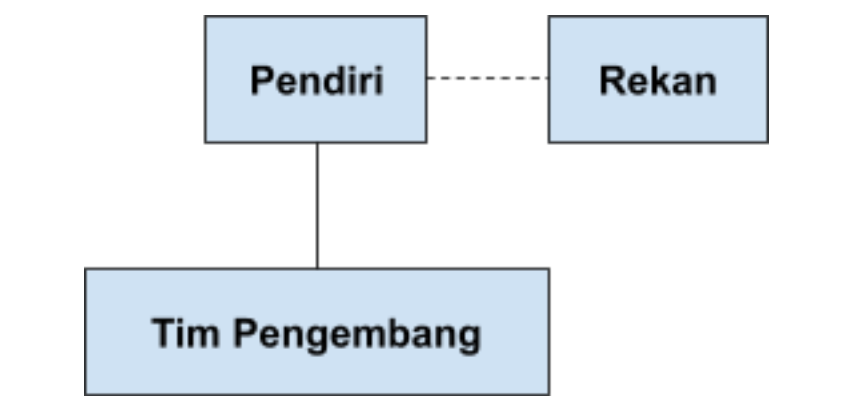
# BAB III ANALISA SISTEM SEDANG BERJALAN

## Gambaran Umum Perusahaan

### Sejarah Perusahaan

CV Himalaya Teknologi didirikan sekitar tahun 2000an yang diawali dengan jasa *service hardware* meliputi komputer, monitor, printer, laptop, hingga *hardware* komputer lainnya. Perusahaan tersebut dibangun oleh Bapak Hendrieatna dan dibantu oleh berbagai pihak mulai dari temannya, toko-toko komputer, perusahaan lain yang saling bekerja sama hingga sekarang. Pada tahun sekitar 2016 perusahaan tersebut mulai bergerak dibidang *software engineering* seiring dengan berkembangnya teknologi seperti IT *consultant*, *website development*, digital *marketing*, dan sebagainya.

### Struktur Organisasi Perusahaan



Gambar 3‑1 - Struktur Organisasi CV Himalaya Teknologi

### Uraian Pekerjaan

Berikut adalah uraian pekerjaan dari masing-masing peran di atas:

1. Pendiri

Secara umum, peran Bapak Hendrieatna sebagai pendiri CV Himalaya Teknologi adalah sebagai penggerak utama dalam mendirikan dan mengembangkan perusahaan. Berikut adalah beberapa peran penting yang dimainkan oleh Bapak Hendrieatna:

* 1. Pengambil Keputusan
  2. Koordinator dan Kolaborator
  3. Membangun Jaringan dan Kemitraan
  4. Bertanggung Jawab atas Pekerjaan yang Diberikan
  5. Membawa Inovasi dan Pengembangan

1. Tim Pengembang

Tim pengembang dalam CV Himalaya Teknologi merupakan kelompok profesional yang bertanggung jawab dalam merancang, mengembangkan, dan mengimplementasikan solusi perangkat lunak untuk berbagai proyek perusahaan. Berikut adalah peran dan tanggung jawab umum dari tim pengembang:

* 1. Analisis Kebutuhan
  2. Perancangan Sistem
  3. Pengembangan Perangkat Lunak
  4. Pengujian dan QA (Quality Assurance)
  5. Kolaborasi Tim
  6. Pemeliharaan dan Pembaruan

1. Rekan

Dalam konteks CV Himalaya Teknologi, istilah "rekan" dapat merujuk kepada berbagai pihak atau individu yang memberikan dukungan, kerja sama, atau kontribusi dalam berbagai bentuk kepada perusahaan. Berikut adalah beberapa kemungkinan interpretasi dari "rekan" dalam konteks tersebut:

* 1. Teman dan Mitra Bisnis
  2. Toko-toko Komputer
     1. Perusahaan Lain yang Bekerja Sama

### Bidang dan Kegiatan Perusahaan

CV Himalaya Teknologi beroperasi dalam berbagai bidang pekerjaan yang berkaitan dengan teknologi komputer. Perusahaan menawarkan berbagai layanan dan kegiatan yang meliputi:

1. Perbaikan Perangkat Keras (Hardware)

CV Himalaya Teknologi menyediakan jasa perbaikan perangkat keras komputer seperti komputer, printer, dan laptop. Tim mereka terampil dalam mendiagnosis masalah, mengganti komponen yang rusak, dan memperbaiki kerusakan perangkat keras untuk memulihkan fungsionalitasnya.

1. Instalasi dan Pemeliharaan Perangkat Keras

Perusahaan ini juga menawarkan layanan instalasi perangkat keras, termasuk pemasangan dan konfigurasi komputer, printer, dan perangkat keras lainnya. Selain itu, mereka juga menyediakan layanan pemeliharaan rutin untuk memastikan performa optimal dan keandalan perangkat keras pelanggan.

1. Pembelian Komponen Suku Cadang

CV Himalaya Teknologi membantu pelanggan dalam pembelian komponen suku cadang untuk perangkat keras komputer. Mereka dapat memberikan rekomendasi, membantu dalam pemilihan suku cadang yang sesuai, dan memastikan ketersediaan produk yang dibutuhkan.

1. Konsultasi Teknologi

Perusahaan ini menyediakan layanan konsultasi teknologi kepada pelanggan. Tim mereka memiliki pengetahuan yang luas tentang perkembangan teknologi terkini dan dapat memberikan saran ahli mengenai pemilihan perangkat keras yang tepat, pembaruan teknologi, dan strategi implementasi IT yang efektif.

## Sistem yang Sedang Berjalan

Pada tahun 2023 selain melakukan jasa *service computer*, CV Himalaya Teknologi memiliki proyek situs web Gasmaj, yakni aplikasi untuk manajemen masjid-masjid yang terdiri dari fitur inventaris, akuntansi, produk islam, acara-acara, hingga beberapa jasa yang diterapkan. Proyek inilah yang akan peneliti integrasikan dengan aplikasi *payment gateway* dalam hal.

### Deskripsi Sistem yang Sedang Berjalan

Alur dalam proyek Gasmaj berawal dari permasalahan di sebuah musholla yang di mana sistem manajemennya masih dilakukan secara manual dan kadang terjadi kesalahan karena human error mengingat keterbatasan yang ada. Berdasarkan kasus tersebut, CV Himalaya Teknologi melakukan analisa kebutuhan apa saja yang diperlukan agar dapat mempermudah musholla tersebut menjadi lebih baik dan bahkan dapat diimplementasikan ke musholla lain hingga masjid.

### *Workflow* Sistem yang Sedang Berjalan

*Workflow* sistem yang sedang berjalan pada CV Himalaya Teknologi adalah sebagai berikut:

1. Untuk berlangganan Aplikasi Gasmaj, pengguna harus membayarkan biaya berlangganan setiap bulan atau tahunnya.
2. Pelanggan memilih metode pembayaran dan bank yang disediakan oleh Gasmaj dan melakukan pembayaran secara *online*
3. Pelanggan memasukkan informasi pembayaran dan metode pembayaran yang diinginkan.
4. Informasi pembayaran tersebut diterima oleh CV Himalaya Teknologi.
5. Tim CV Himalaya Teknologi melakukan verifikasi dan konfirmasi pembayaran secara manual.
6. Setelah konfirmasi pembayaran diterima, CV Himalaya Teknologi memproses pembaruan status pembayaran pada akun pelanggan di aplikasi Gasmaj.
7. Pelanggan menerima konfirmasi pembayaran sukses dan mendapatkan akses ke fitur atau produk yang telah dibayar.

## Analisis Sistem

### Analisis Permasalahan

Dalam analisis permasalahan, terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh CV Himalaya Teknologi, yaitu:

1. Tidak adanya sistem *payment gateway* yang terintegrasi dalam aplikasi Gasmaj, sehingga pembayaran dilakukan secara manual melalui WhatsApp.
2. Pengelolaan proses pembayaran secara manual memakan waktu dan sumber daya yang berharga.
3. Tidak memiliki *channel* pembayaran yang terintegrasi dapat mengurangi fleksibilitas dalam memenuhi preferensi pembayaran pelanggan.
4. Tidak memiliki sistem pembayaran yang terintegrasi dapat mempengaruhi kepercayaan pelanggan terhadap Gasmaj.
5. Mengelola integrasi *Payment Gateway* secara terpisah membutuhkan waktu dan upaya yang tidak sedikit.
6. Kesulitan dalam membandingkan tarif dan biaya antara *Payment Gateway* yang berbeda.

### Analisis Kebutuhan

Dalam analisis kebutuhan, CV Himalaya Teknologi perlu mempertimbangkan hal-hal berikut:

1. Mengintegrasikan sistem pembayaran yang terintegrasi, seperti *Payment Gateway Aggregator*, untuk menerima pembayaran secara langsung melalui berbagai metode pembayaran yang populer.
2. Memastikan keamanan dan efisiensi pembayaran *online* untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan.
3. Mengelola proses pembayaran secara otomatis untuk menghemat waktu dan sumber daya.
4. Menyediakan variasi metode pembayaran yang dapat memenuhi preferensi pelanggan.
5. Mengoptimalkan pengeluaran dan memaksimalkan keuntungan bisnis dengan membandingkan tarif dan biaya antara *Payment Gateway* yang berbeda.

### Solusi Permasalahan

Solusi untuk permasalahan yang dihadapi oleh CV Himalaya Teknologi adalah sebagai berikut:

1. Mengintegrasikan *Payment Gateway Aggregator* dalam aplikasi Gasmaj. *Payment Gateway Aggregator* adalah platform yang menghubungkan berbagai metode pembayaran ke dalam satu antarmuka terpusat.
2. Dengan menggunakan *Payment Gateway Aggregator*, CV Himalaya Teknologi dapat menerima pembayaran melalui berbagai metode pembayaran populer seperti kartu kredit, kartu debit, transfer bank, dan dompet digital.
3. Integrasi ini akan meningkatkan efisiensi, keamanan, dan kepercayaan pelanggan.
4. CV Himalaya Teknologi dapat mengelola proses pembayaran secara otomatis, menghindari keterlambatan dan kesalahan manusia dalam verifikasi dan konfirmasi pembayaran.

Dengan mengimplementasikan solusi ini, CV Himalaya Teknologi dapat meningkatkan efisiensi operasional, keamanan, dan kepercayaan pelanggan dalam mengelola pembayaran di aplikasi Gasmaj. Integrasi dengan *Payment Gateway Aggregator* akan memberikan kemudahan dalam menerima pembayaran melalui berbagai metode pembayaran populer, meningkatkan pengalaman pelanggan, dan membantu dalam pengembangan bisnis secara keseluruhan.

# DAFTAR PUSTAKA

[1] M. I. Fajrin, I. A. Kautsar, and S. Aji, “Design and Build *Payment Gateway*s in Sharia-Based E-Commerce (Case Study: Murabahah Ijabqabul.Id Contract),” *Procedia of Engineering and Life Science*, vol. 2, no. 2, Sep. 2022, doi: 10.21070/pels.v2i2.1262.

[2] T. M. M. Puspitasari and D. Maulina, “Implementasi *Payment Gateway* Menggunakan Midtrans Pada Marketplace Travnesia.Com,” *Mobile and Forensics*, vol. 1, no. 1, p. 22, Sep. 2019, doi: 10.12928/mf.v1i1.997.

[3] G. Tang, L. Wu, and L. Guo, “The impact of e-commerce platform merchants’ reputation on consumer decision making,” *E3S Web of Conferences*, vol. 292, p. 02023, Jan. 2021, doi: 10.1051/e3sconf/202129202023.

[4] J. Sausi, J. Mtebe, and J. Mbelwa, “Evaluating user satisfaction with the e-*payment gateway* system in Tanzania,” *SA Journal of Information Management*, vol. 23, Dec. 2021, doi: 10.4102/sajim.v23i1.1430.

[5] M. Hassan, Z. Shukur, and M. Hasan, “An Efficient Secure Electronic Payment System for E-Commerce,” *Computers*, vol. 9, p. 13, Aug. 2020, doi: 10.3390/computers9030066.

[6] S. Mukhopadhyay, S. Pingali, and A. Satyam, “Razorpay: Providing Payment Convenience to Disruptors,” 2021, pp. 237–260. doi: 10.4324/9781003155270-12.

[7] D. Sugiarti and R. Iskandar, “Pengaruh Consumer Review Terhadap Keputusan Pembeli Terhadap Toko Online Shopee,” *Jurnal Sosial Teknologi*, vol. 1, pp. 954–962, Sep. 2021, doi: 10.36418/jurnalsostech.v1i9.195.

[8] A. Ghoni and T. Bodroastuti, “Pengaruh Faktor Budaya, Sosial, Pribadi Dan Psikologi Terhadap Perilaku Konsumen (Studi Pada Pembelian Rumah Di Perumahan Griya Utama Banjardowo Semarang),” *Jurnal Kajian Akuntansi dan Bisnis*, vol. 1, no. 1, 2012.

[9] A. Frihatni, “Analisis Perbandingan Pendapatan Pedagang Pakaian Tradisional dengan Pendapatan Bisnis Online,” *Jurnal Ilmiah Akuntansi Manajemen*, vol. 5, pp. 1–8, Apr. 2022, doi: 10.35326/jiam.v5i1.1980.

[10] Z. Zulkifli and M. Solot, “Pengaruh Customer Offline dan Customer Online Terhadap Penjualan Pada Toko 3 Second Plaza Mulia Samarinda”,” *Jurnal Ekonomika : Manajemen, Akuntansi, dan Perbankan Syari’ah*, vol. 7, p. 43, Feb. 2019, doi: 10.24903/je.v7i1.445.

[11] Д. Бабич, В. Иванова, and Л. Сайбонова, *THE ESSENCE OF B2B-SALES IN IT*. 2023. doi: 10.37539/230123.2023.35.38.007.

[12] M. Yudono *et al.*, “Perbandingan Brick and Mortar dan Click and Mortar,” Jan. 2023.

[13] B. Bangun, “STUDI SOSIO-LEGAL TERHADAP PENGATURAN DAN POLA PERDAGANGAN LINTAS BATAS NEGARA DI POS LINTAS BATAS NEGARA (PLBN) ENTIKONG,” *Jurnal Komunikasi Hukum (JKH)*, vol. 8, pp. 139–160, Jan. 2022, doi: 10.23887/jkh.v8i1.43606.

[14] R. Rachman and R. Oktavianti, “Pengaruh Kepercayaan Konsumen terhadap Loyalitas Pelanggan dalam Penggunaan Sistem Pembayaran Online (Survei Pengguna Produk Unipin),” *Prologia*, vol. 5, no. 1, pp. 148–153, Mar. 2021, doi: 10.24912/pr.v5i1.8200.

[15] D. A. Lestari, E. D. Purnamasari, and B. Setiawan, “Pengaruh *Payment Gateway* terhadap Kinerja Keuangan UMKM,” *Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Ekonomi*, vol. 1, no. 1, pp. 1–10, Sep. 2020, doi: 10.47747/jbme.v1i1.20.

[16] D. Wahyuningsih, P. Romadiana, and L. Tommy, “Integrasi Sistem Organisasi Mahasiswa Atma Luhur Dengan Pendekatan Service Oriented Architecture,” 2020.

[17] T. M. M. Puspitasari and D. Maulina, “Implementasi *Payment Gateway* Menggunakan Midtrans Pada Marketplace Travnesia.Com,” *Mobile and Forensics*, vol. 1, no. 1, p. 22, Sep. 2019, doi: 10.12928/mf.v1i1.997.

[18] D. Account, “This is test MS 6 Feb ENG-1606 Testing Stripe Payment for Prepaid Credits,” *JMIR Form Res*, Feb. 2023, doi: 10.2196/45971.

[19] A. Nabila, F. Oktavianti, and N. Putri, “Using Paypal As E-Payment In The International Payment System,” *ASIAN Economic and Business Development*, vol. 4, pp. 14–19, Jun. 2022, doi: 10.54204/AEBD/Vol4No1July2022003.

[20] S. Markovich, N. Achwal, and E. Queathem, “Stripe: Helping Money Move on the Internet,” *Kellogg School of Management Cases*, pp. 1–12, Oct. 2017, doi: 10.1108/case.kellogg.2021.000073.