

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah penulis lakukan terhadap siklus penjualan pada LPP TVRI Sumatera Barat, dapat disimpulkan bahwa secara umum siklus penjualan di lembaga ini telah berjalan sesuai dengan prosedur yang telah ditetapkan. Proses siklus penjualan dimulai dari tahapan awal berupa pemetaan kebutuhan mitra kerja atau pihak eksternal yang akan bekerja sama, dilanjutkan dengan penawaran kerja sama secara formal, kemudian pelaksanaan produksi konten atau layanan sesuai kontrak, dan diakhiri dengan proses penagihan serta pelaporan keuangan. Setiap tahap dalam siklus ini telah dirancang dengan alur yang sistematis, tertib, dan saling mendukung, sehingga mencerminkan adanya struktur kerja yang cukup baik dan dapat dipertanggungjawabkan.

Selanjutnya, dalam hal pengendalian internal, LPP TVRI Sumatera Barat juga telah menerapkan prinsip-prinsip yang relevan dan cukup memadai untuk mendukung keamanan dan keandalan proses transaksi penjualan. Hal ini terlihat dari adanya pemisahan tugas antar bagian, penerapan sistem otorisasi untuk setiap transaksi keuangan maupun non-keuangan, dokumentasi yang tertata rapi, pengamanan terhadap data dan dokumen penting, serta pelaksanaan audit internal secara berkala. Semua aspek ini sangat berperan dalam menciptakan lingkungan kerja yang transparan dan akuntabel, sehingga meminimalkan risiko terjadinya penyimpangan atau kesalahan dalam proses penjualan.

Namun demikian, dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa kendala yang perlu menjadi perhatian. Salah satu tantangan utama yang dihadapi adalah masih adanya ketergantungan terhadap proses manual, seperti pencatatan dokumen secara fisik dan pengolahan data secara non-digital. Selain itu, keterbatasan dalam penggunaan sistem informasi yang terintegrasi juga berdampak pada lambatnya aliran informasi antar bagian, sehingga proses pelayanan kepada mitra terkadang menjadi kurang efisien. Beban administratif yang tinggi, terutama pada bagian keuangan dan penjualan, juga turut memperlambat proses operasional serta berpotensi menghambat ketepatan waktu dalam penyusunan laporan keuangan.

Meskipun begitu, LPP TVRI Sumatera Barat telah memiliki dokumen penunjang yang cukup lengkap dan tertata secara sistematis. Dokumen-dokumen tersebut tersedia dalam bentuk fisik maupun digital, dan telah disusun sesuai kebutuhan audit serta pelaporan keuangan. Kelengkapan dokumentasi ini menjadi salah satu kekuatan penting dalam mendukung proses verifikasi dan pelacakan transaksi, terutama saat dilakukan pemeriksaan oleh auditor internal maupun eksternal.

Akhirnya, kegiatan pengawasan dan evaluasi yang dilakukan secara berkala oleh tim audit, baik dari internal maupun eksternal, turut berkontribusi dalam menjaga dan meningkatkan kualitas siklus penjualan. Evaluasi ini tidak hanya berfungsi untuk memastikan bahwa semua proses berjalan sesuai prosedur, tetapi juga mendorong lembaga untuk melakukan perbaikan secara berkelanjutan, agar ke depan sistem yang ada menjadi lebih efisien, transparan, dan akuntabel.

5.2 Saran

Sebagai hasil dari pengamatan dan analisis yang telah dilakukan, penulis memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Mengembangkan sistem informasi terintegrasi

Penulis menyarankan agar pihak TVRI Sumatera Barat sebaiknya mulai mengembangkan atau mengadopsi sistem informasi akuntansi yang terkomputerisasi dan terintegrasi antar bagian. Hal ini penting untuk mengurangi ketergantungan pada proses manual, mempercepat alur kerja, serta meningkatkan akurasi pencatatan dan pelaporan transaksi.

2. Meningkatkan pelatihan staf

Perlu dilakukan pelatihan rutin dan peningkatan kapasitas sumber daya manusia, khususnya bagi staf yang menangani proses penjualan dan akuntansi. Materi pelatihan dapat mencakup penggunaan perangkat lunak akuntansi, prinsip pengendalian internal, serta penyusunan laporan keuangan sesuai standar.

3. Menyederhanakan alur kerja administratif

Untuk mengatasi beban kerja administratif yang tinggi, LPP TVRI Sumatera Barat perlu melakukan evaluasi terhadap alur kerja yang ada. Proses-proses yang masih terlalu panjang atau repetitif sebaiknya disederhanakan atau dialihkan ke sistem digital agar lebih efisien.

4. Memperkuat sistem dokumentasi digital

Penguatan dokumentasi digital sangat diperlukan untuk memastikan keamanan dan keteraturan arsip transaksi. Penggunaan sistem penyimpanan digital yang memiliki cadangan data otomatis akan membantu menjaga data penting tetap aman dan mudah diakses saat dibutuhkan untuk audit atau pelaporan.

5. Melaksanakan evaluasi rutin dan menyeluruh

Evaluasi terhadap pelaksanaan siklus penjualan sebaiknya dilakukan secara berkala oleh tim audit internal maupun eksternal. Evaluasi ini tidak hanya berfungsi sebagai pengawasan, tetapi juga sebagai langkah perbaikan berkelanjutan terhadap kelemahan sistem yang mungkin muncul.

6. Peningkatan komunikasi internal

Memastikan komunikasi yang efektif antara bagian Pengembangan Usaha, Mitra, Berita/Program, dan Keuangan untuk meminimalkan miskomunikasi dan mempercepat alur kerja.