuk transaksi ini.
- ii. **Fitur Premium:** Menawarkan fitur berlangganan untuk layanan tambahan seperti laporan keuangan lebih rinci, pengingat tagihan

otomatis, atau fitur budgeting yang lebih canggih. Fitur premium ini dapat dikenakan biaya bulanan atau tahunan.

- iii. **Kemitraan dengan Institusi Keuangan:** KantongIn dapat memperoleh komisi dari institusi keuangan untuk produk seperti asuransi, pinjaman mikro, atau investasi yang diakses melalui aplikasi.
- iv. **Iklan dan Penawaran Khusus:** KantongIn dapat bekerja sama dengan merchant untuk menampilkan iklan atau penawaran khusus di dalam aplikasi, seperti cashback atau diskon dari merchant tertentu. Penghasilan berasal dari biaya iklan yang dibayar oleh merchant atau komisi berdasarkan jumlah transaksi yang dihasilkan.
- v. **Komisi dari Program Referral:** Program ini menawarkan komisi jika pengguna yang dirujuk oleh pengguna lain bertransaksi dalam jumlah tertentu.

**b. Cost Structure (Struktur Biaya)**

Biaya yang perlu diperhatikan dalam operasional KantongIn meliputi:

- i. **Pengembangan dan Pemeliharaan Aplikasi:** Ini mencakup biaya pengembang, desainer, tim UX/UI, dan tester untuk memastikan aplikasi berjalan lancar dan memenuhi standar keamanan tinggi.
- ii. **Keamanan Data dan Enkripsi:** Karena KantongIn berurusan dengan informasi finansial yang sensitif, pengamanan data sangat penting. Ini termasuk biaya untuk infrastruktur keamanan seperti enkripsi data, firewall, dan perlindungan terhadap serangan siber.
- iii. **Biaya Infrastruktur dan Server:** KantongIn membutuhkan kapasitas server yang besar dan andal untuk menangani volume transaksi yang tinggi. Biaya ini mencakup penyediaan cloud dan layanan hosting yang aman dan dapat diandalkan.
- iv. **Customer Service dan Layanan Pelanggan:** Layanan pelanggan 24/7 membutuhkan tim yang siap membantu pengguna. Ini mencakup biaya untuk staf layanan pelanggan dan penggunaan chatbot otomatis.
- v. **Pemasaran dan Akuisisi Pelanggan:** Biaya untuk kampanye pemasaran digital, iklan, dan program referral untuk menarik pengguna.

baru. Biaya ini akan meningkat pada tahap awal peluncuran aplikasi untuk meningkatkan visibilitas.

- vi. **Izin dan Kepatuhan Hukum:** KantongIn harus mematuhi regulasi dan standar keamanan keuangan dari otoritas keuangan. Ini mencakup biaya izin, lisensi, dan konsultasi hukum.

Cost	Deskripsi	Beban per Tahun
Pengembangan Aplikasi	Pengembangan fitur, pembaruan, dan perbaikan bug	Rp500.000.000
Pemeliharaan & Keamanan	Sistem enkripsi, firewall, dan pengamanan data	Rp300.000.000
Server & Infrastruktur Cloud	Biaya server, penyimpanan cloud, dan database	Rp100.000.000
Customer Service	Gaji staf customer service dan chatbot	Rp150.000.000
Pemasaran & Iklan	Digital marketing, social media ads, dan program referral	Rp100.000.000
Kemitraan & Komisi Merchant	Biaya kerja sama dengan merchant atau bank	Rp200.000.000
Izin & Kepatuhan Hukum	Lisensi, biaya kepatuhan regulasi, dan konsultasi hukum	Rp200.000.000
Pengembangan Fitur Premium	Pengembangan fitur premium dan layanan tambahan	Rp150.000.000
Tim Operasional & Administrasi	Gaji tim admin, akuntansi, dan operasional lainnya	Rp150.000.000
Cadangan & Pengembangan Teknologi	Investasi dalam pengembangan teknologi baru	Rp75.000.000
	Besar Biaya Investasi	Rp1.925.000.000
	Depresiasi (Penyusutan 10%)	Rp192.500.000
	Total Proyeksi Cost Structure)	Rp2.117.500.000

Revenue	Pendapatan per Tahun
Biaya Transaksi	Rp1.000.000.000
Pendapatan dari Iklan	Rp500.000.000
Kemitraan dan Komisi	Rp500.000.000
Pendapatan dari Investasi Pendidikan	Rp400.000.000
Layanan Keuangan Lainnya	Rp1.000.000.000
Total Proyeksi Pendapatan	Rp3.400.000.000

### 3. Jadwal dan Timeline

#### a. Analisis Kebutuhan dan Perencanaan (Bulan 1-2)



- i. **Identifikasi Kebutuhan Pengguna:** Melakukan riset pasar dan survei pengguna potensial untuk memahami kebutuhan dan preferensi fitur e-wallet, seperti tabungan pendidikan, donasi, dan financial goals.
  - ii. **Spesifikasi Teknis:** Menyusun spesifikasi teknis dan desain awal untuk tiap fitur, termasuk tabungan otomatis, pengingat pembayaran, split bill, cashback, dan poin. Spesifikasi ini akan menjadi dasar bagi pengembangan aplikasi.
  - iii. **Perencanaan Sumber Daya:** Menentukan sumber daya yang dibutuhkan, termasuk pengembang, desainer, analis, dan spesialis keamanan.
- b. Desain UX/UI (Bulan 2-3)**
- i. **Desain Wireframe dan Prototipe:** Membangun wireframe dan prototipe awal untuk aplikasi, yang mencakup antarmuka pengguna untuk setiap fitur utama, seperti financial goals, teman peduli, challenge menabung, dan mentor keuangan.
  - ii. **Uji Coba Pengguna (User Testing):** Melakukan uji coba awal dengan kelompok kecil pengguna untuk mengumpulkan feedback tentang alur penggunaan, estetika, dan fungsi aplikasi.
  - iii. **Revisi dan Penyempurnaan Desain:** Menyempurnakan desain berdasarkan feedback pengguna dan memastikan UX/UI siap untuk tahap pengembangan.
- c. Pengembangan Fitur Inti (Bulan 3-6)**
- Pengembangan Modul Inti: Membangun fitur dasar seperti:
- i. **Tabungan Otomatis dan Financial Goals:** Pengguna dapat mengatur target tabungan otomatis dan melihat progress terhadap target mereka.
  - ii. **Donasi Pendidikan dan Teman Peduli:** Pengguna dapat memberikan donasi dengan opsi untuk membantu pendidikan atau keuangan teman melalui aplikasi.
  - iii. **Anti Boros dan Challenge Menabung:** Fitur pengelolaan pengeluaran dan tantangan menabung untuk membantu pengguna membangun kebiasaan finansial yang baik.

- iv. **Sistem Pembayaran dan Keamanan:** Mengintegrasikan sistem pembayaran dengan enkripsi dan autentikasi dua faktor untuk melindungi keamanan transaksi pengguna.
- v. **Split Bill dan Peningat Pembayaran:** Menyediakan opsi pembagian tagihan dan peningat otomatis untuk pembayaran rutin.
- d. **Integrasi Reward dan Cashback (Bulan 6-7)**
  - i. **Sistem Cashback dan Poin:** Mengembangkan sistem yang memberikan cashback atau poin untuk transaksi tertentu, yang dapat ditukarkan dengan penawaran eksklusif atau diskon.
  - ii. **Analisis Data Pengguna untuk Personalization:** Mengimplementasikan analisis data untuk menyesuaikan cashback dan penawaran berdasarkan kebiasaan pengguna, meningkatkan relevansi dan menarik pengguna untuk aktif bertransaksi.
- e. **Pengembangan Fitur Tambahan dan Integrasi Multichannel (Bulan 7-9)**
  - i. **Financial Mentor dan Dukungan Sosial:** Menyediakan akses ke financial mentor melalui chat atau video yang memberikan panduan keuangan langsung kepada pengguna.
  - ii. **Integrasi dengan Media Sosial dan Marketplace:** Menghubungkan aplikasi dengan media sosial untuk kemudahan login, referral, dan notifikasi serta memungkinkan pengguna mengakses promosi langsung dari e-commerce dan marketplace.
  - iii. **Notifikasi Push, Email, dan SMS:** Menyediakan opsi notifikasi untuk setiap transaksi atau peningat penting agar pengguna tetap update dengan aktivitas keuangan mereka.
- f. **Pengujian Sistem dan Perbaikan (Bulan 9-10)**
  - i. **Pengujian Keseluruhan (End-to-End Testing):** Melakukan uji coba pada setiap modul aplikasi, memastikan setiap fitur berjalan dengan baik, seperti peningat pembayaran, split bill, dan challenge menabung.
  - ii. **Uji Keamanan dan Stres (Security and Stress Testing):** Menguji ketahanan sistem terhadap ancaman keamanan, termasuk enkripsi data dan pengelolaan transaksi yang aman.

- iii. **Pengujian Beta dengan Pengguna Terbatas:** Merilis aplikasi ke sekelompok pengguna beta untuk mendapatkan feedback pengguna nyata terkait kecepatan, keamanan, dan kemudahan penggunaan aplikasi.
- g. **Peluncuran dan Implementasi Strategi Pemasaran (Bulan 10-12)**
  - i. **Peluncuran di App Store dan Google Play:** Merilis aplikasi secara resmi di platform distribusi dengan pengoptimalan App Store Optimization (ASO) untuk meningkatkan visibilitas.
  - ii. **Pemasaran Digital dan Social Media Campaign:** Melakukan kampanye digital untuk memperkenalkan aplikasi ke khalayak luas, menekankan fitur-fitur unik seperti donasi pendidikan, teman peduli, dan cashback.
  - iii. **Program Referral dan Promosi:** Mengadakan program referral yang memberikan insentif bagi pengguna yang berhasil mengajak teman, serta promosi cashback khusus untuk pengguna baru.
- h. **Pemantauan dan Pengembangan Lanjutan (Setelah Peluncuran)**
  - i. **Pengumpulan Feedback Pengguna:** Mengumpulkan data dan umpan balik dari pengguna untuk mengevaluasi performa aplikasi, kehandalan fitur, serta kepuasan pengguna.
  - ii. **Peningkatan Fitur Berdasarkan Feedback:** Menambah fitur atau peningkatan sesuai kebutuhan, seperti menambahkan lebih banyak opsi pengingat atau integrasi dengan partner e-commerce baru.
  - iii. **Pengembangan Fitur Tambahan:** Mempertimbangkan pengembangan lebih lanjut untuk fitur-fitur yang dapat meningkatkan engagement, seperti challenge menabung yang lebih variatif atau kolaborasi dengan mentor finansial yang lebih personal.

## 2.5 Penerapan Prinsip E-Bisnis

### 1. Inovasi Berkelanjutan

E-wallet ini dikembangkan dengan fokus pada inovasi berkelanjutan berbasis kebutuhan pengguna, menghadirkan fitur pengelolaan finansial seperti tabungan, donasi pendidikan, dan financial goals. Pembaruan fitur secara berkala dilakukan dengan mengutamakan feedback pengguna agar tetap relevan. Dengan arsitektur modular, pengembang bisa menambahkan fitur

baru tanpa mengganggu kinerja, serta menggunakan AI untuk rekomendasi finansial. Personalization menjadi kunci, memungkinkan pengguna menyesuaikan goals dan tabungan otomatis, sementara gamifikasi seperti cashback dan poin memotivasi pengelolaan keuangan. Analisis data mendukung optimalisasi layanan dan prediksi tabungan otomatis. Fitur donasi sosial serta kolaborasi dengan lembaga pendidikan menambah nilai keberlanjutan sosial. Kami juga akan mengembangkan fitur seperti rekomendasi sekolah terbaik di kota-kota anda menggunakan AI, serta menyediakan seberapa besar peluang pengguna diterima di sekolah tersebut dilihat melalui berbagai jalur, seperti jalur prestasi melalui nilai, prestasi akademik maupun non akademik, jalur zonasi melalui jarak pengguna ke sekolah, dan lainnya menyesuaikan kebijakan kurikulum yang baru. Kami juga akan menyediakan informasi seperti berapa banyak siswa yang mendaftar dan diterima di sekolah tersebut.

## **2. Fokus pada Pengalaman Pengguna**

KantongIn memiliki tampilan antarmuka sederhana yang mudah dipahami, dirancang agar anak-anak dan remaja dapat mengakses fitur seperti pengumpulan dana pendidikan, donasi, dan informasi beasiswa dengan mudah. Keamanan aplikasi diperkuat dengan autentikasi berlapis, seperti PIN dan pengenalan wajah, serta pengawasan orang tua yang memungkinkan kontrol aktivitas anak. Transparansi dalam penggunaan dana donasi memberikan kepercayaan kepada pengguna, sementara fitur personalisasi pengingat dan notifikasi membantu mereka mencapai target, seperti tabungan pendidikan. Selain itu, KantongIn menawarkan edukasi keuangan dan informasi beasiswa, serta gamifikasi melalui misi yang memberikan poin dan cashback, sehingga membuat pengalaman pengguna menjadi lebih menarik dan mendidik.

## **3. Transparansi dan Kejujuran**

KantongIn memberikan informasi lengkap dan mudah dipahami tentang biaya, fitur, dan ketentuan, tanpa biaya tersembunyi, sehingga pengguna dapat membuat keputusan finansial dengan percaya diri. Aplikasi ini juga menawarkan notifikasi real-time untuk setiap transaksi guna memastikan transparansi dan akurasi pengeluaran. Pelaporan keuangan berkala memungkinkan pengguna mengelola keuangan mereka dengan lebih baik, sementara enkripsi data dan kebijakan privasi yang ketat melindungi informasi

pengguna. KantongIn menyediakan layanan pelanggan responsif untuk menangani keluhan dengan cepat, serta transparansi dalam pengelolaan dana tabungan atau investasi pengguna. Setiap pembaruan atau perubahan layanan dikomunikasikan secara terbuka agar pengguna dapat memahami dan menyetujui perubahan tersebut.

#### **4. Data Driven Decision Making**

KantongIn memanfaatkan data pengguna untuk mengoptimalkan fitur, seperti personalisasi financial goals dan anti boros, serta penyesuaian fitur tabungan otomatis agar lebih efektif. Analisis data dan feedback pengguna digunakan untuk menyempurnakan pengalaman fitur seperti split bill dan pengingat pembayaran. Dengan analisis prediktif, aplikasi dapat memberikan tantangan tabungan yang relevan serta rekomendasi dari financial mentor sesuai dengan profil keuangan pengguna. Data-driven gamifikasi pada challenge menabung dan penyesuaian reward poin dan cashback memperkaya pengalaman pengguna dengan insentif menarik. Aplikasi ini juga meningkatkan efektivitas fitur donasi pendidikan dan Teman Peduli melalui data sosial, sementara teknologi AI dan machine learning digunakan untuk melacak pengeluaran otomatis, prediksi tagihan, dan pengingat pembayaran guna mendukung pengelolaan keuangan. Pemantauan berbasis data memungkinkan analisis kinerja real-time pada fitur-fitur utama dan evaluasi kampanye reward untuk meningkatkan relevansi layanan bagi pengguna.

#### **5. Pengembangan Ekosistem Digital**

KantongIn menghadirkan integrasi layanan pembayaran seperti top-up, QRIS, transfer bank, antar e-wallet, dan split bill, memungkinkan pengguna bertransaksi tanpa perlu berpindah aplikasi, meningkatkan keterlibatan dalam ekosistem. Aplikasi ini bekerja sama dengan penyedia layanan pendidikan dan produk digital untuk memenuhi kebutuhan edukasi dan hiburan. Dengan fitur pengelolaan finansial seperti Financial Goals, Tabungan Otomatis, dan Challenge Menabung, KantongIn membantu pengguna mengatur keuangan mereka secara efisien. Fitur donasi dan zakat memungkinkan pengguna terlibat dalam kegiatan filantropi, memperkuat koneksi dengan komunitas sosial. Program cashback, poin reward, dan loyalitas mendorong pengguna

bertransaksi dalam aplikasi untuk memperoleh insentif. Selain itu, KantongIn menyediakan edukasi keuangan dan informasi beasiswa yang berperan dalam meningkatkan literasi keuangan bagi siswa, remaja, dan orang tua.

## **6. Skalabilitas dan Fleksibilitas**

KantongIn mengadopsi arsitektur modular untuk meningkatkan skalabilitas, memungkinkan fitur seperti tabungan, donasi pendidikan, dan challenge menabung berjalan secara mandiri tanpa memengaruhi kinerja aplikasi secara keseluruhan. Dengan memanfaatkan cloud computing dan auto-scaling, aplikasi ini dapat menangani lonjakan pengguna dan data besar secara efisien, memastikan performa tetap stabil. API terbuka memungkinkan integrasi dengan layanan eksternal seperti bank dan platform sosial, memperkaya pengalaman pengguna. Load balancing dan distribusi beban berdasarkan fitur memastikan kinerja optimal, sementara penggunaan database terdistribusi dan data partitioning memungkinkan pengelolaan data dalam jumlah besar. Dengan pendekatan microservices dan teknologi container seperti Docker atau Kubernetes, aplikasi ini mendukung fleksibilitas pengembangan dan pemeliharaan, memungkinkan pembaruan cepat tanpa mengganggu fitur yang ada, serta mendukung deployment yang konsisten di berbagai platform.

## **7. Keamanan dan Privasi**

KantongIn mengimplementasikan enkripsi end-to-end (E2EE) untuk melindungi data pengguna, baik saat transmisi maupun penyimpanan, memastikan bahwa informasi keuangan dan pribadi aman dari peretasan. Aplikasi ini juga menggunakan autentikasi dua faktor (2FA) dan biometrik untuk meningkatkan keamanan akses, melindungi fitur penting seperti tabungan otomatis dan pengingat pembayaran. Data disimpan dalam database terenkripsi dengan kontrol akses berbasis peran (RBAC) untuk membatasi akses internal yang tidak sah. Audit keamanan dan pengujian penetrasi rutin dilakukan untuk mengidentifikasi celah keamanan, sementara aplikasi ini mematuhi standar PCI-DSS dan GDPR untuk memastikan keamanan transaksi dan perlindungan privasi pengguna. Sistem deteksi intrusi (IDS) memantau ancaman secara real-time, memberikan respons cepat terhadap anomali. Aplikasi juga menyediakan kontrol

penyedia bagi pengguna atas izin data dan memberikan transparansi mengenai kebijakan privasi untuk menjaga kepercayaan dan privasi pengguna.

## **8. Interaksi Multichannel**

Aplikasi KantongIn berfokus pada akses mudah dan fungsionalitas lengkap melalui aplikasi mobile, memungkinkan pengguna mengakses fitur seperti tabungan, donasi pendidikan, dan financial goals secara praktis. Integrasi chatbot pada platform seperti WhatsApp dan media sosial menyediakan dukungan 24/7 untuk tanggapan cepat dan masalah dasar. Notifikasi push, email, dan SMS digunakan untuk pengingat real-time, laporan bulanan, dan pengingat pembayaran penting. Aplikasi ini juga bekerja sama dengan marketplace untuk cashback otomatis dan mendukung pembayaran QR Code di mitra offline. Media sosial digunakan untuk edukasi keuangan, promosi challenge menabung, serta mendukung interaksi komunitas melalui fitur "Teman Peduli." Pengguna dapat menyesuaikan preferensi notifikasi dan mendapatkan rekomendasi personal melalui dashboard pelanggan, menciptakan pengalaman multichannel yang relevan dan terintegrasi.

## **9. Kolaborasi dan Kemitraan**

KantongIn menjalin berbagai kemitraan strategis untuk memperluas jangkauan dan meningkatkan fungsionalitas aplikasi. Kerja sama dengan bank dan lembaga keuangan memungkinkan layanan top-up saldo, transfer antar bank, dan tabungan atau pinjaman mikro. Aplikasi ini juga bermitra dengan merchant dan pelaku usaha, memberikan diskon, cashback, dan promosi khusus kepada pengguna. Kolaborasi dengan platform pendidikan literasi keuangan mendukung peningkatan pemahaman pengguna tentang pengelolaan keuangan. KantongIn juga bekerja sama dengan penyedia teknologi keamanan untuk memastikan perlindungan data, serta dengan institusi pendidikan dan pemerintah untuk memudahkan pembayaran biaya pendidikan dan mendukung inklusi keuangan. Terakhir, kemitraan dengan platform layanan lifestyle dan hiburan memberikan keuntungan tambahan bagi pengguna, menjadikan aplikasi ini alat pembayaran yang lebih menarik dan serbaguna.

## **10. Responsif terhadap Perubahan**

KantongIn terus meningkatkan layanannya dengan mengumpulkan umpan balik pengguna untuk menyesuaikan fitur dengan kebutuhan mereka. Aplikasi ini mengikuti perkembangan teknologi terkini, seperti AI, blockchain, dan keamanan biometrik, untuk meningkatkan kenyamanan dan personalisasi. KantongIn juga memantau regulasi keuangan dan responsif terhadap tren ekonomi serta gaya hidup pengguna, menyesuaikan fitur dengan preferensi milenial dan Gen Z, seperti pembayaran cicilan dan diskon di merchant populer. Pembaruan sistem keamanan dilakukan secara berkala untuk menghadapi ancaman siber, sementara infrastruktur yang fleksibel memungkinkan pembaruan cepat. Aplikasi ini juga mengedukasi pengguna tentang pembaruan dan menjaga transparansi, serta fleksibel dalam menyesuaikan model bisnisnya untuk tetap relevan di pasar yang kompetitif.



## **BAB III**

### **PENUTUP**

#### **3.1 Kesimpulan**

Dalam era digital yang serba cepat, KantongIn hadir sebagai solusi e-wallet yang tidak hanya memfasilitasi transaksi non-tunai tetapi juga mendukung pengguna dalam mengelola keuangan pribadi secara efektif. Berdasarkan analisis kebutuhan pengguna, KantongIn dilengkapi dengan fitur-fitur manajemen keuangan, edukasi literasi keuangan, dan sistem keamanan yang canggih. Fitur-fitur ini bertujuan untuk membantu pengguna, terutama generasi muda, menjadi lebih bijak dan mandiri dalam pengelolaan finansial mereka.

Selain itu, KantongIn memperkuat layanan dengan berkolaborasi bersama berbagai pihak, termasuk institusi keuangan, merchant, dan platform edukasi. Kolaborasi ini tidak hanya memperluas manfaat bagi pengguna tetapi juga meningkatkan daya saing KantongIn di pasar e-wallet yang semakin kompetitif. Dengan adanya transparansi, keamanan, dan dukungan teknologi terkini, KantongIn berkomitmen untuk menjadi partner finansial yang andal dan responsif terhadap perubahan.

#### **3.2 Harapan dan Tindak Lanjut**

##### **1. Harapan**

Diharapkan KantongIn dapat menjadi e-wallet pilihan yang tidak hanya mempermudah transaksi, tetapi juga membantu pengguna dalam mengelola keuangan secara bijak. Dengan fitur manajemen keuangan dan edukasi finansial, KantongIn berpotensi meningkatkan literasi keuangan dan mendorong inklusi keuangan di Indonesia, terutama di kalangan generasi muda.

##### **2. Tindak Lanjut**

- a. Uji Coba dan Umpan Balik: Melakukan uji coba awal untuk menyempurnakan fitur berdasarkan masukan pengguna.
- b. Pengembangan Berbasis Data: Menyempurnakan fitur sesuai pola penggunaan dan kebutuhan pengguna.

- c. Kemitraan Eksternal: Memperluas kerja sama dengan merchant, UMKM, dan lembaga keuangan.
- d. Peningkatan Keamanan: Mengupdate sistem keamanan secara berkala untuk melindungi data pengguna.
- e. Edukasi Keuangan: Menyediakan konten literasi keuangan untuk mendukung pengelolaan keuangan yang lebih baik.
- f. Kampanye Pemasaran: Melakukan promosi untuk meningkatkan kesadaran dan penggunaan KantongIn.