

## BAB IV

### HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Gambaran Umum Responden

Dalam penelitian ini, dilakukan penyebaran kuesioner kepada 40 responden yang terdiri dari 30 mahasiswa/i Unika Soegijapranata dan 10 dosen atau staff pengajar Unika Soegijapranata yang menggunakan mobil dan memarkirkan mobilnya di area parkir *basement* Gedung Thomas Aquinas Unika Soegijapranata. Penyebaran kuesioner ini dilakukan pada tahap persuasi atau *persuasion stage*, di mana para responden mengisi kuesioner dan memberikan pendapat atau sarannya terhadap aplikasi *mobile* berbentuk *mock up* sistem parkir tersebut.

##### 4.1.1. Gambaran Umum Responden berdasarkan Usia

Gambaran umum responden berdasarkan usia dikelompokkan dengan rentang skala sebagai berikut :

$$Rs = \frac{\text{Usia Maksimum} - \text{Usia Minimum}}{\text{Kelas Interval}} = \frac{60 - 18}{2} = 21$$

Kelas Interval dibagi menjadi 2 karena disesuaikan dengan pemilihan 2 kriteria profesi responden, yaitu mahasiswa dan staff / dosen Unika Soegijapranata.

Tabel 4.1

Gambaran Umum Responden berdasarkan Usia

No.	Keterangan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1.	Usia		
	a. 18 – 39	30	75
	b. 39.1 – 60	10	25
	Total	40	100

Sumber : Data primer yang diolah (2019)

Berdasarkan hasil kuesioner yang telah dilakukan, mayoritas responden berusia antara 18 – 32 tahun, dengan jumlah responden 30 orang (75%), dan minoritas responden berusia antara 32.1 – 46 tahun, dengan jumlah responden 1 orang (2.5%).

#### 4.1.2. Gambaran Umum Responden berdasarkan Jenis Kelamin

Gambaran umum responden berdasarkan jenis kelamin sebagai berikut :

Tabel 4.2

Gambaran Umum Responden berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Keterangan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
2.	Jenis Kelamin		
	a. Pria	28	70
	b. Wanita	12	30
	Total	40	100

Sumber : Data primer yang diolah (2019)

Berdasarkan tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berjenis kelamin pria, dengan jumlah responden sebanyak 28 orang (70%).

#### 4.1.3. Gambaran Umum Responden berdasarkan Pekerjaan

Gambaran umum responden berdasarkan pekerjaan sebagai berikut :

Tabel 4.3

##### Gambaran Umum Responden berdasarkan Pekerjaan

No.	Keterangan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
3.	Pekerjaan		
	a. Mahasiswa	30	75
	b. Staff / Dosen	10	25
	Total	40	100

Sumber : Data primer yang diolah (2019)

Berdasarkan tabel di atas, responden merupakan mahasiswa, dengan jumlah 30 orang (75%) dan staff atau dosen berjumlah 10 orang (25%).

#### 4.1.4. Gambaran Umum Responden berdasarkan Penggunaan Mobil Pada Saat ke Kampus

Gambaran umum responden berdasarkan penggunaan mobil pada saat ke kampus sebagai berikut :

Tabel 4.4

##### Gambaran Umum Responden berdasarkan Penggunaan Mobil Pada Saat ke Kampus

No.	Keterangan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
4.	Penggunaan mobil pada saat ke kampus :		
	a. Ya	22	55
	b. Kadang-kadang	18	45
	c. Tidak	0	0
	Total	40	100

Sumber : Data primer yang diolah (2019)

Berdasarkan tabel di atas, mayoritas responden selalu menggunakan mobil pada saat ke kampus berjumlah 22 orang (55%) dan responden yang kadang-kadang menggunakan mobil pada saat ke kampus berjumlah 18 orang (45%).

#### **4.2. Hasil Analisis Data dan Pembahasan**

Pada bagian ini akan dianalisis dan dibahas terkait proses keputusan inovasi, yaitu *knowledge stage* (tahap pengetahuan), *persuasion stage* (tahap persuasi), dan *decision stage* (tahap keputusan).

##### **4.2.1. Knowledge stage (Tahap Pengetahuan)**

Pada tahap ini, dilakukan identifikasi lahan parkir melalui tahapan observasi area parkir *basement* Gedung Thomas Aquinas. Pada Tabel 1.1 ditunjukkan jumlah slot parkir mobil *basement* Gedung Thomas Aquinas yang memiliki slot paling besar adalah B1A sejumlah 36 slot, kemudian B2 sejumlah 29 slot, B2A sejumlah 27 slot, dan B3 sejumlah 15 slot. Pada penelitian ini dipilih 2 lantai *basement* sebagai slot *booking* parkir yaitu B1A, B2, dan B3. Slot parkir B1A dan B2 digunakan sebagai slot parkir berbayar *booking*, sedangkan slot parkir B2A akan digunakan sebagai slot parkir berbayar *non-booking* dan B3 digunakan sebagai slot parkir untuk para pengendara yang tidak bisa parkir dikarenakan slot parkir yang telah di-*booking* masih ditempati oleh pengendara yang belum memindahkan mobilnya alias tidak taat peraturan.

Pada tahap ini juga dilakukan observasi pada area parkir *basement* Gedung Thomas Aquinas pada tabel 1.4, khususnya pada slot parkir B1A dan B2.

Tabel 4.5

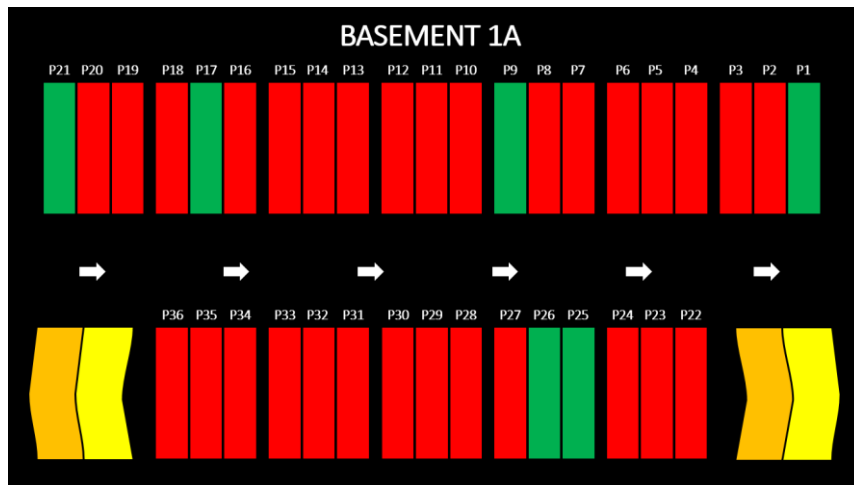
Kapasitas Area Parkir *Basement* B1A dan B2 Gedung Thomas Aquinas Senin, 16 September 2019 – Jumat, 20 September 2019

HARI	JAM PARKIR	JUMLAH MOBIL YANG PARKIR		TOTAL MOBIL PARKIR / 3 JAM	TOTAL MOBIL PARKIR / HARI	TOTAL MOBIL PARKIR
		B1A	B2			
SENIN	07.30 - 10.30	34	25	59	186	917
	10.30 - 13.30	36	27	63		
	13.30 - 16.30	36	28	64		
SELASA	07.30 - 10.30	34	27	61	190	
	10.30 - 13.30	36	29	65		
	13.30 - 16.30	36	28	64		
RABU	07.30 - 10.30	34	27	61	181	
	10.30 - 13.30	33	26	59		
	13.30 - 16.30	36	25	61		
KAMIS	07.30 - 10.30	34	25	59	186	
	10.30 - 13.30	36	27	63		
	13.30 - 16.30	36	28	64		
JUMAT	07.30 - 10.30	34	24	58	174	
	10.30 - 13.30	34	25	59		
	13.30 - 16.30	33	24	57		
<b>Rata-Rata Mobil Parkir</b>		35	26		183	

Sumber : Data primer yang diolah (2019)

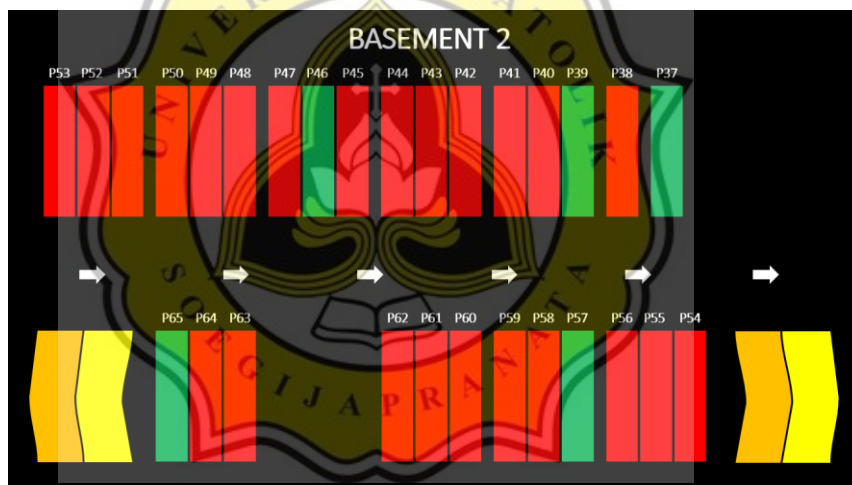
Berdasarkan hasil observasi area parkir *basement* Gedung Thomas Aquinas pada hari Senin, 16 September 2019 hingga Jumat, 20 September 2019, terlihat bahwa total mobil yang parkir dalam kurun waktu 5 hari atau senin hingga jumat pukul 07.30 – 16.30 tersebut mencapai 917 mobil.

Lalu terkait dengan *layout* lahan parkir, berikut merupakan gambaran atau *layout* lahan parkir *basement*, khususnya B1A dan B2 Gedung Thomas Aquinas berdasarkan observasi yang telah dilakukan :



Gambar 4.1 Layout Basement 1A Gedung Thomas Aquinas

Sumber : Data primer yang diolah (2019)



Gambar 4.2 Layout Basement 2 Gedung Thomas Aquinas

Sumber : Data primer yang diolah (2019)

Keterangan : Warna hijau = Slot kosong

Warna merah = Slot terisi

Warna kuning = Jalur penghubung antar area parkir *basement*

Gambar 4.1 dan 4.2 di atas menunjukkan *layout* lahan parkir pada *basement* 1 dan *basement* 2A. Pada B1, jumlah slot parkir adalah 36 slot dan B2A jumlah slot parkir adalah 29 slot, sehingga totalnya terdapat 65 slot parkir. Pada gambar di atas juga menunjukkan bahwa setiap slot parkir terdapat nomor parkir, sehingga mudah dalam pengidentifikasiannya. Warna merah menunjukkan bahwa slot parkir telah terisi mobil, sedangkan warna hijau menunjukkan bahwa slot parkir tidak terisi mobil dan warna kuning muda dan tua menunjukkan jalur atau jalan spiral untuk mobil yang menghubungkan antar *basement*.

Setelah observasi, dilakukan tahapan wawancara terhadap Kepala Keamanan Unika Soegijapranata, Bapak Suparmin. Pada tahapan tersebut, didapatkan informasi terkait implementasi sistem parkir, peraturan penggunaan, dan kondisi atau situasi pada area parkir *basement* Gedung Thomas Aquinas.

Terkait implementasi sistem parkir pada area parkir *basement* Gedung Thomas Aquinas, Kepala Keamanan Unika Soegijapranata, Bapak Suparmin menjelaskan bahwa pada kawasan Gedung Thomas Aquinas terdapat 2 Pos, yaitu Pos B merupakan pintu masuk Gedung Thomas Aquinas dan Pos C merupakan *basement* Gedung Thomas Aquinas. Masing-masing Pos dijaga oleh 1 satpam. Kemudian jika slot parkir sudah full, maka satpam Pos C akan berkoordinasi dengan satpam Pos B untuk menutup pintu masuk parkir *basement* Gedung Thomas Aquinas. Dalam hal penjagaan dan pengawasan, pada pukul 07.00 – 15.00 di Pos C dijaga oleh 1 satpam dengan 1 *shift* kerja, sedangkan Pos B dijaga oleh 1 satpam dengan 3 *shift* kerja selama 24 jam.

Lalu terkait peraturan penggunaan pada area parkir *basement* Gedung Thomas Aquinas, Kepala Keamanan Unika Soegijapranata, Bapak Suparmin menjelaskan bahwa penggunaannya relatif bebas, tidak ada distribusi lahan parkir, dan hanya menyediakan tempat parkir saja. Kemudian pada lahan parkir B1 digunakan khusus oleh jajaran rektorat dan pengajar, sedangkan lahan parkir B1A, B2, B2A, dan B3 digunakan oleh umum atau bebas.

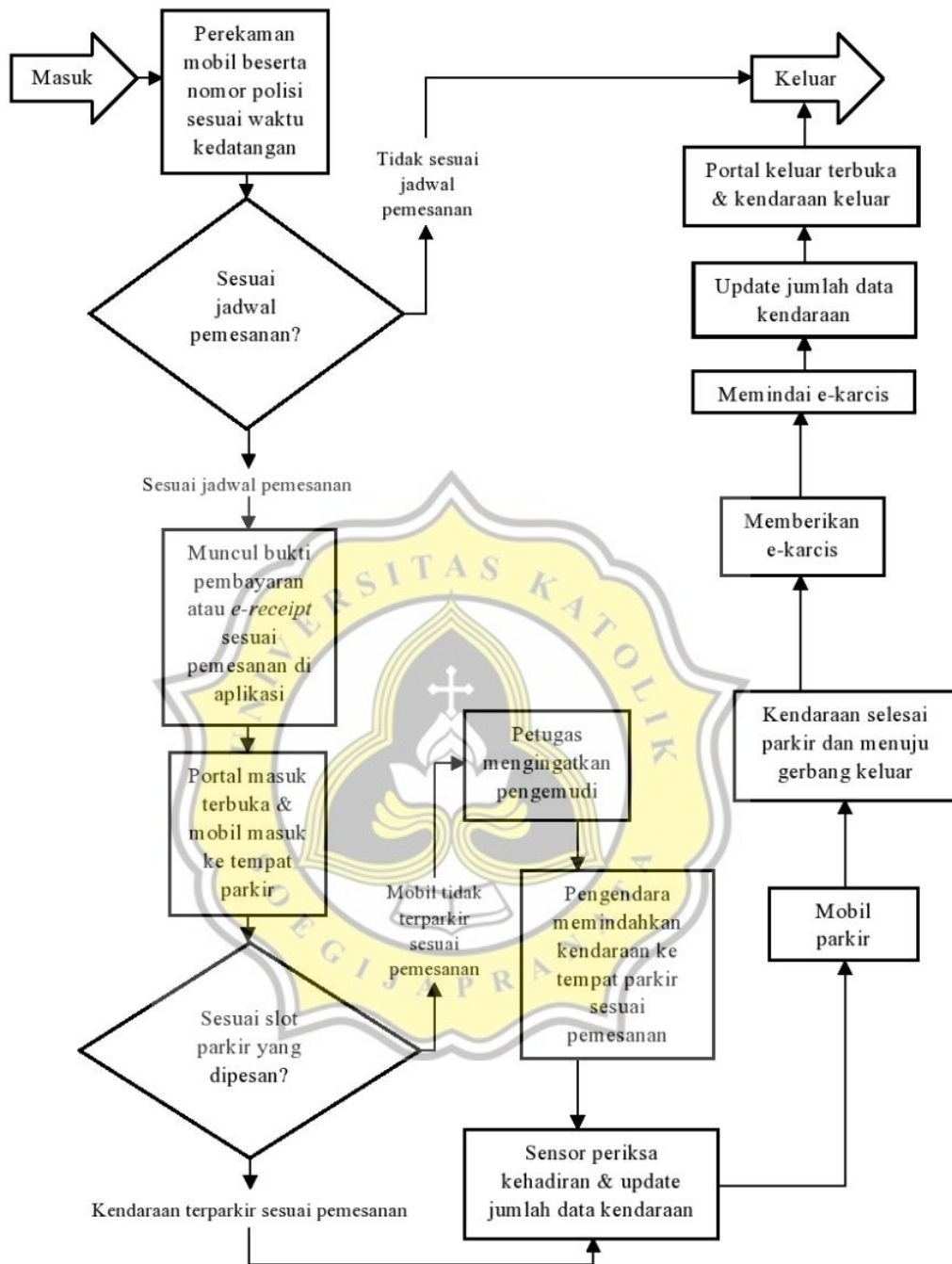
Terkait kondisi atau situasi pada area parkir *basement* Gedung Thomas Aquinas, Kepala Keamanan Unika Soegijapranata, Bapak Suparmin menjelaskan bahwa kondisinya aman dan terkendali. Pada bulan awal semester baru biasanya terjadi kepadatan, sehingga penjagaan parkir lebih ekstra. Lalu pada pukul 07.00 – 08.00 adalah jam padat dan titik puncak macet pada pukul 07.30, dan pukul 13.00 biasanya tempat parkir sudah mulai tidak padat. Terkait dengan penggunaan B1, jika lahan parkir di B1 sudah tidak padat, maka dapat digunakan untuk umum.

Dengan permasalahan jam-jam padat parkir mobil di Gedung Thomas Aquinas dan berakibat timbulnya antrian parkir dan banyak pengendara yang waktunya terbuang sia-sia untuk mencari parkir dan juga berdampak pada polusi udara dari pembuangan gas mobil pengendara tersebut, maka solusi dari permasalahan tersebut adalah rancangan sistem aplikasi *mobile booking* parkir mobil yang berada di area parkir *basement* Gedung Thomas Aquinas Unika Soegijapranata. Dengan adanya penerapan sistem *booking* parkir melalui aplikasi di *smartphone*, yang diharapkan dapat mengurangi kepadatan dan kemacetan lalu lintas, mengefisiensi waktu dan tenaga dari pengendara, dan bahan bakar dari mobil pengendara tersebut, serta mengurangi polusi udara akibat pembuangan gas mobil pengendara di area parkir *basement* Gedung Thomas Aquinas.

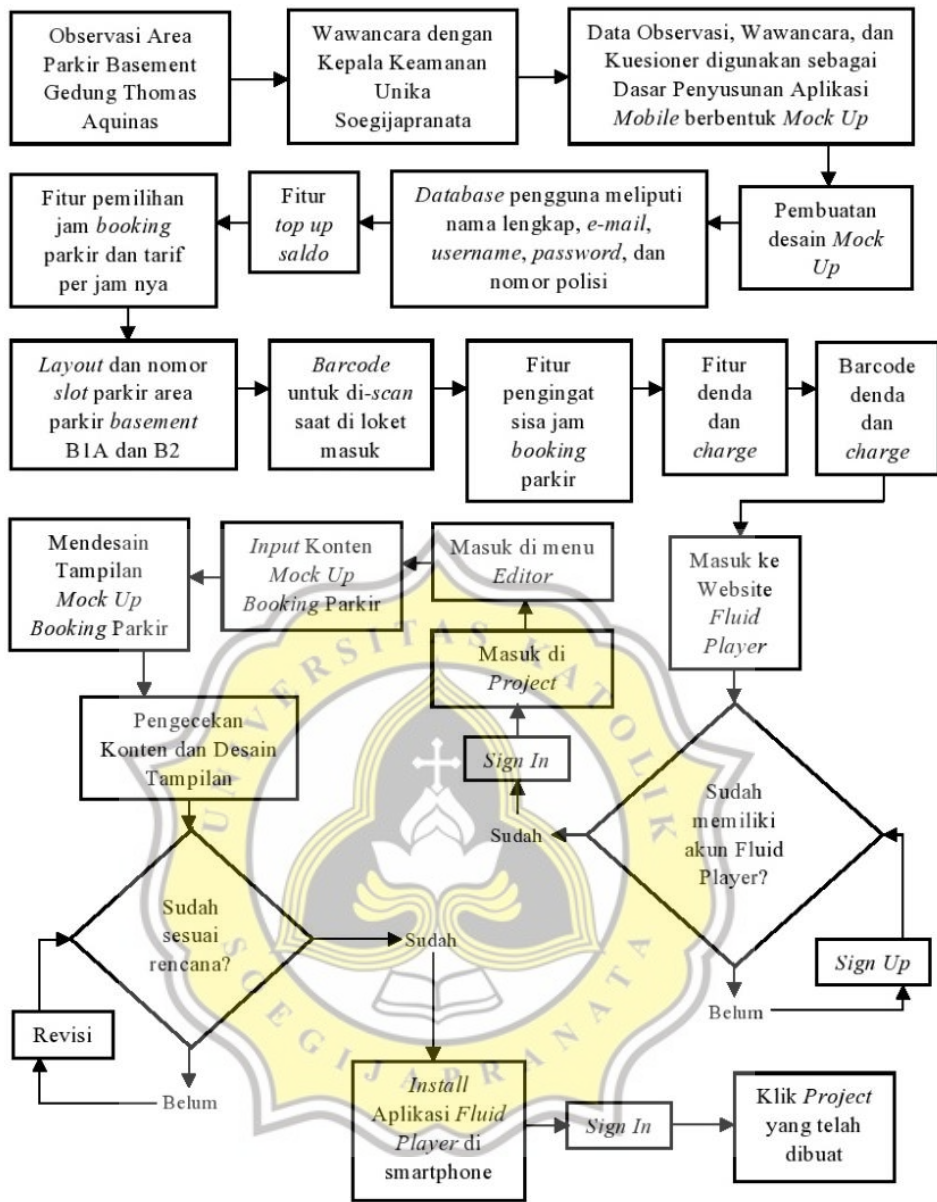
Terkait dengan penyusunan atau pembuatan aplikasi *mobile booking* parkir tersebut, yang akan dibuat merupakan contoh visualisasi atau gambaran aplikasi *mobile booking* parkir atau yang dinamakan *mock up*. *Mock Up* tersebut juga merupakan bentuk penyederhanaan dari aplikasi *mobile booking* parkir yang berbentuk *dummy* atau belum ada basis datanya.

Berikut merupakan alur proses kerja di area parkir *basement* Gedung Thomas Aquinas pada Gambar 4.3 dan alur proses pembuatan *mock up* pada Gambar 4.4 :





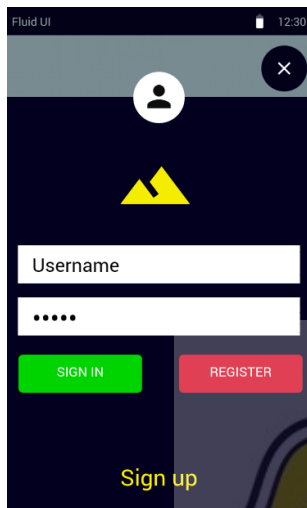
Gambar 4.3 Alur Proses Kerja di Area Parkir *Basement* Gedung Thomas Aquinas



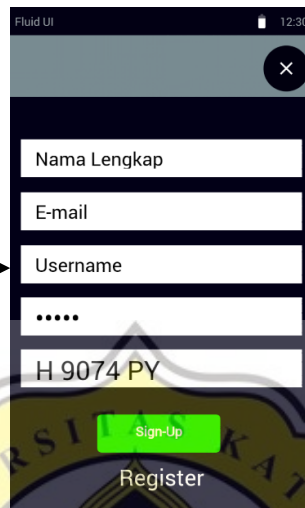
Gambar 4.4 Alur Pembuatan *Mock Up*

Berikut merupakan tampilan atau gambar alur *mock up booking* parkir sebelum direvisi :

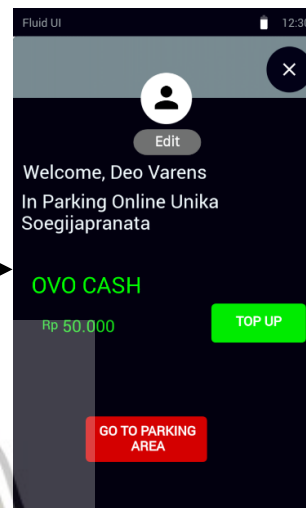
Berikut merupakan Gambar Alur Pendaftaran Akun Baru / *Login* Akun



Gambar 4.5 Halaman *register / sign in* akun

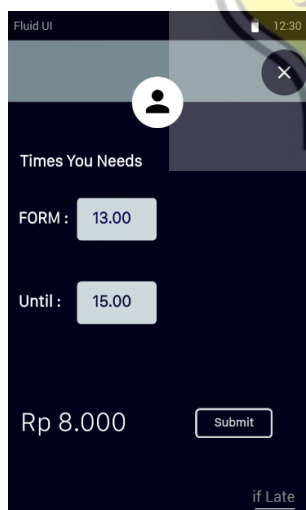


Gambar 4.6 Halaman *form* informasi data diri dan mobil

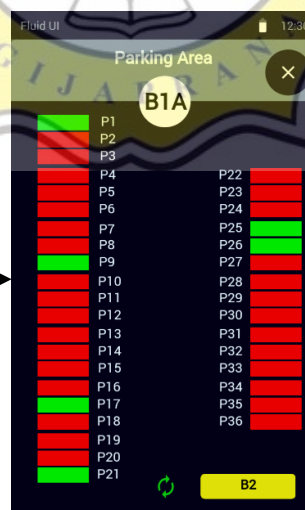


Gambar 4.7 Halaman selamat datang, *top up*, dan *go to parking area*

Berikut merupakan Gambar Alur Pemesanan Jam Parkir dan *Slot* Parkir



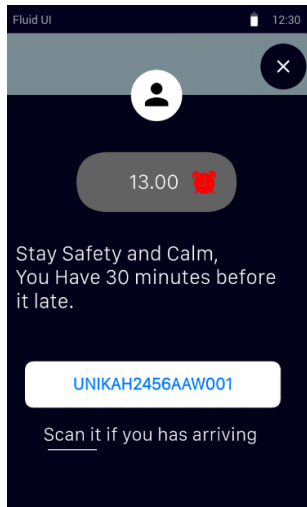
Gambar 4.8 Halaman pemilihan jam parkir



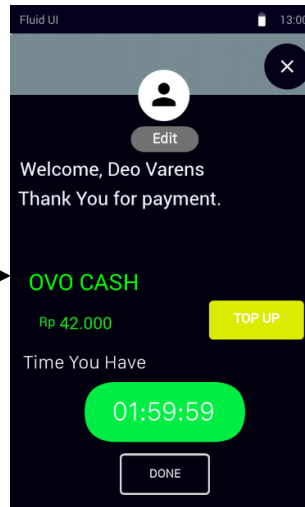
Gambar 4.9 Halaman *layout* area parkir B1A



Gambar 4.10 Halaman *layout* area parkir B2

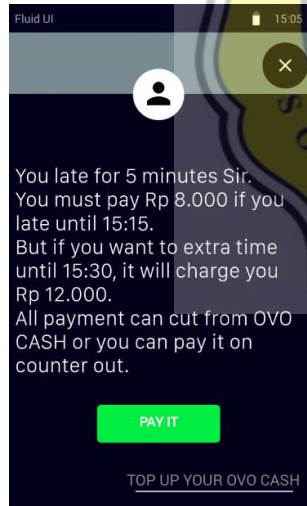


Gambar 4.11 Halaman *barcode*

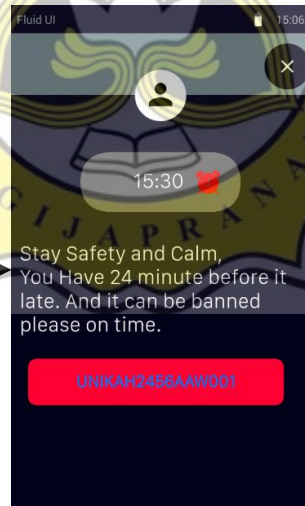


Gambar 4.12 Halaman terima kasih, sisa saldo OVO, sisa waktu parkir

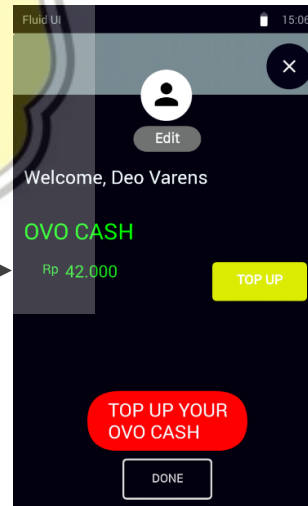
Berikut merupakan Gambar Alur Parkir Pengemudi yang Keluar Tidak Tepat Waktu



Gambar 4.13 Halaman informasi jika terlambat keluar parkir dan pilihan perpanjangan waktu parkir



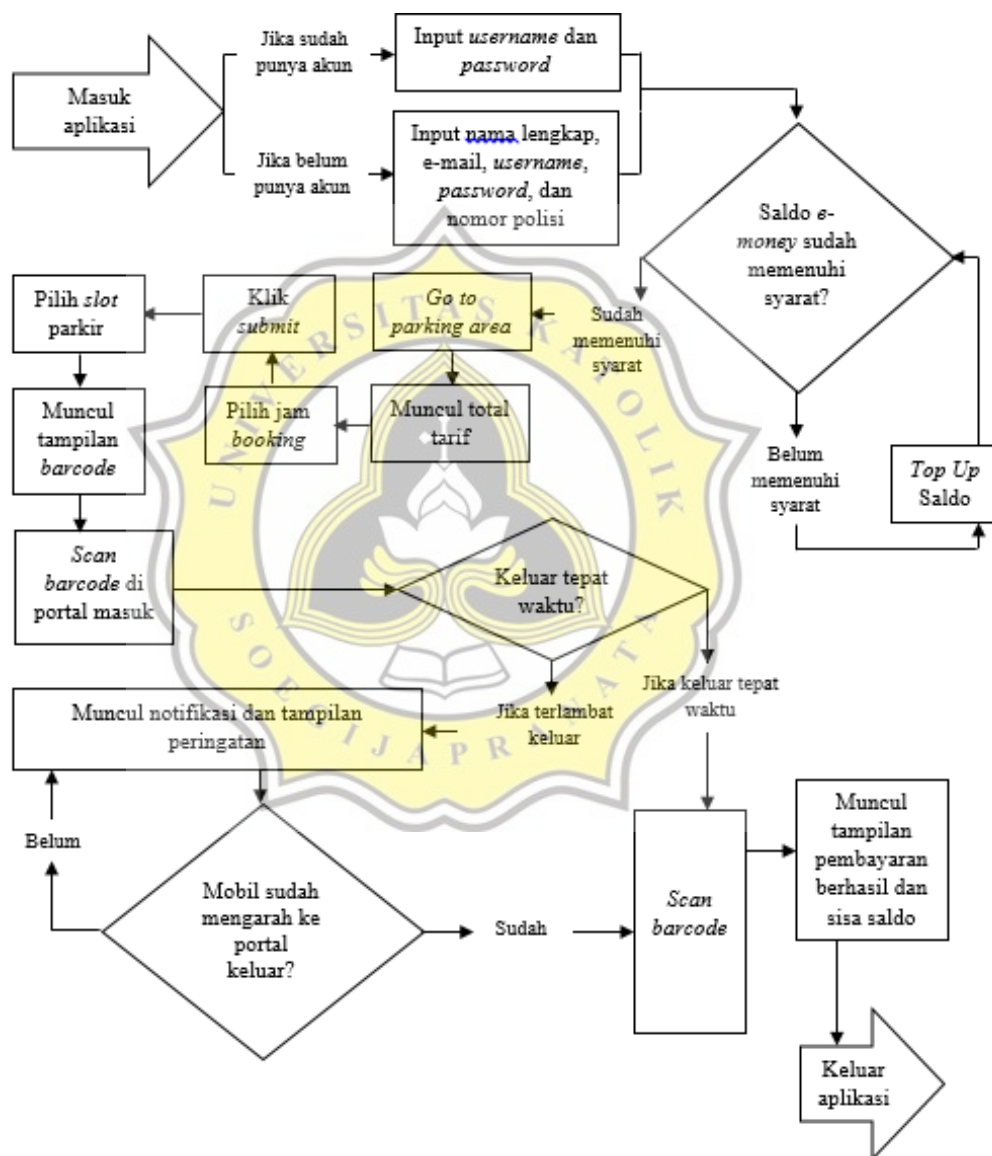
Gambar 4.14 Halaman informasi sisa waktu perpanjangan parkir dan *barcode*



Gambar 4.15 Halaman sisa saldo OVO dan pilihan *top up* saldo OVO

Kemudian, setelah mendesain tampilan bentuk *mock up*, maka dapat disusun terkait alur proses kerja dari penggunaan aplikasi *mobile booking* parkir berbentuk *mock up*.

Berikut merupakan alur proses kerja dari penggunaan aplikasi *mobile booking* parkir berbentuk *mock up* pada Gambar 4.16 :



Gambar 4.16 Alur Proses Penggunaan Aplikasi *Mobile Booking* Parkir Berbentuk *Mock Up* Sebelum Revisi

#### 4.2.2. *Persuasion stage (Tahap Persuasi)*

Berikut merupakan hasil kuesioner dari responden terkait uji reaksi pasar atau respon pasar potensial untuk aplikasi *mobile* berbentuk *mock up* tersebut.

Tabel 4.6

Hasil Kuesioner dari Responden Terkait Uji Reaksi Pasar atau Respon Pasar Potensial untuk Aplikasi *Mobile* berbentuk *Mock Up*

No.	Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
1.	Mudah / sulit penggunaan aplikasi <i>mobile</i> berbentuk <i>mock up</i> :		
	a. Mudah	37	92
	b. Sulit	3	8
	Total	40 orang	100 %
2.	Kelebihan dari aplikasi <i>mobile</i> berbentuk <i>mock up</i> :		
	a. Mudah dalam pengoperasiannya	24	52
	b. Layout yang simple	11	24
	c. Fitur lengkap	7	15
	d. Inovasi terbaru	1	2
	e. Mempermudah parkir	2	5
	f. Tidak tahu	1	2
Total	46 jawaban	100 %	
3.	Kekurangan dari aplikasi <i>mobile</i> berbentuk <i>mock up</i> :		
	a. Sulit dalam pengoperasiannya	3	7
	b. Layout kurang simple	6	14
	c. Fitur kurang lengkap	13	31

	d. Tarif mahal	5	13
	e. Tampilan kurang menarik	5	13
	f. Layout menu sederhana	1	2
	g. Interval waktu kurang bersahabat	2	5
	h. Sistem terlambat	1	2
	i. Denda tidak masuk akal	1	2
	j. Denda kurang mahal	1	2
	k. Tidak tahu	1	2
	l. Tidak ada	3	7
	Total	42 jawaban	100 %
4.	Layak / Tidak Aplikasi <i>Mobile</i> Berbentuk <i>Mock Up</i> tersebut diimplementasikan menjadi Aplikasi <i>Mobile</i> Sesungguhnya :		
	a. Layak	36	90
	b. Tidak layak	4	10
	Total	40 orang	100 %
5.	Saran aplikasi <i>mobile</i> berbentuk <i>mock up</i> :		
	a. Tarif direndahkan	5	11
	b. Diperbolehkan keluar masuk slot parkir selama masih dalam jam booking parkir	1	2
	c. Tidak ada	6	13
	d. Diberi promo parkir	1	2
	e. Melakukan improvisasi	2	5
	f. Meningkatkan kualitas layanan	1	2

	g. Penambahan fitur vallet	1	2
	h. Fitur jam lebih detail	5	11
	i. Dimatangkan kembali	1	2
	j. Segera diterapkan	1	2
	k. Tarif denda lebih tinggi	1	2
	l. Tampilan dibuat lebih menarik	4	9
	m. Diperlukan sosialisasi dan uji coba selama	2	5
	n. Tampilan dibuat lebih simple	3	7
	o. Fitur diperlengkap	1	2
	p. Tanpa batasan waktu booking	1	2
	q. Denda diperlakukan bagi yang terlambat datang	1	2
	r. Penyederhanaan kata-kata atau instruksi	1	2
	s. Diperhatikan agar tidak tabrakan jam booking parkir antar pengguna	1	2
	t. Denda dikurangkan	2	5
	u. Denda dimahalin sedikit	1	2
	v. Kurang tepat jika dilakukan di kampus	1	2
	w. Pertimbangkan waktu antara booking dan keluar terlambat	1	2
	x. Pertimbangkan biaya pegawai	1	2
	y. Penambahan fitur pembatalan booking	1	2
	Total	46 jawaban	100 %
6.	Media untuk mengetahui produk aplikasi <i>mobile booking</i> parkir :		



7.	a. Media Sosial	32	76
	b. Website	6	14
	c. Brosur	3	7
	d. Pengumuman resmi dari Universitas	1	3
	Total	42 jawaban	100 %
	Media untuk mengunduh aplikasi <i>mobile booking</i> parkir :		
	a. Website	4	10
	b. Google Play Store / App Store	36	90
	Total	40 jawaban	100 %

Sumber : Data primer yang diolah (2019)

Berdasarkan tabel di atas, terkait mudah atau sulitnya penggunaan aplikasi *mobile* berbentuk *mock up*, mayoritas responden berjumlah 37 orang (92%) mengatakan bahwa penggunaan aplikasi *mobile* berbentuk *mock up* mudah dan responden berjumlah 3 orang (8%) mengatakan bahwa penggunaan aplikasi *mobile* berbentuk *mock up* sulit.

Berdasarkan kelebihan aplikasi *mobile* berbentuk *mock up*, mayoritas responden menjawab mudahnya dalam pengoperasian (52%), dan sisanya menjawab layout yang simple (24%), fitur lengkap (15%), mempermudah parkir (5%), inovasi terbaru (2%), dan tidak tahu (2%).

Berdasarkan kekurangan aplikasi *mobile* berbentuk *mock up*, mayoritas responden menjawab fitur kurang lengkap (31%), dan sisanya menjawab layout kurang simple (14%), tarif mahal (13%), tampilan kurang menarik (13%), sulit dalam pengoperasiannya (7%), tidak ada (7%), interval waktu kurang bersahabat (5%), layout menu sederhana (2%), sistem terlambat (2%), denda tidak masuk akal (2%), denda kurang mahal (2%), dan tidak tahu (2%).

Berdasarkan layak atau tidaknya aplikasi *mobile* berbentuk *mock up* tersebut diimplementasikan menjadi aplikasi *mobile* sesungguhnya, mayoritas responden menjawab bahwa aplikasi *mobile* berbentuk *mock up* tersebut layak diimplementasikan menjadi aplikasi *mobile* sesungguhnya (90%) dan sisanya menjawab tidak layak (10%).

Berdasarkan saran terhadap aplikasi *mobile* berbentuk *mock up*, mayoritas saran dari responden mengatakan bahwa tidak ada saran untuk aplikasi *mobile* berbentuk *mock up* tersebut (13%), sisanya tarif direndahkan (11%), fitur jam lebih detail (11%), tampilan dibuat lebih menarik (9%), tampilan dibuat lebih simple (7%), melakukan improvisasi (5%), diperlukan sosialisasi dan uji coba (5%), dan diperbolehkan keluar masuk slot parkir selama masih dalam jam booking parkir, diberi promo parkir, meningkatkan kualitas layanan, penambahan fitur vallet, dimatangkan kembali, segera diterapkan, tarif denda lebih tinggi, fitur diperlengkap, tanpa batasan waktu booking, denda diperlakukan bagi yang terlambat datang, penyederhanaan kata-kata atau instruksi, diperhatikan agar tidak tabrakan jam booking parkir antar pengguna, tarif denda direndahkan, kurang tepat jika dilakukan di kampus, pertimbangkan waktu antara booking dan keluar terlambat, pertimbangkan biaya pegawai, penambahan fitur pembatalan booking masing-masing (2%).

Berdasarkan media untuk mengetahui produk aplikasi *mobile booking* parkir, mayoritas dari responden menjawab media sosial (76%), lalu website (14%), brosur (7%), dan pengumuman resmi dari Universitas (3%).

Berdasarkan media untuk mengunduh aplikasi *mobile booking* parkir, mayoritas dari responden menjawab Google Play Store / App Store (90%) dan website (10%).

Berdasarkan hasil dari kuesioner di atas, berikut merupakan hasil dan pembahasan kuesioner terhadap aplikasi *mobile* berbentuk *mock up* yang harus dilakukan perbaikan atau revisi :

Tabel 4.7

Hasil dan Pembahasan Kuesioner Terhadap Aplikasi *Mobile* Berbentuk *Mock Up* yang Harus Dilakukan Perbaikan atau Revisi

No.	Hasil dan Pembahasan
1.	Fitur diperlengkap
2.	Layout dibuat simple
3.	Tarif direndahkan
4.	Tampilan dibuat lebih menarik
5.	Diperlukan sosialisasi dan uji coba
6.	Diperbolehkan keluar masuk slot parkir selama masih dalam jam booking parkir
7.	Diberi promo parkir
8.	Penyederhanaan kata-kata atau instruksi

Berikut merupakan hasil dan pembahasan kuesioner terhadap aplikasi *mobile* berbentuk *mock up* yang tidak dilakukan perbaikan atau revisi :

Tabel 4.8

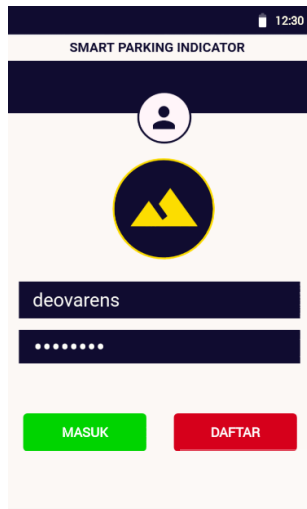
Hasil dan Pembahasan Kuesioner Terhadap Aplikasi *Mobile* Berbentuk *Mock Up* yang Tidak Dilakukan Perbaikan atau Revisi

No.	Hasil dan Pembahasan	Alasan
1.	Fitur jam lebih detail	Karena tarif dasar penghitungan parkir, berdasarkan satuan per jam dan menghindari kepadatan atau kemacetan mobil pada area parkir <i>basement</i> akibat kelalaian pengemudi yang belum mengeluarkan mobil pada waktunya, sehingga

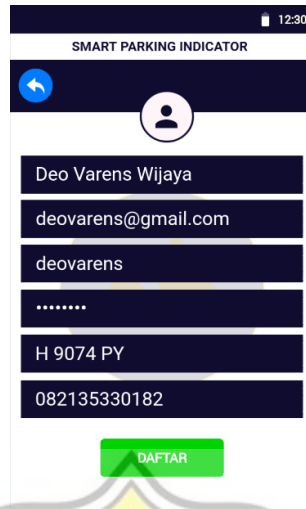
		mengganggu pengendara lain yang sudah memesan di <i>slot</i> parkir tersebut.
2.	Penambahan fitur vallet	Karena membutuhkan lebih banyak pegawai dan sudah ada fitur yang serupa diaplikasi lainnya.
3.	Tanpa batasan waktu booking	Karena jika tanpa batasan waktu, maka sistem jam <i>booking</i> akan kacau karena ketidakjelasan detail waktu <i>booking</i> pengguna tersebut.
4.	Denda diperlakukan bagi yang terlambat datang	Karena jika terlambat datang sudah menjadi resiko dari pengguna tersebut dan tarif <i>booking</i> akan terpotong secara otomatis pada saldo <i>e-money</i> pengguna.
5.	Penambahan fitur pembatalan booking	Karena penjualan <i>booking</i> parkir ini bersifat final. Sehingga agar terhindar dari masalah pembatalan, maka pengguna harus memastikan kembali detail pembelian sebelum melakukan pembayaran.

Kemudian, setelah data-data dari hasil dan pembahasan kuesioner terkait hal-hal yang harus dilakukan perbaikan dan tidak dilakukan perbaikan telah terkumpul, maka dapat disusun terkait *re-design* aplikasi *mobile booking* parkir berbentuk *mock up*. Berikut merupakan desain baru aplikasi *mobile booking* parkir berbentuk *mock up* pada Gambar 4.17 – Gambar 4.68 :

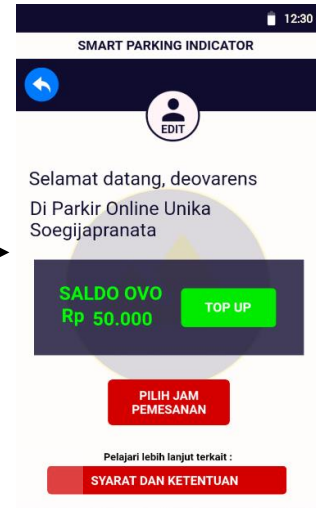
Berikut merupakan Gambar Alur Pendaftaran Akun Baru / *Login* Akun



Gambar 4.17 Halaman Pendaftaran / *Login*



Gambar 4.18 Halaman Pendaftaran Akun Baru

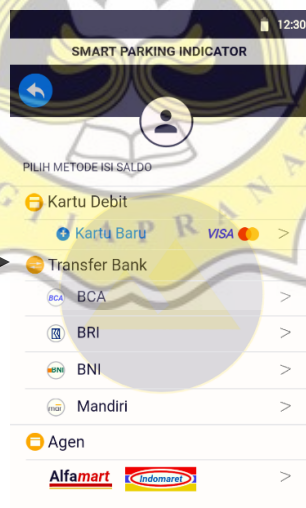


Gambar 4.19 Halaman Selamat Datang

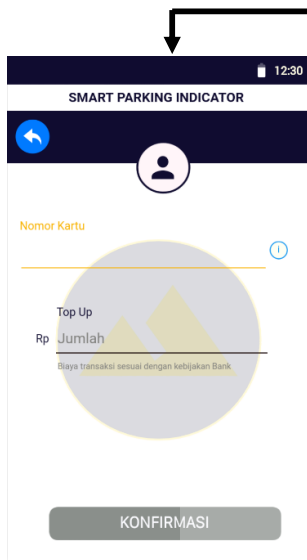
Berikut merupakan Gambar Alur *Top Up* Saldo OVO



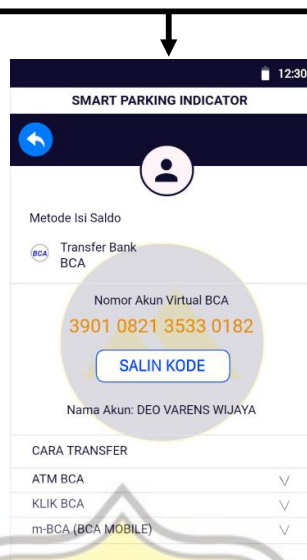
Gambar 4.20 Halaman Tombol *Top Up* Saldo



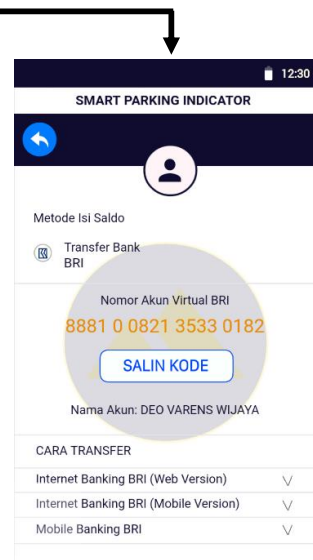
Gambar 4.21 Halaman Pilihan Metode Isi Saldo



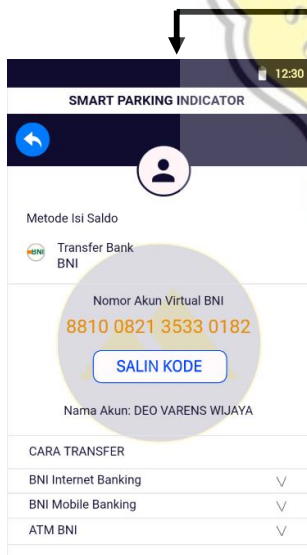
Gambar 4.22 Halaman Input Kartu Debit



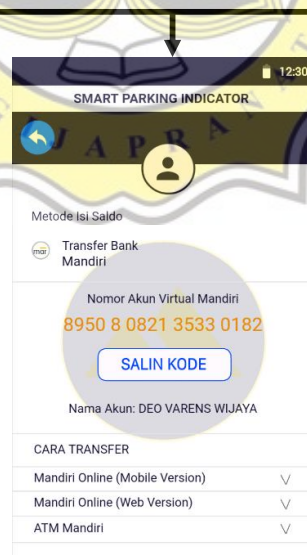
Gambar 4.23 Halaman Metode Isi Saldo



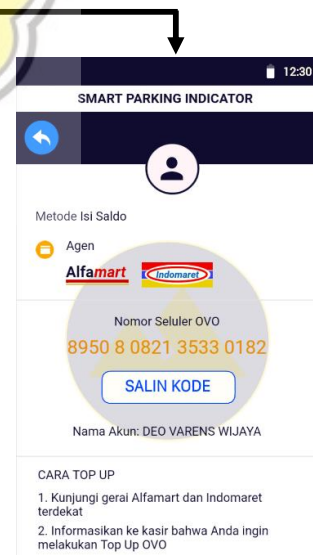
Gambar 4.24 Halaman Metode Isi Saldo



Gambar 4.25 Halaman Metode Isi Saldo Transfer BNI



Gambar 4.26 Halaman Metode Isi Saldo Transfer Mandiri

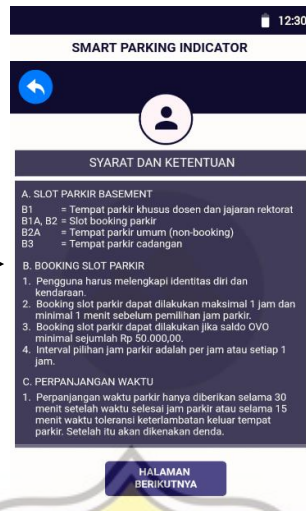


Gambar 4.27 Halaman Metode Isi Saldo melalui Alfamart / Indomaret

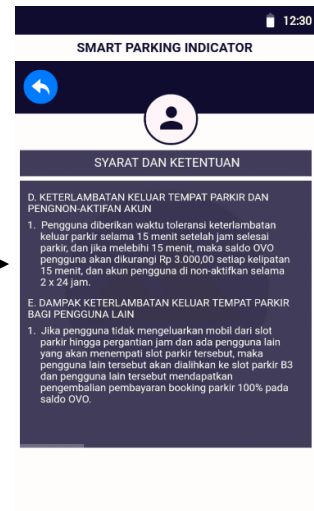
Berikut merupakan Gambar Alur Syarat dan Ketentuan



Gambar 4.28 Halaman Tombol Syarat dan Ketentuan



Gambar 4.29 Halaman Syarat dan Ketentuan

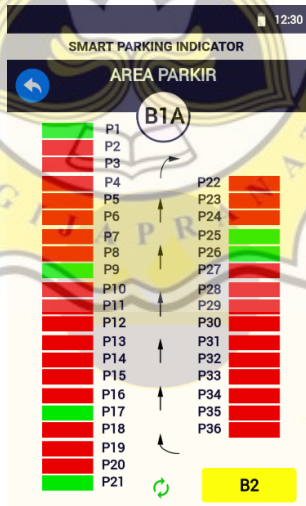


Gambar 4.30 Halaman Syarat dan Ketentuan

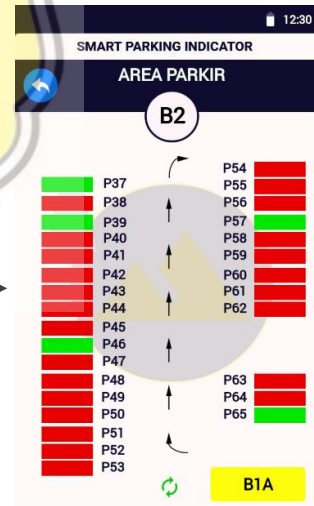
Berikut merupakan Gambar Alur Pemesanan Jam Parkir dan Slot Parkir



Gambar 4.31 Halaman Pemesanan Jam Parkir

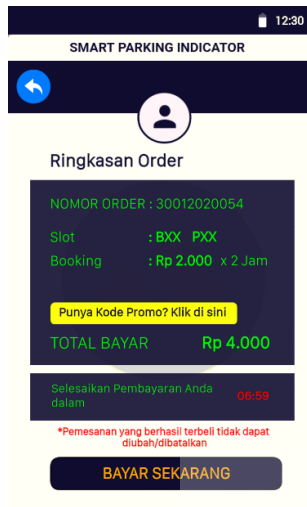


Gambar 4.32 Halaman Pemesanan Slot Parkir



Gambar 4.33 Halaman Pemesanan Slot Parkir

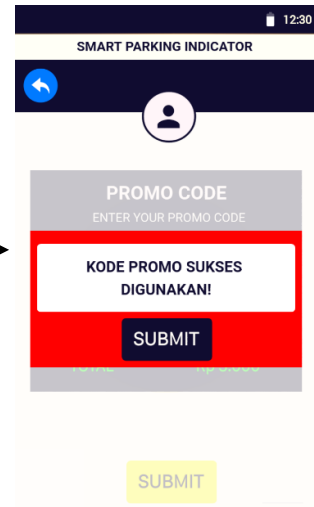
Berikut merupakan Gambar Alur Ringkasan Order dan Penggunaan Kode Promo



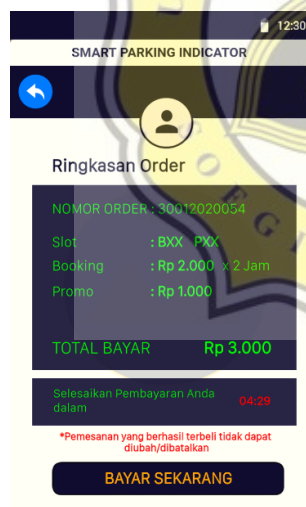
Gambar 4.34 Halaman Ringkasan Order



Gambar 4.35 Halaman Ringkasan Kode Promo



Gambar 4.36 Halaman Kode Promo Sukses digunakan



Gambar 4.37 Halaman Ringkasan Order setelah menggunakan Kode Promo



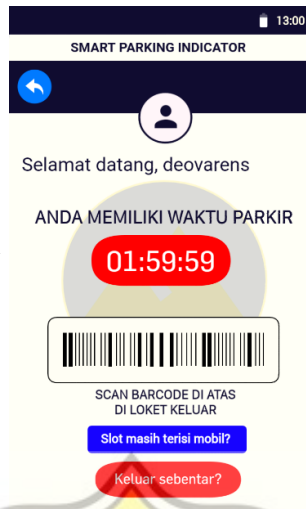
Gambar 4.38 Halaman Peringatan Jam *Booking* Parkir dan *Barcode*



Berikut merupakan Gambar Alur Parkir Pengguna yang Keluar Tepat Waktu



Gambar 4.39 Halaman Peringatan Jam Booking Parkir dan

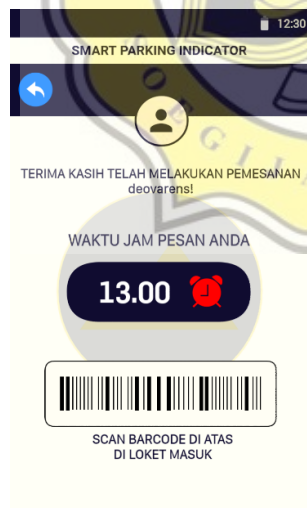


Gambar 4.40 Halaman Peringatan Sisa Waktu Parkir dan Barcode

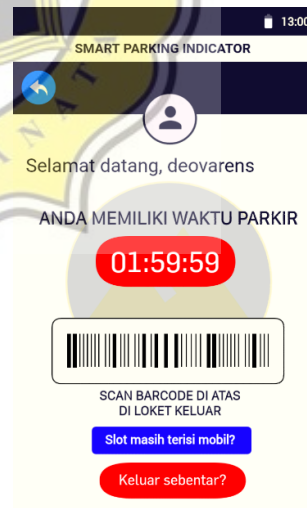


Gambar 4.41 Halaman Sisa Saldo OVO

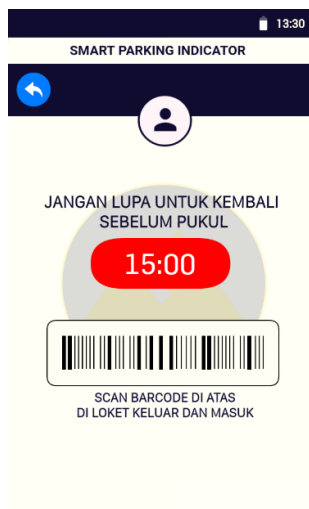
Berikut merupakan Gambar Alur Parkir Pengguna yang Keluar Tempat Parkir untuk Sementara Waktu



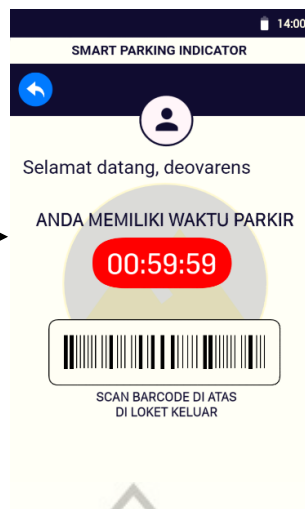
Gambar 4.42 Halaman Peringatan Jam Booking Parkir dan Barcode



Gambar 4.43 Halaman Tombol "Keluar Sebentar?"



Gambar 4.44 Halaman Peringatan untuk Kembali sebelum Jam *Booking* Parkir berakhir



Gambar 4.45 Halaman Peringatan Sisa Waktu Parkir dan *Barcode*

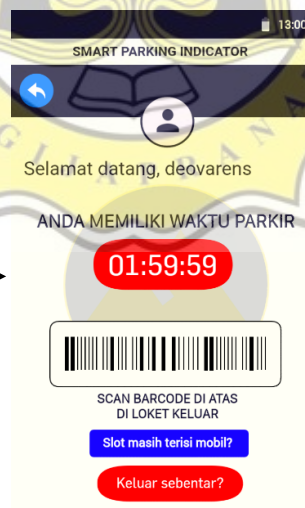


Gambar 4.46 Halaman Sisa Saldo OVO

Berikut merupakan Gambar Alur Parkir Pengemudi yang Keluar Tidak Tepat Waktu (15 menit Toleransi Keterlambatan)



Gambar 4.47 Halaman Peringatan Jam *Booking* Parkir dan *Barcode*



Gambar 4.48 Halaman Peringatan Sisa Waktu Parkir dan *Barcode*



Gambar 4.49 Halaman Peringatan Sisa Waktu Toleransi Keterlambatan Keluar Parkir



Gambar 4.50 Halaman Sisa Saldo OVO

Berikut merupakan Gambar Alur Parkir Pengemudi yang Keluar Tidak Tepat Waktu dan Melakukan Perpanjangan Booking



Gambar 4.51 Halaman Peringatan Jam *Booking* Parkir dan *Barcode*



Gambar 4.52 Halaman Peringatan Sisa Waktu Parkir dan *Barcode*



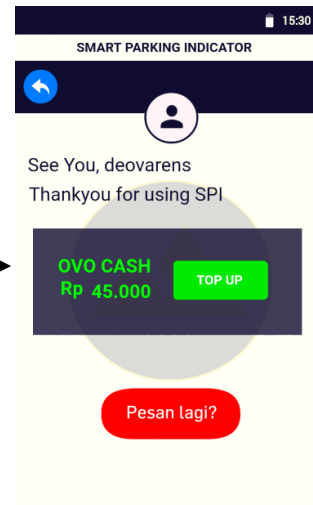
Gambar 4.53 Halaman Tombol "Perpanjangan *Booking*"



Gambar 4.54 Halaman Ringkasan Order Perpanjangan *Booking*

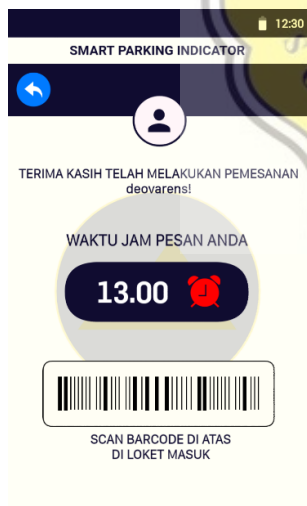


Gambar 4.55 Halaman Peringatan Sisa Waktu Parkir dan *Barcode*

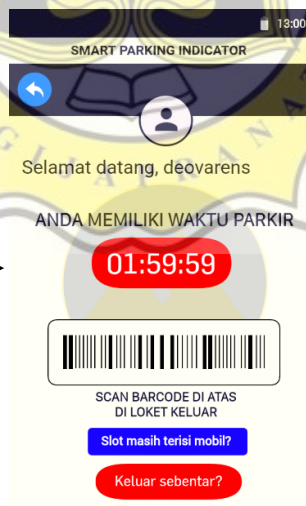


Gambar 4.56 Halaman Sisa Saldo OVO

Berikut merupakan Gambar Alur Parkir Pengemudi yang Keluar Tidak Tepat Waktu dan Akun Pengemudi di non-aktifkan untuk Sementara Waktu



Gambar 4.57 Halaman Peringatan Jam *Booking* Parkir dan *Barcode*



Gambar 4.58 Halaman Peringatan Sisa Waktu Parkir dan *Barcode*



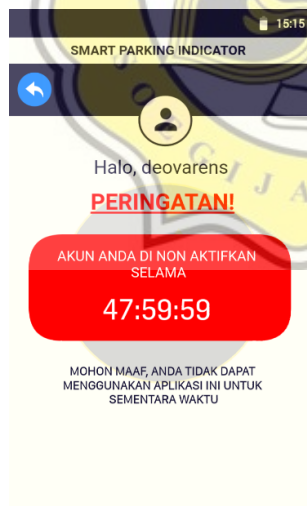
Gambar 4.59 Halaman Peringatan Sisa Waktu Toleransi Keterlambatan Keluar Parkir



Gambar 4.60 Halaman Peringatan Keterlambatan Keluar Parkir dan Denda



Gambar 4.61 Halaman Sisa Saldo OVO



Gambar 4.62 Halaman Peringatan Akun di non-aktifkan untuk Sementara Waktu

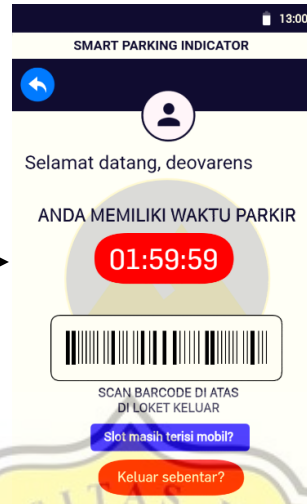


Gambar 4.63 Halaman Peringatan Akun di non-aktifkan untuk Sementara Waktu

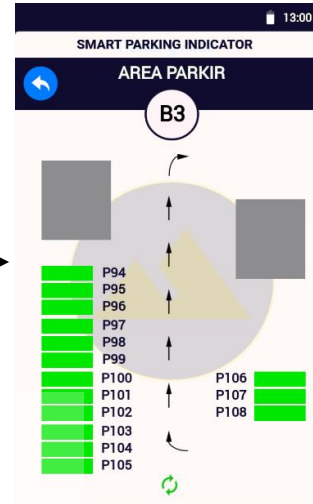
Berikut merupakan Gambar Alur Parkir Pengemudi yang Tidak Dapat Parkir karena masih terisi mobil lain



Gambar 4.64 Halaman Peringatan Jam *Booking* Parkir dan *Barcode*



Gambar 4.65 Halaman Tombol “Slot masih terisi mobil?”



Gambar 4.66 Halaman Slot Parkir Cadangan

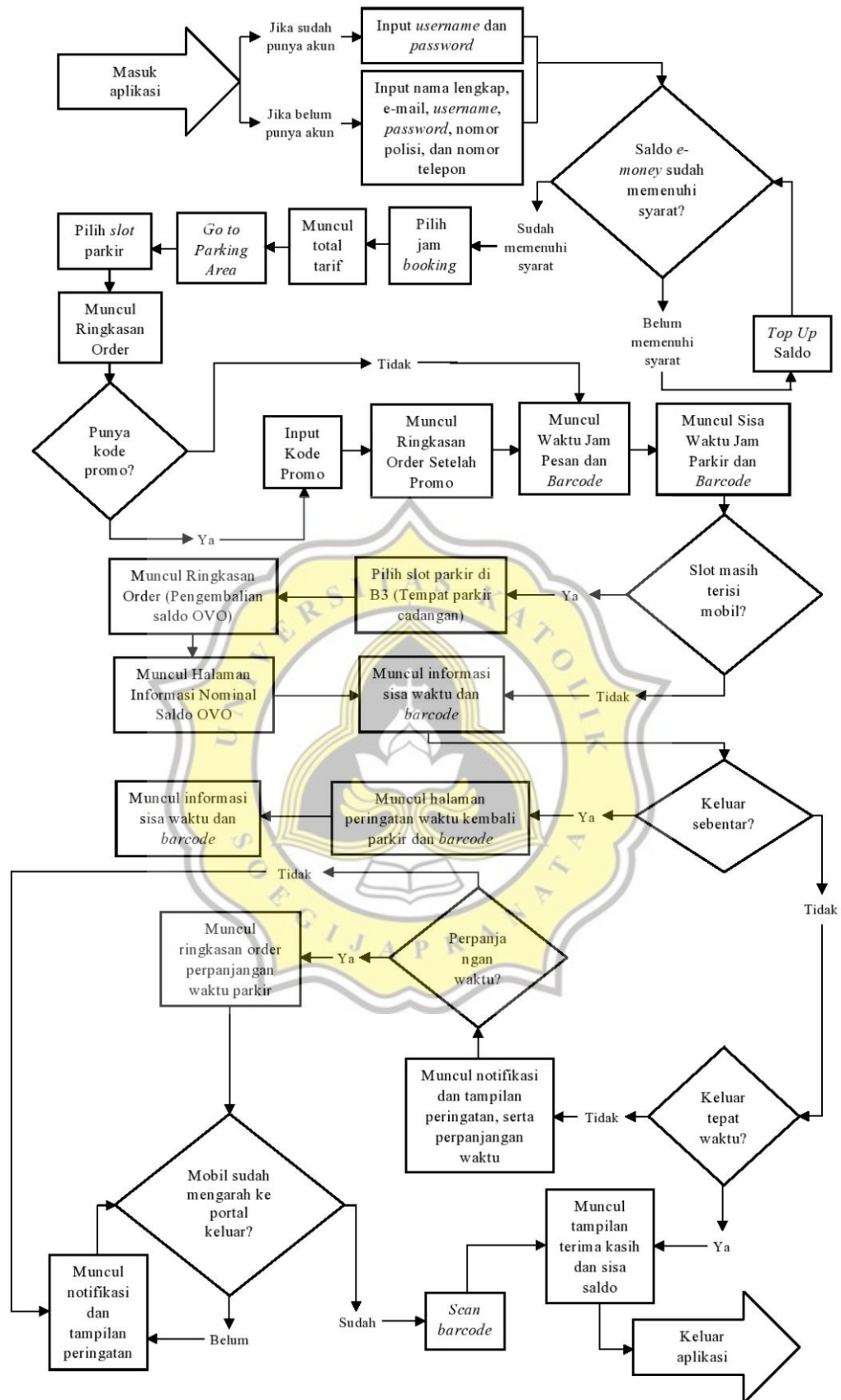


Gambar 4.67 Halaman Ringkasan Order dan Pengembalian OVO



Gambar 4.68 Halaman Nominal Saldo OVO yang mendapatkan Pengembalian

Kemudian, setelah dilakukan *re-design* atau perbaikan pada aplikasi *mobile booking* parkir berbentuk *mock up*, berikut merupakan alur proses kerja yang baru dari penggunaan aplikasi *mobile booking* parkir berbentuk *mock up* pada Gambar 4.69 :



Gambar 4.69 Alur Proses Penggunaan Aplikasi *Mobile Booking* Parkir Berbentuk *Mock Up* Setelah Revisi

Tabel 4.9

## Investasi Awal

Keterangan	Kuantitas	Satuan	Harga per Satuan	Harga Total
<b>Sensor Indikator Parkir</b>				
Kabel LAN	2	roll	Rp 1,765,000	Rp 3,530,000
RJ45	1	pak	Rp 380,000	Rp 380,000
Sensor <i>CCTV</i> (24) + <i>Hardisk</i>	1	paket	Rp 26,500,000	Rp 26,500,000
Komputer	1	unit	Rp 5,000,000	Rp 5,000,000
<i>Scanner Barcode</i>	1	unit	Rp 3,200,000	Rp 3,200,000
Paket Alat Parkir 1 in 1 out	1	paket	Rp 83,000,000	Rp 83,000,000
<b>Investasi Sensor Indikator Parkir</b>				<b>Rp 121,610,000</b>
<b>Aplikasi Mobile</b>				
Biaya Pembuatan Program	1	aplikasi	Rp 80,000,000	Rp 80,000,000
Biaya Pemasangan / Instalasi	1	kali	Rp 2,500,000	Rp 2,500,000
<i>Wi-fi</i>	1	unit	Rp 500,000	Rp 500,000
Biaya <i>Upload ke Playstore</i>	1	kali	Rp 260,000	Rp 260,000
Biaya Lisensi	1	kali	Rp 20,000,000	Rp 20,000,000
<b>Investasi Aplikasi Mobile</b>				<b>Rp 103,260,000</b>
<b>Investasi Awal</b>				<b>Rp 224,870,000</b>

Tabel di atas merupakan investasi awal yang dibutuhkan untuk keperluan memulai usaha aplikasi *mobile booking* parkir. Investasi tersebut dibagi menjadi 2



bagian, yaitu sensor indikator parkir dan aplikasi *mobile*. Sensor indikator parkir meliputi kabel LAN sebanyak 2 roll seharga Rp 3,530,000, RJ45 sebanyak 1 pak seharga Rp 380,000, sensor *cctv* (24) + *hardisk* sebanyak 1 paket seharga Rp 26,500,000, komputer sebanyak 1 unit seharga Rp 5,000,000, *scanner barcode* sebanyak 1 unit seharga Rp 3,200,000, dan paket alat parkir 1 *in 1 out* sebanyak 1 paket seharga Rp 83,000,000. Kemudian aplikasi *mobile* meliputi pembuatan program 1 aplikasi seharga Rp 80,000,000, biaya pemasangan / instalasi sebanyak 1 kali seharga Rp 2,500,000, biaya *Wi-fi* sebanyak 1 unit seharga Rp 500,000, biaya *upload* ke *playstore* sebanyak 1 kali seharga Rp 260,000, dan biaya lisensi sebanyak 1 kali seharga Rp 20,000,000. Sehingga total investasi awal yang dibutuhkan sebesar Rp 224,870,000.

Tabel 4.10

Beban Setiap Bulan

<b>Keterangan</b>	<b>Biaya</b>
Beban Gaji	Rp 4,000,000
Beban Iklan	Rp 500,000
Beban Penyusutan	Rp 1,961,667
Beban <i>Wi-fi</i>	Rp 500,000
Beban Listrik	Rp 1,000,000
Biaya <i>Web Hosting</i> (Lisensi)	Rp 41,667
Biaya Registrasi <i>App Store</i>	Rp 125,000
Biaya Bagi Hasil dengan Pemilik Parkir	Rp 5,200,000
Biaya <i>Maintenance</i>	Rp 1,300,000
Biaya Penyusutan	Rp 1,961,667
<b>TOTAL</b>	<b>Rp 16,590,000</b>

Tabel di atas merupakan beban yang harus dibayarkan setiap bulannya secara rutin, yang meliputi beban gaji sebesar Rp 4,000,000, beban iklan sebesar Rp 500,000, beban penyusutan sebesar Rp 1,961,667, beban *Wi-fi* sebesar Rp 500,000, beban listrik sebesar Rp 1,000,000, biaya *web hosting* (lisensi) sebesar Rp 41,667, biaya registrasi *app store* sebesar Rp 125,000, biaya bagi hasil dengan pemilik parkir sebesar Rp 5,200,000, biaya *maintenance* sebesar Rp 1,300,000, dan

biaya penyusutan Rp 1,961,667. Sehingga total biaya yang harus dibayarkan setiap bulannya sebesar Rp 16,590,000.

Tabel 4.11

Penghitungan Penetapan Tarif Parkir Mobil Per Jam

<b>Total Beban x 56%</b>	<b>(Total Beban x 56%) + Total Beban</b>	<b>Total Beban / 20 Hari</b>	<b>Total Beban / 65 Slot Parkir</b>	<b>Total Beban / 10 Jam</b>
Rp 9,290,400	Rp 25,880,400	Rp 1,294,020	Rp 19,908	<b>Rp 1,990</b>

Tabel di atas merupakan penghitungan penetapan tarif parkir mobil per jamnya. Dengan target pendapatan sebesar 56% dari total beban, maka muncullah tarif parkir mobil per jamnya sebesar Rp 1,990, yang dibulatkan menjadi Rp 2,000 per jam.

Tabel 4.12

Penghitungan Tarif Denda dan Perpanjangan

<b>Tarif Denda Setelah 15 Menit Pertama dan Kelipatan 15 Menit Selanjutnya</b>	<b>Tarif Perpanjangan 30 Menit Pertama</b>
Tarif Parkir + (Tarif Parkir x 50%)	Tarif Parkir
Rp 3,000	Rp 2,000

Tabel di atas merupakan penghitungan tarif denda dan perpanjangan untuk pengendara yang tidak mengeluarkan mobilnya dari area parkir dengan batas waktu yang telah ditentukan sebagai berikut :

1. Waktu toleransi keterlambatan untuk keluar dari area parkir adalah 15 menit dari jam selesai *booking* parkir. Jika melebihi 15 menit, maka akan dikenakan denda Rp 3,000, berlaku kelipatan setiap memasuki 15 menit selanjutnya.
2. Ditawarkan perpanjangan waktu untuk keluar dari area parkir hanya selama 30 menit dari jam selesai *booking* parkir, dengan tarif perpanjangan sebesar Rp 2,000.

Tabel 4.13

## Arus Kas Tahun ke-1 Bulan Januari - Juni

Keterangan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
MASUK:						
Setoran Modal	Rp224,870,000.00	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Pendapatan	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00
Total Masuk:	Rp250,870,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00
KELUAR:						
Beban Gaji	Rp 4,000,000.00	Rp 4,000,000.00	Rp 4,000,000.00	Rp 4,000,000.00	Rp 4,000,000.00	Rp 4,000,000.00
Beban Iklan	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00
Beban Penyusutan	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67
Beban Wifi	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00
Beban Listrik	Rp 1,000,000.00	Rp 1,000,000.00	Rp 1,000,000.00	Rp 1,000,000.00	Rp 1,000,000.00	Rp 1,000,000.00
Biaya Web Hosting (Lisensi)	Rp 41,666.67	Rp 41,666.67	Rp 41,666.67	Rp 41,666.67	Rp 41,666.67	Rp 41,666.67
Biaya Registrasi App Store	Rp 125,000.00	Rp 125,000.00	Rp 125,000.00	Rp 125,000.00	Rp 125,000.00	Rp 125,000.00
Biaya Bagi Hasil dengan Pemilik Parkir	Rp 5,200,000.00	Rp 5,200,000.00	Rp 5,200,000.00	Rp 5,200,000.00	Rp 5,200,000.00	Rp 5,200,000.00
Biaya Maintenance	Rp 1,300,000.00	Rp 1,300,000.00	Rp 1,300,000.00	Rp 1,300,000.00	Rp 1,300,000.00	Rp 1,300,000.00
Biaya Penyusutan	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67
Total Biaya	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00
Total Keluar:	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00
Arus Kas Per Bulan	Rp234,280,000.00	Rp 9,410,000.00	Rp 9,410,000.00	Rp 9,410,000.00	Rp 9,410,000.00	Rp 9,410,000.00
Saldo Sebelumnya	Rp -	Rp234,280,000.00	Rp243,690,000.00	Rp253,100,000.00	Rp262,510,000.00	Rp271,920,000.00
Sisa Kas Akhir Bulan	Rp234,280,000.00	Rp243,690,000.00	Rp253,100,000.00	Rp262,510,000.00	Rp271,920,000.00	Rp281,330,000.00

Tabel 4.14

Arus Kas Tahun ke-1 Bulan Juli – Desember dan Jumlah Keseluruhan Tahun ke-1

Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember	TAHUN KE-1
Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -	Rp 224,870,000.00
Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 312,000,000.00
Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 26,000,000.00	Rp 536,870,000.00
Rp 4,000,000.00	Rp 4,000,000.00	Rp 4,000,000.00	Rp 4,000,000.00	Rp 4,000,000.00	Rp 4,000,000.00	Rp 48,000,000.00
Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 6,000,000.00
Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 23,540,000.00
Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 6,000,000.00
Rp 1,000,000.00	Rp 1,000,000.00	Rp 1,000,000.00	Rp 1,000,000.00	Rp 1,000,000.00	Rp 1,000,000.00	Rp 12,000,000.00
Rp 41,666.67	Rp 41,666.67	Rp 41,666.67	Rp 41,666.67	Rp 41,666.67	Rp 41,666.67	Rp 500,000.00
Rp 125,000.00	Rp 125,000.00	Rp 125,000.00	Rp 125,000.00	Rp 125,000.00	Rp 125,000.00	Rp 1,500,000.00
Rp 5,200,000.00	Rp 5,200,000.00	Rp 5,200,000.00	Rp 5,200,000.00	Rp 5,200,000.00	Rp 5,200,000.00	Rp 62,400,000.00
Rp 1,300,000.00	Rp 1,300,000.00	Rp 1,300,000.00	Rp 1,300,000.00	Rp 1,300,000.00	Rp 1,300,000.00	Rp 15,600,000.00
Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 1,961,666.67	Rp 23,540,000.00
Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 199,080,000.00
Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 16,590,000.00	Rp 199,080,000.00
Rp 9,410,000.00	Rp 9,410,000.00	Rp 9,410,000.00	Rp 9,410,000.00	Rp 9,410,000.00	Rp 9,410,000.00	Rp 337,790,000.00
Rp 281,330,000.00	Rp 290,740,000.00	Rp 300,150,000.00	Rp 309,560,000.00	Rp 318,970,000.00	Rp 328,380,000.00	Rp 328,380,000.00
Rp 290,740,000.00	Rp 300,150,000.00	Rp 309,560,000.00	Rp 318,970,000.00	Rp 328,380,000.00	Rp 337,790,000.00	Rp 337,790,000.00

Tabel 4.15

## Arus Kas Tahun ke-2 hingga Tahun ke-5

Keterangan	TAHUN KE-2	TAHUN KE-3	TAHUN KE-4	TAHUN KE-5
<b>MASUK:</b>				
Setoran Modal	Rp -	Rp -	Rp -	Rp -
Pendapatan	Rp312,000,000.00	Rp312,000,000.00	Rp 312,000,000.00	Rp 312,000,000.00
Total Masuk:	Rp312,000,000.00	Rp312,000,000.00	Rp 312,000,000.00	Rp 312,000,000.00
<b>KELUAR:</b>				
Beban Gaji	Rp 48,000,000.00	Rp 48,000,000.00	Rp 48,000,000.00	Rp 48,000,000.00
Beban Iklan	Rp 6,000,000.00	Rp 6,000,000.00	Rp 6,000,000.00	Rp 6,000,000.00
Beban Penyusutan	Rp 23,540,000.00	Rp 23,540,000.00	Rp 23,540,000.00	Rp 23,540,000.00
Beban Wifi	Rp 6,000,000.00	Rp 6,000,000.00	Rp 6,000,000.00	Rp 6,000,000.00
Beban Listrik	Rp 12,000,000.00	Rp 12,000,000.00	Rp 12,000,000.00	Rp 12,000,000.00
Biaya Web Hosting (Lisensi)	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00	Rp 500,000.00
Biaya Registrasi App Store	Rp 1,500,000.00	Rp 1,500,000.00	Rp 1,500,000.00	Rp 1,500,000.00
Biaya Bagi Hasil dengan Pemilik Parkir	Rp 62,400,000.00	Rp 62,400,000.00	Rp 62,400,000.00	Rp 62,400,000.00
Biaya Maintenance	Rp 15,600,000.00	Rp 15,600,000.00	Rp 15,600,000.00	Rp 15,600,000.00
Biaya Penyusutan	Rp 23,540,000.00	Rp 23,540,000.00	Rp 23,540,000.00	Rp 23,540,000.00
Total Biaya	Rp199,080,000.00	Rp199,080,000.00	Rp 199,080,000.00	Rp 199,080,000.00
Total Keluar:	Rp199,080,000.00	Rp199,080,000.00	Rp 199,080,000.00	Rp 199,080,000.00
Arus Kas Per Bulan	Rp112,920,000.00	Rp112,920,000.00	Rp 112,920,000.00	Rp 112,920,000.00
Saldo Sebelumnya	Rp666,170,000.00	Rp779,090,000.00	Rp 892,010,000.00	Rp 1,004,930,000.00
Sisa Kas Akhir Bulan	Rp779,090,000.00	Rp892,010,000.00	Rp 1,004,930,000.00	Rp 1,117,850,000.00

Pada tabel 4.13 hingga tabel 4.15 memaparkan tentang arus kas dari tahun pertama (Januari-Desember) sampai dengan tahun kelima. Dapat dilihat bahwa arus kas selalu meningkat dari tahun ke tahun dan ini juga membuat sisa kas akhir tahun menjadi meningkat. Setelah bisnis ini berjalan selama 5 tahun, sisa kasnya akan mencapai Rp 1,117,850,000.00.

Tabel 4.16

Penghitungan Estimasi Pendapatan Per Bulan

Keterangan	Jumlah Slot Parkir	Waktu Parkir / Bulan (Jam)	Harga / jam	Estimasi Pendapatan / Bulan
Mobil Parkir	65	200	Rp 2,000	Rp 26,000,000

Tabel di atas merupakan penghitungan estimasi pendapatan per bulan. Dengan penghitungan jam efektif belajar mengajar di kampus dari pukul 07.00 hingga 17.00, maka didapatkan waktu dalam sehari sejumlah 10 jam. Kemudian dikalikan dengan jumlah slot parkir sejumlah 65 slot. Sehingga estimasi pendapatan per bulannya sebesar Rp 26,000,000.

Tabel 4.17

Perhitungan *Net Present Value*

		<i>outlays</i>	<b>224,870,000</b>
Tahun	<i>Cash Inflow</i>	<i>PVIF</i>	<i>Present Value Cash Inflow</i>
	<i>(Proceed)</i>	10%	
1	337,790,000	0.909	307,081,818
2	779,090,000	0.826	643,876,033
3	892,010,000	0.751	670,180,316
4	1,004,930,000	0.683	686,380,712
5	1,117,850,000	0.621	694,096,901
	Total PV Cash Inflow		3,001,615,779
	Outlays/investasi		224,870,000
	<b>Net Present Value</b>		<b>2,776,745,779</b>

Karena NPV > 0, maka usaha ini layak untuk dilaksanakan. *Profitability Indeks* = 3,001,615,779 / 224,870,000 = 13,34 > 1, maka usaha ini layak untuk dilaksanakan.

Tabel 4.18  
Perhitungan *Payback Period*

<i>Outlays/investasi</i>		224,870,000
<i>Proceeds Th 1</i>		337,790,000
		-112,920,000
<i>Proceeds Th 2</i>		779,090,000
		-892,010,000
<i>Proceeds Th 3</i>		892,010,000
		-1,784,020,000
<i>Proceeds Th 4</i>		1,004,930,000
		-2,788,950,000
<i>Proceeds Th 5</i>		1,117,850,000
		-3,906,800,000

$$72,500,000 / 105,000,000 \times 12 \text{ BULAN} = 8.28571$$

$$0.285714 \times 4 \text{ minggu} = 1.14286$$

***Payback Period* 5 tahun 8 bulan 1 minggu**

Karena PP 1 tahun < umur proyek (5 tahun) maka usaha ini dianggap layak.

Tabel 4.19  
Metode IRR

Tahun	Cash Inflow	PVIF 13%	Present Value Cash Inflow	PVIF 14%	Present Value Cash Inflow
1	337,790,000	0.885	298,929,204	0.877	296,307,018
2	779,090,000	0.783	610,141,750	0.769	599,484,457
3	892,010,000	0.693	618,207,675	0.675	602,081,342
4	1,004,930,000	0.613	616,342,389	0.592	594,999,233
5	1,117,850,000	0.543	606,724,194	0.519	580,576,261
Total PV Cash Inflow			2,750,345,212	2,673,448,311	
Outlays			224,870,000	224,870,000	
<b>Net Present Value</b>			<b>2,525,475,212</b>	<b>2,448,578,311</b>	

#### INTERPOLASI

Selisih tk bunga	Selisih Total PV	Selisih Total PV dg Outlays
13%	2,750,345,212	2,750,345,212
14%	2,673,448,311	224,870,000
1%	76,896,901	2,525,475,212

$$\text{IRR} = 45.84235369 \%$$

IRR menunjukkan angka 45.84% yang berarti lebih besar daripada tingkat suku bunga (13%), maka dapat dikatakan bahwa proyek aplikasi *mobile booking* parkir dinilai layak.

#### 4.2.3. Decision stage (Tahap Keputusan)

Pada tahap ini, telah didapatkan data berdasarkan kuesioner yang telah dibagikan dan diisi oleh responden yaitu mayoritas responden berjumlah 37 orang (92%) mengatakan bahwa penggunaan aplikasi *mobile* berbentuk *mock up* tersebut mudah, mayoritas menjawab mudahnya dalam pengoperasian (52%), namun mayoritas responden juga mengatakan bahwa fitur nya kurang lengkap (31%).



Kemudian pertanyaan terakhir terkait layak tidaknya, mayoritas responden menjawab bahwa aplikasi *mobile* berbentuk *mock up* tersebut layak diimplementasikan menjadi aplikasi *mobile* sesungguhnya (90%), dan mayoritas saran dari responden mengatakan bahwa tidak ada saran untuk aplikasi *mobile* berbentuk *mock up* tersebut (13%), serta tarif direndahkan (11%) dan fitur jam lebih detail (11%).

Sehingga dapat diambil keputusan berdasarkan kuesioner dari para responden tersebut serta hasil perhitungan dari NPV, di mana  $NPV > 0$ , maka usaha ini layak untuk dilaksanakan, lalu *Profitability Indeks* = 13,34 > 1, maka usaha ini layak untuk dilaksanakan, kemudian PP 1 tahun < umur proyek (5 tahun) maka usaha ini dianggap layak, serta IRR menunjukkan angka 45.84% yang berarti lebih besar daripada tingkat suku bunga (13%), maka dapat dikatakan bahwa proyek aplikasi *mobile booking* parkir dinilai layak. Sehingga rancangan inovasi ini layak dijadikan sebagai aplikasi *mobile* sistem parkir dan dapat diimplementasikan di area parkir *basement* Gedung Thomas Aquinas Unika Soegijapranata.

Selanjutnya dilakukan produksi baik dari pembuatan aplikasi *mobile booking* parkir yang sesungguhnya dan perlengkapan serta peralatan investasi awal yang dibutuhkan. Kemudian melakukan promosi penjualan aplikasi *mobile booking* parkir, media untuk mengetahui produk aplikasi *mobile booking* parkir, mayoritas dari responden menjawab media sosial (76%) dan media untuk mengunduh aplikasi *mobile booking* parkir, mayoritas dari responden menjawab Google Play Store / App Store (90%), dan disertai sosialisasi pada seluruh civitas akademika Unika Soegijapranata serta mempersiapkan aplikasi tersebut agar tersedia di *google play store* maupun *app store* yang sudah tertanam pada setiap *smartphone* atau *gadget*, yang siap diunduh dan digunakan oleh penggunanya.