

MYTABUNGAN: RANCANGAN APLIKASI PENGELOLAAN KEUANGAN PRIBADI UNTUK MENINGKATKAN KEBIASAAN MENABUNG MAHASISWA DAN PELAJAR

Aulia Marwah Kandari¹, Hawa Aufa², Regina Ulma Prasista Aura³, Raihan Hafidz Putra⁴,
Decky Registian Lesmana⁵

auliamarwah883@gmail.com¹, hawaaufa4@gmail.com², regina.aura2005@gmail.com³,
raihanhafidzp123@gmail.com⁴, lesmanadecky21@gmail.com⁵

Universitas Muhammadiyah Bandung

*Corresponding Author: Taufik Rahmat Kurniawan

taurahkur@umbandung.ac.id

ABSTRAK

Pengelolaan keuangan pribadi adalah salah satu masalah yang sering dialami oleh mahasiswa dan pelajar. Banyak dari mereka tidak bisa mencatat pemasukan dan pengeluaran dengan baik, sehingga mereka tidak tahu berapa banyak uang yang mereka miliki. Hal ini menyebabkan mereka kesulitan menabung dan mengatur uang jajan. Penelitian ini bertujuan untuk memahami masalah ini dan mencari solusi dengan membuat aplikasi pengelolaan keuangan sederhana yang disebut MyTabungan. Untuk melakukan penelitian ini, kami melakukan survei kepada 15 mahasiswa dan pelajar menggunakan Google Form. Kami juga menganalisis kompetitor menggunakan kerangka SWOT dan strategi TOWS, serta merancang purwarupa antarmuka dengan pendekatan Design Thinking. Selain itu, kami juga menguji kelayakan finansial dengan menghitung Break Even Point, Return on Investment, dan burn rate. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar responden pernah mengalami kesulitan dalam mengelola uang jajan atau menabung. Bahkan, lebih dari setengah responden menghadapi masalah ini satu atau dua kali dalam seminggu. Namun, hanya sebagian kecil responden yang merasa bahwa metode pengelolaan keuangan saat ini sudah praktis. Berdasarkan temuan ini, kami merancang MyTabungan dengan model bisnis freemium yang menggabungkan subscription, transaction fee, dan advertising. Analisis kelayakan finansial menunjukkan bahwa aplikasi ini dapat mencapai titik impas bulanan dalam waktu 12 bulan, dan titik impas kumulatif dalam waktu 23 bulan. Pada tahun pertama, Return on Investment masih negatif, tetapi pada tahun kedua, ROI menjadi positif. Hal ini menunjukkan bahwa MyTabungan layak untuk dikembangkan lebih lanjut sebagai solusi digital pengelolaan keuangan yang terjangkau bagi mahasiswa dan pelajar.

Kata Kunci: Manajemen Keuangan, Tabungan, Mahasiswa, Business Model Canvas, Kelayakan Finansial.

ABSTRACT

Managing money is a problem for students in university and high school. They have a time keeping track of how much money they have and how much they spend. This makes it difficult for them to save money and make the most of their allowance. This study is trying to figure out if these problems are real so we can make a simple app called MyTabungan to help students manage their money. We asked 15 students some questions using Google Form to see what they thought. Then we used a tool called the Business Model Canvas to design a plan, for MyTabungan. We also looked at what other similar apps are doing and tried to come up with a better idea. We even made a prototype of what the app could look like and tested if it would be affordable. What we found out is that a lot of students are struggling with money. In fact 66.7% of the students we asked said they had trouble managing their money and 53.3% said this happened to them every week. 20% Of the students thought the way they were managing their money was working well. So we designed MyTabungan to be an app that students can

use for free. Also has some extra features that they can pay for if they want to. We also plan to make money from transactions and ads. We did some math to see if this would work. It looks like the app could start making money after about a year. We think MyTabungan could be a tool for students to manage their money.

Keywords: Management, Savings, Students, Business Model Canvas, Feasibility Analysis.

1. PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi digital telah membuat banyak aplikasi yang membantu kita sehari-hari, termasuk dalam mengatur keuangan pribadi. Namun, banyak mahasiswa dan pelajar yang masih kesulitan mengatur uang jajan dan menabung secara teratur. Mereka sering tidak mencatat transaksi, boros, dan tidak punya pengingat untuk menabung. Untuk tahu seberapa besar masalah ini, kami melakukan survei kepada 15 mahasiswa dan pelajar aktif. Hasilnya, 66,7% dari mereka pernah kesulitan mengatur uang jajan atau menabung, dan 20% kadang-kadang mengalami kesulitan. Ini berarti masalah keuangan masih sering terjadi pada pelajar dan mahasiswa. Masalah ini juga sering berulang: 53,3% responden mengalami kesulitan keuangan 1-2 kali seminggu, dan 33,3% hampir setiap hari. Ketika kami tanya tentang cara mereka saat ini, hanya 20% yang merasa sudah praktis, 46,7% lumayan, dan 33,3% belum praktis sama sekali. Beberapa keluhan mereka adalah lupa mencatat pengeluaran, malas mencatat di buku atau Excel, tidak tahu ke mana uang digunakan, dan pengeluaran lebih besar daripada pemasukan. Banyak responden yang membutuhkan solusi baru: 46,7% memberi skor 10 dari 10, menunjukkan mereka sangat membutuhkan bantuan untuk mengatasi masalah keuangan. Mereka ingin ada pengingat, pencatatan pengeluaran yang sederhana, kategori pengeluaran yang jelas, dan tampilan yang mudah dipahami. Berdasarkan temuan ini, kami membuat aplikasi MyTabungan untuk membantu mahasiswa dan pelajar mencatat pemasukan dan pengeluaran, mengelompokkan transaksi, dan memberikan pengingat untuk menabung dan mengontrol

pengeluaran. Kami akan mengembangkan MyTabungan secara bertahap dengan pendekatan Lean Startup dan Business Model Canvas, menganalisis posisinya terhadap kompetitor dengan SWOT, merancang antarmukanya dengan Design Thinking, dan menguji kelayakan finansialnya dengan perhitungan Break Even Point sebelum pengembangan besar-besaran dilakukan.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian untuk mengembangkan MyTabungan menggunakan pendekatan Applied Research. Pendekatan ini menggabungkan metode survei kuantitatif untuk memastikan bahwa permasalahan yang dihadapi sudah valid. Selain itu, digunakan juga pendekatan design research pada tahap perancangan produk.

Proses pengembangan produk MyTabungan mengikuti kerangka Lean Startup. Kerangka ini bekerja melalui siklus Build–Measure–Learn, seperti yang telah dijelaskan oleh Arinatha dan timnya pada tahun 2023. Proses ini juga dikombinasikan dengan lima tahap Design Thinking yang diterapkan pada proses perancangan antarmuka, seperti yang telah dipelajari oleh Nadhif dan timnya pada tahun 2021.

Dengan menggabungkan kedua pendekatan ini, diharapkan dapat menghasilkan produk yang lebih sesuai dengan kebutuhan pengguna. Hal ini karena validasi berbasis data dan iterasi desain yang cepat dapat membantu menghasilkan produk yang lebih baik sebelum melakukan investasi pengembangan penuh.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

a. Model Bisnis (Business Model Canvas)

Model bisnis MyTabungan dirancang menggunakan kerangka Business Model Canvas (BMC) yang terdiri atas sembilan elemen, mengikuti pendekatan Tahwin dan Widodo (2020). Ringkasan kesembilan elemen tersebut ditampilkan pada Tabel 1.

Tabel 1 Business Model Canvas MyTabungan

Elemen BMC	Deskripsi
Customer Segments	Mahasiswa aktif dan pelajar yang membutuhkan alat manajemen keuangan pribadi (masuk niche segment: mereka yang mau disiplin mencatat pengeluaran).
Value Propositions	Solusi digital untuk masalah pencatatan keuangan yang berantakan; mengotomatisasi proses manual yang ribet dan menyajikan data secara real-time dengan tampilan UI yang lebih baik.
Channels	Aplikasi dapat diakses melalui app store atau browser (web), didukung strategi discovery melalui SEO dan media sosial.
Customer Relationships	Automated support melalui sistem bantuan otomatis dalam aplikasi, serta community building untuk menjaga loyalitas dan keaktifan pengguna.
Key Activities	Pengembangan perangkat lunak (coding, desain UI/UX), pemeliharaan sistem (maintenance), serta pemasaran dan branding.
Key Resources	Tim developer (human resources), database cloud, serta aset digital berupa data, kode program, dan hak kekayaan intelektual.
Key Partners	Penyedia layanan cloud (AWS/Google Cloud) untuk infrastruktur dan keamanan data, payment gateway untuk transaksi finansial, serta komunitas kampus untuk promosi awal.
Cost Structure	Biaya IT (sewa server dan lisensi API) dan biaya operasional (gaji developer dan customer acquisition cost/CAC).
Revenue Streams	Model SaaS subscription untuk fitur premium, dikombinasikan dengan model freemium dan

pendapatan iklan dalam aplikasi (mixed model).

Struktur BMC ini menunjukkan bahwa proposisi nilai utama MyTabungan berfokus pada otomatisasi pencatatan keuangan bagi mahasiswa, sejalan dengan temuan riset pasar bahwa kesulitan utama pengguna adalah pencatatan manual yang merepotkan. Model pendapatan dirancang berlapis (subscription, freemium, dan iklan) agar aplikasi tetap dapat diakses gratis oleh mahasiswa dengan keterbatasan finansial, sementara pendapatan tambahan diperoleh dari pengguna yang membutuhkan fitur lanjutan.

b. Analisis Validasi Pasar

Data kuesioner dari 15 responden mahasiswa dan pelajar menunjukkan beberapa hasil penting. Sebanyak 66,7% responden mengaku pernah mengalami kesulitan dalam mengatur uang jajan atau menabung. Sementara itu, 20% responden mengalami kesulitan tersebut sesekali.

Sebanyak 53,3% responden mengalami masalah keuangan 1-2 kali seminggu, dan 33,3% responden mengalaminya setiap hari. Hanya 20% responden yang merasa metode pengelolaan keuangan mereka saat ini sudah efektif. Sebanyak 46,7% responden memberikan skor 10 untuk kebutuhan mereka akan solusi baru.

Masalah yang paling sering dialami responden adalah lupa mencatat pengeluaran, kesulitan memantau keuangan, dan pengeluaran yang berlebihan. Fitur yang paling diharapkan responden adalah pengingat, pencatatan pengeluaran yang mudah, kategori pengeluaran yang jelas, dan tampilan antarmuka yang sederhana.

Hasil ini menjadi dasar langsung untuk mengembangkan fitur unggulan MyTabungan yang akan dibahas lebih lanjut di Bagian d.

c. Analisis Kompetitor dan SWOT

Pemetaan kompetitor dilakukan terhadap tiga jenis pesaing: kompetitor langsung berupa aplikasi pencatatan

keuangan seperti Money Lover; kompetitor tidak langsung berupa Google Sheets atau catatan fisik; serta kompetitor pengganti berupa aplikasi hiburan atau game yang menyita waktu dan anggaran pengguna. Perbandingan fitur, harga, dan kelebihan/kekurangan disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2 Matriks Perbandingan Kompetitor

Aspek	MyTabungan	Money Lover	Catatan Manual
Fitur Utama	Pencatatan uang masuk dan keluar	Pencatatan transaksi	Tulis tangan
Harga	Gratis (freemium)	Langganan Premium	Murah (buku)
Kelebihan	Fokus pada kebutuhan mahasiswa	Fitur sangat lengkap	Tidak butuh baterai
Kekurangan	Tahap pengembangan awal	UI terlalu kompleks	Mudah hilang atau rusak

Berdasarkan pemetaan tersebut, disusun analisis SWOT sebagai berikut: Strengths — pemahaman mendalam tentang masalah mahasiswa dan keahlian teknis tim dalam pengembangan perangkat lunak; Weaknesses — keterbatasan modal awal dan kualitas kode yang masih dalam pengembangan; Opportunities — meningkatnya tren literasi keuangan di kalangan anak muda dan dukungan teknologi AI; Threats — munculnya regulasi baru terkait privasi data dan aplikasi bank besar yang mulai membuat fitur serupa.

Dari hasil SWOT tersebut, dirumuskan strategi TOWS: strategi SO (memaksimalkan) dengan membuat fitur tabungan otomatis yang tren di kalangan mahasiswa; strategi WO (mengatasi) dengan memanfaatkan tren literasi keuangan untuk menarik investor guna memperbaiki kualitas aplikasi; strategi ST (meminimalkan) dengan menggunakan pemahaman masalah mahasiswa yang spesifik untuk menjaga loyalitas pengguna; serta strategi WT (bertahan) dengan berfokus pada keamanan data yang sederhana namun kuat untuk

menghindari ancaman kebocoran data selama dana masih terbatas.

Pendekatan ini mengikuti kerangka strategi turunan SWOT-TOWS sebagaimana dianjurkan oleh Jufriyanto (2023).

d. Deskripsi Fitur Produk

Berdasarkan hasil validasi pasar dan model bisnis, MyTabungan dirancang dengan dua kelompok fitur: fitur dasar yang tersedia gratis, dan fitur premium yang menjadi bagian dari model monetisasi subscription. Rincian fitur ditampilkan pada Tabel 3.

Tabel 3 Deskripsi Fitur Produk MyTabungan

Dasar (Gratis)	Pencatatan Transaksi	Mencatat pemasukan dan pengeluaran secara manual maupun otomatis.
Dasar (Gratis)	Kategori Pengeluaran	Mengelompokkan transaksi berdasarkan kategori agar mudah dipantau.
Dasar (Gratis)	Riwayat Transaksi	Menampilkan histori transaksi yang telah dicatat pengguna.
Premium	Analisis Keuangan Otomatis	Menyajikan ringkasan dan analisis pola pengeluaran secara otomatis.
Premium	Target Tabungan Tanpa Batas	Memungkinkan pengguna membuat lebih dari satu target tabungan.
Premium	Export Laporan PDF/Excel	Mengekspor laporan keuangan ke format PDF atau Excel.
Premium	Smart Reminder	Pengingat cerdas untuk mencatat pengeluaran dan menabung secara berkala.
Premium	Sinkronisasi Multi-Device	Menyinkronkan data pengguna lintas perangkat secara real-time.

Fitur Smart Reminder dan kategori pengeluaran yang jelas secara langsung menjawab dua keluhan utama responden pada riset pasar, yaitu lupa mencatat pengeluaran dan kesulitan memantau kondisi keuangan (Bagian **b**), sementara fitur analisis otomatis dan export laporan ditujukan bagi pengguna yang membutuhkan kontrol keuangan lebih mendalam sebagai bagian dari strategi monetisasi premium.

e. Model Monetisasi dan Proyeksi Penjualan

MyTabungan menggunakan kombinasi tiga model monetisasi. Pertama, subscription (freemium to premium) dengan harga langganan Rp15.000/bulan per pengguna untuk mengakses fitur premium pada Tabel 3. Kedua, transaction fee melalui kerja sama dengan payment gateway dan layanan top-up digital, dengan estimasi pendapatan Rp1.000–Rp2.000 per transaksi. Ketiga, advertising (ads) pada versi gratis berupa iklan ringan dan relevan (promo e-wallet, edukasi finansial, produk perbankan digital) dengan skema Cost Per Click (CPC).

Target pengguna tahun pertama difokuskan pada mahasiswa, pelajar, dan pengguna usia produktif 17–30 tahun yang ingin belajar mengatur keuangan pribadi. Proyeksi penjualan 12 bulan pertama (Sales Forecast) dirangkum pada Tabel 4.

Tabel 4 Ringkasan Proyeksi Penjualan 12 Bulan (Sales Forecast)

Bulan	Total User	Premi m User	Pendapatan Subscription	Pendapata n Transaksi	Pendapatan Ads	Total Pendapatan
1	50	5	Rp75.000	Rp50.000	Rp25.000	Rp150.000
3	120	12	Rp180.000	Rp120.000	Rp60.000	Rp360.000
6	300	30	Rp450.000	Rp300.000	Rp150.000	Rp900.000
9	570	57	Rp855.000	Rp570.000	Rp285.000	Rp1.710.000
12	950	95	Rp1.425.000	Rp950.000	Rp475.000	Rp2.850.000

Proyeksi ini menunjukkan pertumbuhan pengguna yang konsisten, dari 50 pengguna pada bulan pertama menjadi 950 pengguna (95 di antaranya premium) pada bulan ke-12, dengan total pendapatan bulanan meningkat dari Rp150.000 menjadi Rp2.850.000. Data lengkap proyeksi bulanan digunakan sebagai dasar perhitungan kelayakan finansial pada Bagian f.

f. Analisis Kelayakan Finansial

Kebutuhan modal awal (Capital Expenditure/CapEx) dan biaya operasional bulanan (Operational Expenditure/OpEx) MyTabungan dirangkum pada Tabel 5, mengikuti pendekatan perhitungan kelayakan finansial startup dari Manuho et al. (2021) dan T & Sudirman (2024).

Tabel 5 Ringkasan CapEx dan OpEx MyTabungan

Komponen	Keterangan	Biaya
CapEx — Perangkat Keras	Upgrade laptop/stabilisator daya tim pengembangan	Rp3.500.000
CapEx — Legalitas Badan Usaha	Akta notaris, SK Kemenkumham, pendaftaran NIB	Rp2.500.000
CapEx — Pendaftaran HAKI Merek	Pendaftaran nama & logo ke DJKI (jalur UMKM/Mahasiswa)	Rp500.000
CapEx — Aset Digital & Desain	Domain .com/.id dan lisensi aset UI/UX premium	Rp750.000
Total CapEx		Rp7.250.000
OpEx — Infrastruktur Server & Cloud	Sewa cloud hosting/VPS (AWS/GCP) & database bulanan	Rp450.000/bulan
OpEx — Integrasi API & FinTech	Lisensi API payment gateway untuk verifikasi & transaksi	Rp300.000/bulan
OpEx — Biaya Pemasaran (CAC)	Konten kreatif medsos dan paid ads (SEM/Instagram Ads)	Rp500.000/bulan
OpEx — Insentif Gaji Tim Inti	Tunjangan operasional 3 orang tim	Rp1.500.000/bulan
Total OpEx / bulan		Rp2.750.000

Berdasarkan data CapEx, OpEx, dan proyeksi pendapatan pada Tabel 4, dihitung Break Even Point (BEP), Return on Investment (ROI), serta burn rate dan runway MyTabungan. BEP berdasarkan jumlah pelanggan (subscribers) dihitung dengan formula $BEP = \text{Monthly OpEx} / (\text{Subscription Price} - \text{Variable Cost per User})$ = $Rp2.750.000 / (Rp15.000 - Rp0) = 184$ pengguna premium aktif per bulan. Adapun

BEP berdasarkan pendapatan (revenue) setara dengan total OpEx bulanan, yaitu Rp2.750.000, yang menurut proyeksi penjualan pada Tabel 4 tercapai pada bulan ke-12 dengan pendapatan Rp2.850.000 dari 950 pengguna (95 di antaranya premium). BEP kumulatif (termasuk pemulihan CapEx) tercapai pada bulan ke-23, yaitu saat akumulasi total pendapatan melampaui akumulasi total biaya ($\text{CapEx} + \text{OpEx} \times \text{bulan}$).

Analisis ROI menunjukkan bahwa pada tahun pertama (bulan 1–12), total biaya ($\text{CapEx} + \text{OpEx} \times 12 \text{ bulan}$) sebesar Rp40.250.000 sementara total pendapatan tahun pertama hanya Rp14.400.000, menghasilkan net profit tahun pertama sebesar -Rp25.850.000 dan ROI tahun 1 sebesar -356,55%. Pada tahun kedua (bulan 13–24), dengan proyeksi pertumbuhan 10% per bulan, total pendapatan mencapai Rp67.039.725 dengan net annual profit Rp34.039.725, sehingga ROI tahun kedua menjadi 469,51% dan ROI kumulatif dua tahun sebesar 112,96%. Payback period CapEx diperkirakan sekitar 72 bulan dihitung sejak bulan ke-12 (saat mulai menghasilkan profit bulanan).

Dari sisi burn rate, gross burn rate MyTabungan sebesar Rp2.750.000/bulan (seluruh OpEx tanpa memperhitungkan pendapatan), dengan cadangan kas awal (bootstrap dari CapEx) sebesar Rp7.250.000, menghasilkan runway awal selama 2,6 bulan. Net burn rate berkurang secara bertahap seiring pertumbuhan pengguna, hingga mencapai status cash-positive pada bulan ke-12 saat pendapatan bulanan pertama kali melampaui OpEx. Ringkasan seluruh indikator kelayakan finansial ditampilkan pada Tabel 6.

Tabel 6 Ringkasan Indikator Kelayakan Finansial MyTabungan

Indikator	Hasil	Interpretasi
BEP (Subscribers)	184 pengguna premium/bulan	Jumlah minimal pelanggan premium untuk menutup OpEx
BEP (Revenue) Bulanan	Rp2.750.000/bulan	Ambang pendapatan bulanan = total OpEx
BEP Bulanan Tercapai	Bulan ke-12	Pendapatan pertama kali $\geq$ OpEx bulanan
BEP Kumulatif Tercapai	Bulan ke-23	Total pendapatan $\geq$ total biaya (termasuk CapEx)
ROI Tahun 1	-356,55%	Masih negatif — wajar untuk startup fase awal
ROI Tahun 2	469,51%	Positif signifikan — bisnis mulai menguntungkan
ROI Kumulatif 2 Tahun	112,96%	Return atas investasi awal dalam 2 tahun
Payback Period	$\pm$ 72 bulan (post-BEP)	Estimasi pemulihan CapEx awal
Gross Burn Rate	Rp2.750.000/bulan	Pengeluaran operasional per bulan
Runway Awal (Gross)	2,6 bulan	Berdasarkan CapEx bootstrap tanpa pendapatan

g. Strategi Pemasaran

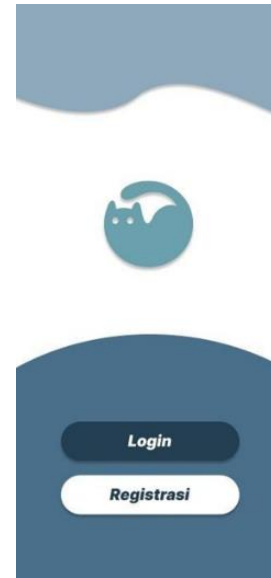
Strategi akuisisi pengguna MyTabungan menggunakan kombinasi kanal organik: media sosial dan community building (Instagram dan TikTok) dengan strategi solve problems first, sell later berupa konten edukasi finansial, serta Search Engine Optimization (SEO) dengan kata kunci seperti "cara menabung untuk mahasiswa" dan "aplikasi tabungan gratis". Rencana kampanye satu bulan pertama disusun menggunakan kerangka AARRR (Acquisition, Activation, Retention, Referral) sebagaimana dirangkum pada Tabel 7.

Tabel 7 Rencana Kampanye Akuisisi Pengguna Bulan Pertama (AARRR)

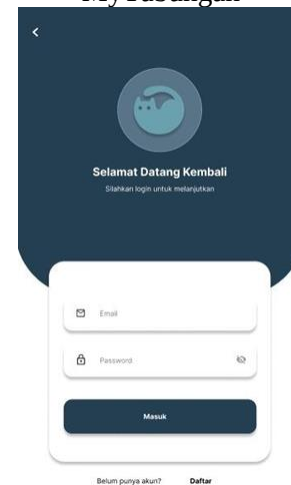
Tahap AARRR	Aktivitas Utama	Target/Metrik
Acquisition	Menyebarkan konten tantangan menabung di komunitas mahasiswa	10.000 trafik per hari ke aplikasi
Activation	User pertama kali menetapkan target tabungan (mis. beli laptop)	Persentase user yang set target pertama
Retention	Push notification pengingat menabung harian	Daily Active Users (DAU)
Referral	Program "Nabung Bareng" untuk mengajak teman menabung bersama	Jumlah user baru dari undangan teman

h. Purwarupa Antarmuka (Prototipe UI/UX)

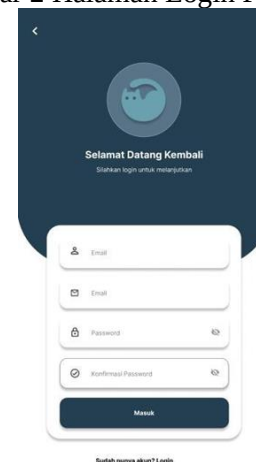
Purwarupa antarmuka MyTabungan disusun melalui lima tahap Design Thinking (empathize, define, ideate, prototype, test) menggunakan tools desain Figma, mengadaptasi pendekatan Nadhif et al. (2021) dan Fahrudin & Ilyasa (2021). Alur kerja aplikasi (user flow) dirancang untuk memastikan proses pencatatan transaksi dan pemantauan tabungan dapat dilakukan dengan mudah dan cepat oleh pengguna. Gambar 1 hingga Gambar 14 menunjukkan tangkapan layar purwarupa antarmuka aplikasi.



Gambar 1 Halaman Splash/Logo Aplikasi MyTabungan



Gambar 2 Halaman Login Pengguna



Gambar 3 Halaman Registrasi Akun Baru



Gambar 4 Halaman Dashboard/Beranda Ringkasan Keuangan



Gambar 5 Halaman Tambah Transaksi (Pemasukan/Pengeluaran)



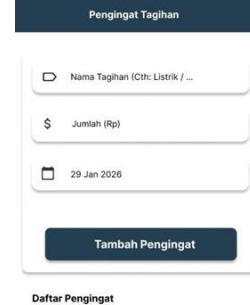
Gambar 6 Halaman Riwayat Transaksi



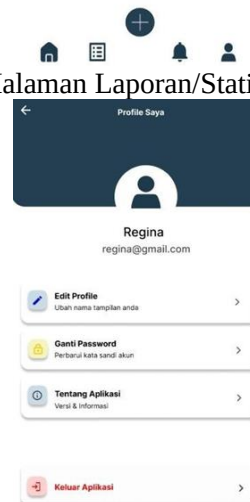
Gambar 7 Halaman Kategori Pengeluaran



Gambar 8 Halaman Target Tabungan



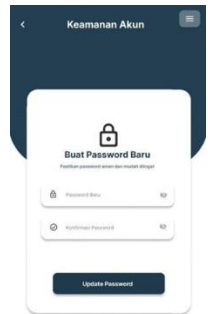
Gambar 9 Halaman Laporan/Statistik Keuangan



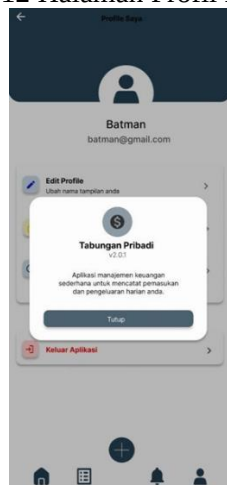
Gambar 10 Halaman Peringat (Reminder) Menabung



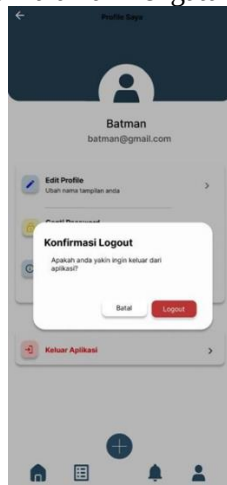
Gambar 11 Halaman Notifikasi



Gambar 12 Halaman Profil Pengguna



Gambar 13 Halaman Pengaturan Aplikasi



Gambar 14 Halaman Tentang Aplikasi MyTabungan

Purwarupa ini mencakup alur mulai dari splash screen dan autentikasi pengguna, dashboard ringkasan keuangan, pencatatan transaksi dan kategori pengeluaran, hingga fitur target tabungan, laporan/statistik, dan pengingat (reminder) yang menjadi jawaban langsung atas fitur yang paling banyak diharapkan responden pada riset pasar (Bagian b dan Tabel 3).

4. KESIMPULAN

Hasil validasi pasar dan analisis kelayakan awal menunjukkan bahwa MyTabungan, sebagai solusi pengelolaan keuangan pribadi berbasis mobile untuk mahasiswa dan pelajar, layak untuk dikembangkan lebih lanjut. Banyak responden yang pernah mengalami kesulitan mengelola uang jajan atau menabung, yaitu sekitar 66,7%. Masalah ini juga sering terjadi, dengan 53,3% responden mengalami masalah ini satu atau dua kali dalam seminggu, dan 33,3% mengalami masalah ini setiap hari. Namun, metode yang digunakan saat ini tidak praktis, dengan hanya 20% responden yang menganggapnya praktis.

Model bisnis MyTabungan yang dirancang menggunakan Business Model Canvas menempatkan otomatisasi pencatatan keuangan sebagai nilai utama. Model ini didukung oleh beberapa sumber pendapatan, seperti langganan, biaya transaksi, dan iklan. Analisis SWOT dan strategi TOWS menunjukkan bahwa MyTabungan memiliki keunggulan yang jelas dibandingkan dengan kompetitor, seperti Money Lover atau pencatatan manual. Keunggulan ini terletak pada kesederhanaan dan fokus terhadap kebutuhan mahasiswa. Namun, MyTabungan masih menghadapi tantangan keterbatasan modal awal.

Dari sisi kelayakan finansial, MyTabungan diproyeksikan mencapai titik impas bulanan pada bulan ke-12 operasional. Titik impas kumulatif, termasuk pemulihan biaya awal, diproyeksikan tercapai pada bulan ke-23. Rasio pengembalian investasi

pada tahun pertama masih negatif, tetapi berbalik positif pada tahun kedua. Waktu yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas awal adalah sekitar 2,6 bulan, sehingga diperlukan percepatan konversi pengguna gratis ke premium pada bulan-bulan awal peluncuran. Beberapa saran dapat diusulkan untuk pengembangan selanjutnya. Pertama, lingkup survei validasi pasar perlu diperluas agar hasilnya lebih representatif. Kedua, purwarupa antarmuka perlu diuji kegunaannya kepada pengguna nyata sebelum memasuki tahap pengembangan penuh. Dari aspek bisnis, strategi pemasaran perlu dievaluasi secara berkala pada bulan-bulan awal peluncuran untuk memastikan target akuisisi dan retensi pengguna tercapai. Prioritas konversi pengguna gratis ke premium perlu terus dioptimalkan agar target titik impas pada bulan ke-12 dapat tercapai sesuai proyeksi.

4. DAFTAR PUSTAKA

- Arinatha, I. W. A., Swastika, I. P. A., & Tiawan, T. (2023). Rancangan Model Bisnis Produk Dengan Menggunakan Metode Lean Startup (Studi Kasus Startup HealthyTips). *Jurnal Tekno Kompak*, 17(1), 96–110. <https://doi.org/10.33365/jtk.v17i1.2130>
- Erlangga, M. Y., & Krisnawati, A. (2020). Pengaruh Fintech Payment Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan Mahasiswa. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis*, 15(1), 53–64. <https://doi.org/10.21460/jrmb.2020.151.348>
- Fahrudin, R., & Ilyasa, R. (2021). Perancangan Aplikasi “Nugas” Menggunakan Metode Design Thinking dan Agile Development. *Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Terapan*, 8(1), 35–44. <https://doi.org/10.33197/jitter.vol8.iss1.2021.714>
- Geriadi, M. A. D., Sawitri, N. P. Y. R., Wijaya, B. A., & Putri, I. G. A. P. T. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Inklusi Keuangan Melalui Financial Technology. *Jurnal Studi Manajemen dan Bisnis*, 10(2), 178–187. <https://doi.org/10.21107/jsmb.v10i2.23401>
- Jufriyanto, M. (2023). Strategi Pemasaran Pada UMKM Ikhtiar dengan Analisis SWOT dan Weighted Aggregated Sum Product Assessment (WASPAS). *JISI: Jurnal Integrasi Sistem Industri*, 10(2), 57–68. <https://doi.org/10.24853/jisi.10.2.57-68>
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarso, N. S. (2021). Analisis Break Even Point (BEP). *Jurnal Ipteks Akuntansi bagi Masyarakat*, 5(1), 21–28.
- Nadhif, A. K., Jati, D. T. W., Hussein, M. F., & Widiati, I. S. (2021). Perancangan UI/UX Aplikasi Penjualan dengan Pendekatan Design Thinking. *Jurnal Ilmiah IT CIDA*, 7(1), 44–55. <https://doi.org/10.55635/jic.v7i1.146>
- Susanto, A., Noertjahyana, A., & Setiawan, A. (2016). Aplikasi Pengolahan Keuangan Pribadi Berbasis Android. *Jurnal Infra*, 4(2), 224–227.
- Tabrani, M., & Aghniya, I. R. (2020). Implementasi Metode Waterfall Pada Program Simpan Pinjam Koperasi Subur Jaya Mandiri Subang. *Jurnal Interkom: Jurnal Publikasi Ilmiah Bidang Teknologi Informasi dan Komunikasi*, 14(1), 44–53. <https://doi.org/10.35969/interkom.v14i1.65>
- Tahwin, M., & Widodo, A. (2020). Perancangan Model Bisnis Menggunakan Pendekatan Business Model Canvas Untuk Mengembangkan Usaha Kecil Menengah. *Fokus Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 15(1), 154–166. <https://doi.org/10.34152/fe.15.1.154-166>
- T, R., & Sudirman, S. (2024). Analisis Break Even Point Dalam Mendorong Optimalisasi Laba Menuju Kemandirian Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah. *Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 13(2), 593–602. <https://doi.org/10.35906/equili.v13i2.2152>
- Yushita, A. N. (2017). Pentingnya Literasi Keuangan Bagi Pengelolaan Keuangan Pribadi. *Nominal: Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen*, 6(1), 11–26. <https://doi.org/10.21831/nominal.v6i1.14330>