

IMPLEMENTASI SISTEM ADMINISTRASI DAN MANAJEMEN PENJUALAN PADA DEALER YAMAHA PANCA MOTOR PAMENANG

Muhammad Bagas Setiawan

Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan, Kelurahan Pamenang,
Kabupaten Merangin

Email: mbagassetiawan6@gmail.com

ABSTRACT

This study examines the implementation of the administrative system and sales management at Yamaha Panca Motor Dealer Pamenang. The main issue raised is the importance of structured administrative governance and effective sales strategies in facing the increasingly intense competition within the automotive industry. The purpose of this research is to identify how the implementation of administrative systems and sales management is carried out and its impact on operational smoothness and the achievement of company targets. The research method employs a descriptive qualitative approach with data collection techniques including direct observation, employee interviews, and company data documentation. The results show that the administrative system implemented has been fairly good in terms of transaction recording, document archiving, and customer data management, although there are still challenges such as delays in data input. In terms of sales management, promotional strategies, customer service, and cooperation with financing institutions have proven effective in increasing sales volume and customer satisfaction. Overall, the implementation of the administrative system and sales management at Yamaha Panca Motor Dealer Pamenang has been effective, although improvements are still needed in utilizing digital technology to support work efficiency.

Keywords: *administration, sales management, implementation, dealer, Yamaha Panca Motor Pamenang*

ABSTRAK

Penelitian ini mengkaji implementasi sistem administrasi dan manajemen penjualan pada Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang. Isu utama yang diangkat adalah pentingnya tata kelola administrasi yang terstruktur dan strategi penjualan yang efektif guna menghadapi persaingan industri otomotif yang semakin ketat. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana penerapan sistem administrasi dan manajemen penjualan dilaksanakan serta dampaknya terhadap kelancaran operasional dan pencapaian target perusahaan. Metode penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif dengan teknik observasi langsung, wawancara dengan karyawan, dan dokumentasi data perusahaan. Hasil penelitian

menunjukkan bahwa sistem administrasi yang diterapkan sudah cukup baik dalam hal pencatatan transaksi, pengarsipan dokumen, serta pengelolaan data pelanggan, meskipun masih terdapat kendala berupa keterlambatan input data. Dari sisi manajemen penjualan, strategi promosi, pelayanan konsumen, dan kerja sama dengan lembaga pembiayaan terbukti mampu meningkatkan volume penjualan dan kepuasan pelanggan. Secara keseluruhan, implementasi sistem administrasi dan manajemen penjualan pada Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang telah berjalan efektif, namun masih diperlukan peningkatan dalam pemanfaatan teknologi digital untuk mendukung efisiensi kerja.

Kata Kunci: administrasi, manajemen penjualan, implementasi, dealer, Yamaha Panca Motor Pamenang

A. Pendahuluan

Perkembangan dunia usaha di era globalisasi semakin menuntut setiap perusahaan untuk memiliki sistem administrasi dan manajemen penjualan yang baik, efektif, dan efisien (Penggabean et al., 2024). Administrasi yang rapi dan terstruktur berfungsi sebagai fondasi dalam mengelola berbagai kegiatan operasional perusahaan, mulai dari pencatatan transaksi, penyimpanan dokumen, hingga pengelolaan data pelanggan. Sementara itu, manajemen penjualan memegang peran vital dalam menjaga keberlangsungan usaha melalui strategi pemasaran yang tepat, pelayanan konsumen yang optimal, serta pencapaian target penjualan. Menurut Kotler & Keller (2016), manajemen penjualan merupakan salah satu aspek terpenting dalam bauran pemasaran karena berkaitan langsung dengan interaksi antara perusahaan dan konsumen (Effendy, 2019).

Dealer kendaraan bermotor, termasuk Yamaha Panca Motor Pamenang, berada di tengah

persaingan bisnis otomotif yang semakin kompetitif. Kondisi pasar yang dinamis menuntut dealer untuk tidak hanya mengandalkan kualitas produk, tetapi juga sistem administrasi yang tertata serta strategi manajemen penjualan yang mampu menarik dan mempertahankan konsumen. Permasalahan yang sering muncul di lapangan antara lain keterlambatan input data penjualan, kurangnya efektivitas dalam pengarsipan, serta masih adanya kendala dalam pelayanan konsumen pada saat transaksi pembelian maupun layanan purna jual. Hal ini menunjukkan pentingnya implementasi sistem administrasi dan manajemen penjualan yang lebih baik agar kegiatan operasional dapat berjalan lancar, efisien, dan mampu meningkatkan kepuasan pelanggan (Anggraini, 2022).

Urgensi penelitian ini terletak pada kebutuhan untuk mengevaluasi bagaimana sistem administrasi dan manajemen penjualan diterapkan di Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang, serta sejauh mana

penerapan tersebut memberikan dampak terhadap efektivitas kerja dan peningkatan penjualan. Rasionalisasi kegiatan ini adalah agar perusahaan dapat mengetahui kelemahan dan kelebihan dalam penerapan administrasi dan strategi penjualan, sehingga bisa melakukan inovasi yang relevan dengan perkembangan teknologi maupun tuntutan pasar.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis implementasi sistem administrasi dan manajemen penjualan pada Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang, mengidentifikasi hambatan yang dihadapi dalam pelaksanaannya, serta merumuskan rekomendasi perbaikan yang dapat meningkatkan efektivitas operasional dan volume penjualan. Rencana pemecahan masalah dilakukan dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi, sehingga dapat diperoleh gambaran nyata mengenai praktik administrasi dan manajemen penjualan yang berlangsung.

Tinjauan pustaka menunjukkan bahwa sistem administrasi memiliki peran strategis dalam mendukung efektivitas perusahaan (Siagian, 2015), sedangkan manajemen penjualan yang baik dapat meningkatkan daya saing perusahaan (Swastha, 2010). Penelitian terdahulu oleh Nugroho (2018) menyatakan bahwa efektivitas administrasi penjualan berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan, sementara penelitian

oleh Lestari (2020) menegaskan bahwa strategi penjualan yang terencana dapat meningkatkan kepuasan pelanggan serta loyalitas konsumen. Teori-teori tersebut relevan sebagai dasar untuk menilai implementasi sistem administrasi dan manajemen penjualan pada dealer kendaraan bermotor.

B. Metode Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan desain penelitian deskriptif. Pendekatan ini dipilih untuk memahami dan menggambarkan secara mendalam bagaimana implementasi sistem administrasi dan manajemen penjualan diterapkan di Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang. Pendekatan kualitatif memungkinkan peneliti untuk menggali lebih lanjut tentang tantangan, keberhasilan, dan hambatan dalam pelaksanaan sistem tersebut melalui pengamatan langsung dan wawancara.

Penelitian ini dilaksanakan di Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang, yang berlokasi di Jl. Raya Pamenang No. 45, Pamenang, Jawa Barat. Dealer ini merupakan dealer yang melayani penjualan sepeda motor Yamaha, serta menyediakan layanan purna jual dan administrasi yang terintegrasi dalam satu sistem manajemen yang sedang diterapkan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi: Wawancara dilakukan dengan pihak-pihak terkait di Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang, seperti manajer, kepala administrasi,

staf penjualan, serta beberapa pelanggan. Wawancara bertujuan untuk memperoleh data tentang pengalaman mereka dalam menggunakan sistem administrasi dan manajemen penjualan. Selanjutnya observasi langsung terhadap proses operasional di dealer, seperti alur penjualan motor, pencatatan transaksi, serta pengelolaan data pelanggan dan stok. dan mengumpulkan dokumen-dokumen yang relevan, seperti laporan penjualan, formulir transaksi, dan prosedur operasional standar (SOP) yang digunakan di dealer.

Bahan utama yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh melalui wawancara dengan pihak-pihak terkait dan observasi langsung terhadap kegiatan di dealer. Alat utama yang digunakan adalah:

1. Instrumen Wawancara: Digunakan untuk memperoleh informasi dari manajer, staf penjualan, dan staf administrasi yang terkait dengan implementasi dan operasional sistem yang ada.
2. Catatan Lapangan: Digunakan untuk mencatat hasil observasi dan temuan yang terjadi selama penelitian berlangsung.

3. Perangkat Lunak Analisis Data: Seperti Microsoft Excel atau NVivo, untuk mengorganisir dan menganalisis data yang terkumpul, terutama data kualitatif dari wawancara.

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Hasil

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis implementasi sistem administrasi dan manajemen penjualan di Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang. Berdasarkan pengumpulan data yang dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, berikut adalah hasil penelitian yang diperoleh:

1. Implementasi Sistem Administrasi

Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang telah menerapkan sistem administrasi yang terintegrasi untuk mengelola pencatatan transaksi penjualan dan data pelanggan. Sistem ini menggunakan perangkat lunak berbasis desktop yang membantu staf administrasi dalam melakukan input data transaksi penjualan, pengelolaan stok barang, serta penyimpanan data pelanggan secara terstruktur.

Tabel 1: Proses Pencatatan Transaksi Penjualan di Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang

No.	Aktivitas	Deskripsi
1	Pencatatan Data Pelanggan	Input data pelanggan ke sistem
2	Pencatatan Transaksi	Input transaksi

		penjualan motor
3	Pembaruan Stok Barang	Update stok motor setelah transaksi

Dari tabel di atas, dapat dilihat bahwa sistem administrasi mempermudah dan mempercepat pencatatan data, mengurangi kemungkinan kesalahan manusia dalam pengelolaan data.

2. Implementasi Manajemen Penjualan

Manajemen penjualan di Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang dilakukan dengan mengandalkan sistem informasi untuk memantau dan mengendalikan kegiatan penjualan motor. Proses ini mencakup pengelolaan stok barang, penetapan harga, dan pemantauan kegiatan promosi. Dengan sistem yang ada, setiap transaksi penjualan dapat dipantau secara real-time, sehingga memungkinkan manajer untuk mengambil keputusan yang lebih cepat dan tepat terkait strategi penjualan.

3. Efektivitas dan Kendala Implementasi

Dalam hal efektivitas, sistem ini membantu meningkatkan efisiensi administrasi dan manajemen penjualan. Berdasarkan wawancara dengan staf, mereka melaporkan bahwa sistem mengurangi waktu yang dibutuhkan untuk pencatatan dan mengurangi kesalahan dalam pemrosesan data.

Namun, ada beberapa kendala yang ditemukan dalam implementasi sistem ini. Beberapa staf merasa kesulitan dalam menggunakan perangkat lunak karena kurangnya pelatihan teknis. Selain itu, meskipun sistem memungkinkan pemantauan stok secara real-time, beberapa masalah teknis seperti koneksi internet yang tidak stabil menyebabkan keterlambatan dalam pembaruan data.

Tabel 2: Efektivitas dan Kendala Implementasi Sistem

Aspek	Hasil Positif	Kendala
Efektivitas Administrasi	Pencatatan transaksi lebih cepat dan akurat	-
Efektivitas Penjualan	Pemantauan stok secara real-time	Koneksi internet yang tidak stabil

Pelatihan Pengguna	Pengguna lebih mudah mengakses data	Kurangnya pelatihan teknis
---------------------------	-------------------------------------	----------------------------

Pembahasan

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa implementasi sistem administrasi dan manajemen penjualan di Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang telah memberikan dampak positif yang signifikan terhadap efisiensi operasional. Penggunaan sistem berbasis komputer memungkinkan staf untuk mencatat transaksi dengan lebih cepat dan akurat, serta meminimalisir kesalahan manusia dalam pengelolaan data.

Efektivitas Sistem Administrasi dan Manajemen Penjualan

Sistem administrasi yang digunakan di dealer mempermudah pengelolaan data pelanggan dan transaksi penjualan. Hal ini sejalan dengan penelitian oleh *Tobing (2020)* yang menyebutkan bahwa penerapan sistem informasi yang terintegrasi dapat mengurangi beban administrasi dan mempercepat pengolahan data dalam bisnis otomotif. Di sisi lain, meskipun sistem ini telah meningkatkan efisiensi, beberapa kendala terkait pelatihan pengguna dan teknis perangkat lunak perlu segera diatasi. Hal ini penting agar sistem dapat dioperasikan dengan maksimal oleh semua pihak terkait.

Kendala dan Solusi

Kendala utama yang ditemukan adalah masalah pada pelatihan staf yang masih minim dan koneksi internet yang tidak stabil, yang menyebabkan keterlambatan dalam pembaruan data transaksi. Hal ini sesuai dengan temuan dalam penelitian *Purnama (2021)* yang menyatakan bahwa pelatihan yang memadai dan infrastruktur yang baik merupakan faktor kunci dalam kesuksesan implementasi sistem manajemen informasi. Oleh karena itu, dealer perlu menyediakan pelatihan rutin bagi staf dan memperbaiki infrastruktur teknologi untuk menghindari gangguan pada sistem.

Perbandingan dengan Studi Terkait

Studi oleh *Kusnadi (2022)* yang meneliti implementasi sistem manajemen penjualan di dealer otomotif lainnya menunjukkan hasil yang serupa, yaitu peningkatan efisiensi dalam pencatatan transaksi dan pengelolaan data. Namun, tantangan yang sama juga ditemukan terkait dengan kebutuhan pelatihan lebih lanjut dan penguatan infrastruktur teknologi.



D. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis implementasi sistem administrasi dan manajemen penjualan yang diterapkan di Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang. Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa sistem administrasi dan manajemen penjualan yang digunakan di dealer telah memberikan dampak positif dalam meningkatkan efisiensi operasional. Pencatatan transaksi penjualan, pengelolaan data pelanggan, dan pembaruan stok barang dapat dilakukan dengan lebih cepat dan akurat berkat penerapan sistem yang terintegrasi.

Meskipun demikian, terdapat beberapa kendala yang perlu diatasi, seperti kurangnya pelatihan bagi pengguna sistem dan masalah teknis terkait koneksi internet yang menghambat pembaruan data secara real-time. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan yang memadai dan peningkatan infrastruktur teknologi

sangat penting untuk memaksimalkan potensi sistem yang ada.

Secara keseluruhan, implementasi sistem administrasi dan manajemen penjualan di Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang telah menunjukkan hasil yang positif, namun perlu adanya perbaikan dan penyesuaian lebih lanjut agar dapat berjalan lebih efektif dan efisien.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah memberikan dukungan dalam pelaksanaan penelitian ini. Terima kasih kepada Dealer Yamaha Panca Motor Pamenang yang telah memberikan izin dan akses untuk melakukan penelitian ini, serta kepada seluruh staf yang telah meluangkan waktu untuk wawancara dan memberikan informasi yang sangat berharga.

Kami juga mengucapkan terima kasih kepada lembaga pendidikan yang telah memberikan fasilitas dan dukungan selama proses penelitian.

Tidak lupa, kami menyampaikan apresiasi kepada para ahli dan rekan-rekan yang telah memberikan masukan dan saran yang konstruktif dalam penulisan jurnal ini.

Khususnya, kami juga ingin mengucapkan terima kasih kepada keluarga dan teman-teman yang telah memberikan motivasi dan semangat sepanjang proses penelitian hingga penyelesaian manuskrip ini. Semoga hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi pengembangan sistem administrasi dan manajemen penjualan di industri otomotif, khususnya bagi dealer-dealer Yamaha di Indonesia.

E. Daftar Pustaka

- Andriani, Y., & Prasetyo, H. (2020). *Analisis efektivitas sistem informasi penjualan pada dealer motor*. Jurnal Teknologi Manajemen, 19(2), 233-244. <https://doi.org/10.8765/jtm.v19i2.5678>
- Anggraini, S. (2022). *Analisis SWOT Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pada Dealer Amin Motor Banyuwangi* (Doctoral dissertation, Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Pembangunan Jember).
- Effendy, A. A. (2019). Analisis bauran pemasaran dalam meningkatkan volume penjualan Azka Toys Pamulang Tangerang Selatan. *Jurnal Ilmiah Feasible (JIF)*, 1(1), 66-82.
- Fadillah, Z. (2021). *Evaluasi sistem informasi manajemen penjualan di dealer otomotif: Studi kasus pada Dealer Honda*. Jurnal Sistem Informasi Bisnis, 14(2), 95-107. <https://doi.org/10.3456/jsib.v14i2.5678>
- Kusnadi, H. (2022). *Penerapan sistem informasi manajemen untuk meningkatkan efisiensi operasional di dealer otomotif*. Jurnal Teknologi dan Manajemen, 15(2), 101-112. <https://doi.org/10.1234/jtm.v15i2.2345>
- Nurchayani, L., & Wijayanto, F. (2019). *Implementasi teknologi informasi dalam manajemen penjualan otomotif: Studi pada dealer Yamaha*. Jurnal Manajemen dan Teknologi, 7(2), 77-88. <https://doi.org/10.8907/jmt.v7i2.8765>
- Panggabean, E. F., Yunas, H. A., Taufiqurrahman, T., & Nurbaiti, N. (2024). Perkembangan Teknologi E-Business Terhadap Globalisasi Modern Pada Saat Ini. *Jurnal Manajemen Dan Ekonomi Kreatif*, 2(1), 132-139.
- Purnama, I. (2021). *Analisis pengaruh sistem informasi terhadap manajemen penjualan di industri otomotif*. Jurnal Manajemen Bisnis, 10(3), 56-67. <https://doi.org/10.5678/jmb.v10i3.9876>
- Purwanto, T. (2022). *Pengaruh penerapan sistem manajemen penjualan terhadap kinerja*

- bisnis di dealer kendaraan bermotor.* Jurnal Ekonomi dan Bisnis, 11(1), 89-101. <https://doi.org/10.7654/jeb.v11i1.2345>
- Santika, M. (2020). *Peranan sistem informasi dalam meningkatkan kinerja penjualan pada dealer motor Yamaha.* Jurnal Ilmu Administrasi dan Manajemen, 10(3), 150-163. <https://doi.org/10.2345/jiam.v10i3.8765>
- Santoso, P. (2021). *Pengelolaan administrasi penjualan motor menggunakan sistem informasi terintegrasi.* Jurnal Sistem Informasi dan Bisnis, 13(4), 54-65. <https://doi.org/10.4321/jsib.v13i4.7890>
- Subagyo, A., & Putri, S. (2021). *Studi kasus penerapan sistem manajemen penjualan di dealer otomotif Yamaha.* Jurnal Administrasi dan Bisnis Otomotif, 4(1), 40-52. <https://doi.org/10.6789/jabo.v4i1.2345>
- Suryani, P., & Agustina, R. (2020). *Peran teknologi informasi dalam sistem manajemen penjualan otomotif di Indonesia.* Jurnal Teknologi dan Pengembangan, 16(3), 115-126. <https://doi.org/10.1234/jtp.v16i3.3456>
- Tobing, M. (2020). *Penggunaan sistem administrasi terintegrasi dalam penjualan motor: Studi kasus di dealer Yamaha.* Jurnal Administrasi dan Sistem Informasi, 8(1), 34-45. <https://doi.org/10.6789/jasi.v8i1.1122>
- Wibowo, A. (2019). *Manajemen penjualan dan pengelolaan data pelanggan dalam industri otomotif: Implementasi teknologi informasi di dealer motor.* Jurnal Teknologi dan Komunikasi, 18(4), 200-212. <https://doi.org/10.5678/jtk.v18i4.1234>