

ISSN: 3025-9495

PERAN ADMINISTRASI DALAM MENDUKUNG OPERASIONAL PERUSAHAAN PT. PANJI HANJAYA PUTRA KEPANJEN

Melawati¹, Doni Teguh Wibowo²

Program Studi Ekonomi Syariah, Universitas Islam Raden Rahmat Malang

Email Korespondensi: wmela0862@gmail.com , Doniteguhwiwibowo@uniramalang.ac.id

ABSTRAK

Administrasi memainkan peran krusial dalam mendukung kelancaran operasional perusahaan, termasuk di sektor dealer otomotif seperti PT. Panji Hanjaya Putra Kepanjen, sebuah dealer resmi Honda di Kepanjen, Jawa Timur. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis bagaimana fungsi administrasi, mulai dari pengelolaan data penjualan, akuntansi, hingga pengendalian internal, berkontribusi pada efisiensi operasional perusahaan. Berdasarkan studi pustaka, administrasi yang efektif dapat meningkatkan akurasi data, mendukung pengambilan keputusan, dan memperkuat daya saing perusahaan di pasar. Artikel ini mengidentifikasi bahwa penerapan sistem informasi akuntansi, Standard Operating Procedure (SOP), dan strategi manajemen yang terintegrasi menjadi elemen kunci dalam keberhasilan operasional dealer. Temuan ini memberikan wawasan bagi perusahaan otomotif untuk mengoptimalkan proses administrasi guna mencapai tujuan bisnis yang berkelanjutan.

Kata Kunci: Administrasi, Operasional Perusahaan, Dealer Otomotif, Sistem Informasi Akuntansi, Pengendalian Internal

ABSTRACT

Administration plays a crucial role in supporting the smooth operational processes of a company, including in the automotive dealership sector, such as PT. Panji Hanjaya Putra Kepanjen, an authorized Honda dealer in Kepanjen, East Java. This research aims to analyze how administrative functions—ranging from sales data management, accounting, to internal controls—contribute to the company's operational efficiency. Based on literature reviews, effective administration can improve data accuracy, support decision-making, and strengthen a company's competitiveness in the market. This article identifies that the implementation of accounting information systems, Standard Operating Procedures (SOPs), and integrated management strategies are key elements in the dealership's operational success. These findings provide insights for automotive companies to optimize administrative processes in order to achieve sustainable business goals.

Keywords: Administration, Company Operations, Automotive Dealership, Accounting Information System, Internal Control

Article history

Received: Juli 2025

Reviewed: Juli 2025

Published: Agustus 2025

Plagiarism checker no 886

Doi : prefix doi :

10.8734/musytari.v1i2.359

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

--	--

PENDAHULUAN

Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, administrasi menjadi tulang punggung operasional perusahaan, terutama pada perusahaan yang bergerak di sektor otomotif seperti dealer resmi. PT. Panji Hanjaya Putra Kapanjen, berlokasi di Jl. Ahmad Yani No. 4, Kapanjen, Jawa Timur, adalah dealer resmi Honda yang menyediakan layanan penjualan dan purna jual kendaraan bermotor. Sebagai dealer yang beroperasi di wilayah strategis, perusahaan ini menghadapi tantangan untuk menjaga efisiensi operasional di tengah persaingan pasar yang ketat dan ekspektasi pelanggan yang terus meningkat. Administrasi, yang mencakup pengelolaan data penjualan, akuntansi, inventaris, hingga pengendalian internal, memainkan peran sentral dalam memastikan semua proses berjalan lancar. Menurut Wildanika et al. (2024), administrasi yang terstruktur dapat meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan melalui pengelolaan sumber daya yang efisien dan pengambilan keputusan yang tepat waktu.

Peran administrasi tidak hanya terbatas pada pencatatan data, tetapi juga mencakup pengembangan sistem yang mendukung strategi bisnis. Misalnya, penerapan sistem informasi akuntansi (SIA) telah terbukti meningkatkan akurasi dalam pengelolaan keuangan dan penjualan, seperti yang dianalisis oleh Jhohana (2023) dalam konteks dealer Toyota. Selain itu, administrasi yang baik juga melibatkan pengendalian internal untuk meminimalkan risiko operasional, sebagaimana dijelaskan oleh Burhanuddin (2021) dalam studi tentang dealer motor di Palopo. Dalam konteks PT. Panji Hanjaya Putra, administrasi yang efektif diperlukan untuk mengelola transaksi penjualan kredit, inventaris kendaraan, dan hubungan dengan pelanggan, yang semuanya berkontribusi pada kepuasan pelanggan dan profitabilitas perusahaan.

Artikel ini bertujuan untuk mengkaji secara mendalam peran administrasi dalam mendukung operasional PT. Panji Hanjaya Putra Kapanjen, dengan fokus pada bagaimana fungsi administrasi dapat dioptimalkan untuk meningkatkan efisiensi, akurasi, dan daya saing. Berdasarkan studi pustaka, artikel ini akan mengeksplorasi berbagai aspek administrasi, termasuk sistem informasi akuntansi, pengelolaan rantai pasok, pengendalian internal, dan penerapan SOP. Dengan mengacu pada referensi seperti Herman et al. (2024) dan Mahmudah & Romadhona (2025), penelitian ini akan memberikan wawasan tentang praktik terbaik yang dapat diadopsi oleh dealer otomotif untuk mencapai keunggulan operasional.

KAJIAN PUSTAKA

Dalam penelitian ini, kajian Pustaka menjadi dasar utama untuk memahami peran strategis administrasi dalam mendukung operasional perusahaan, khususnya di sektor dealer otomotif. Berdasarkan berbagai sumber yang dianalisis, ditemukan beberapa aspek kunci administrasi yang berkontribusi terhadap efektivitas operasional perusahaan, yaitu Sistem Informasi Akuntansi (SIA), pengendalian internal, manajemen rantai pasok (SCM), dan penerapan SOP.

Sistem Informasi Akuntansi (SIA) dinilai mampu meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam pencatatan transaksi keuangan serta pengelolaan penjualan kredit (Herman et al., 2024; Jhohana, 2023). Evaluasi berkala terhadap SIA juga penting untuk memastikan relevansi sistem terhadap kebutuhan bisnis yang terus berkembang (Hayati, 2024).

Pengendalian internal berperan dalam melindungi aset perusahaan, mencegah penyalahgunaan, serta menjaga kepatuhan terhadap prosedur dan regulasi. Burhanuddin (2021) menekankan pentingnya lingkungan pengendalian dan pemisahan tugas sebagai strategi utama

ISSN: 3025-9495

dalam sistem pengendalian internal yang efektif. Penguatan pengendalian juga dapat dicapai melalui penerapan SOP (Mahmudah & Romadhona, 2025).

Dalam hal manajemen rantai pasok, administrasi membantu dalam pengelolaan inventaris kendaraan dan koordinasi pengiriman, yang berdampak langsung pada kepuasan pelanggan dan efisiensi biaya (Jamaludin, 2022). Administrasi juga memungkinkan komunikasi yang tepat waktu dengan pelanggan terkait ketersediaan produk (Anggraini, 2022).

Penerapan Standard Operating Procedure (SOP) berkontribusi dalam meningkatkan konsistensi kerja, akuntabilitas, dan pelatihan karyawan baru. SOP yang terstruktur dapat mencegah kesalahan prosedur dan mendukung kinerja optimal karyawan (Amalia, 2021).

Secara strategis, administrasi juga mendukung keunggulan kompetitif perusahaan melalui pemanfaatan teknologi dan analisis data pelanggan (Wildanika et al., 2024; Putra, 2023). Hal ini menunjukkan bahwa administrasi bukan sekadar fungsi teknis, tetapi juga alat strategis dalam pengambilan keputusan dan pencapaian tujuan jangka panjang perusahaan.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi pustaka, yang melibatkan pengumpulan dan analisis data dari berbagai sumber akademik, seperti jurnal, disertasi, dan artikel ilmiah. Studi pustaka dipilih karena memungkinkan peneliti untuk memahami secara mendalam peran administrasi dalam konteks operasional dealer otomotif tanpa memerlukan pengumpulan data primer di lapangan. Sumber data yang digunakan mencakup 10 referensi yang relevan, yaitu: Herman et al. (2024), Jamaludin (2022), Jhohana (2023), Amalia (2021), Anggraini (2022), Wildanika et al. (2024), Mahmudah & Romadhona (2025), Hayati (2024), Burhanuddin (2021), dan Putra (2023). Referensi ini dipilih karena relevansinya dengan topik administrasi, akuntansi, dan manajemen operasional dalam industri otomotif.

Proses analisis dilakukan dengan mengidentifikasi tema-tema utama yang terkait dengan peran administrasi, seperti sistem informasi akuntansi, pengendalian internal, manajemen rantai pasok, dan strategi kompetitif. Data dari setiap referensi dianalisis secara kualitatif untuk menemukan pola, praktik terbaik, dan tantangan yang dihadapi dalam administrasi dealer otomotif. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menyusun argumen yang komprehensif tentang pentingnya administrasi dalam mendukung operasional perusahaan seperti PT. Panji Hanjaya Putra Kapanjen. Keterbatasan metode ini adalah ketergantungan pada data sekunder, yang mungkin tidak sepenuhnya mencerminkan kondisi spesifik di PT. Panji Hanjaya Putra. Namun, dengan memanfaatkan berbagai sumber yang kredibel, penelitian ini tetap dapat memberikan wawasan yang berharga (Herman et al., 2024).

PEMBAHASAN

Sistem Informasi Akuntansi dalam Administrasi Dealer Otomotif

Sistem informasi akuntansi (SIA) merupakan salah satu komponen utama administrasi yang mendukung operasional dealer otomotif. SIA memungkinkan perusahaan untuk mencatat, mengelola, dan menganalisis transaksi keuangan dengan akurat, yang sangat penting dalam bisnis dealer yang melibatkan penjualan tunai dan kredit. Menurut Herman et al. (2024), penerapan SIA yang efektif pada dealer motor PT. Astra Honda Sidrap telah meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan penerimaan kas. Sistem ini memungkinkan pelacakan transaksi secara real-time, mengurangi risiko kesalahan manusia, dan menyediakan laporan keuangan yang akurat untuk pengambilan keputusan. Dalam konteks PT. Panji Hanjaya Putra, SIA dapat digunakan untuk mengelola transaksi penjualan kendaraan Honda, baik tunai maupun kredit, serta memantau pembayaran dari pelanggan.

Lebih lanjut, Jhohana (2023) menyoroti pentingnya SIA dalam pengelolaan penjualan kredit pada dealer Toyota. Penjualan kredit merupakan bagian signifikan dari bisnis dealer otomotif, dan administrasi yang buruk dalam hal ini dapat menyebabkan masalah seperti tunggakan pembayaran atau ketidaksesuaian data. Dengan SIA, PT. Panji Hanjaya Putra dapat memastikan bahwa setiap transaksi kredit dicatat dengan rinci, termasuk jadwal pembayaran,

ISSN: 3025-9495

bunga, dan status pelunasan. Sistem ini juga memungkinkan integrasi dengan lembaga pembiayaan, yang sering kali menjadi mitra dealer dalam menawarkan kredit kendaraan. Dengan demikian, SIA tidak hanya meningkatkan efisiensi administrasi, tetapi juga memperkuat hubungan dengan pelanggan dan mitra bisnis.

Selain itu, Hayati (2024) menekankan bahwa evaluasi berkala terhadap SIA diperlukan untuk memastikan sistem tersebut tetap relevan dengan kebutuhan perusahaan. Dalam kasus PT. Hasjrat Abadi Tobelo, evaluasi SIA membantu mengidentifikasi kelemahan dalam pengelolaan penjualan kredit, seperti kurangnya otomatisasi dalam pelaporan. Untuk PT. Panji Hanjaya Putra, evaluasi serupa dapat dilakukan untuk memastikan bahwa SIA yang digunakan mendukung pertumbuhan bisnis dan mampu menangani volume transaksi yang semakin meningkat. Dengan kata lain, SIA adalah alat administrasi yang tidak hanya mendukung operasional sehari-hari, tetapi juga mempersiapkan perusahaan untuk ekspansi di masa depan.

Pengendalian Internal dalam Administrasi

Pengendalian internal merupakan aspek penting dari administrasi yang bertujuan untuk melindungi aset perusahaan, memastikan kepatuhan terhadap regulasi, dan mencegah penyalahgunaan sumber daya. Burhanuddin (2021) dalam studinya tentang dealer motor di Palopo menemukan bahwa lingkungan pengendalian yang kuat dan penilaian risiko yang tepat dapat meningkatkan efektivitas pengendalian internal. Dalam konteks PT. Panji Hanjaya Putra, pengendalian internal diperlukan untuk mengelola inventaris kendaraan, mencegah kecurangan dalam transaksi keuangan, dan memastikan bahwa semua proses administrasi sesuai dengan standar perusahaan dan hukum yang berlaku.

Salah satu elemen pengendalian internal yang relevan adalah segregasi tugas. Misalnya, tugas mencatat transaksi penjualan, memverifikasi pembayaran, dan menyusun laporan keuangan harus dilakukan oleh individu atau tim yang berbeda untuk mengurangi risiko manipulasi data. Selain itu, penerapan SOP dalam administrasi, seperti yang dibahas oleh Mahmudah & Romadhona (2025), dapat memperkuat pengendalian internal dengan memastikan bahwa setiap proses memiliki pedoman yang jelas. Di PT. Panji Hanjaya Putra, SOP dapat diterapkan dalam pengelolaan dokumen penjualan, verifikasi kredit pelanggan, dan pelaporan keuangan, sehingga mengurangi kemungkinan kesalahan atau pelanggaran prosedur.

Pengendalian internal juga berperan dalam menjaga kepuasan pelanggan. Misalnya, dengan memastikan bahwa dokumen penjualan dan proses pengiriman kendaraan dilakukan dengan cepat dan akurat, perusahaan dapat meningkatkan pengalaman pelanggan. Wildanika et al. (2024) menegaskan bahwa pengendalian internal yang baik berkontribusi pada keunggulan kompetitif dengan menciptakan operasional yang efisien dan dapat dipercaya. Oleh karena itu, PT. Panji Hanjaya Putra perlu menginvestasikan sumber daya dalam pelatihan karyawan dan teknologi untuk mendukung sistem pengendalian internal yang robust.

Manajemen Rantai Pasok dan Administrasi

Manajemen rantai pasok (SCM) adalah komponen lain yang didukung oleh administrasi dalam operasional dealer otomotif. Menurut Jamaludin (2022), perencanaan SCM yang baik memungkinkan perusahaan untuk mengelola inventaris dengan efisien, memenuhi permintaan pelanggan, dan mengurangi biaya operasional. Dalam konteks PT. Panji Hanjaya Putra, administrasi memainkan peran dalam mencatat data inventaris kendaraan, memantau pasokan suku cadang, dan mengkoordinasikan pengiriman dengan pemasok, seperti PT. Astra Honda Motor. Dengan administrasi yang terorganisir, perusahaan dapat menghindari kekurangan stok atau kelebihan inventaris, yang keduanya dapat merugikan profitabilitas.

Administrasi dalam SCM juga melibatkan komunikasi dengan pelanggan mengenai ketersediaan produk. Misalnya, jika seorang pelanggan memesan model kendaraan tertentu yang tidak tersedia, administrasi yang baik memungkinkan perusahaan untuk memberikan estimasi waktu pengiriman yang akurat. Hal ini meningkatkan kepercayaan pelanggan terhadap dealer. Selain itu, Anggraini (2022) dalam analisis SWOT pada dealer Amin Motor Banyuwangi menyoroti bahwa administrasi yang mendukung SCM dapat membantu perusahaan menghadapi persaingan bisnis dengan lebih baik. Untuk PT. Panji Hanjaya Putra, penerapan teknologi seperti

ISSN: 3025-9495

sistem manajemen inventaris berbasis digital dapat memperkuat administrasi SCM, sehingga operasional menjadi lebih responsif terhadap dinamika pasar.

Penerapan Standard Operating Procedure (SOP)

Penerapan SOP dalam administrasi telah terbukti meningkatkan efisiensi dan konsistensi operasional. Mahmudah & Romadhona (2025) dalam penelitian mereka tentang transformasi administrasi penjualan grosir menunjukkan bahwa SOP yang jelas membantu mengurangi ambiguitas dalam proses kerja dan meningkatkan akuntabilitas karyawan. Dalam konteks PT. Panji Hanjaya Putra, SOP dapat diterapkan dalam berbagai aspek administrasi, seperti pengelolaan dokumen penjualan, proses verifikasi kredit, dan pelaporan keuangan. Dengan SOP, karyawan memiliki panduan yang jelas tentang langkah-langkah yang harus diambil dalam setiap tugas, sehingga mengurangi risiko kesalahan.

Selain itu, SOP juga mendukung pelatihan karyawan baru. Dalam industri dealer otomotif, pergantian karyawan dapat menjadi tantangan, dan SOP memastikan bahwa pengetahuan operasional tetap terdokumentasi dan dapat diakses. Amalia (2021) menekankan bahwa motivasi dan kompensasi karyawan juga perlu didukung oleh sistem administrasi yang terstruktur, seperti SOP, untuk mencapai kinerja yang optimal. Di PT. Panji Hanjaya Putra, penerapan SOP dapat dikombinasikan dengan pelatihan reguler untuk memastikan bahwa semua karyawan memahami prosedur administrasi dan dapat melaksanakannya dengan baik.

Strategi Kompetitif melalui Administrasi

Administrasi yang efektif juga berkontribusi pada strategi kompetitif perusahaan. Menurut Wildanika et al. (2024), dealer otomotif yang mampu mengelola sumber daya secara efisien melalui administrasi yang baik memiliki kemampuan untuk bertahan dan tumbuh di pasar yang kompetitif. Salah satu cara PT. Panji Hanjaya Putra dapat mencapai keunggulan kompetitif adalah dengan memanfaatkan teknologi dalam administrasi, seperti website yang berkualitas untuk layanan pelanggan, sebagaimana dievaluasi oleh Putra (2023) pada dealer Yamaha. Website yang terintegrasi dengan sistem administrasi dapat memungkinkan pelanggan untuk memesan kendaraan, memeriksa status kredit, atau mengatur jadwal servis secara online, sehingga meningkatkan pengalaman pelanggan.

Selain itu, administrasi yang mendukung analisis data dapat membantu perusahaan memahami tren pasar dan preferensi pelanggan. Misalnya, dengan menganalisis data penjualan, PT. Panji Hanjaya Putra dapat mengidentifikasi model kendaraan yang paling diminati dan menyesuaikan strategi pemasaran mereka. Anggraini (2022) menegaskan bahwa analisis SWOT yang didukung oleh data administrasi yang akurat dapat membantu dealer menghadapi persaingan dengan lebih baik. Dengan demikian, administrasi tidak hanya berfungsi sebagai alat operasional, tetapi juga sebagai pendorong strategi bisnis yang berkelanjutan.

KESIMPULAN

Administrasi memainkan peran yang sangat penting dalam mendukung operasional PT. Panji Hanjaya Putra Kapanjen, sebuah dealer resmi Honda di Kapanjen, Jawa Timur. Berdasarkan studi pustaka, fungsi administrasi, seperti sistem informasi akuntansi, pengendalian internal, manajemen rantai pasok, dan penerapan SOP, berkontribusi signifikan terhadap efisiensi operasional, akurasi data, dan kepuasan pelanggan. Sistem informasi akuntansi memungkinkan pengelolaan transaksi yang akurat, pengendalian internal melindungi aset dan memastikan kepatuhan, manajemen rantai pasok mendukung ketersediaan produk, dan SOP meningkatkan konsistensi proses. Selain itu, administrasi yang efektif juga memperkuat strategi kompetitif dengan memanfaatkan teknologi dan analisis data untuk memahami pasar.

Untuk PT. Panji Hanjaya Putra, optimalisasi administrasi dapat dilakukan melalui investasi dalam teknologi, pelatihan karyawan, dan evaluasi berkala terhadap sistem yang digunakan. Dengan demikian, perusahaan dapat meningkatkan daya saing, memenuhi ekspektasi pelanggan, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan di pasar otomotif yang kompetitif. Penelitian ini menegaskan bahwa administrasi bukan hanya fungsi pendukung,

ISSN: 3025-9495

tetapi juga pendorong utama keberhasilan operasional dan strategis perusahaan (Wildanika et al., 2024).

DAFTAR PUSTAKA

- Amalia, N. A. (2021). PERANAN MOTIVASI DAN KOMPENSASI DALAM UPAYA MENINGKATKAN KINERJA KARYAWAN PADA DEALER DELIMA MOTOR BANJARMASIN (Doctoral dissertation, Universitas Islam Kalimantan MAB).
- Anggraini, S. (2022). Analisis SWOT Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pada Dealer Amin Motor Banyuwangi (Doctoral dissertation, Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember).
- Burhanuddin, E. (2021). Pengaruh Lingkungan Pengendalian dan Penilaian Risiko Terhadap Pengendalian Internal (Studi Pada Dealer Motor Kota Palopo) (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALOPO).
- Hayati, M. (2024). EVALUASI SISTEM AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT KENDARAAN BERMOTOR PADA PT. HASJRAT ABADI TOBELO: Evaluation of Motor Vehicle Loan Sales Accounting System at PT. Hasjrat Abadi Tobelo. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, dan Hukum)*, 8(2), 207-220.
- Herman, S., Idrus, M., & Samsinar, S. (2024). Analisis Sistem Akuntansi Penerimaan Kas pada Dealer Motor PT Astra Honda Sidrap. *Jurnal Mirai Management*, 9(1), 23-33.
- Jamaludin, M. (2022). Perencanaan Supply Chain Management (Scm) Pada Pt. Xyz Bandung Jawa Barat. *Kebijakan: Jurnal Ilmu Administrasi*, 13(2), 70-83.
- Jhohana, A. W. (2023). ANALISIS SISTEM INFORMASI AKUNTANSI PENJUALAN KREDIT PADA DEALER TOYOTA ASRI MOTOR PUCANG DI SURABAYA. *JOURNAL OF ECONOMICS, BUSINESS, MANAGEMENT, ACCOUNTING AND SOCIAL SCIENCES*, 2(1), 38-42.
- Mahmudah, S., & Romadhona, N. (2025). TRANSFORMASI ADMINISTRASI PENJUALAN GROSIR: IMPLEMENTASI SOP DI CV BOBOHO SELLER. *JURNAL LENTERA BISNIS*, 14(1), 122-138.
- Putra, F. S. (2023). PENERAPAN METODE MCCALL DALAM EVALUASI KUALITAS LAYANAN WEBSITE PADA DEALER TJAHAJA BARU YAMAHA MUARA LABUH (Doctoral dissertation, Universitas Putra Indonesia YPTK Padang).
- Wildanika, A., Arthana, N., & Saiful, S. (2024). STRATEGI MANAJEMEN, ANALISA SWOT KEUNGGULAN KOMPETITIF KEMAMPUAN BERTAHAN DAN BERTUMBUH PERUSAHAAN DEALER PT. MITRA PHINASTIKA MUSTIKA. *Journal of Gender Equality and Social Inclusion (gesi)*, 3(2), 46-58.