

Bab 6

Kesimpulan dan Saran

Setelah penulis dengan susah payah mencari *client* untuk tugas akhir penulis, akhirnya didapatkan pihak Merdeka Wisata sebagai *client* untuk aplikasi yang penulis buat ini. Awalnya, penulis melakukan tanya jawab kepada wakil dari pihak Merdeka Wisata. Penulis menanyakan apa saja kemungkinan data yang akan ditanyakan oleh masyarakat tentang tiket pesawat, tiket kapal, dan paket. Setelah itu, penulis mencoba membuat relasi dan rancangan *database* dari aplikasi ini. Setelah rancangan tersebut jadi, barulah penulis mencoba-coba membuat aplikasi sederhana pengiriman dan penerimaan SMS dengan mempelajarinya dari buku VB6 diubah menjadi C#.net. Lalu penulis mencobanya dengan kabel data dan HP Nokia 3310. Setelah berhasil, penulis mencoba mencari di *help* tentang cara pemisahan kata-kata dari sebuah kalimat. Setelah ketemu, akhirnya penulis mencoba apa saja kemungkinan SMS yang akan dikirimkan kepada pihak Merdeka Wisata terutama tentang info dimana SMS info ini tidak memiliki patokan dalam urutan SMSnya. Setelah didapatkan berbagai kemungkinan, lalu penulis menguji coba aplikasi secara *black box* dan *white box*, serta mempelajari bagaimana cara membuat *crystal report*. Setelah semuanya berhasil, penulis lalu memperbaiki dan menyempurnakan aplikasi ini.

Aplikasi pada *server* dapat diakses setelah *user server* melakukan login terlebih dahulu dimana pada saat login dapat diketahui posisi dari *user server*. Posisi inilah yang menentukan hak akses dari *user server*. *User server* terbagi atas operator dan admin dimana kelebihan admin yaitu dapat mengubah data operator, seperti nama, posisi, ID, dan *password*. Sedangkan *client* dapat mengakses aplikasi ini dengan mengirimkan SMS kepada pihak Merdeka Wisata. *Client* terbagi atas tamu dan konsumen

dimana tamu hanya dapat melihat info tiket pesawat, tiket kapal, dan paket, sedangkan konsumen dapat melakukan semua yang dapat dilakukan oleh tamu dan juga dapat melakukan pemesanan tiket.

Aplikasi ini menyediakan fasilitas untuk *client* berupa penyediaan informasi seputar paket (tujuan, harga 1 KG pertama, harga per KG berikutnya, dan lama sampainya), informasi seputar info tiket pesawat (mencakup nama maskapai, kota asal, tujuan, tanggal berangkat, waktu berangkat, dan harga per tiketnya dengan kelas yang standar), informasi seputar tiket kapal (maskapai, nama kapalnya, tanggal keberangkatannya, waktu keberangkatannya, dan harga tiket ekonominya). Selain itu aplikasi ini juga menyediakan fasilitas pemesanan dan konfirmasi bagi *client* yang sudah mendaftar (disebut sebagai konsumen).

Sedangkan untuk pihak Merdeka Wisata, aplikasi ini menyediakan kemudahan untuk mengirimkan SMS promosi kepada para konsumennya, dapat mengetahui pendapatan yang didapat dari penjualan tiket pesawat dan tiket kapal, dapat mengetahui darimana saja SMS yang menanyakan tentang paket, menanyakan informasi, dan SMS pemesanan, selain itu laporan-laporan tersebut dapat di cetak.

Pada aplikasi ini terdapat fasilitas pendekatan NLP untuk kemudahan bagi masyarakat yang ingin mengetahui tentang informasi pesawat dan kapal, dimana urutan SMSnya dapat terbolak-balik maupun tidak lengkap.

Diatas merupakan proses terciptanya aplikasi ini dan fasilitas apa saja yang disediakan oleh aplikasi ini. Setelah aplikasi ini jadi, maka penulis telah melakukan evaluasi dengan cara pembagian kuesioner kepada pihak Merdeka Wisata dan kepada para calon pengguna pengirim SMS kepada Merdeka Wisata secara acak. Berikut merupakan kesimpulan dan saran yang didapat dari hasil pembagian kuesioner tersebut. Juga ada rencana pengembangan aplikasi ini untuk ke depannya.

6.1 Keterkaitan antara Kesimpulan dengan Hasil Evaluasi

Setelah melakukan evaluasi dengan cara membagikan kuisioner dan melakukan *test case*, didapatkan kritik dan saran terhadap aplikasi Smart SMS pada tour dan travel "Merdeka Wisata" dengan pendekatan NLP.

Maka dari hasil evaluasi tersebut dapat ditarik beberapa kesimpulan, yaitu :

- Aplikasi ini dinilai cukup bermanfaat oleh pihak "Merdeka Wisata" dan responden, sehingga tujuan dari aplikasi ini tercapai.
- Fitur dari aplikasi ini dinilai oleh pihak "Merdeka Wisata" cukup lengkap.
- Kemudahan penggunaan aplikasi ini menurut pihak "Merdeka Wisata" cukup mudah. Sedangkan oleh para responden, aplikasi ini sangat mudah digunakan dan dipelajari.
- Desain tampilan dan fitur dinilai cukup baik menurut pihak "Merdeka Wisata".
- Biaya untuk mengakses aplikasi dinilai oleh para responden cukup murah, namun ada beberapa responden yang ingin biaya gratis selama masa percobaan.

6.2 Keterkaitan antara Saran dengan Hasil Evaluasi

Sedangkan saran-saran untuk aplikasi ini ialah :

- Menurut pihak "Merdeka Wisata" sebaiknya semua agen travel menerapkan aplikasi ini.
- Beberapa responden memberi masukan untuk memberikan biaya gratis untuk aplikasi ini (ingin SMS gratis) selama masa percobaan (untuk pemakai pemula).
- Diharapkan dimasa mendatang aplikasi ini dapat lebih dipermudah, karena tidak semua orang "melek" teknologi.
- Diharapkan aplikasi ini dapat lebih disempurnakan lagi.

6.3 Rencana Perbaikan / Implementasi terhadap Saran yang Diberikan

Dari saran-saran yang muncul maka rencana perbaikan yang akan dilakukan adalah :

- Menerapkan aplikasi ini di agen travel yang lain juga, tidak hanya ke 1 agen travel saja.
- Memperbaiki fitur pendekatan NLP, agar aplikasi SMSnya lebih mudah.
- Semua biaya yang harus dibayar konsumen dijadikan satu terlebih dahulu, pada akhir bulan, baru ditagih ke konsumen.
- Konsumen dapat mendepositokan sejumlah uang terlebih dahulu untuk dipakai setiap kali dia memesan tiket.
- Ada kartu konsumen sebagai bukti bahwa dia adalah konsumen dari pihak Merdeka Wisata.
- Adanya diskon untuk pemesan tiket melalui SMS setelah melakukan sejumlah pemesanan, sehingga akan banyak konsumen yang memesan melalui SMS kepada pihak Merdeka Wisata.
- Menggunakan nomor khusus untuk Merdeka Wisata sehingga aplikasi ini lebih mudah untuk diakses, misalnya : 8080.
- Disediakan diskon bagi pengguna kartu kredit, sejalan dengan kerjasama pihak Merdeka Wisata dengan bank.
- Adanya hadiah menarik untuk pemesan tiket terbanyak dalam waktu sebulan, contoh hadiahnya yaitu tiket gratis ke Australia.
- Pemberian SMS gratis semasa *trial* aplikasi (biaya SMS dibebankan kepada pihak Merdeka Wisata selama 1 bulan pertama penggunaan aplikasi).
- Diberikan poin setiap kali konsumen melakukan pemesanan dimana nantinya poin itu akan diundi setiap tahunnya untuk mendapatkan hadiah menarik.
- Semua info harga tiket dimasukkan ke dalam *database* sehingga konsumen dapat melihat semua harga yang ada.

- Pemberian hadiah menarik untuk pengirim paket terbanyak di akhir tahun.