

Peran Administrasi Penjualan Terhadap Proses Penyaluran Pupuk Bersubsidi di PT Pupuk Indonesia Regional 1A

Desmon Gunadi Siagian ¹⁾; Cahaya Br Singarimbun ²⁾; Katrin Jenni Sirait ³⁾; Geby Theresia Tampubolon ⁴⁾

^{1,2,4)} **Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Medan**

³⁾ **Matematika, Universitas Sumatera Utara**

Email: ¹⁾ dsiagian@polmed.ac.id

ARTICLE HISTORY

Received [10 Juli 2026]

Revised [19 Oktober 2026]

Accepted [21 Oktober 2026]

KEYWORDS

*Sales Administration,
Subsidized Fertilizer, Fertilizer
Distribution, Information
Systems, Distribution
Effectiveness.*

*This is an open access
article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)
license*



ABSTRAK

Administrasi penjualan merupakan fungsi penting dalam mendukung kelancaran penyaluran pupuk bersubsidi melalui pengelolaan data, dokumen, dan proses distribusi yang terstruktur. Kegiatan ini bertujuan untuk menganalisis peran administrasi penjualan dalam mendukung efektivitas penyaluran pupuk bersubsidi di PT Pupuk Indonesia Regional 1A. Kegiatan menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi dan dokumentasi. Hasil Kegiatan menunjukkan bahwa administrasi penjualan berperan penting dalam memastikan ketepatan, transparansi, dan akuntabilitas penyaluran pupuk bersubsidi melalui verifikasi data petani, monitoring sistem i-Pubers, pengelolaan dokumen SPJB, serta rekonsiliasi data penyaluran pupuk. Pemanfaatan sistem digital seperti Digital Office (DOF), Web Content Management (WCM), dan i-Pubers mampu meningkatkan efisiensi pengelolaan data dan mengurangi kesalahan administrasi. Namun, masih ditemukan kendala berupa gangguan jaringan internet, keterlambatan komunikasi, dan error sistem yang memengaruhi kelancaran pekerjaan. Oleh karena itu, peningkatan kualitas sistem informasi dan koordinasi internal perusahaan diperlukan untuk mendukung efektivitas penyaluran pupuk bersubsidi secara berkelanjutan.

ABSTRACT

Sales administration is an important function in supporting the distribution of subsidized fertilizers through structured data management, documentation, and distribution processes. This study aims to analyze the role of sales administration in supporting the effectiveness of subsidized fertilizer distribution at PT Pupuk Indonesia Regional 1A. The research employed a descriptive quantitative approach using observation and documentation techniques. The results indicate that sales administration plays a significant role in ensuring the accuracy, transparency, and accountability of subsidized fertilizer distribution through farmer data verification, monitoring of the i-Pubers system, management of SPJB documents, and reconciliation of distribution data. The implementation of digital systems such as Digital Office (DOF), Web Content Management (WCM), and i-Pubers has improved data management efficiency and reduced administrative errors. However, several challenges were identified, including unstable internet connectivity, communication delays, and system errors that affected work efficiency. Therefore, improving information systems and strengthening internal coordination are necessary to enhance the effectiveness of subsidized fertilizer distribution.

PENDAHULUAN

Administrasi penjualan merupakan salah satu fungsi penting dalam kegiatan operasional perusahaan karena berperan dalam mendukung kelancaran proses bisnis, terutama yang berkaitan dengan pengelolaan transaksi, dokumentasi, serta penyediaan informasi yang akurat bagi manajemen (Siti Mahmudah & Novitasari Romadhona, 2025). Di era persaingan bisnis yang semakin kompetitif, perusahaan tidak hanya dituntut untuk meningkatkan volume penjualan, tetapi juga harus mampu mengelola sistem administrasi penjualan secara efektif agar seluruh aktivitas bisnis dapat berjalan secara terstruktur, efisien, dan akuntabel. Pengelolaan administrasi penjualan yang baik akan menghasilkan informasi yang berkualitas sehingga dapat mendukung proses pengambilan keputusan, meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan, serta meminimalkan terjadinya kesalahan dalam pencatatan transaksi (Ade Andriana Salsabila & Rayyan Firdaus, 2024).

Administrasi penjualan mencakup berbagai aktivitas, mulai dari penerimaan pesanan pelanggan, pencatatan transaksi, penyusunan dokumen penjualan, pengarsipan data, hingga penyusunan laporan penjualan. Seluruh rangkaian kegiatan tersebut saling berkaitan dan menjadi bagian penting dalam mendukung efektivitas operasional perusahaan. Administrasi penjualan merupakan bagian dari fungsi pemasaran yang bertujuan mengelola seluruh proses penjualan secara sistematis sehingga perusahaan mampu menciptakan pelayanan yang efektif, meningkatkan kepuasan pelanggan, serta memperkuat daya saing organisasi.

Perkembangan teknologi informasi juga mendorong perusahaan untuk meningkatkan kualitas sistem administrasi melalui penerapan sistem informasi yang terintegrasi. Sistem administrasi yang terdokumentasi dengan baik mampu menghasilkan data yang akurat, tepat waktu, dan relevan sebagai dasar dalam penyusunan strategi bisnis (Wahono Tri, 2024). Sebaliknya, administrasi yang tidak tertata dengan baik berpotensi menimbulkan berbagai permasalahan, seperti keterlambatan penyampaian informasi, kesalahan pencatatan transaksi, duplikasi data, hingga rendahnya efektivitas pelayanan kepada pelanggan. Oleh karena itu, administrasi penjualan tidak lagi dipandang sebagai aktivitas pencatatan semata, melainkan sebagai bagian dari sistem pengendalian internal yang berkontribusi terhadap peningkatan kinerja perusahaan.

Salah satu sektor yang memerlukan pengelolaan administrasi penjualan secara optimal adalah industri pupuk. Sebagai komoditas strategis dalam mendukung ketahanan pangan nasional, distribusi pupuk memerlukan sistem administrasi yang mampu menjamin ketepatan pencatatan transaksi, pengelolaan stok, serta distribusi produk kepada konsumen. Ketepatan administrasi penjualan menjadi faktor penting dalam memastikan proses distribusi berlangsung sesuai dengan kebutuhan pasar dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian, efektivitas administrasi penjualan memiliki kontribusi yang signifikan terhadap keberhasilan operasional perusahaan di sektor pupuk.

PT Pupuk Indonesia (Persero) merupakan perusahaan yang memiliki peran strategis dalam penyediaan pupuk nasional melalui kegiatan produksi, distribusi, dan pemasaran pupuk ke berbagai wilayah di Indonesia. Sebagai perusahaan yang mengelola rantai distribusi dalam skala besar, perusahaan dituntut memiliki sistem administrasi penjualan yang mampu mendukung pengelolaan data transaksi secara cepat, tepat, dan akurat. Pengelolaan administrasi yang efektif menjadi salah satu faktor penting dalam menjaga kelancaran proses distribusi pupuk sekaligus meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan.

LANDASAN TEORI

Administrasi Penjualan

Administrasi penjualan merupakan salah satu fungsi penting dalam manajemen perusahaan yang berperan dalam mengelola seluruh dokumen, data, serta informasi yang berkaitan dengan aktivitas penjualan (Siti Mahmudah & Novitasari Romadhona, 2025). Administrasi penjualan tidak hanya berfungsi sebagai proses pencatatan transaksi, tetapi juga menjadi instrumen pengendalian yang mendukung efektivitas operasional perusahaan melalui penyediaan informasi yang akurat, sistematis, dan dapat dipertanggungjawabkan. Pengelolaan administrasi yang baik memungkinkan perusahaan melakukan pengawasan terhadap aktivitas penjualan, mempermudah penyusunan laporan, serta menjadi dasar dalam proses pengambilan keputusan manajerial.

Dalam perkembangannya, administrasi penjualan tidak lagi dilakukan secara manual, tetapi telah memanfaatkan sistem informasi berbasis digital. Digitalisasi administrasi penjualan memungkinkan proses pencatatan transaksi dilakukan secara lebih cepat, akurat, dan terintegrasi sehingga dapat mengurangi kesalahan administrasi, meningkatkan efisiensi kerja, serta mempercepat penyusunan laporan penjualan (Safitri, 2025). Penggunaan sistem informasi juga memberikan kemudahan dalam proses monitoring transaksi dan pengendalian dokumen sehingga mendukung peningkatan kualitas pelayanan kepada pelanggan (Jibran et al., 2025).

Menurut (Aya Soraya et al., 2024), administrasi penjualan mencakup seluruh aktivitas yang berkaitan dengan pengelolaan data pelanggan, pencatatan transaksi, pengarsipan dokumen, serta penyusunan laporan penjualan yang menjadi dasar evaluasi kinerja perusahaan. Oleh karena itu, administrasi penjualan memiliki peran strategis dalam menjaga akurasi data dan kelancaran proses distribusi produk kepada pelanggan.

Fungsi Administrasi Penjualan

Administrasi penjualan memiliki beberapa fungsi utama yang mendukung kegiatan operasional perusahaan. Fungsi pertama adalah sebagai sarana pengelolaan dan pengarsipan data penjualan sehingga seluruh transaksi dapat terdokumentasi secara sistematis dan mudah ditelusuri kembali ketika

diperlukan. Dokumentasi yang baik akan meningkatkan efektivitas pengawasan serta mempermudah penyusunan laporan penjualan sebagai bahan evaluasi manajemen (Samanto et al., 2026).

Selain itu, administrasi penjualan juga berfungsi sebagai alat pengendalian internal melalui proses verifikasi data, pencatatan transaksi, serta pemeriksaan kelengkapan dokumen. Pengendalian administrasi yang baik dapat meminimalkan kesalahan pencatatan, mencegah terjadinya penyimpangan, serta meningkatkan akuntabilitas dalam setiap proses penjualan (Branch, 2025).

Secara operasional, administrasi penjualan turut mendukung kelancaran proses distribusi barang melalui pengelolaan dokumen pemesanan, persetujuan administrasi, hingga penyusunan laporan penjualan. Dengan demikian, administrasi penjualan berkontribusi terhadap peningkatan efisiensi operasional serta kualitas pelayanan perusahaan kepada pelanggan.

Tata Letak Ruang Kerja (Office Layout)

Tata letak ruang kerja merupakan pengaturan posisi fasilitas, peralatan, dan tenaga kerja dalam suatu organisasi untuk menciptakan alur kerja yang efektif dan efisien. Penataan ruang kerja yang baik mampu mengurangi hambatan komunikasi, meminimalkan gangguan lingkungan kerja, serta meningkatkan kenyamanan karyawan dalam melaksanakan pekerjaannya (Nabilah et al., 2023).

Lingkungan kerja fisik yang kurang kondusif, seperti tingkat kebisingan yang tinggi, penempatan meja kerja yang tidak teratur, maupun ruang kerja yang terlalu padat, dapat menurunkan konsentrasi karyawan sehingga berdampak terhadap produktivitas dan kualitas hasil pekerjaan (Harmen et al., 2025). Lingkungan kerja fisik merupakan salah satu faktor yang memengaruhi semangat kerja, efektivitas, dan kinerja pegawai. Oleh karena itu, perusahaan perlu mengelola tata letak ruang kerja secara optimal agar mampu menciptakan suasana kerja yang nyaman dan mendukung penyelesaian pekerjaan secara efektif.

Komunikasi Organisasi

Komunikasi organisasi merupakan proses penyampaian informasi antarindividu maupun antarbagian dalam organisasi untuk mencapai tujuan bersama (Evi Zahara, 2018). Komunikasi yang efektif memungkinkan koordinasi pekerjaan berlangsung secara lancar, mempercepat proses pengambilan keputusan, serta mengurangi terjadinya kesalahan dalam pelaksanaan pekerjaan.

Dalam kegiatan operasional perusahaan, komunikasi antara karyawan dan manajemen menjadi faktor penting yang menentukan kelancaran penyelesaian pekerjaan. Menurut (Negara, 2011) Kurangnya komunikasi atau lambatnya respons dalam proses pemberian persetujuan dapat menyebabkan keterlambatan penyelesaian tugas serta menurunkan efisiensi kerja organisasi. Oleh karena itu, perusahaan perlu membangun sistem komunikasi yang terbuka, cepat, dan responsif agar koordinasi antarpegawai dapat berjalan secara optimal.

Komunikasi yang efektif juga berkontribusi terhadap peningkatan kualitas pelayanan administrasi karena setiap informasi yang diperlukan dalam proses kerja dapat tersampaikan secara tepat waktu. Dengan demikian, efektivitas komunikasi menjadi salah satu faktor yang berpengaruh terhadap keberhasilan pelaksanaan administrasi penjualan di dalam perusahaan.

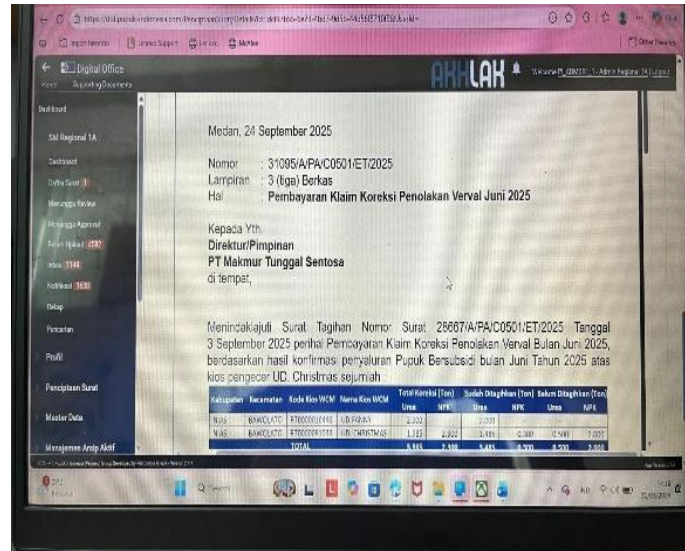
METODE PENELITIAN

Analisis ini dilaksanakan di PT Pupuk Indonesia Regional 1A yang berlokasi di Kota Medan, Sumatera Utara. Perusahaan ini dipilih karena memiliki peran strategis dalam pengelolaan distribusi dan penyaluran pupuk bersubsidi di wilayah Sumatera Bagian Utara serta telah menerapkan sistem administrasi penjualan berbasis digital yang terintegrasi. Pelaksanaan analisis dilakukan selama periode Januari hingga April 2025. Rentang waktu tersebut memungkinkan untuk mengamati secara langsung berbagai aktivitas administrasi penjualan yang berkaitan dengan proses distribusi pupuk bersubsidi, mulai dari verifikasi dan validasi data, pengelolaan dokumen administrasi, rekonsiliasi data penyaluran, hingga monitoring penerima pupuk bersubsidi melalui sistem informasi perusahaan. Berikut merupakan uraian pelaksanaan kegiatan yang menjadi fokus pengamatan dan analisis dalam mengkaji peran administrasi penjualan terhadap efektivitas penyaluran pupuk bersubsidi di PT Pupuk Indonesia Regional 1A.

Membuat Surat Penolakan Verval di Website Digital office (DOF)

Proses verifikasi dan validasi data dilakukan melalui sistem Digital Office (DOF) yang digunakan perusahaan sebagai media pengelolaan surat masuk dan surat keluar secara digital. Kegiatan ini bertujuan untuk memastikan bahwa setiap pengajuan data yang disampaikan oleh Pelaku Usaha

Distributor (PUD) telah memenuhi persyaratan administratif yang ditetapkan perusahaan. Dalam pelaksanaannya, dilakukan pemeriksaan terhadap kelengkapan dokumen, kesesuaian data pendukung, serta kecocokan jumlah kuantum pupuk yang diajukan. Apabila ditemukan ketidaksesuaian, ketidaklengkapan dokumen, atau kesalahan data, maka diterbitkan surat penolakan verifikasi dan validasi sebagai bentuk pengendalian administrasi. Proses ini berperan penting dalam menjaga akurasi data distribusi pupuk bersubsidi serta meminimalkan potensi kesalahan administrasi yang dapat memengaruhi proses penyaluran pupuk kepada distributor maupun petani penerima manfaat.



Gambar 1. Surat Verval di Website DOF

Mengetik Notulensi Rapat

Penyusunan notulensi rapat dilakukan sebagai bagian dari kegiatan administrasi yang bertujuan untuk mendokumentasikan setiap hasil pembahasan, keputusan, dan tindak lanjut yang dihasilkan dalam rapat perusahaan. Notulensi disusun secara sistematis dengan mencatat pokok-pokok pembahasan yang dianggap penting serta informasi yang berkaitan dengan kebijakan dan operasional perusahaan. Dokumentasi rapat memiliki fungsi strategis sebagai sumber informasi, alat pengendalian kegiatan, serta media komunikasi antarbagian dalam organisasi. Keberadaan notulensi yang tersusun dengan baik dapat membantu perusahaan dalam melakukan evaluasi, monitoring pelaksanaan keputusan, dan meningkatkan efektivitas koordinasi kerja.



Gambar 2. Notulen rapat & Dokumentasi rapat

Mengikuti Rekonsiliasi Pupuk Bersubsidi 2025

Rekonsiliasi data penyaluran pupuk bersubsidi merupakan kegiatan yang dilakukan untuk mencocokkan dan memverifikasi data penyaluran serta penebusan pupuk bersubsidi yang telah dilaksanakan oleh distributor. Kegiatan ini dilakukan dengan membandingkan dokumen administrasi yang dimiliki perusahaan dengan dokumen yang disampaikan oleh distributor. Proses rekonsiliasi meliputi pemeriksaan kelengkapan data penyaluran, validasi dokumen pendukung, pengecekan tanda tangan, serta kesesuaian laporan distribusi pupuk yang telah dilaporkan sebelumnya. Kegiatan ini bertujuan untuk memastikan keakuratan data distribusi, meningkatkan transparansi administrasi, serta mengurangi kemungkinan terjadinya kesalahan pencatatan yang dapat memengaruhi efektivitas program penyaluran pupuk bersubsidi.



Gambar 3. Dokumentasi Rekon

Monitoring i-Pubers

Monitoring data dilakukan melalui sistem i-Pubers yang berfungsi sebagai sistem informasi pengelolaan data penerima pupuk bersubsidi. Kegiatan ini bertujuan untuk memastikan bahwa data petani penerima pupuk bersubsidi telah tercatat secara benar, lengkap, dan sesuai dengan kondisi sebenarnya. Proses monitoring dilakukan dengan mencocokkan identitas petani yang tercantum pada Kartu Tanda Penduduk (KTP) dengan data yang terdapat pada nota atau bukti penebusan pupuk dalam sistem. Selain itu, dilakukan pula pemeriksaan terhadap data kelompok tani dan jenis komoditas yang diusahakan oleh masing-masing petani. Monitoring yang dilakukan secara berkala dapat meningkatkan validitas data penerima manfaat serta mendukung ketepatan sasaran dalam penyaluran pupuk bersubsidi.

Pengecekan Transaksi Periode 11 s.d 30 Maret 2026

File Edit Tampilan Sajikan Format Data Alat Ekstensi Bantuan

Q Menu 100% 123 Calibri 10 B I Z A

S126752 Sesuai

Filter sementara 1 Rentang: A1:Y14833

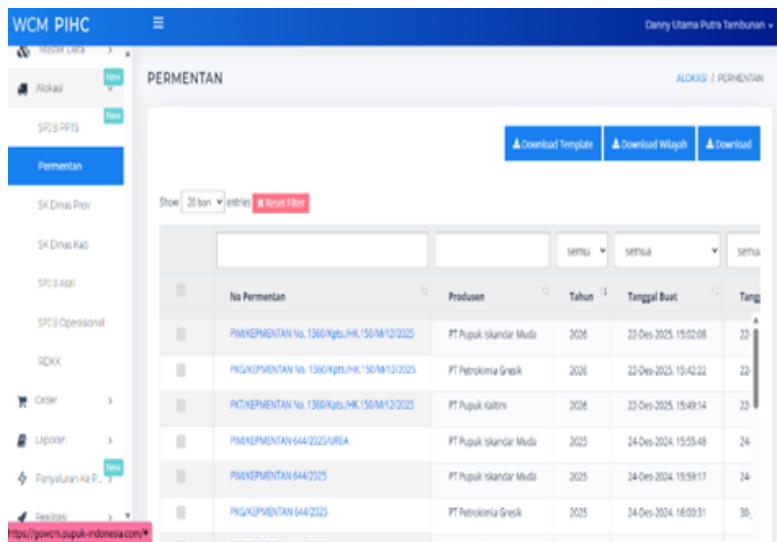
1	Kot	Tabu	Tanggal Nota	Nominal	Kecamatan	Kota	Propinsi	Produk	Catatan	Cek Nota	Sesuai	Ket Ke
12275	puber	Lunas	26-03-2025 14:02:31	548000	Sumbul	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-200, Pupuk Urea N 46%-100	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12276	puber	Lunas	26-03-2025 14:01:25	92000	Sumbul	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-50	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12277	puber	Lunas	26-03-2025 14:00:35	368000	Sumbul	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-200	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12278	puber	Lunas	26-03-2025 13:59:42	194000	Sumbul	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-100	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12279	puber	Lunas	26-03-2025 13:58:49	366000	Sumbul	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-150, Pupuk Urea N 46%-50	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12280	puber	Lunas	26-03-2025 13:57:52	366000	Sumbul	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-150, Pupuk Urea N 46%-50	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12281	puber	Lunas	26-03-2025 13:57:03	1094000	Sumbul	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-350, Pupuk Urea N 46%-250	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12282	puber	Lunas	26-03-2025 13:56:04	366000	Sumbul	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-150, Pupuk Urea N 46%-50	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12283	puber	Lunas	26-03-2025 13:55:56	366000	Sumbul	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-150, Pupuk Urea N 46%-50	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12284	puber	Lunas	26-03-2025 13:51:39	552000	Sumbul	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-300	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12285	puber	Lunas	26-03-2025 13:50:44	730000	Sumbul	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-250, Pupuk Urea N 46%-150	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12286	puber	Lunas	27-03-2025 11:53:11	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-450, Pupuk Urea N 46%-400	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12287	puber	Lunas	27-03-2025 11:52:20	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-450, Pupuk Urea N 46%-400	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12288	puber	Lunas	27-03-2025 11:51:32	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-450, Pupuk Urea N 46%-400	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12289	puber	Lunas	27-03-2025 11:50:49	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-450, Pupuk Urea N 46%-400	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12290	puber	Lunas	27-03-2025 11:49:59	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-450, Pupuk Urea N 46%-400	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12291	puber	Lunas	27-03-2025 11:49:22	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-450, Pupuk Urea N 46%-400	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12292	puber	Lunas	27-03-2025 11:48:31	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-450, Pupuk Urea N 46%-400	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12293	puber	Lunas	27-03-2025 11:47:50	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk NPK Phonska-450, Pupuk Urea N 46%-400	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12294	puber	Lunas	27-03-2025 11:47:01	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk Urea N 46%-400, Pupuk NPK Phonska-450	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12295	puber	Lunas	27-03-2025 11:46:17	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk Urea N 46%-400, Pupuk NPK Phonska-450	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12296	puber	Lunas	27-03-2025 11:45:22	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk Urea N 46%-400, Pupuk NPK Phonska-450	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12297	puber	Lunas	27-03-2025 11:44:37	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk Urea N 46%-400, Pupuk NPK Phonska-450	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12298	puber	Lunas	27-03-2025 11:43:55	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk Urea N 46%-400, Pupuk NPK Phonska-450	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12299	puber	Lunas	27-03-2025 11:43:12	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk Urea N 46%-400, Pupuk NPK Phonska-450	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12300	puber	Lunas	27-03-2025 11:42:29	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk Urea N 46%-400, Pupuk NPK Phonska-450	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12301	puber	Lunas	27-03-2025 11:41:46	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk Urea N 46%-400, Pupuk NPK Phonska-450	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓
12302	puber	Lunas	27-03-2025 11:40:54	1548000	Tanah Pinem	KAB. DAIRI	SUMATERA UTARA	Pupuk Urea N 46%-400, Pupuk NPK Phonska-450	Penyaluran Berkelompok	CEK_NOTA	Sesuai	✓

+ Resume Report Wilayah Zulkarnaini Abdul RoUF Adam Firmansyah Romadhoni Aditia Firdaus Alfari Arika Habibullah Hermutagien

Gambar 4. Sistem i-pubers & Nota Penyaluran

Approve lampiran alokasi SPJB 2026

Proses pemeriksaan dan persetujuan dokumen Surat Perjanjian Jual Beli (SPJB) dilakukan melalui sistem Web Content Management (WCM). Kegiatan ini bertujuan untuk memastikan bahwa seluruh dokumen kerja sama antara perusahaan dan distributor telah memenuhi persyaratan administratif yang berlaku. Tahapan kegiatan meliputi pemeriksaan kelengkapan lampiran dokumen, verifikasi kesesuaian data yang tercantum dalam perjanjian, serta validasi dokumen pendukung lainnya. Setelah seluruh persyaratan dinyatakan lengkap dan sesuai, dilakukan proses persetujuan (approval) pada sistem agar dokumen dapat diproses lebih lanjut. Kegiatan ini merupakan bagian dari pengendalian administrasi yang berfungsi untuk menjamin legalitas kerja sama distribusi serta mendukung kelancaran proses penyaluran pupuk bersubsidi.



No Permentan	Produsen	Tahun	Tanggal Bui	Tang
PMKSPMENTAN No. 136/Kpts.PIHC/16/04/12/2025	PT Pupuk Iskandar Muda	2026	22-Dec-2025, 15:02:08	22
PMKSPMENTAN No. 136/Kpts.PIHC/16/04/12/2025	PT Petrokimia Gresik	2026	22-Dec-2025, 15:42:22	22
PMKSPMENTAN No. 136/Kpts.PIHC/16/04/12/2025	PT Pupuk Kaltim	2026	22-Dec-2025, 15:49:14	22
PMKSPMENTAN 644/2025/UREA	PT Pupuk Iskandar Muda	2025	24-Dec-2024, 15:55:48	24
PMKSPMENTAN 644/2025	PT Pupuk Iskandar Muda	2025	24-Dec-2024, 15:59:17	24
PMKSPMENTAN 644/2025	PT Petrokimia Gresik	2025	24-Dec-2024, 16:09:31	30

Gambar 5. Sitem WCM

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa administrasi penjualan pada PT Pupuk Indonesia Regional 1A dilaksanakan secara sistematis melalui kegiatan verifikasi dan validasi data distributor, pengelolaan dokumen administrasi, penyusunan notulensi rapat, rekonsiliasi data penyaluran pupuk bersubsidi, serta monitoring data penerima pupuk bersubsidi. Dalam pelaksanaannya, perusahaan telah memanfaatkan berbagai sistem informasi digital, seperti Digital Office (DOF), Web Content Management (WCM), dan i-Pubers untuk mendukung pengelolaan data, verifikasi dokumen, pengawasan distribusi, serta pengendalian administrasi penyaluran pupuk bersubsidi. Proses administrasi dilakukan melalui tahapan yang terstruktur mulai dari penginputan data, pemeriksaan dan validasi dokumen, proses persetujuan, monitoring data penyaluran, hingga pengarsipan dokumen sebagai bentuk pertanggungjawaban administrasi. Penerapan sistem administrasi berbasis digital tersebut mampu meningkatkan efisiensi kerja, mempercepat pengolahan informasi, serta mendukung transparansi dan akuntabilitas penyaluran pupuk bersubsidi. Namun demikian, kegiatan ini juga menemukan beberapa kendala, seperti gangguan jaringan internet, keterlambatan komunikasi antarunit kerja, serta gangguan teknis pada sistem informasi yang berpotensi menghambat kelancaran proses administrasi dan efektivitas penyaluran pupuk bersubsidi.

Pembahasan

Pengertian Administrasi Penjualan

Administrasi penjualan merupakan salah satu fungsi penting dalam kegiatan operasional perusahaan yang berkaitan dengan pengelolaan data, dokumen, informasi, serta berbagai aktivitas administratif yang mendukung proses penjualan produk atau jasa. Administrasi penjualan tidak hanya berfokus pada kegiatan pencatatan transaksi, tetapi juga mencakup proses pengumpulan data, pengarsipan dokumen, verifikasi informasi, penyusunan laporan, serta pengendalian administrasi yang berhubungan dengan kegiatan distribusi dan pelayanan kepada pelanggan. Melalui administrasi

penjualan yang terstruktur, perusahaan dapat memastikan bahwa seluruh aktivitas penjualan terdokumentasi dengan baik sehingga memudahkan proses pengawasan dan pengambilan keputusan.

Berdasarkan hasil kegiatan yang dilakukan pada PT Pupuk Indonesia Regional 1A, administrasi penjualan memiliki peranan yang sangat penting dalam mendukung kegiatan penyaluran pupuk bersubsidi. Hal tersebut terlihat dari berbagai proses administrasi yang dilakukan untuk memastikan bahwa seluruh data penyaluran, dokumen distributor, data penerima pupuk bersubsidi, serta dokumen kerja sama telah memenuhi ketentuan yang berlaku. Pengelolaan administrasi yang baik memungkinkan perusahaan untuk memperoleh informasi yang akurat mengenai proses distribusi sehingga dapat meminimalkan terjadinya kesalahan administrasi maupun penyimpangan dalam penyaluran pupuk bersubsidi.

Selain itu, hasil kegiatan menunjukkan bahwa administrasi penjualan yang diterapkan pada perusahaan telah mengalami transformasi dari sistem konvensional menuju sistem berbasis digital. Pemanfaatan teknologi informasi melalui berbagai aplikasi dan sistem administrasi memungkinkan pengolahan data dilakukan secara lebih cepat, akurat, dan terintegrasi. Kondisi ini menunjukkan bahwa administrasi penjualan tidak lagi dipandang sebagai kegiatan pendukung semata, melainkan sebagai bagian strategis yang berkontribusi terhadap efektivitas operasional perusahaan. Temuan ini sejalan dengan pendapat Shinta (2022) yang menyatakan bahwa administrasi penjualan berfungsi sebagai alat pengendalian dan sumber informasi yang mendukung keberhasilan aktivitas pemasaran dan distribusi perusahaan (Lestari et al., 2022).

Perkembangan teknologi informasi juga mendorong perusahaan untuk mengintegrasikan berbagai aktivitas administrasi ke dalam sistem digital yang mampu meningkatkan kualitas pengelolaan data. Menurut (Jamila & Devy, 2025), penggunaan sistem informasi penjualan dapat meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat proses pengolahan data, serta menghasilkan informasi yang lebih akurat untuk mendukung proses pengambilan keputusan. Oleh karena itu, administrasi penjualan menjadi salah satu faktor penting dalam menciptakan tata kelola perusahaan yang efektif, transparan, dan akuntabel.

Fungsi Administrasi Penjualan

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa administrasi penjualan pada PT Pupuk Indonesia Regional 1A memiliki beberapa fungsi utama yang mendukung kelancaran operasional perusahaan. Fungsi pertama adalah sebagai sarana pengelolaan dan penyimpanan data. Seluruh data yang berkaitan dengan kegiatan distribusi pupuk bersubsidi harus dicatat, disimpan, dan dikelola secara sistematis agar mudah diakses ketika diperlukan. Menurut (Amanda & Sasmita, 2024) Pengelolaan data yang baik memungkinkan perusahaan memperoleh informasi yang akurat mengenai jumlah penyaluran, data distributor, serta data penerima pupuk bersubsidi.

Fungsi kedua adalah sebagai alat pengendalian administrasi. Administrasi penjualan berperan dalam memastikan bahwa seluruh proses distribusi pupuk bersubsidi dilaksanakan sesuai dengan prosedur dan ketentuan yang berlaku. Pengendalian dilakukan melalui proses verifikasi dokumen, validasi data, pemeriksaan laporan distribusi, serta monitoring terhadap data penerima pupuk bersubsidi. Melalui fungsi pengendalian tersebut, perusahaan dapat mengurangi risiko kesalahan data dan meningkatkan transparansi dalam proses distribusi.

Fungsi ketiga adalah sebagai sumber informasi bagi manajemen. Data yang dihasilkan dari proses administrasi penjualan digunakan sebagai dasar dalam penyusunan laporan, evaluasi kinerja, serta pengambilan keputusan yang berkaitan dengan kegiatan distribusi pupuk bersubsidi. Informasi yang akurat dan tepat waktu menjadi faktor penting dalam menentukan kebijakan yang akan diambil oleh perusahaan. Dengan demikian, administrasi penjualan memiliki peran strategis dalam mendukung efektivitas pengelolaan organisasi.

Selain itu, administrasi penjualan juga berfungsi sebagai sarana dokumentasi perusahaan. Setiap dokumen yang berkaitan dengan aktivitas distribusi, kerja sama dengan distributor, maupun kegiatan operasional lainnya harus terdokumentasi dengan baik sebagai bentuk pertanggungjawaban administrasi. Menurut (Dewi, 2025), administrasi yang terorganisasi dengan baik dapat membantu perusahaan meningkatkan kualitas pengawasan dan memperkuat sistem pengendalian internal.

Penerapan Administrasi Penjualan pada saat Kegiatan

Berdasarkan hasil kegiatan yang dilakukan, penerapan administrasi penjualan pada PT Pupuk Indonesia Regional 1A dilakukan melalui berbagai aktivitas yang mendukung proses penyaluran pupuk bersubsidi. Salah satu bentuk penerapan administrasi penjualan adalah pelaksanaan verifikasi dan validasi data distributor melalui sistem Digital Office (DOF). Sistem ini digunakan untuk mengelola surat masuk dan surat keluar serta memfasilitasi proses pemeriksaan dokumen yang diajukan oleh Pelaku Usaha Distributor (PUD). Melalui sistem tersebut, perusahaan dapat memastikan bahwa seluruh

dokumen yang diajukan telah memenuhi persyaratan administrasi yang berlaku. Apabila ditemukan ketidaksesuaian data, ketidaklengkapan dokumen, atau perbedaan jumlah kuantum pupuk yang diajukan, maka dilakukan penerbitan surat penolakan verifikasi dan validasi. Kegiatan ini menunjukkan bahwa administrasi penjualan berfungsi sebagai mekanisme pengendalian yang bertujuan menjaga akurasi data dan ketertiban administrasi.

Penerapan administrasi penjualan juga terlihat pada kegiatan penyusunan notulensi rapat. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa dokumentasi rapat memiliki peranan penting dalam mendukung koordinasi antarbagian di perusahaan. Notulensi digunakan untuk mencatat hasil pembahasan, keputusan yang diambil, serta tindak lanjut yang harus dilaksanakan. Dokumentasi yang tersusun secara sistematis membantu perusahaan dalam melakukan evaluasi kegiatan operasional serta mempermudah proses penyampaian informasi kepada pihak yang berkepentingan.

Selanjutnya, penerapan administrasi penjualan juga terlihat pada kegiatan rekonsiliasi data penyaluran pupuk bersubsidi. Kegiatan rekonsiliasi dilakukan dengan membandingkan data distribusi yang dimiliki perusahaan dengan data yang dilaporkan oleh distributor. Proses ini meliputi pemeriksaan kelengkapan dokumen, validasi laporan penyaluran, serta pengecekan dokumen pendukung yang berkaitan dengan distribusi pupuk bersubsidi. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa rekonsiliasi data mampu meningkatkan akurasi informasi distribusi serta meminimalkan terjadinya perbedaan data antara perusahaan dan distributor. Dengan demikian, rekonsiliasi berfungsi sebagai instrumen pengendalian internal yang mendukung transparansi dan akuntabilitas distribusi pupuk bersubsidi.

Penerapan administrasi penjualan juga didukung oleh penggunaan sistem i-Pubers yang digunakan untuk melakukan monitoring data penerima pupuk bersubsidi. Monitoring dilakukan dengan mencocokkan identitas petani berdasarkan Kartu Tanda Penduduk (KTP) dengan data penebusan pupuk yang tercatat dalam sistem. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa penggunaan sistem i-Pubers membantu perusahaan dalam meningkatkan validitas data penerima manfaat serta memastikan bahwa pupuk bersubsidi disalurkan kepada pihak yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Keakuratan data penerima pupuk menjadi faktor penting dalam mendukung keberhasilan program subsidi yang dijalankan pemerintah.

Selain itu, penerapan administrasi penjualan juga terlihat melalui proses pemeriksaan dan persetujuan dokumen Surat Perjanjian Jual Beli (SPJB) menggunakan sistem Web Content Management (WCM). Pemeriksaan dilakukan terhadap kelengkapan dokumen dan kesesuaian lampiran yang diajukan oleh distributor. Setelah seluruh persyaratan administrasi terpenuhi, dokumen diberikan persetujuan untuk diproses lebih lanjut. Kegiatan ini menunjukkan bahwa administrasi penjualan memiliki peran penting dalam menjaga legalitas kerja sama antara perusahaan dan distributor serta mendukung kelancaran proses distribusi pupuk bersubsidi.

Secara keseluruhan, hasil kegiatan menunjukkan bahwa penerapan administrasi penjualan yang didukung oleh sistem informasi digital mampu meningkatkan efisiensi pengelolaan data, mempercepat proses administrasi, serta mendukung ketepatan pengambilan keputusan. Temuan ini sejalan dengan riset yang dilakukan oleh Kurniawan (2025) yang menyatakan bahwa penerapan sistem informasi administrasi dapat meningkatkan efektivitas kerja dan kualitas pengelolaan data dalam organisasi.

Hambatan dalam Penerapan Administrasi Penjualan

Meskipun administrasi penjualan telah didukung oleh teknologi informasi, kegiatan ini menemukan beberapa hambatan yang masih memengaruhi efektivitas pelaksanaannya. Hambatan pertama adalah kondisi jaringan internet yang kurang stabil. Sebagian besar aktivitas administrasi dilakukan melalui sistem berbasis web sehingga kualitas jaringan internet sangat menentukan kelancaran proses pekerjaan. Gangguan jaringan menyebabkan proses input data, verifikasi dokumen, monitoring data, dan pengolahan informasi menjadi lebih lambat sehingga berdampak pada efisiensi kerja.

Hambatan kedua berkaitan dengan komunikasi dalam pelaksanaan pekerjaan. Hasil kegiatan menunjukkan bahwa penyampaian informasi yang kurang rinci dapat menimbulkan perbedaan pemahaman dalam pelaksanaan tugas administrasi. Kondisi ini menyebabkan perlunya proses konfirmasi ulang sehingga waktu penyelesaian pekerjaan menjadi lebih lama. Menurut (Adriana et al., 2023) Komunikasi memegang peran penting untuk membantu anggota organisasi melaksanakan tugas-tugas dengan baik. Jika komunikasi dalam organisasi tidak efektif, maka sulit untuk mencapai tujuan.

Hambatan ketiga adalah terjadinya gangguan teknis pada sistem informasi, khususnya pada sistem i-Pubers. Gangguan tersebut menyebabkan proses verifikasi dan monitoring data penerima pupuk bersubsidi tidak dapat dilakukan secara optimal. Akibatnya, beberapa pekerjaan harus ditunda hingga sistem kembali beroperasi secara normal kondisi ini menunjukkan bahwa stabilitas sistem informasi merupakan faktor penting yang harus diperhatikan dalam penerapan administrasi penjualan berbasis digital. Selain hambatan teknis, analisis juga menunjukkan bahwa tata letak ruang kerja yang kurang kondusif dapat memengaruhi konsentrasi dan produktivitas kerja. Lingkungan kerja yang menimbulkan

kebisingan berpotensi mengganggu ketelitian dalam melakukan pengolahan data administrasi. Oleh karena itu, perusahaan perlu memperhatikan aspek lingkungan kerja fisik sebagai bagian dari upaya meningkatkan efektivitas pelaksanaan administrasi penjualan. Lingkungan kerja yang nyaman dan aman sangat penting untuk mendukung produktivitas dan kesehatan pekerja.

Pengaruh administrasi penjualan terhadap efektivitas penyaluran pupuk bersubsidi merupakan salah satu aspek penting yang ditemukan dalam kegiatan ini. Berdasarkan hasil observasi dan analisis data yang dilakukan di PT Pupuk Indonesia Regional 1A, administrasi penjualan berkontribusi secara langsung dalam mendukung ketepatan, transparansi, dan akuntabilitas proses penyaluran pupuk bersubsidi kepada petani yang berhak menerima.

Efektivitas penyaluran pupuk bersubsidi dapat diukur melalui kemampuan perusahaan dalam memastikan pupuk tersalurkan sesuai dengan prinsip enam tepat, yaitu tepat jenis, tepat jumlah, tepat harga, tepat tempat, tepat waktu, dan tepat sasaran (Suhartin Akadji et al., 2025). Dalam mendukung pencapaian tujuan tersebut, administrasi penjualan berfungsi sebagai mekanisme pengendalian yang memastikan seluruh proses distribusi berjalan sesuai prosedur yang telah ditetapkan.

Hasil analisis menunjukkan bahwa kegiatan verifikasi dan validasi data distributor melalui sistem Digital Office (DOF) mampu meningkatkan akurasi data penyaluran pupuk bersubsidi. Proses pemeriksaan dokumen yang dilakukan secara sistematis membantu perusahaan mengidentifikasi ketidaksesuaian data sejak tahap awal sehingga dapat meminimalkan potensi kesalahan distribusi. Menurut (Susi et al., 2017) Keakuratan data administrasi menjadi faktor penting karena setiap keputusan distribusi bergantung pada informasi yang tersedia dalam sistem perusahaan.

Selain itu, kegiatan rekonsiliasi data penyaluran pupuk bersubsidi memberikan kontribusi terhadap peningkatan transparansi dan akuntabilitas distribusi. Melalui proses pencocokan data antara laporan distributor dan data perusahaan, potensi perbedaan informasi dapat diminimalkan sehingga perusahaan memperoleh data penyaluran yang lebih valid dan menghindari kerugian. Kondisi tersebut mendukung terciptanya sistem pengawasan yang lebih efektif serta meningkatkan kepercayaan terhadap proses distribusi pupuk bersubsidi.

Penggunaan sistem i-Pubers juga memberikan pengaruh positif terhadap efektivitas penyaluran pupuk bersubsidi. Sistem ini memungkinkan perusahaan melakukan monitoring dan verifikasi data petani penerima pupuk secara lebih akurat. Kesesuaian data identitas petani dengan data transaksi pennebusan pupuk membantu memastikan bahwa pupuk bersubsidi diterima oleh pihak yang berhak sesuai dengan ketentuan pemerintah. Dengan demikian, risiko terjadinya kesalahan sasaran distribusi dapat ditekan sehingga tujuan program subsidi dapat tercapai secara optimal.

Penerapan administrasi penjualan berbasis digital melalui sistem DOF, WCM, dan i-Pubers juga meningkatkan efisiensi proses kerja. Pengolahan data yang sebelumnya dilakukan secara manual kini dapat dilakukan secara lebih cepat dan terintegrasi. Efisiensi tersebut berdampak pada percepatan proses verifikasi dokumen, pengambilan keputusan, serta penyusunan laporan distribusi. Semakin cepat dan akurat informasi yang dihasilkan, maka semakin efektif pula proses penyaluran pupuk bersubsidi yang dilakukan perusahaan.

Administrasi penjualan berfungsi untuk mengelola proses penjualan secara sistematis guna mendukung efektivitas operasional organisasi. Hasil kegiatan ini juga mendukung kegiatan yang menjelaskan bahwa penerapan sistem informasi administrasi penjualan mampu meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas informasi perusahaan. Dengan kata lain, administrasi penjualan yang terkelola dengan baik tidak hanya berfungsi sebagai sarana pencatatan administrasi, tetapi juga menjadi faktor strategis yang berpengaruh terhadap keberhasilan penyaluran pupuk bersubsidi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan mengenai penerapan administrasi penjualan dalam mendukung kegiatan distribusi pupuk bersubsidi pada PT Pupuk Indonesia Regional 1A, dapat disimpulkan bahwa administrasi penjualan memiliki peran yang sangat penting dalam menunjang kelancaran operasional perusahaan. Administrasi penjualan tidak hanya berkaitan dengan kegiatan pencatatan dan pengelolaan dokumen, tetapi juga menjadi bagian dari sistem pengendalian yang berfungsi untuk menjaga ketepatan data, keteraturan administrasi, serta mendukung transparansi dalam proses distribusi pupuk bersubsidi.

Penerapan administrasi penjualan pada PT Pupuk Indonesia Regional 1A telah didukung oleh penggunaan teknologi informasi melalui sistem Digital Office (DOF), i-Pubers, dan Web Content Management (WCM). Pemanfaatan sistem tersebut membantu perusahaan dalam melakukan pengelolaan dokumen, proses verifikasi dan validasi data distributor, monitoring data penerima pupuk bersubsidi, serta pengelolaan dokumen kerja sama dengan distributor. Dengan adanya sistem

administrasi berbasis digital, proses pengolahan informasi dapat dilakukan secara lebih efektif, cepat, dan terdokumentasi dengan baik sehingga mampu mendukung proses pengambilan keputusan perusahaan.

Administrasi penjualan juga memiliki fungsi sebagai sarana pengawasan dan pengendalian terhadap aktivitas distribusi pupuk bersubsidi. Melalui proses pemeriksaan dokumen, rekonsiliasi data penyaluran, serta pencocokan data penerima pupuk bersubsidi, perusahaan dapat meminimalkan risiko kesalahan administrasi dan memastikan bahwa distribusi dilakukan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Selain itu, pengelolaan administrasi yang sistematis mampu meningkatkan akurasi informasi yang digunakan dalam proses evaluasi dan pelaporan kegiatan operasional.

Penerapan sistem i-Pubers memberikan kemudahan dalam melakukan monitoring data penerima pupuk bersubsidi melalui proses pencocokan identitas petani dengan data penebusan pupuk yang tersedia dalam sistem. Hal tersebut membantu perusahaan dalam memastikan ketepatan sasaran penerima manfaat serta mendukung efektivitas program pupuk bersubsidi. Sementara itu, penggunaan sistem WCM dalam proses pemeriksaan dan persetujuan dokumen SPJB membantu menjaga ketertiban administrasi serta mendukung kelancaran hubungan kerja sama antara perusahaan dengan distributor.

Meskipun penerapan administrasi penjualan telah berjalan dengan dukungan sistem digital, masih terdapat beberapa kendala yang dapat memengaruhi efektivitas pelaksanaan administrasi. Kendala tersebut meliputi ketidakstabilan jaringan internet, gangguan teknis pada sistem informasi, serta kurang optimalnya komunikasi dalam penyampaian informasi pekerjaan. Hambatan tersebut dapat menyebabkan keterlambatan dalam proses administrasi sehingga diperlukan adanya peningkatan kualitas sistem informasi, koordinasi antarbagian, dan pengelolaan lingkungan kerja yang lebih baik.

Saran

Berdasarkan hasil pembahasan yang telah dilakukan, perusahaan disarankan untuk terus melakukan pengembangan terhadap sistem administrasi penjualan berbasis digital agar proses pengelolaan data dan dokumen dapat berjalan lebih optimal. Peningkatan kualitas sistem informasi perlu dilakukan secara berkelanjutan, terutama pada aspek stabilitas jaringan, pemeliharaan sistem, serta pengurangan potensi gangguan teknis yang dapat menghambat aktivitas administrasi.

Selain itu, perusahaan perlu meningkatkan kualitas pengelolaan data administrasi dengan melakukan verifikasi dan pembaruan data secara berkala. Ketepatan data distributor maupun penerima pupuk bersubsidi menjadi faktor penting dalam mendukung kelancaran distribusi dan memastikan program subsidi berjalan sesuai dengan sasaran yang telah ditentukan.

Dalam aspek komunikasi organisasi, diperlukan penyampaian informasi yang lebih jelas dan terstruktur antara pihak manajemen dengan karyawan agar setiap pekerjaan dapat dipahami dan dilaksanakan sesuai prosedur yang berlaku. Menurut (Hidayat et al., 2023) Komunikasi yang efektif dapat mempercepat proses koordinasi, mengurangi kesalahan pekerjaan, serta meningkatkan efisiensi dalam penyelesaian tugas administrasi. Perusahaan juga disarankan untuk memperhatikan kondisi lingkungan kerja, khususnya terkait tata letak ruang kerja agar dapat menciptakan suasana yang lebih nyaman dan mendukung produktivitas. Lingkungan kerja yang kondusif dapat membantu meningkatkan konsentrasi serta ketelitian dalam melakukan pengelolaan dokumen dan data administrasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Ade Andriana Salsabila, & Rayyan Firdaus. (2024). Analisis Pengaruh Pengolahan Transaksi Penjualan terhadap Kualitas Informasi Akuntansi Penjualan Diperusahaan Dagang. *Profit: Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(4), 295–302. <https://doi.org/10.58192/profit.v3i4.2672>
- Adriana, E., Ekonomi, F., & Chung, U. M. (2023). *Gemilang+Vol+3+no+3+Juli+2023+hal+194-206*. 3(3). <https://jurnal-stiepari.ac.id/index.php/gemilang/article/download/630/635>
- Amanda, A., & Sasmita, S. (2024). Implementasi E-Government Aplikasi Integrasi Pupuk Bersubsidi Di Kecamatan Lima Kaum. *Professional Jurnal Komunikasi & Administrasi Publik*, Vol. 11, N(2), 569–576.
- Aya Soraya, Desinta Leba, & Irdi Agustin Kustiwi. (2024). Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pada Perusahaan Shopee. *Akuntansi*, 3(1), 52–59. <https://doi.org/10.55606/akuntansi.v3i1.1457>

- Branch, T. B. (2025). *Penerapan Sistem Pengendalian informasi dalam Akuntansi Penjualan Kredit*. 3(3), 167–176. <https://doi.org/10.56326/access.v3i3.3352>
- Dewi, S. (2025). *Evaluasi Sistem Manajemen Internal untuk Mendukung Efisiensi Administrasi pada CV Cahaya Lestari Sukses*. 3(2), 3–14.
- Evi Zahara. (2018). Peranan Komunikasi Organisasi Pimpinan Organisasi. *Peranan Komunikasi Organisasi Bagi Pimpinan Organisasi*, 1829–7463(April), 8.
- Harmen, H., Siahaan, B. E., Gultom, J. D., Simbolon, K. H., Marta, Indira, R. N., & Zalianty Zizi. (2025). Implementasi Peningkatan Kualitas Lingkungan Perusahaan terhadap Kepuasan dan Kinerja Karyawan di PT Madu Baru Yogyakarta. *GEMILANG: Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 6(1), 47–62. <https://jurnal-stiepari.ac.id/index.php/gemilang>
- Hidayat, M., Pratiwi, W., & Sitanggang, T. (2023). Komunikasi dalam Organisasi. *KANGMAS: Karya Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 4(3), 113–116. <https://doi.org/10.37010/kangmas.v4i3.1342>
- Jamila, N., & Devy, T. (2025). *Penerapan Sistem Informasi Manajemen Untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional Di PT Sianok Indah Holiday Cabang Bukittinggi*. 02(June), 350–355.
- Jibrán, S. M., Jannah, N., & Rahmani, D. I. P. (2025). Pengembangan Sistem Sisten Informasi Penjualan Berbasis Website untuk Meningkatkan Efisiensi Operasional pada Toko Win Glowing dengan Metode Waterfall. *Journal Of Human And Education (JAHE)*, 5(1), 576–588. <https://doi.org/10.31004/jh.v5i1.2225>
- Lestari, N. E. P., Agustina, T., Zahro, N., & Andriani, R. (2022). Pelaksanaan Administrasi Penjualan Printing Label. *Jurnal Pariwisata Bisnis Digital Dan Manajemen*, 1(2), 101–106.
- Nabilah, A., Luthfiya, A., Nitit, P. P., & Amaliyah, A. (2023). Analisis Pengaruh Lingkungan Kerja Fisik terhadap Produktivitas Karyawan pada Perusahaan di Jawa Timur. *Komunika: Jurnal Ilmiah Komunikasi*, 2(2), 82–98. <https://doi.org/10.70437/komunika.v2i2.897>
- Negara, M. (2011). ANALISIS PENYEBAB PERMASALAHAN KINERJA KARYAWAN DENGAN INTERRELATIONSHIP DIAGRAM (STUDI KASUS DI STIKES HARAPAN BANGSA PURWOKERTO) PENDAHULUAN Keterlibatan manusia dipandang sebagai faktor penentu keberhasilan organisasi karena di tangan manusia segala. *SIJALU Sistem Informasi Jurnal Ilmiah USM*, 17(2), 201–214. <https://journals.usm.ac.id/>
- Safitri, Y. (2025). Penerapan Sistem Digital Terhadap Penjualan. *Journal Accounting International Mount Hope*, 3(3), 248–260.
- Samanto, H., Fitria, T. N., Cholis, M., & Muliastari, D. (2026). *Pendampingan Manajemen Keuangan UMKM: Penerapan Sistem Pembukuan dan dokumentasi untuk Menunjang Kinerja Keuangan Cafe Mon Kopi Sukoharjo*. 08(01), 11–20.

- Siti Mahmudah, & Novitasari Romadhona. (2025). Transformasi Administrasi Penjualan salah satu fungsi penting dalam manajemen perusahaan yang berperan dalam mengelola seluruh dokumen, data, serta informasi yang berkaitan dengan aktivitas penjualan. *Jurnal Lentera Bisnis*, 14(1), 122–138. <https://doi.org/10.34127/jrlab.v14i1.1301>
- Suhartin Akadji, Nur Insani, & Rusmulyadi Rusmulyadi. (2025). Efektivitas Pendistribusian Pupuk Bersubsidi kepada Masyarakat. *Politika Progresif: Jurnal Hukum, Politik Dan Humaniora*, 2(2), 123–130. <https://doi.org/10.62383/progres.v2i2.1691>
- Susi, N., Sugiana, S., & Musty, B. (2017). Analisis Data Sistem Informasi Monitoring Marketing; Tools Pengambilan Keputusan Strategic. *Jurnal Ilmiah Teknik Informatika Dan Sistem Informasi*, 1. <http://ojs.stmik-banjarbaru.ac.id/index.php/jutisi/article/view/1240>
- Wahono Tri, H. T. (2024). Peran Sistem Informasi Manajemen Dalam Meningkatkan Transparansi Dan Akuntabilitas. *Paradigma: Jurnal Filsafat, Sains, Teknologi, Dan Sosial Budaya*, 30(5), 97–110. <https://ejurnal.uibu.ac.id/index.php/paradigma/article/view/962>