

BAB 4

HASIL PENELITIAN

4.1 TAHAP *EMPHATIZE*

Pada tahap *emphatize* ini, merupakan tahapan untuk mengidentifikasi dan memahami secara detail tentang masalah yang sedang di hadapi oleh komunitas *jeep* Tlogo Putri. Pada tahap ini peneliti mengumpulkan informasi dengan melakukan studi literatur, wawancara dan studi lapangan dengan target *stakeholder* untuk perancangan aplikasi pemesanan *jeep lava tour* ini. Berikut penjelasan dari berbagai tahap *emphatize*:

4.1.1 Studi Literatur

Pada tahap ini dilakukan studi literatur dengan cara mempelajari buku, mencari jurnal maupun referensi lain yang berkaitan dengan penelitian yang menggunakan metode *Design Thinking*. Dari studi literatur diperoleh pengertian dan penjelasan mengenai teori-teori yang sudah peneliti jelaskan di BAB II pada landasan teori seperti metode *Design Thinking*, *User Interface*, *User Experience* dan *Usability Testing*.

4.1.2 Wawancara

Pada tahap ini wawancara dilakukan dengan wawancara bebas atau tidak terstruktur dengan tujuan untuk mendapatkan informasi selengkap-lengkapnya mengenai kebutuhan pengguna. Peneliti melakukan wawancara dengan bapak Dalfi Husein selaku pemilik sekaligus pengurus dari komunitas *jeep* Tlogo Putri, kakak Ajeng Fara selaku FO *jeep* Tlogo Putri serta beberapa wisatawan yang akan melakukan pemesanan jeep.



Gambar 4. 1. Foto Wawancara Bapak Dalfi Husein

Hasil yang di peroleh peneliti setelah melakukan proses wawancara telah dirangkum sebagai berikut:

1. *Front Office (FO)* dan wisatawan menjadi pengguna utama.
2. Lokasi geografis Tlogo Putri yang berada di ujung kawasan wisata Kaliurang.
3. Pemesanan *jeep* masih dilakukan secara manual.
4. Proses perekapkan membutuhkan waktu yang lama.
5. Wisatawan mengeluhkan proses menunggu jeep lama saat kondisi ramai.
6. Wisatawan menginginkan metode pembayaran yang variatif dikarenakan saat ini hanya menggunakan metode cash dan kartu kredit.
7. Komunitas *jeep* Tlogo Putri ingin wisata *lava tour Merapi* makin dikenal oleh banyak orang.
8. Website komunitas *Jeep* Tlogo Putri sudah ditutup.
9. Wisatawan laki-laki dan perempuan mulai dari usia muda sampai tua.
10. Dalam sehari bisa melakukan 110 trip jeep saat kondisi ramai.

11. Belum bisa dipastikan orang tertarik menginstal aplikasi ini.

4.1.3 Studi Lapangan

Pada tahap ini studi lapangan dilakukan di Tlogo Putri Kaliurang, studi lapangan ini dilaksanakan untuk mengamati kondisi secara langsung proses bisnis yang terjadi di komunitas *jeep lava tour* Tlogo Putri. Studi lapangan juga digunakan untuk mendapatkan data dan informasi yang bersifat nyata.

Setelah wawancara dan studi lapangan peneliti melakukan analisis *Strength, Weakness, Opportunities, Threats (SWOT)* untuk komunitas *Jeep* Tlogo Putri.

	<p>Strength (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lokasi nya yang sejuk dan nyaman. • Memiliki fasilitas yang lengkap. • Memiliki armada jeep yang banyak sejumlah 55 unit. • Memiliki driver yang ramah. 	<p>Weakness (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lokasinya berada di paling ujung atau paling atas. • Komunitas atau FO tidak memiliki komputer atau laptop. • Tidak memiliki website. • Sistem pemesanan jeep masih dilakukan menggunakan WA. • Sistem perekapan masih dilakukan secara manual.
<p>Opportunities (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menawarkan akomodasi yang lebih lengkap. • Terdapat scooter di kawasan ini. • Terdapat restoran khas atau wisata kuliner yang lengkap. 	<p>Strategi (S-O)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membuat informasi wisata agar diketahui banyak orang. • Membuat informasi akomodasi yang tersedia disana. 	<p>Strategi (W-O)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menawarkan akomodasi dan fasilitas yang ada di sana. • Membuat sistem terintegrasi untuk pemesanan dan perekapan jeep. • Sistem harus mengakomodasi komunitas atau FO yang tidak memiliki komputer atau laptop.
<p>Threats (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Banyak pesaing muncul di jalur sebelum Tlogo Putri. • Konten dari pesaing yang lebih bagus. 	<p>Strategi (S-T)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten yang bagus untuk menunjukkan lokasi dan fasilitas yang ada disana. 	<p>Strategi (W-T)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Membuat konten sebagai mungkin agar banyak orang tertarik. • Menawarkan promo yang menarik atau paket bundling.

Gambar 4. 2. Analisis SWOT *Jeep* Tlogo Putri

Berdasarkan identifikasi SWOT yang terlihat pada gambar 4.2. peneliti memfokuskan pada strategi (W-O) untuk menentukan langkah strategis kedepannya yaitu:

1. Menawarkan akomodasi dan fasilitas yang tersedia di Tlogo Putri.
2. Membuat sistem terintegrasi untuk pemesanan dan perekapan *jeep*.

3. Sistem yang akan dibuat harus mengakomodasi komunitas Tlogo Putri atau FO yang tidak memiliki komputer atau laptop.

Namun karena biaya untuk pembuatan sistem atau aplikasi yang terbilang mahal maka sebagai langkah awal di buatlah rancangan antarmuka berbasis *mobile* untuk mengakomodasi komunitas dan FO yang mayoritas menggunakan *smartphone*.

Setelah membuat analisis SWOT mengenai *Jeep* Tlogo Putri, selanjutnya peneliti juga membuat analisis SWOT untuk produk atau aplikasi yang akan dibuat ke depannya.

	Strenght (S) <ul style="list-style-type: none"> • Satu satunya aplikasi pemesanan jeep. • Terdapat banyak fitur di dalam aplikasi ini. 	Weakness (W) <ul style="list-style-type: none"> • Belum tentu semua orang tertarik untuk instal aplikasi ini. • Merupakan aplikasi baru sehingga belum dikenal banyak orang. • Biaya pembuatan aplikasi cukup mahal.
Opportunities (O) <ul style="list-style-type: none"> • Aplikasi ini dapat digunakan oleh komunitas jeep lain. • Fitur lain dapat di sinkronkan dengan aplikasi ini. 	Strategi (S-O) <ul style="list-style-type: none"> • Terus mengembangkan aplikasi komunitas lain tertarik menggunakan aplikasi ini. • Menambah fitur agar banyak wisatawan tertarik instal aplikasi. 	Strategi (W-O) <ul style="list-style-type: none"> • Menambahkan fitur baru yang bisa membuat orang tertarik. • Mengenalkan aplikasi ini melalui media sosial seperti Instagram, Tiktok & Facebook. • Membuat prototype terlebih dahulu sebelum membuat sistem sebenarnya.
Threats (T) <ul style="list-style-type: none"> • Muncul aplikasi sejenis yang lebih bagus. 	Strategi (S-T) <ul style="list-style-type: none"> • Menjalin kerjasama dengan pihak terkait. • Selalu up to date dengan perkembangan zaman dan teknologi. 	Strategi (W-T) <ul style="list-style-type: none"> • Menjalin hubungan baik dengan mitra atau pihak terkait. • Memberikan promo atau diskon kepada pengguna aplikasi.

Gambar 4. 3. Analisis SWOT Aplikasi

Berdasarkan identifikasi SWOT yang terlihat pada gambar 4.3. peneliti memfokuskan pada strategi (W-O) untuk menentukan langkah strategis ke depannya yaitu:

1. Menambahkan fitur baru yang bisa membuat orang tertarik menggunakan aplikasi ini.

2. Mengenalkan aplikasi ini melalui media sosial seperti Instagram, TikTok dan Facebook.
3. Membuat *prototype* terlebih dahulu sebelum membuat sistem atau aplikasi yang sebenarnya.

Berdasarkan langkah strategis di atas dapat disimpulkan prioritas utama adalah melakukan pembuatan *prototype* terlebih dahulu sebelum membuat sistem atau aplikasi yang sebenarnya. Setelah itu baru menambahkan fitur baru agar orang tertarik menggunakan aplikasi ini dan mengenalkannya melalui media sosial.

4.2 TAHAP DEFINE

Tahap *define* mendefinisikan permasalahan secara lebih jelas berdasarkan hasil interview dengan narasumber yang sudah dilakukan di tahap sebelumnya. Setiap permasalahan yang sudah didapat pada tahap *emphasize* kemudian dicarikan solusinya.

4.2.1 User Persona

Peneliti menggambarkan pengalaman pengguna dan hubungan antara titik interaksi (*touch point*), masalah yang sedang terjadi (*pain point* atau *frustrations*), dan juga rekomendasi perbaikan sistem yang akan dibuat. Peneliti juga akan membuat *user persona* mewakili deskripsi pengguna pada *user journey map*. *User Persona* menggambarkan deskripsi singkat pengguna, tujuan & motivasi, dan batasan pengguna. *User Persona* yang dibuat yaitu *user persona* FO dan wisatawan. *User Persona* pertama yaitu FO, dapat dilihat pada gambar.

USER PERSONA 1



AJENG FARA
24 Tahun | Front Office

TUJUAN & MOTIVASI

- Ajeng ingin mengupdate data pesanan jeep secara cepat.
- Ajeng dapat membuat laporan rekap transaksi secara cepat untuk diserahkan ke pengurus komunitas.

BATASAN

Diawali dengan update data pemesanan jeep, konfirmasi pembayaran dan pembuatan laporan transaksi.

Gambar 4. 4. Gambar *User Persona* FO

User Persona 1 mewakili salah satu aktor yaitu Front Office di *Jeep Tlogo Putri*. *User Journey Map* untuk persona 1 dapat dilihat di gambar.

ACTION	Update pemesanan jeep	Konfirmasi pembayaran	Pembuatan laporan
TOUCH POINT	Pembaruan data pemesanan jeep	Pembayaran jeep oleh wisatawan	Rekap transaksi pembayaran
PAIN POINT	Menulis ulang data pemesanan jeep dan terjadi kesalahan data	Pengecekan ulang data pemesanan jeep membutuhkan waktu lama	Membuka semua sheet pembayaran
RECOMMENDATION	Menyediakan fitur update data pemesanan secara otomatis	Menyediakan data informasi pesanan dengan cepat	Menyediakan fitur rekap laporan transaksi secara periodik

Gambar 4. 5. *User Journey Map* FO

Dari *User Journey Map* FO, di dapatkan beberapa rekomendasi untuk memperbaiki pengalaman pengguna, yaitu:

1. Menyediakan fitur *update* data pemesanan secara otomatis.
2. Menyediakan data informasi pesanan dengan cepat.

3. Menyediakan fitur rekap laporan transaksi secara periodik.

User Persona 2 mewakili wisatawan, dapat dilihat pada gambar.



Gambar 4. 6. *User Persona* Wisatawan

User Persona yang terdapat pada Gambar mewakili wisatawan yang ingin mencari informasi wisata. *User Journey Map* untuk persona 2 dapat dilihat di gambar.

ACTION	Mencari informasi wisata	Pesan jeep
TOUCH POINT	Pencarian tempat wisata yang sedang hits di media sosial	Datang langsung atau chat melalui WhtasApp
PAIN POINT	<ul style="list-style-type: none"> Harus mencari di banyak platform media sosial Membutuhkan waktu yang lama 	<ul style="list-style-type: none"> Lokasinya jauh Harus mencari kontak WhatsApp admin Admin tidak segera merespon
RECOMMENDATION	<ul style="list-style-type: none"> Menyediakan fitur rekomendasi wisata. Menyediakan informasi hotel dan penginapan di kawasan Kaliurang 	<ul style="list-style-type: none"> Aplikasi bisa di akses dari mana saja Menyediakan fitur pemesanan jeep yang cepat dan mudah

Gambar 4. 7. *User Journey Map* Wisatawan

Dari *User Journey Map* Wisatawan, di dapatkan beberapa rekomendasi untuk memperbaiki pengalaman pengguna, yaitu:

1. Menyediakan fitur rekomendasi wisata.
2. Menyediakan informasi hotel dan penginapan di kawasan Kaliurang.
3. Aplikasi bisa diakses dari mana saja.
4. Menyediakan fitur pemesanan *jeep* yang cepat dan mudah.

4.2.2 Use Case Diagram

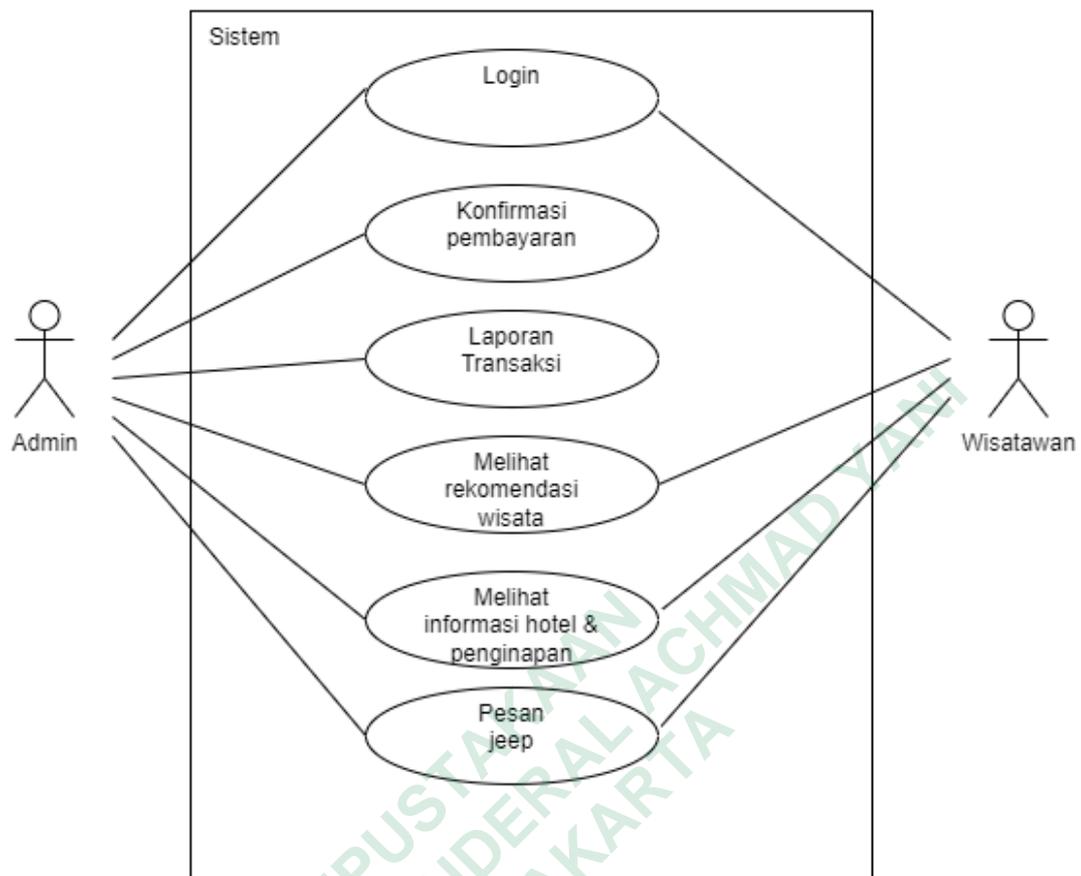
Use Case Diagram dibuat untuk menggambarkan aktor serta aktivitas yang dilakukan pada sistem yang akan dibangun. Aktor yang terlibat di dalam sistem adalah Admin dan Wisatawan. Admin akan mewakili FO yang bertugas mengurus pemesanan *jeep* dan rekap laporan. Sedangkan wisatawan bertindak selaku pemesan *jeep*.

Dalam sistem yang akan dibangun, Admin dapat melakukan aktivitas sebagai berikut:

1. Login sistem
2. Konfirmasi pembayaran
3. Melihat laporan transaksi
4. Melihat rekomendasi wisata
5. Melihat informasi hotel & penginapan
6. Melakukan pemesanan *jeep*

Sedangkan untuk Wisatawan dapat melakukan aktivitas sebagai berikut:

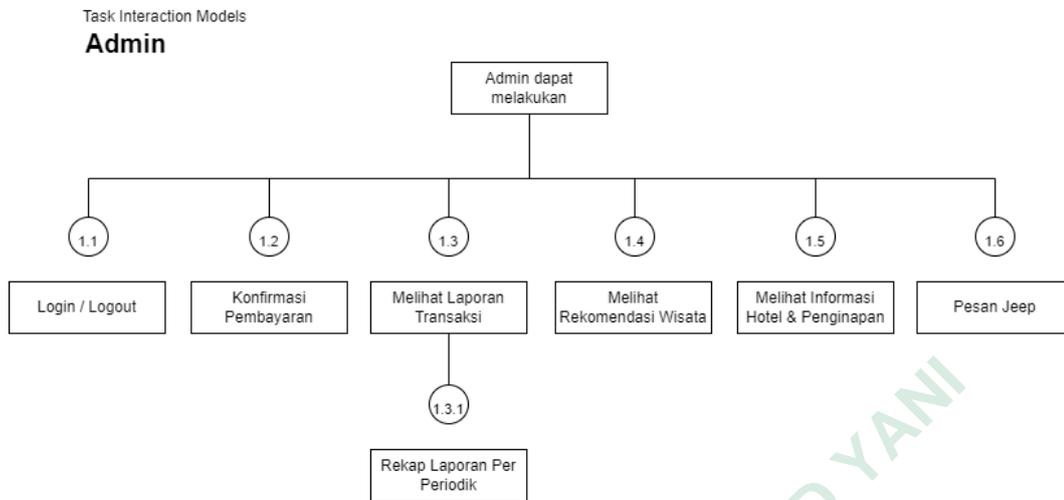
1. Login sistem
2. Melihat rekomendasi wisata
3. Melihat informasi hotel & penginapan
4. Melakukan pemesanan *jeep*



Gambar 4. 8. Use Case Diagram

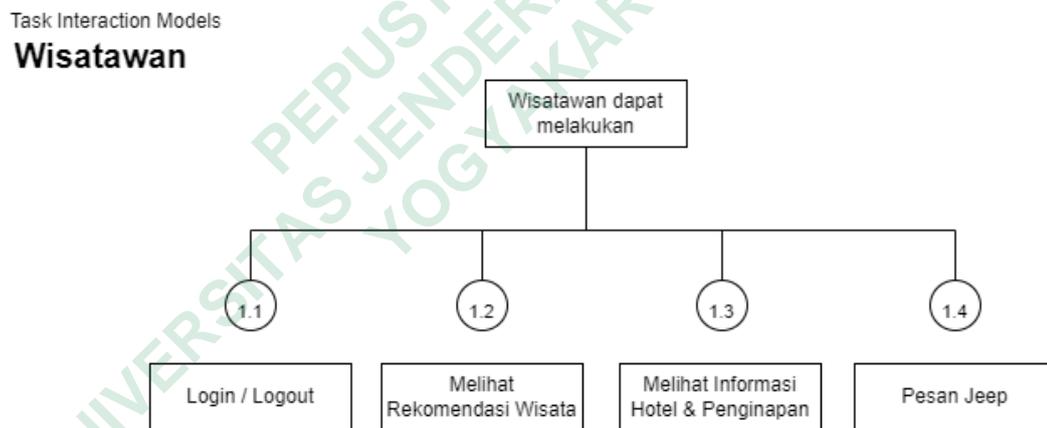
4.2.3 Task Interaction Models

Pada tahap sebelumnya sudah di definisikan dua aktor yang terlibat sehingga dapat di rancang *Task Interaction Models*. *Task Interaction Models* menggambarkan model interaksi pengguna yang dilakukan pada sistem yang akan di bangun. Pada *Task Interaction Models* Admin terdapat 5 aktivitas yaitu Login, konfirmasi pembayaran, melihat laporan transaksi, melihat rekomendasi wisata, melihat informasi hotel & penginapan serta pesan jeep.



Gambar 4. 9. *Task Interaction Model Admin*

Sedangkan pada Task Interaction Models Wisatawan ,terdapat 4 aktivitas yaitu Login, melihat rekomendasi wisata, melihat informasi hotel & penginapan serta pesan jeep.



Gambar 4. 10. *Task Interaction Model Wisatawan*

4.3 TAHAP IDEATE

Pada tahap *ideate* akan dilakukan proses untuk merancang solusi yang akan diajukan atas permasalahan yang ada berdasarkan ide-ide yang sudah dikumpulkan.

4.3.1 Brainstorming

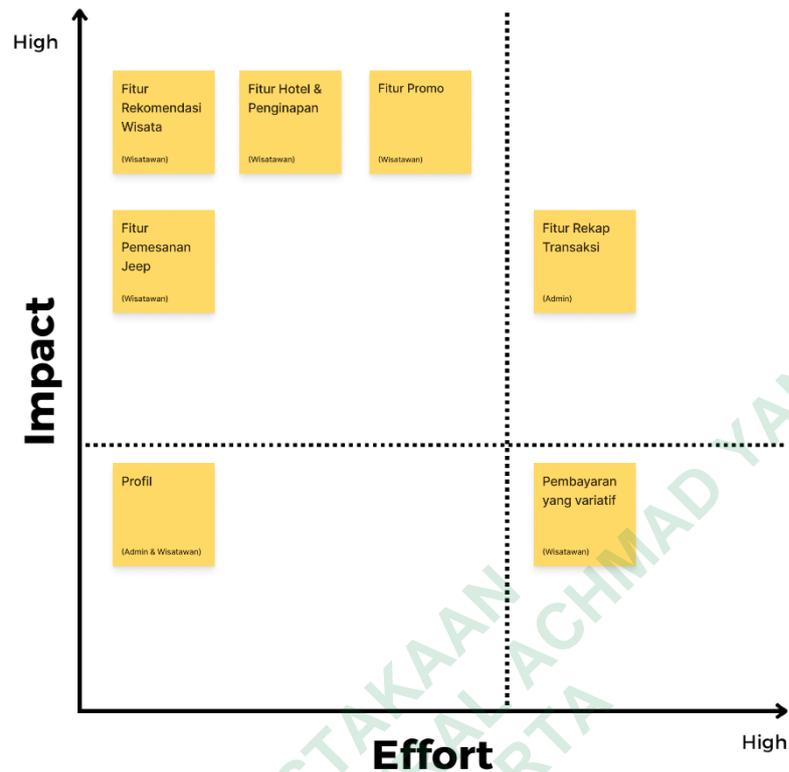
Pada tahap brainstorming dilakukan proses pengumpulan ide melalui brainstorming dengan tujuan untuk memperoleh ide-ide penyelesaian masalah yang ada. Prose brainstorming dilakukan bersama stakeholder. Masing-masing

kemudian menuliskan idenya ke dalam *sticky notes* pada *tools Figma*. Hasil yang didapatkan dari proses brainstorming dapat di lihat pada gambar berikut:



Gambar 4. 11. Hasil *Brainstorming*

Setelah semua ide terkumpul maka peneliti mengelompokkan ide berdasarkan dampak bagi calon pengguna dan pengembangan aplikasi nantinya. Aspek yang peneliti gunakan untuk prioritas solusi-solusi tersebut adalah *Impact* (seberapa besar dampak dari solusi untuk pengguna) dan *Effort* (seberapa besar usaha yang digunakan untuk mengembangkan solusi tersebut). Pengelompokan prioritas ini berdasarkan asumsi peneliti pribadi dengan mempertimbangkan dua aspek tersebut.



Gambar 4. 12. Hasil Prioritas Ide

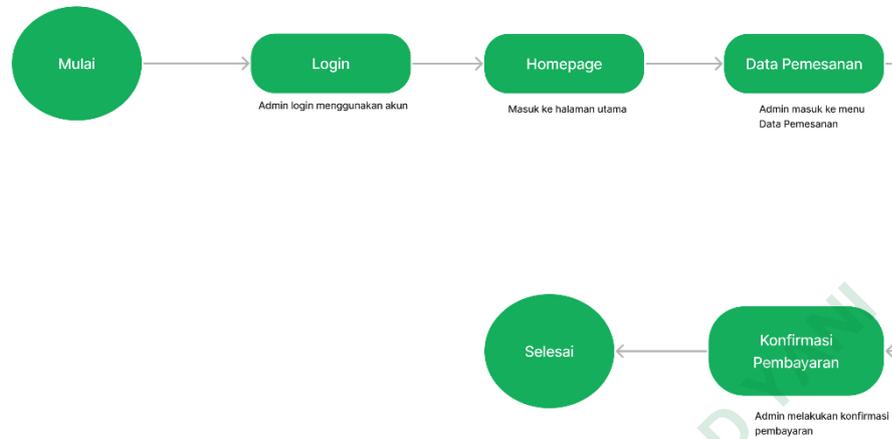
4.3.2 User Flow

User Flow merupakan tahapan pembuatan diagram alur scenario yang dirancang oleh peneliti digunakan untuk menggambarkan proses yang akan dilakukan oleh pengguna untuk mencapai tujuannya.

User Flow Admin Konfirmasi Pembayaran

User Flow berikut menggambarkan tahapan-tahapan pengguna (Admin) saat akan melakukan konfirmasi pembayaran.

User Flow Admin Konfirmasi Pembayaran

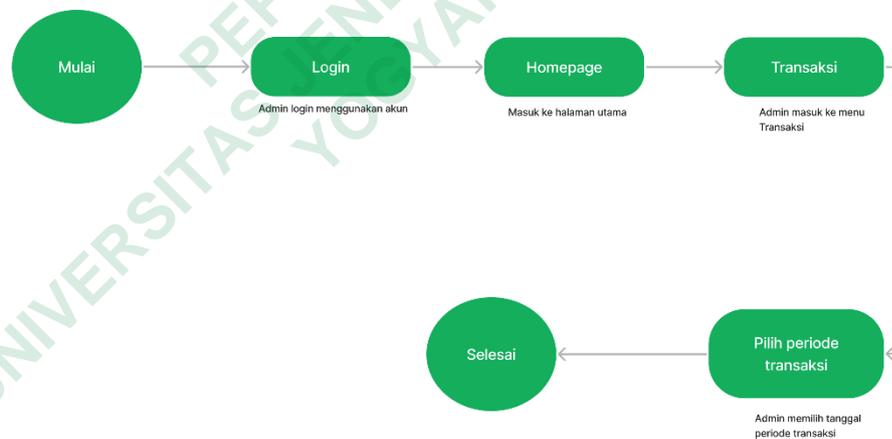


Gambar 4. 13. *User Flow* Admin Konfirmasi Pembayaran

User Flow Admin Rekap Transaksi

User Flow berikut menggambarkan tahapan-tahapan pengguna (Admin) saat akan melakukan proses rekap transaksi.

User Flow Admin Rekap Transaksi



Gambar 4. 14. *User Flow* Admin Rekap Transaksi

User Flow Wisatawan Explore Promo

User Flow berikut menggambarkan tahapan-tahapan pengguna (wisatawan) saat mencari promo yang di inginkan kemudian diarahkan untuk melakukan pemesanan jeep.

User Flow Wisatawan Explore Promo

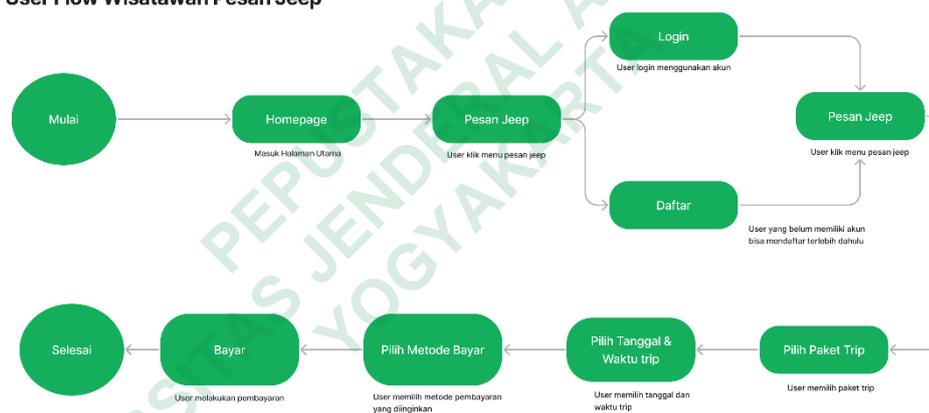


Gambar 4. 15. *User Flow Explore Promo*

User Flow Wisatawan Pesan Jeep

User Flow berikut menggambarkan tahapan-tahapan pengguna (wisatawan) saat akan melakukan proses memesan *jeep*.

User Flow Wisatawan Pesan Jeep



Gambar 4. 16. *User Flow Pesan Jeep*

User Flow Wisatawan Mencari Rekomendasi Wisata

User Flow berikut menggambarkan tahapan-tahapan pengguna (wisatawan) saat akan melakukan pencarian rekomendasi wisata.

User Flow Wisatawan Mencari Rekomendasi Wisata



Gambar 4. 17. *User Flow Mencari Rekomendasi Wisata*

User Flow Wisatawan Mencari Informasi Hotel & Penginapan

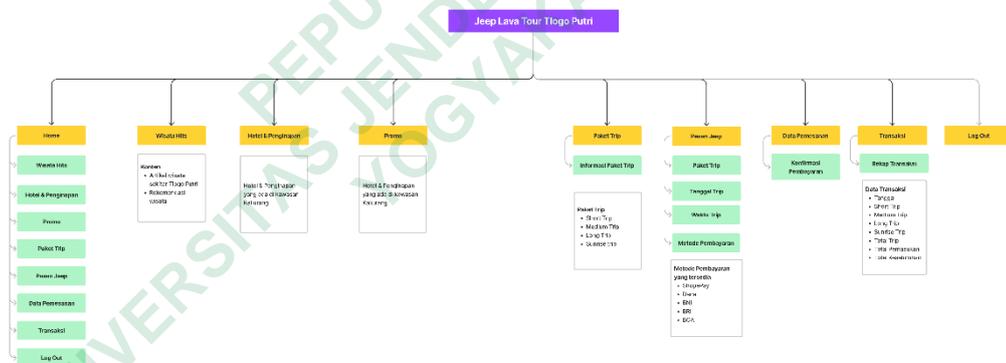
User Flow berikut menggambarkan tahapan-tahapan pengguna (wisatawan) saat akan melakukan pencarian informasi hotel & penginapan.



Gambar 4. 18. User Flow Mencari Hotel & Penginapan

4.3.3 Information Architecture

Information Architecture yang dibuat peneliti digunakan untuk menggambarkan informasi atau sistem navigasi aplikasi yang berguna untuk pengguna agar tidak kebingungan menemukan apa yang mereka cari.



Gambar 4. 19. Information Architecture

4.4 TAHAP PROTOTYPE

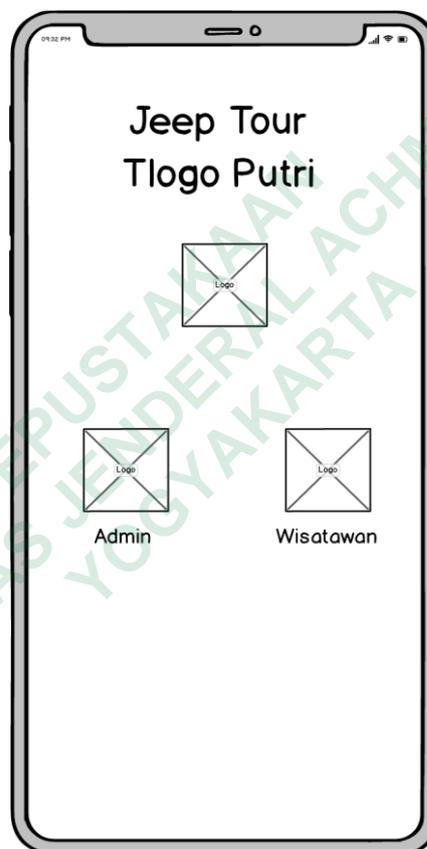
Pada tahap *prototype* akan dilakukan proses perancangan berulang untuk memperoleh solusi yang diinginkan. Dalam tahap ini terdapat dua aktivitas yaitu diawali dengan pembuatan *wireframe*, kemudian dilanjutkan dengan pembuatan *prototype high fidelity*.

4.4.1 Wireframe

Wireframe di buat untuk menggambarkan kerangka penataan item di halaman aplikasi. Adapun item yang dimaksud seperti teks, gambar, *layouting* dan lain sebagainya.

Halaman Awal

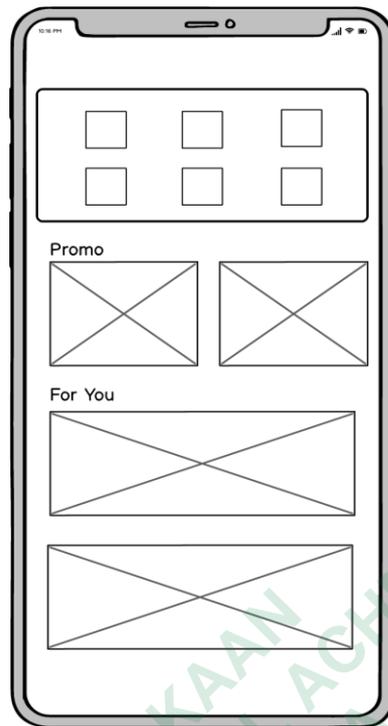
Pada tampilan halaman awal aplikasi, terdapat logo komunitas *jeep* Tlogo Putri serta dua menu utama berupa icon yaitu untuk admin dan wisatawan. Wireframe halaman awal bisa dilihat pada gambar berikut:



Gambar 4. 20. *Wireframe* Halaman Awal

Halaman Beranda Wisatawan

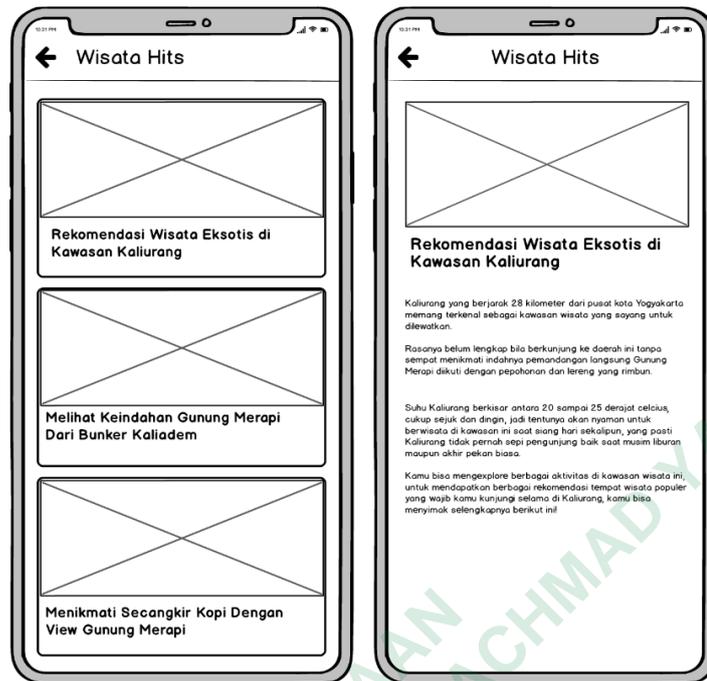
Halaman beranda wisatawan akan muncul jika memilih menu wisatawan pada halaman awal. Di halaman ini wisatawan bisa memilih menu yang mereka inginkan.



Gambar 4. 21. Wireframe Beranda Wisatawan

Halaman Wisata Hits

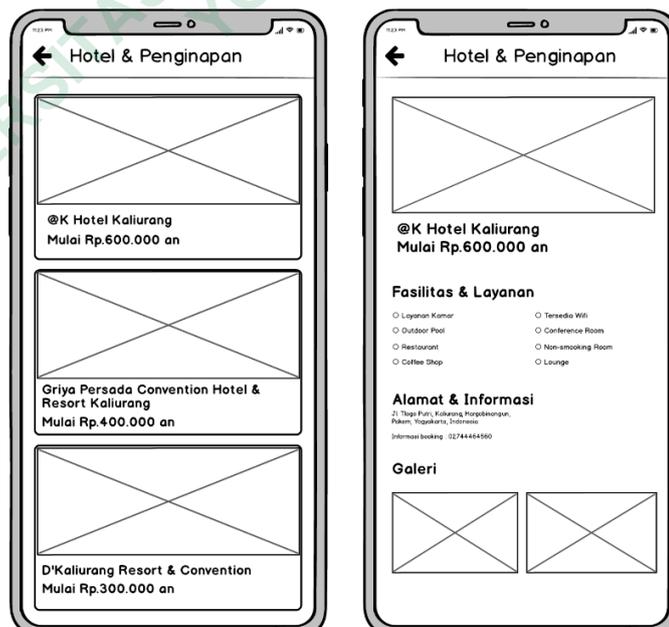
Halaman wisata hits berisi konten atau artikel tentang tempat wisata yang ada di kawasan Kaliurang. Setelah wisatawan memilih salah satu wisata nanti akan muncul artikel lengkap tentang tempat wisata tersebut.



Gambar 4. 22. Wireframe Wisata Hits

Halaman Hotel & Penginapan

Halaman ini berisi informasi atau artikel tentang hotel dan penginapan yang berada di kawasan Kaliurang. Setelah memilih salah satu hotel atau penginapan nantinya akan muncul informasi lengkap tentang hotel atau penginapan tersebut.



Gambar 4. 23. Wireframe Hotel & Penginapan

Halaman *Login & Register*

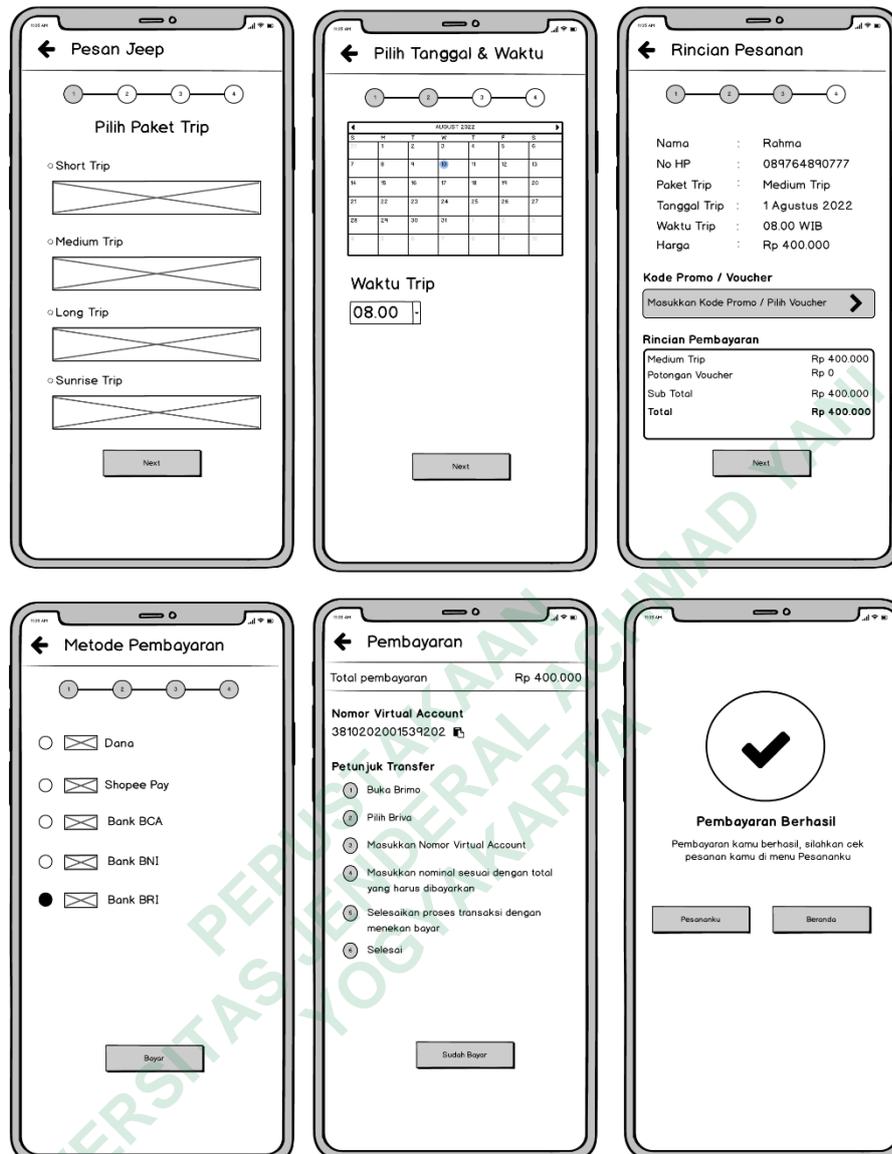
Halaman ini akan muncul jika wisatawan ingin memesan *jeep*. Jika belum punya akun wisatawan bisa memilih opsi daftar atau bisa juga untuk memilih daftar dengan akun Google.



Gambar 4. 24. Wireframe Login & Register

Halaman Pesan Jeep

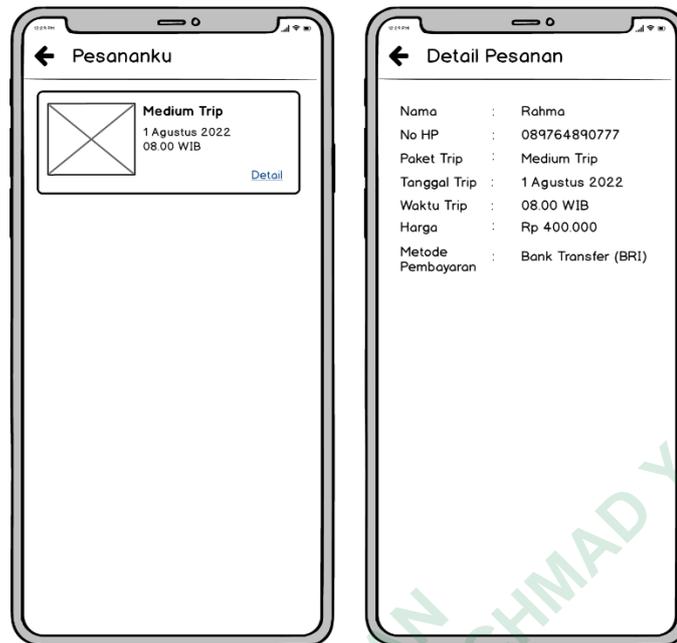
Halaman ini berisi proses atau tahapan yang dilalui untuk melakukan pemesanan jeep. Dimulai dari wisatawan memilih paket trip, kemudian memilih tanggal dan waktu trip. Setelah itu melihat rincian pesanan yang sudah dipilih dilanjutkan dengan memilih metode pembayaran. Jika sudah melakukan pembayaran maka bisa memilih sudah bayar dan akan muncul halaman pembayaran berhasil. Di halaman pembayaran berhasil wisatawan bisa memilih menu pesanan ku untuk cek pesanannya atau bisa kembali ke beranda.



Gambar 4. 25. Wireframe Pesan Jeep

Halaman Pesananku

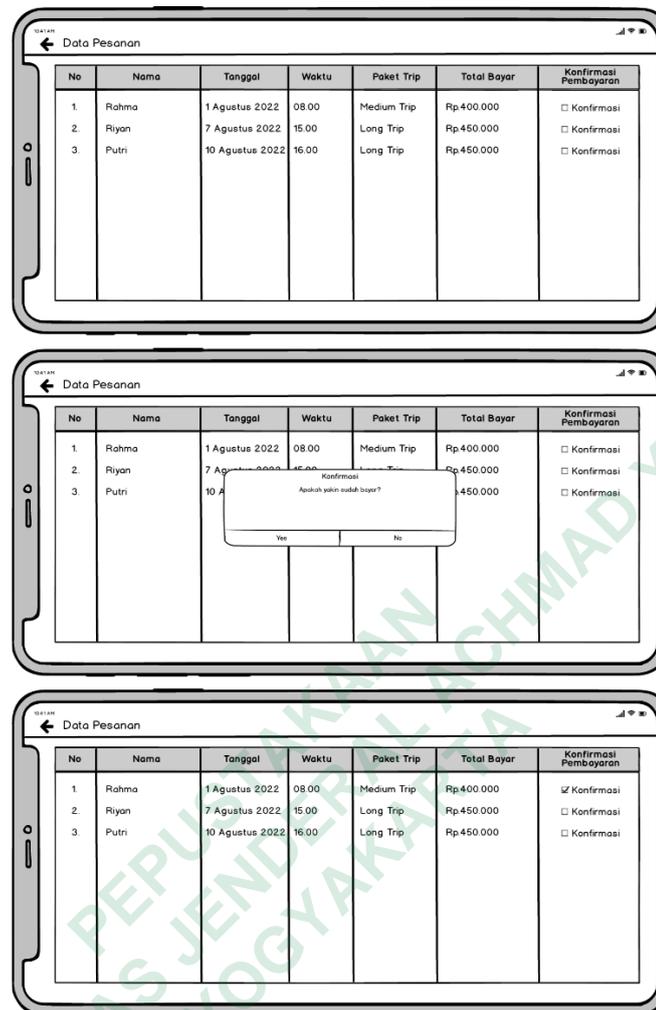
Halaman ini berisi pesanan jeep yang sudah di pesan, kemudian jika wisatawan memilih detail maka akan muncul informasi detail pesanan tersebut.



Gambar 4. 26. Wireframe Pesananaku

Halaman Konfirmasi Pembayaran

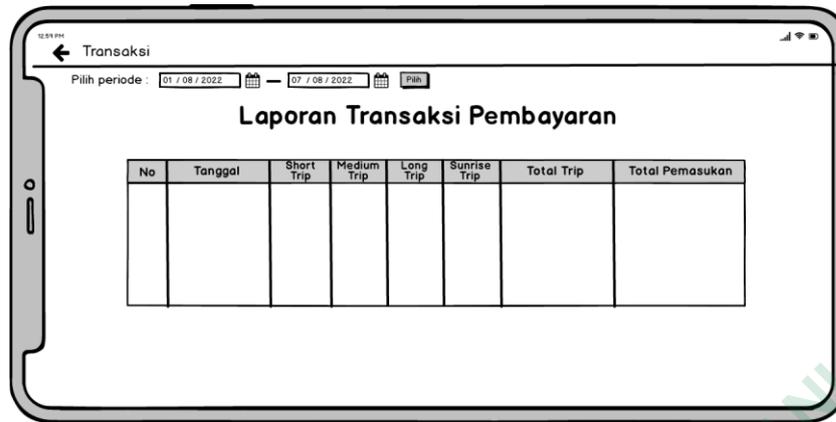
Halaman ini berisi data pemesan jeep, kemudian admin akan melakukan konfirmasi jika wisatawan sudah melakukan pembayaran.



Gambar 4. 27. Wireframe Konfirmasi Pembayaran

Halaman Laporan Transaksi

Halaman laporan transaksi berisi data rekap laporan transaksi, admin memilih periode laporan yang akan di lihat yaitu berdasarkan tanggal awal periode dan tanggal akhir periode transaksi.



Gambar 4. 28. *Wireframe* Laporan Transaksi

Setelah menentukan periode transaksi dan memilih tombol pilih maka akan muncul laporan rekap transaksi sesuai dengan periode yang sudah ditentukan sebelumnya.

No	Tanggal	Short Trip	Medium Trip	Long Trip	Sunrise Trip	Total Trip	Total Pemasukan
1	1 Agustus 2022	1	5	5	1	12	Rp.5.050.000
2	2 Agustus 2022	2	2	2	2	8	Rp.3.300.000
3	3 Agustus 2022	3	1	5	1	10	Rp.4.150.000
4	4 Agustus 2022	1	4	1	3	9	Rp.3.750.000
5	5 Agustus 2022	4	4	4	5	17	Rp.7.050.000
6	6 Agustus 2022	1	1	5	1	8	Rp.3.450.000
7	7 Agustus 2022	5	5	5	5	20	Rp.8.250.000
Total		17	22	27	18	64	Rp.35.000.000

Gambar 4. 29. *Wireframe* Laporan Periode Transaksi

Evaluasi

Setelah melakukan pembuatan *wireframe* peneliti melakukan uji coba *wireframe* kepada pengujian yang bisa mewakili user persona yaitu wisatawan. Selain itu juga diujikan kepada salah satu pengurus komunitas *jeep* Tlogo Putri. Pengujian dilakukan untuk mengevaluasi desain antarmuka (*wireframe*), serta memberikan *feedback* atau umpan balik berdasarkan pengalaman yang di alami dalam pengujian. Berikut adalah umpan balik yang di dapatkan setelah dilakukan pengujian *wireframe*:

1. Di halaman awal sebaiknya tidak di perlihatkan fitur login untuk admin sehingga jangan memberi tahu bahwa aplikasi ini ada fitur admin.
2. Fitur untuk login admin sebaiknya disembunyikan, agak sulit ditemukan tidak apa-apa.
3. Tombol untuk login admin mungkin bisa diletakkan di pojok atas halaman dalam bentuk tulisan kecil saja dikarenakan admin adalah user yang sudah di training sehingga prioritas aplikasi untuk wisatawan.

Feedback yang didapat dari penguji akan digunakan peneliti sebagai bahan untuk melakukan perbaikan dan akan di implementasi kan oleh peneliti pada tahap pembuatan *high fidelity prototype*.

4.4.2 High Fidelity Prototype

High Fidelity Prototype merupakan *prototype* yang sudah memiliki tampilan gambar dan warna yang hampir mirip atau mendekati produk aslinya.

High Fidelity Halaman Awal

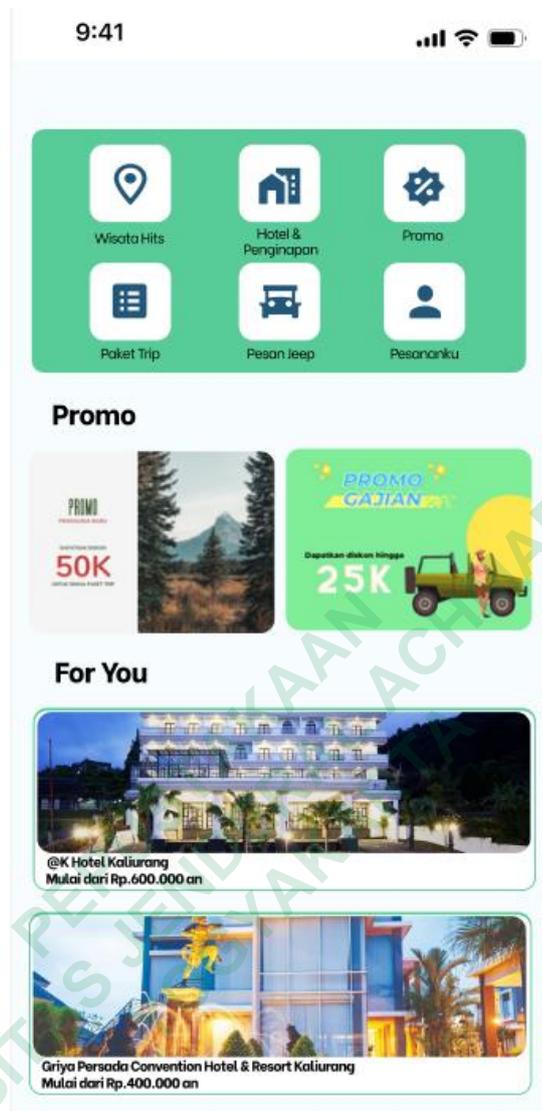
Saat membuka aplikasi, halaman awal akan muncul sebagaimana terlihat pada Gambar .Kemudian pengguna dapat memilih tombol panah yang tersedia untuk masuk ke halaman beranda nantinya.



Gambar 4. 30. Halaman Awal

High Fidelity Beranda Wisatawan

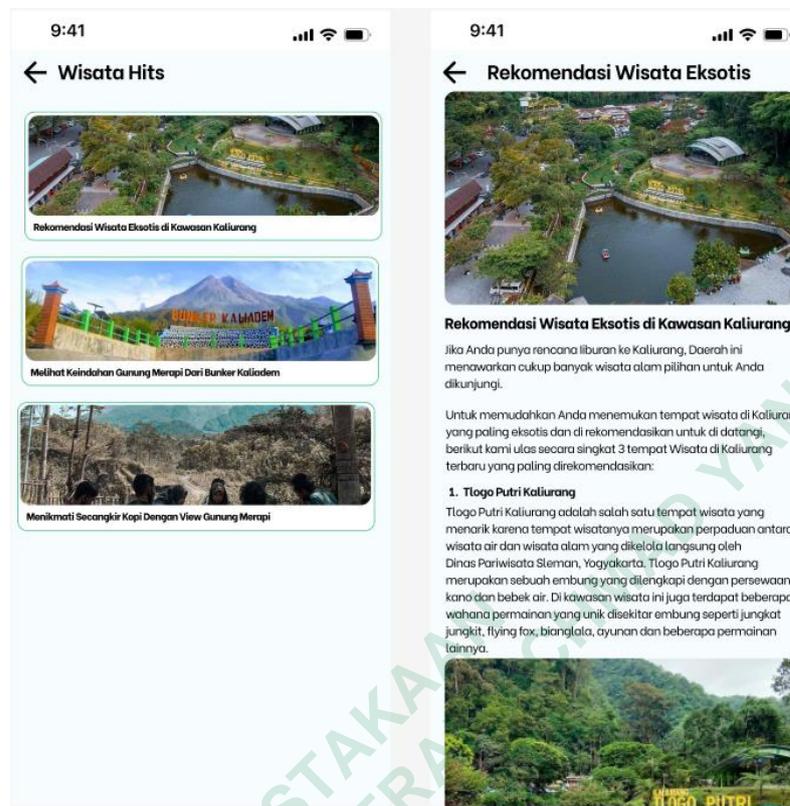
Halaman ini akan menampilkan menu-menu yang tersedia pada aplikasi pemesanan jeep lava tour, selain itu juga terdapat promo yang bisa pengguna dapatkan serta terdapat rekomendasi hotel & penginapan yang dapat di lihat oleh pengguna. Gambar 4.30. menunjukkan tampilan beranda wisatawan.



Gambar 4. 31. Beranda Wisatawan

***High Fidelity* Wisata Hits**

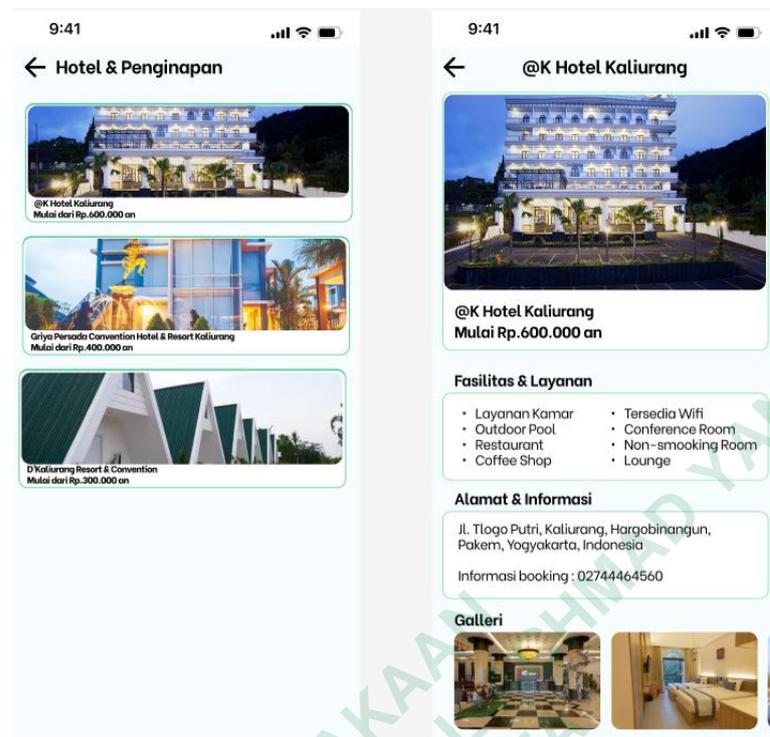
Pada halaman ini akan terdapat beberapa wisata hits yang berada di kawasan Kaliurang. Jika pengguna memilih salah satu wisata maka akan muncul informasi atau artikel tentang wisata tersebut. Halaman wisata hits seperti yang terlihat pada Gambar 4.31.



Gambar 4. 32. Wisata Hits

High Fidelity Hotel & Penginapan

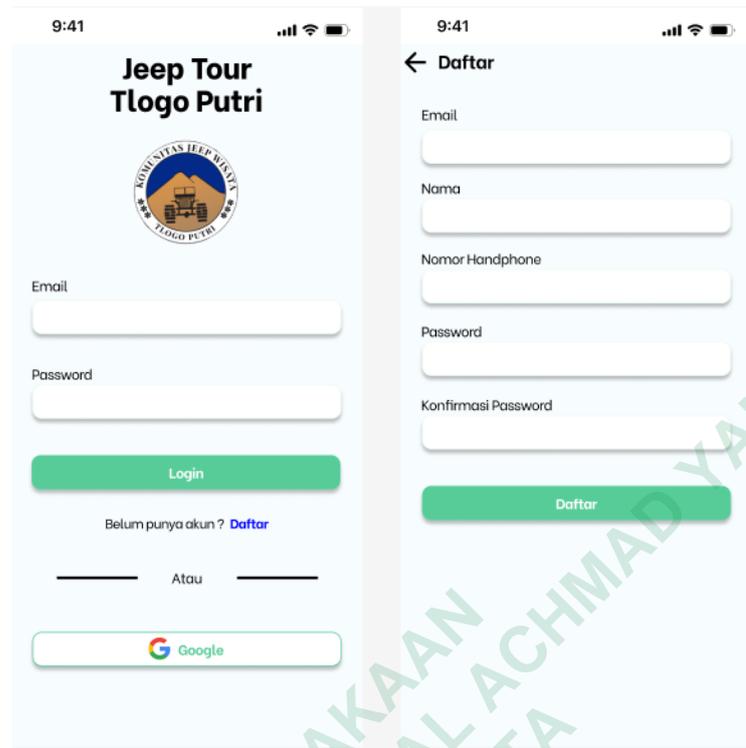
Halaman ini akan menampilkan hotel & penginapan yang berada di kawasan Kaliurang. Jika pengguna memilih salah satu hotel maka akan muncul informasi seperti harga, fasilitas, alamat dan gambar tentang hotel tersebut sebagaimana terlihat pada Gambar 4.32.



Gambar 4. 33. Hotel dan Penginapan

High Fidelity Login & Register

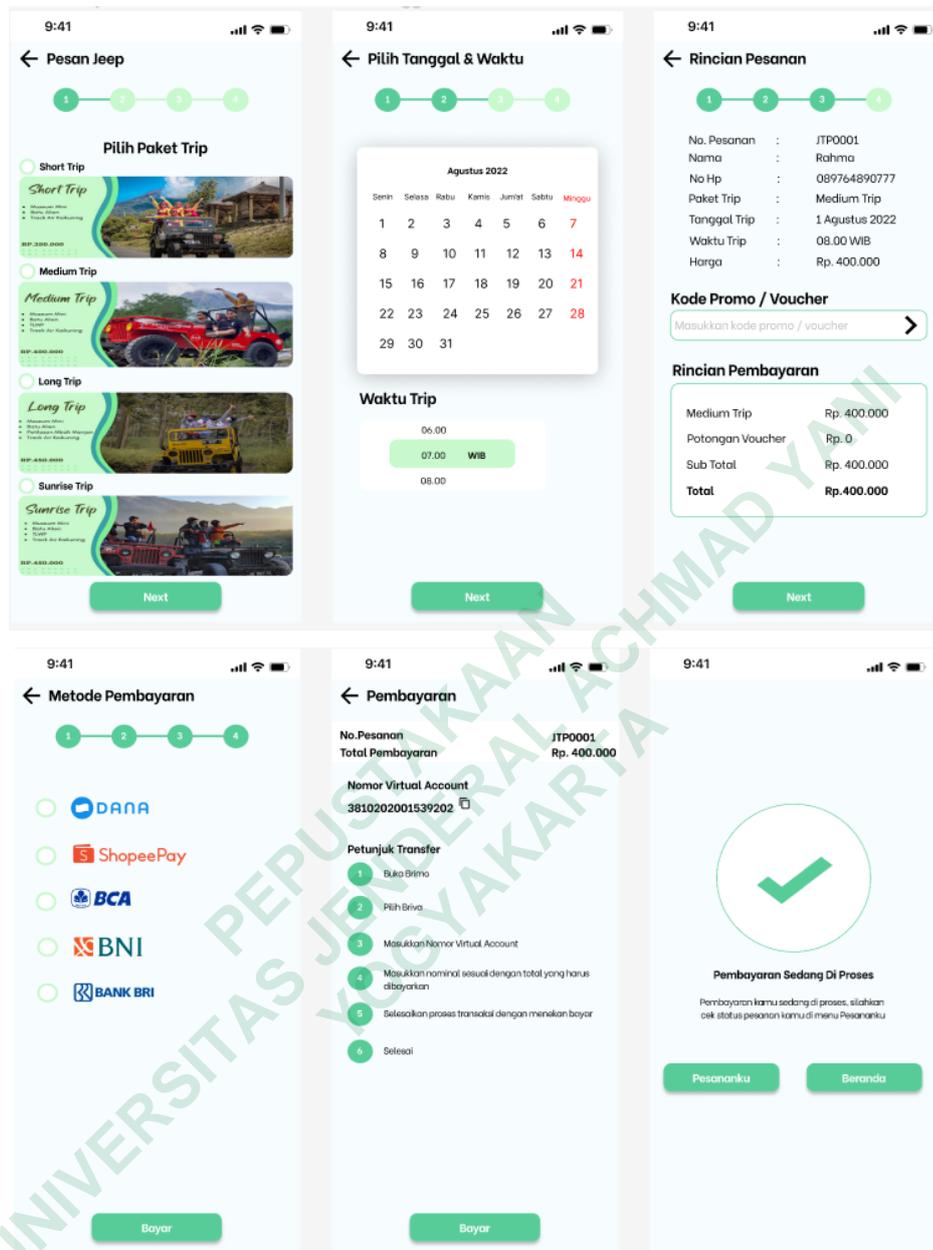
Jika pengguna belum memiliki akun maka diharuskan untuk melakukan pendaftaran terlebih dahulu untuk dapat melakukan pemesanan *jeep*. Jika sudah memiliki akun maka pengguna dapat langsung melakukan *login* dengan memasukkan *email* dan *password* yang sudah terdaftar pada aplikasi. Halaman *login* dan *register* seperti yang terlihat pada Gambar 4.33.



Gambar 4. 34. *Login & Register*

High Fidelity Pesan Jeep

Pada halaman ini terdapat alur proses pemesanan *jeep*, dimulai dari pengguna memilih paket *trip*, kemudian pengguna menentukan tanggal dan waktu *trip* sesuai dengan yang diinginkan. Setelah itu pengguna akan melihat rincian pesanan yang sudah dilakukan sebelumnya, kemudian dilanjutkan dengan memilih metode pembayaran yang tersedia. Jika sudah memilih pengguna melakukan proses pembayaran sesuai petunjuk dari aplikasi dan jika sudah pengguna dapat memilih sudah bayar sehingga akan muncul tampilan pembayaran berhasil.



Gambar 4. 35. Pesan Jeep

High Fidelity Pesananku

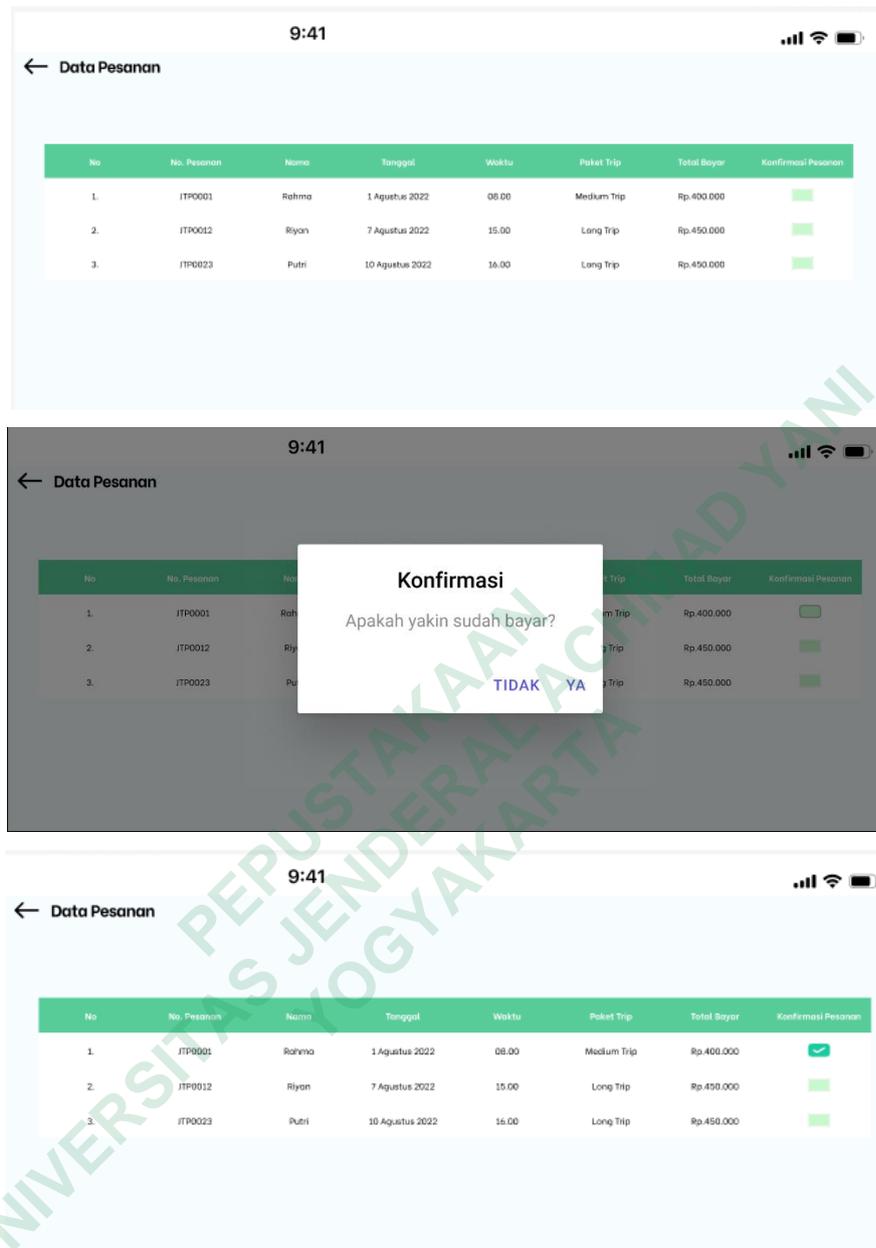
Halaman ini akan menampilkan pesanan *jeep* yang sudah di pesan sebelumnya, jika pengguna memilih detail maka nanti akan muncul informasi detail tentang pesanan tersebut sebagaimana terlihat pada Gambar 4.35.



Gambar 4. 36. Pesananku

High Fidelity Konfirmasi Pembayaran

Halaman ini ada pada admin dimana data pemesanan yang sudah masuk dan pengguna sudah melakukan pembayaran maka admin akan melakukan konfirmasi bahwa pengguna sudah melakukan pembayaran sebagaimana terlihat pada Gambar 4.36.



Gambar 4. 37. Konfirmasi Pembayaran

High Fidelity Laporan Transaksi

Pada halaman ini berisi laporan transaksi yang sudah terjadi. Admin dengan mudah membuat rekap laporan dengan menentukan tanggal awal periode transaksi dan tanggal akhir periode transaksi. Setelah menentukan periode admin cukup memilih tombol pilih maka laporan transaksi akan muncul.

4.5.1 *Single Ease Question (SEQ)*

Single Ease Question merupakan metrik pengalaman pengguna yang digunakan untuk mengetahui seberapa mudah atau sulit bagi pengguna untuk melakukan sebuah tugas tertentu. Pada *SEQ* terdapat 11 tugas yang sudah dibuat oleh peneliti. Responden melakukan test terhadap prototype yang sudah dibuat dan di semat kan pada *Google Form* yang kemudian responden mengisi kuesioner berdasarkan pengalaman yang dialami setelah menggunakan prototype yang sudah dibuat.

Dalam penilaian *Single Ease Question* menggunakan skala Likert 1-7 yang dimana semakin rendah angka maka menandakan semakin sulit responden dalam melakukan tugas, namun sebaliknya jika angka semakin tinggi menandakan responden merasa mudah dalam melakukan tugas yang diberikan. Berikut merupakan keterangan skala pada *SEQ*:

1. Skala 1 : Sangat Sulit
2. Skala 2 : Sulit
3. Skala 3 : Cukup Sulit
4. Skala 4 : Netral
5. Skala 5 : Cukup Mudah
6. Skala 6 : Mudah
7. Skala 7 : Sangat Mudah

Tabel 1. Daftar Skenario

No	Tugas	Skenario
1.	Daftar Akun	Anda merupakan pengguna baru aplikasi jeep lava tour yang ingin melakukan pendaftaran akun.
2.	Melihat detail wisata hits	Anda melihat informasi wisata-wisata yang sedang hits di kawasan Kaliurang.
3.	Melihat detail hotel & penginapan	Anda melihat informasi tentang hotel & penginapan yang berada di kawasan Kaliurang.

4.	Melihat detail paket <i>trip</i>	Anda melihat daftar paket yang tersedia dan melihat informasi lengkap tentang paket trip tersebut.
5.	Melakukan pemesanan <i>jeep</i>	Setelah melihat informasi yang ada pada aplikasi anda melakukan pemesanan jeep dengan memilih <i>icon</i> pesan jeep.
6.	Memilih paket <i>trip</i>	Anda diharuskan memilih paket trip yang tersedia salah satunya <i>Medium Trip</i> .
7.	Memilih tanggal dan waktu <i>trip</i>	Anda diharuskan memilih tanggal dan waktu trip yaitu tanggal 1 Agustus dan pukul 08.00 WIB.
8.	Melihat rincian pembayaran	Anda melihat informasi rincian pesanan anda, di sini tidak menggunakan promo atau voucher.
9.	Memilih metode pembayaran	Anda harus memilih metode pembayaran yang tersedia salah satunya Bank BRI.
10.	Melihat detail pesanan yang sudah dilakukan	Anda melihat detail pesanan yang sudah anda lakukan sebelumnya pada menu pesananku.

Berikut adalah hasil dari *Single Ease Question* yang sudah di kerjakan oleh 20 responden sebagaimana terlihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Hasil *Single Ease Question*

R	Tugas									
	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10
1	6	7	7	7	7	7	7	7	7	7
2	7	7	7	7	7	6	6	7	6	7
3	6	6	6	6	6	7	7	6	6	6
4	7	7	7	7	7	7	7	7	6	7
5	7	6	6	7	7	6	7	7	6	6
6	6	7	6	7	7	6	7	6	7	6
7	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
8	5	7	7	6	6	6	5	6	5	6

9	7	7	7	7	6	7	7	7	7	7
10	6	5	4	6	4	5	7	6	6	6
11	7	7	6	7	7	7	7	6	6	7
12	6	5	6	5	6	5	6	7	7	6
13	6	6	6	6	6	6	7	6	6	6
14	7	6	7	6	6	6	6	6	6	6
15	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5
16	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7
17	7	7	6	7	7	7	6	6	6	7
18	7	6	6	6	6	6	7	6	6	7
19	6	6	6	7	6	6	6	6	6	6
20	7	7	7	7	5	6	7	6	6	7

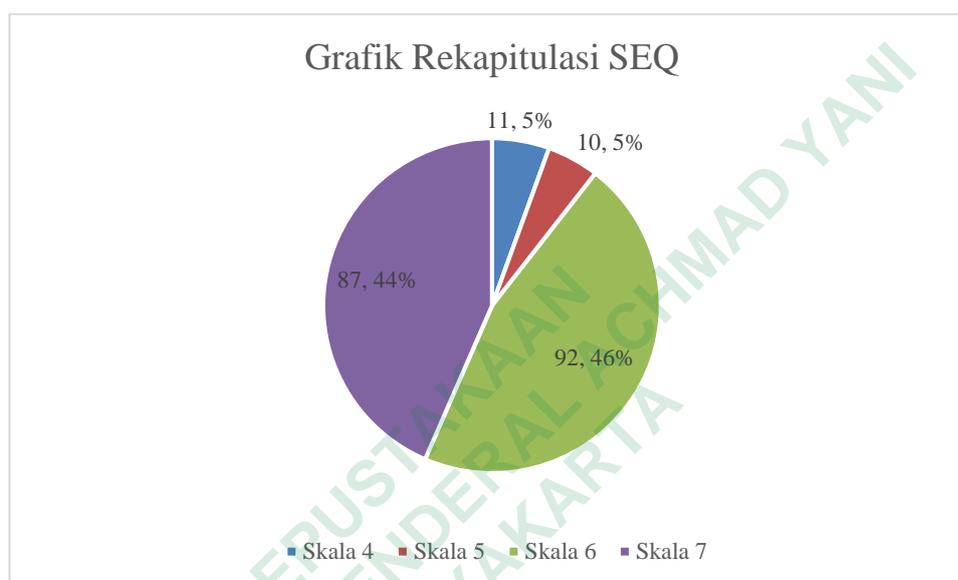
R = Responden

Q = Question

Tabel 3. Rekapitulasi *Single Ease Question*

No.	Daftar Tugas	Skala						
		1	2	3	4	5	6	7
1	Daftar Akun				1	1	8	10
2	Melihat detail wisata hits				1	2	7	10
3	Melihat detail hotel & penginapan				2		10	8
4	Melihat detail paket trip				1	1	7	11
5	Melakukan pemesanan jeep				2	1	9	8
6	Memilih paket <i>trip</i>				1	2	10	7
7	Memilih tanggal dan waktu <i>trip</i>				1	1	6	12
8	Melihat rincian pembayaran				1		12	7
9	Memilih metode pembayaran				1	1	13	5
10	Melihat detail pesanan yang sudah dilakukan					1	10	9
Jumlah					11	10	92	87
Total Suara		200						

Berikut adalah hasil rekapitulasi *Single Ease Question* yang dibuat dalam bentuk *pie chart*, responden memberikan 4 skala yaitu 4 (netral), 5 (cukup mudah), 6 (mudah) dan 7 (sangat mudah). Sebagian besar responden skala 6 & 7 yang berarti prototype pemesanan jeep ini sangat mudah untuk di gunakan sebagaimana terlihat pada Gambar 4.39.



Gambar 4. 39 Grafik Rekapitulasi *SEQ*

4.5.2 *System Usability Scale (SUS)*

System Usability Scale merupakan kuesioner yang digunakan untuk mengukur tingkat kepuasan pengguna terhadap *prototype* pemesanan *jeep lava tour*. Terdapat 10 pertanyaan pada metode ini dimana pertanyaan pada nomor ganjil yaitu 1,3,5,7,9 merupakan pertanyaan positif, sedangkan untuk pertanyaan nomor genap yaitu 2,4,6,8,10 merupakan pertanyaan negatif.

Pada metode *SUS* menggunakan skala 1-5, berikut keterangan skala pada *SUS*:

1. Skala 1 : Sangat Tidak Setuju
2. Skala 2 : Tidak Setuju
3. Skala 3 : Netral
4. Skala 4 : Setuju
5. Skala 5 : Sangat Setuju

Terdapat beberapa aturan saat menggunakan *System Usability Scale (SUS)*.

Aturan tersebut berlaku dalam penghitungan skor kuesioner sebagai berikut:

1. Untuk setiap pertanyaan bernomor ganjil, skor yang di dapatkan dari responden akan dikurangi 1.
2. Untuk setiap pertanyaan bernomor genap, skor akhir di dapatkan dari nilai 5 dikurangi skor pertanyaan dari responden.
3. Skor SUS yang di dapat dari hasil penjumlahan skor setiap pertanyaan kemudian akan di kali 2,5.

Tabel 4. Pertanyaan *System Usability Scale*

No.	Pertanyaan	Skala				
		1	2	3	4	5
		STS	TS	N	S	SS
1.	Apakah anda berpikir akan memakai aplikasi ini lagi ?					
2.	Apakah anda merasa aplikasi ini sulit untuk digunakan ?					
3.	Apakah anda merasa aplikasi ini mudah untuk digunakan ?					
4.	Apakah anda membutuhkan bantuan teknisi dari orang lain saat menggunakan menggunakan aplikasi ini ?					
5.	Apakah anda merasa fitur-fitur yang ada di dalam aplikasi berjalan semestinya?					
6.	Apakah anda merasa terdapat banyak hal yang tidak sesuai pada aplikasi tersebut ?					
7.	Apakah anda merasa orang lain dapat memahami cara					

	menggunakan aplikasi ini dengan tepat?					
8.	Apakah anda merasa aplikasi ini membingungkan?					
9.	Apakah anda merasa tidak ada hambatan dalam menggunakan aplikasi ini?					
10.	Apakah anda perlu belajar banyak hal sebelum bisa menggunakan aplikasi ini?					

Tabel 5. Skor Asli System Usability Scale

R	Skor Asli									
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10
1	4	2	5	2	5	2	5	2	4	2
2	4	2	5	2	3	2	3	3	4	4
3	4	2	5	2	4	2	4	2	4	2
4	5	1	5	1	5	1	5	1	5	1
5	4	2	5	2	4	2	4	2	4	2
6	5	2	5	1	4	1	4	1	5	2
7	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2
8	4	2	5	2	4	4	4	2	4	2
9	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2
10	4	2	4	2	4	2	4	2	2	2
11	5	2	5	3	5	2	5	1	4	3
12	4	2	4	2	4	3	4	2	5	2
13	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2
14	3	2	4	2	3	2	3	2	4	2
15	4	2	4	4	5	2	4	2	4	2
16	5	1	5	1	5	1	4	1	5	2
17	5	1	5	2	4	1	5	2	4	1
18	4	2	4	2	4	2	4	2	3	3
19	4	2	4	2	4	2	4	2	2	2

20	5	1	5	1	5	1	5	1	5	1
----	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

R = Responden

Q = *Question*

Tabel 6. Hasil Hitung *System Usability Scale*

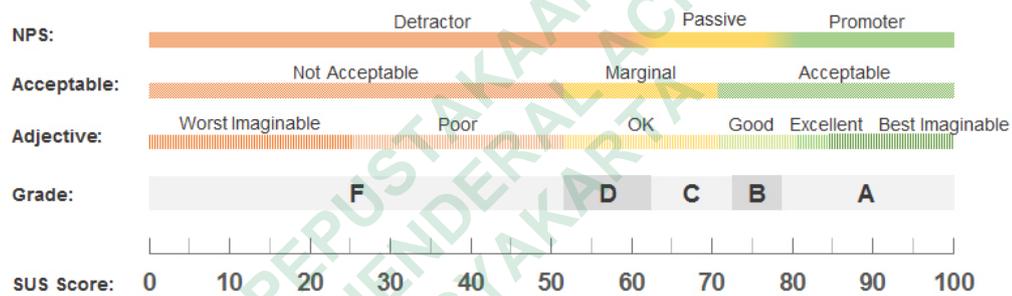
R	Skor Asli										Jumlah	Nilai (Jumlah × 2,5)
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Q7	Q8	Q9	Q10		
1	3	3	4	3	4	3	4	3	3	3	33	83
2	3	3	4	3	2	3	2	2	3	1	26	65
3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	31	78
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	100
5	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	31	78
6	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	36	90
7	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	75
8	3	3	4	3	3	1	3	3	3	3	29	73
9	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	75
10	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	28	70
11	4	3	4	2	4	3	4	4	3	2	33	83
12	3	3	3	3	3	2	3	3	4	3	30	75
13	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	75
14	2	3	3	3	2	3	2	3	3	3	27	68
15	3	3	3	1	4	3	3	3	3	3	29	73
16	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	38	95
17	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	36	90
18	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	28	70
19	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	28	70
20	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40	100
Skor Rata-Rata (Hasil Akhir)												79

R = Responden

Q = *Question*

Kesimpulan yang di dapatkan dari *System Usability Scale (SUS)* setelah di lakukan perhitungan rata-rata skor dari data responden mendapatkan nilai rata-rata 79 sebagaimana terlihat pada table 6.

Hasil perhitungan menunjukkan skor akhir adalah 79 yang termasuk ke dalam peringkat baik dengan skala B yang artinya prototype pemesanan *jeep lava tour* dapat diterima dengan baik oleh pengguna. Range usability testing menurut Sauro dapat dilihat pada gambar



Gambar 4. 40 Range System Usability Scale (Sauro)