



Lampiran 1 . Wawancara Dengan Gede Indra Atmaja, S.ST.

Dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara dengan narasumber Bapak Gede Indra Atmaka, S.ST untuk memperoleh data mengenai kendala yang dialami selama menjalankan bisnis design arsitektur, serta langkah kebutuhan yang telah dilakukan dan diperlukan oleh PO. Bello Design dalam mempromosikan jasa yang ditawarkan. Wawancara dilakukan pada 24, Januari 2018. Wawancara dilakukan selama 1,5 Jam dari pukul 10.00 WITA – 11.30 WITA. Adapun isi dari wawancara tersebut adalah sebagai berikut.

Penulis:

Om Swastiastu Bapak. Perkenalkan nama saya I Nyoman Oka Bayu Permadi, saya adalah mahasiswa Undiksha dari jurusan Pendidikan Teknik Informatika. Saya disini memiliki tujuan untuk mengajak bapak untuk bekerja sama dalam penelitian yang saya lakukan pak, dan nantinya jika penelitian ini selesai hasil dari penelitian saya ini akan bisa langsung bapak gunakan untuk menjalankan bisnis usaha bapak ini. Sekaligus saya ingin melakukan observasi sedikit mengenai perusahaan bapak ini jika bapak berkenan untuk bekerja sama dengan saya pak.

Narasumber:

Om Swastiastu. Oh iya dek, silahkan jika ingin melakukan penelitian disini. Tapi kalau boleh tau penelitiannya mengenai apa ya?

Penulis:

Penelitian saya ini mengenai *Virtual Reality* pak. Lebih tepatnya sebuah media promosi untuk design – design arsitektur yang bapak miliki dalam sebuah aplikasi mobile. Yang disini bertujuan untuk merangsang sang pengguna atau

calon konsumen nantinya yakin atau dapat memiliki kesan yang mendalam terhadap design - design yang bapak punya.

Narasumber:

Saya mau bertanya. *Virtual Reality* itu apa ya?

Penulis:

Virtual Reality itu adalah sebuah media baru pak. Yang dimana, pada media ini sang pengguna atau orang yang memainkan aplikasi tersebut dapat merasakan suasana masuk ke dalam dunia virtual. Sehingga jika konteks-nya untuk penelitian ini, design – design arsitektur yang bapak miliki bisa dirasakan secara lebih nyata oleh para calon – calon konsumen bapak karena pada media ini penggunaanya juga dapat berinteraksi dengan dunia virtual-nya. Ini sedikit contoh dari aplikasi yang akan saya kembangkan pak (menunjukkan video mengenai *Virtual Reality House Tour*)

Narasumber:

Wah sudah ada teknologi seperti ini ya sekarang? Bagus sekali ini, tapi untuk teknologinya pasti mahal sekali ya

Penulis :

Tidak pak, untuk teknologi yang saya buat ini hanya membutuhkan smartphone dan juga alat penunjangnya yang berharga 300 ribu rupiah, dengan kualitas yang sudah sangat bagus pak.

Narasumber :

Ooh seperti itu, bagus kalau seperti itu. Karena disini anggaran untuk promosi sangat sedikit.

Penulis :

Lalu bagaimana cara bapak untuk mempromosikan jasa yang bapak tawarkan kepada masyarakat pak?

Narasumber :

Saya biasanya melakukan promosi jasa saya dengan melalui media sosial seperti Facebook dan Instagram. Saya juga mempromosikan melalui keluarga dan teman serta kami juga sering ikut event – event yang menyewakan stand – stand yang bisa kami sewa.

Penulis :

Kendala apa saja yang bapak alami selama bapak menjalankan strategi promosi dengan media promosi seperti itu pak?

Narasumber :

Kendalanya yang saya dapatkan selama menjalankan strategi promosi dengan media promosi seperti itu adalah saya harus mencari banyak teman, baik itu teman di media sosial maupun di kehidupan sehari – hari. Dan juga dengan strategi promosi seperti ini saya merasa cakupan yang bisa saya jangkau masih tergolong kecil, kebanyakan masih di sekitaran buleleng saja, hanya beberapa konsumen saja yang datang dari luar buleleng.

Penulis :

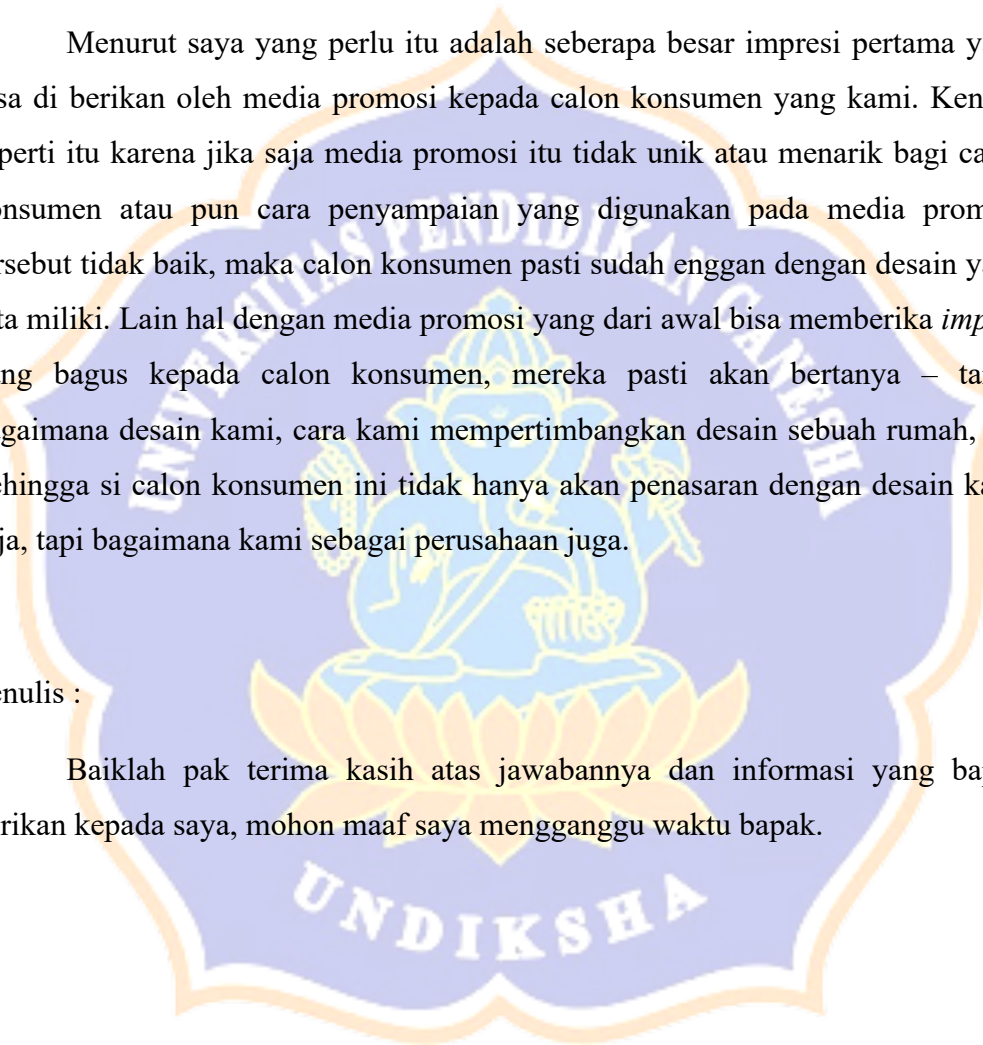
Baiklah pak ini pertanyaan terakhir dari saya, menurut bapak jika bapak memiliki peluang untuk memiliki sebuah media promosi yang bagus, apa saja menurut bapak kriteria yang pas agar media promosi tersebut dapat membuat dampak pada pencapaian perusahaan?

Narasumber :

Menurut saya yang perlu itu adalah seberapa besar impresi pertama yang bisa di berikan oleh media promosi kepada calon konsumen yang kami. Kenapa seperti itu karena jika saja media promosi itu tidak unik atau menarik bagi calon konsumen atau pun cara penyampaian yang digunakan pada media promosi tersebut tidak baik, maka calon konsumen pasti sudah enggan dengan desain yang kita miliki. Lain hal dengan media promosi yang dari awal bisa memberika *impact* yang bagus kepada calon konsumen, mereka pasti akan bertanya – tanya bagaimana desain kami, cara kami mempertimbangkan desain sebuah rumah, dll. Sehingga si calon konsumen ini tidak hanya akan penasaran dengan desain kami saja, tapi bagaimana kami sebagai perusahaan juga.

Penulis :

Baiklah pak terima kasih atas jawabannya dan informasi yang bapak berikan kepada saya, mohon maaf saya mengganggu waktu bapak.



Lampiran 2. Kuisisioner Pengujian Respon Pengguna

**ANGKET PENGUJIAN
PENGEMBANGAN APLIKASI 3D *HOUSE TOUR*
BERBASIS *VIRTUAL REALITY* DENGAN APLIKASI *SKETCHUP*
DAN *UNITY* BERBASIS *ANDROID*
(STUDI KASUS PO. BELLO DESIGN)**

Nama :

No. Responden :

PETUNJUK PENGISIAN ANGET

Berikan tanda centang (✓) pada salah satu kolom pilihan jawaban yang tersedia.

Keterangan:

SS = Sangat sesuai.

S = Sesuai

CS = Cukup sesuai

TS = Tidak sesuai

STS = Sangat tidak sesuai

No.	Pernyataan	Kesesuaian				
		SS	S	CS	TS	STS

No.	Pernyataan	Kesesuaian				
		SS	S	CS	TS	STS
1.	Saya merasa aplikasi ini terlalu menyusahkan saat digunakan.					
2.	Saya merasa aplikasi ini mudah untuk dipahami fungsi kerjanya.					
3.	Saya merasa tampilan dari aplikasi ini terlalu monoton.					
4.	Saya merasa aplikasi ini mudah untuk dipelajari cara penggunaan.					
5.	Saya merasa aplikasi ini kurang bermanfaat untuk saya.					
6.	Saya merasa bosan ketika mengoperasikan aplikasi ini.					
7.	Saya merasa fungsi dan cara kerja dari aplikasi ini sangat menarik					
8.	Saya merasa hasil keluaran dari aplikasi ini sangat sulit untuk diprediksi					
9.	Saya merasa aplikasi ini dapat berjalan dengan mulus.					
10.	Saya merasa aplikasi ini sudah banyak macam dan jenisnya di pasaran.					
11.	Saya mendukung pengembangan dan penyeberan model aplikasi seperti ini kedepannya.					
12.	Saya merasa model aplikasi seperti ini buruk untuk dikembangkan lebih lanjut.					
13.	Saya merasa aplikasi ini sangat sederhana dalam pengoperasiannya					

No.	Pernyataan	Kesesuaian				
		SS	S	CS	TS	STS
	dibandingkan dengan aplikasi sejenis.					
14.	Saya tidak menyukai jenis aplikasi seperti ini berada di pasaran.					
15.	Saya merasa aplikasi sudah menggunakan konsep yang terdepan/terbaru.					
16.	Saya merasa tidak nyaman dalam menggunakan aplikasi ini.					
17.	Saya merasa aplikasi ini aman untuk digunakan oleh semua umur.					
18.	Saya merasa aplikasi ini tidak memotivasi saya untuk melakukan tujuan yang ingin dicapai atau menggunakan hal yang ditawarkan di dalamnya.					
19.	Saya merasa fungsi dan performa dari aplikasi ini sudah memenuhi ekspektasi saya.					
20.	Saya pikir aplikasi seperti ini sangatlah tidak efisien untuk menyelesaikan permasalahan yang ingin diselesaikan.					
21.	Saya merasa semua tanda dan petunjuk di dalam aplikasi sudah jelas.					
22.	Saya merasa aplikasi ini sangat tidak praktis dalam penggunaan dan pengaplikasiannya di lapangan.					
23.	Saya merasa isi dari aplikasi sudah					

No.	Pernyataan	Kesesuaian				
		SS	S	CS	TS	STS
	terorganisasi dengan baik.					
24.	Saya pikir aplikasi sangat tidak atraktif untuk permasalahan yang ingin diselesaikan.					
25.	Saya merasa aplikasi ini ramah pada pengguna baru yang ingin mencoba aplikasi ini.					
26.	Saya merasa aplikasi ini inovatif dalam menyelesaikan permasalahan yang ingin diselesaikan.					

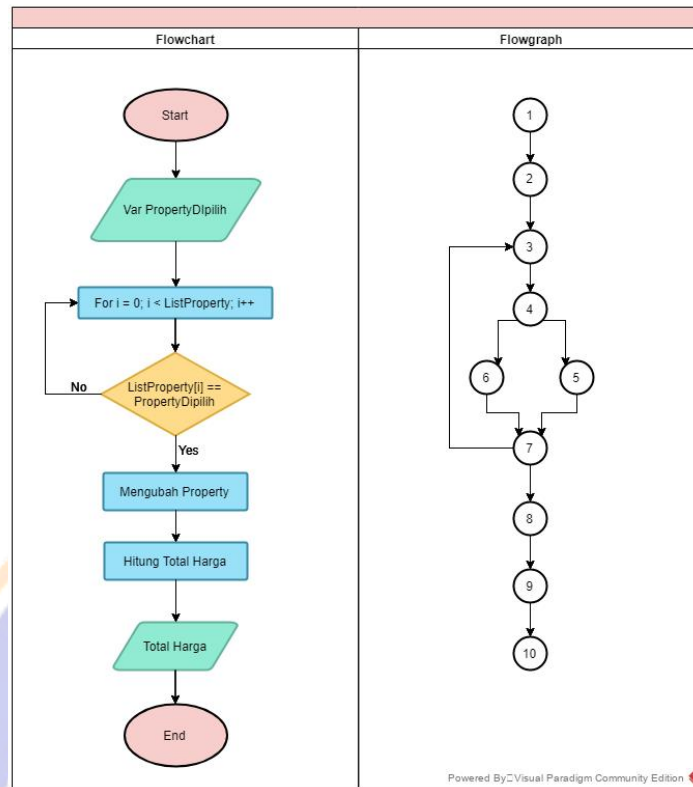


Lampiran 3. Pengujian White Box

**HASIL PENGUJIAN PERANGKAT LUNAK (WHITEBOX)
PENGEMBANGAN APLIKASI 3D *HOUSE TOUR*
BERBASIS *VIRTUAL REALITY* DENGAN APLIKASI *SKETCHUP* DAN
UNITY BERBASIS *ANDROID*
(STUDI KASUS PO. BELLO DESIGN)**

- Nama File** : *PropertyChanger.cs*
- Deskripsi Singkat** : Mengganti *property*, Menghitung Total Harga, Menampilkan Total Harga
- Aktor** : Semua Pengguna
- Pre Condition** : Membuka pilihan *property*
- Post Condition** : Mengganti *property*, Menghitung ulang Total Harga, Menampilkan Total Harga Terbaru





A. Flowchart dan Flowgraph

B. Cyclomatic Complexity

Dari gambar diatas dapat dihitung *cyclomatic complexity* dari algoritma diatas adalah sebagai berikut.

$$V(G) = E - N + 2$$

$$V(G) = 10 - 10 + 2$$

$$V(G) = 2$$

Dimana :

E = jumlah *edge* pada grafik alir

N = jumlah *node* pada grafik alir

Jadi, *cyclomatic complexity* untuk algoritma diatas adalah 2. Dan dari perhitungan tersebut, maka akan terdapat 2 *path* yang terdiri dari :

<i>Path 1</i>	1,2,3,4,5,7,8
<i>Path 2</i>	1,2,3,4,5,6,3,4,5,7,8