

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

TVRI Sumbar berperan penting dalam memberikan informasi, edukasi, dan hiburan kepada Masyarakat. Sebagai lembaga penyiaran publik, TVRI diharapkan tidak hanya menyajikan konten yang berkualitas tetapi juga mengelola sumber daya keuangannya secara tepat. Sumber keuangan ini berasal dari berbagai aktivitas seperti penjualan iklan, sponsorship, dan produk layanan lainnya. Dalam konteks ini, pengelolaan keuangan yang efektif sangat penting untuk menjamin keberlanjutan operasional institusi dan menjaga transparansi dan akuntabilitas.

Siklus penjualan merupakan proses penting yang mencakup serangkaian aktivitas mulai dari mengidentifikasi pelanggan hingga menerima pembayaran. Proses ini melibatkan beberapa tahapan seperti penawaran produk atau jasa, negoisasi, dan transaksi penjualan. Meskipun siklus penjualan tampak sederhana, banyak institusi, termasuk TVRI, menghadapi tantangan operasional. Kendala seperti keterlambatan pencatatan transaksi, kesalahan pemasukan data, dan kesulitan dalam pelacakan piutang sering terjadi. Semua masalah ini dapat menghambat kelancaran operasional dan menyebabkan pelaporan keuangan yang tidak akurat.

Salah satu cara untuk meningkatkan efisiensi manajemen siklus penjualan adalah dengan menggunakan Teknologi Informasi. Dengan mengadopsi sistem manajemen penjualan yang terintegrasi, TVRI dapat mempercepat proses pencatatan transaksi dan mengurangi risiko kesalahan manual. Perangkat lunak akuntansi modern dapat

mengotomatiskan pemrosesan data dan mempercepat produksi laporan keuangan. Sistem yang terintegrasi juga memungkinkan manajemen memantau kinerja penjualan secara real time dan mengambil keputusan lebih cepat dan akurat.

Selain itu, data penjualan yang terorganisir dengan baik memberikan wawasan berharga untuk menganalisis tren penjualan. Dengan informasi historis yang lengkap, TVRI dapat mengidentifikasi pola konsumsi masyarakat dan merencanakan strategi pemasaran yang lebih efektif. Pengetahuan ini memungkinkan institusi merancang program yang lebih relevan dan menarik bagi khalayaknya, sehingga meningkatkan keterlibatan dan kepuasan masyarakat.

Pentingnya melatih staf Anda untuk menggunakan sistem manajemen penjualan dan perangkat lunak akuntansi tidak dapat dilebih-lebihkan. Staf yang terlatih dapat mengelola data dengan lebih baik dan meningkatkan kesadaran akan pentingnya akurasi ketika membuat laporan keuangan. Peningkatan kapasitas ini mendorong budaya akuntabilitas dan transparansi dalam institusi serta mendukung tujuan TVRI untuk menjadi lembaga penyiaran yang terpercaya.

Dengan tugas akhir ini, kami bertujuan untuk mengidentifikasi siklus penjualan yang ada di TVRI provinsi Sumatera Barat. Pendekatan sistematis dan berbasis data bertujuan untuk menemukan solusi yang relevan guna meningkatkan manajemen data penjualan. Selain itu, usulan ini juga menguraikan potensi risiko yang mungkin timbul selama implementasi dan cara mengatasinya. Siklus penjualan yang efisien di TVRI Sumbar diharapkan dapat memperkuat posisi lembaga sebagai lembaga penyiaran publik yang transparan dan bertanggung jawab. Dengan mengambil langkah-langkah yang tepat, TVRI dapat memberikan kontribusi positif kepada masyarakat dan

memenuhi misinya sebagai lembaga penyiaran yang relevan dan terpercaya. Pengelolaan siklus penjualan yang sukses memberikan landasan yang kuat bagi masa depan TVRI, mendukung keberlanjutan operasional, dan memberikan layanan terbaik kepada pemirsa kami.

Oleh karena itu, siklus penjualan yang terstruktur dan efisien tidak hanya menjadi kebutuhan operasional, tetapi juga merupakan langkah strategis untuk meningkatkan kepercayaan dan kredibilitas masyarakat terhadap TVRI. Langkah ini memberikan peluang bagi TVRI untuk beradaptasi dengan perkembangan saat ini dan memenuhi harapan masyarakat terhadap layanan penyiaran yang berkualitas. Dengan adanya usulan ini, kami berharap dapat mendorong TVRI Sumbar untuk melakukan perubahan yang diperlukan dalam pengelolaan siklus penjualan.

1.2. Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang telah dibuat sebelumnya, maka permasalahan yang diajukan adalah: Bagaimana siklus penjualan yang ada pada LPP TVRI Sumbar?

1.3. Tujuan Magang

Untuk mengetahui siklus penjualan yang ada pada LPP TVRI Sumbar

1.4. Manfaat Magang

a. Bagi Penulis

1. Dapat mempraktekan ilmu yang telah diperoleh di bangku perkuliahan dan mengaplikasikannya ke dunia kerja
2. Mendapat pengalaman di LPP TVRI Sumbar

3. Mengembangkan keterampilan praktik, komunikasi, kerja tim, dan manajemen waktu.
4. Menambah pendalaman lebih lanjut tentang penerapan siklus penjualan secara langsung

b. Bagi Perusahaan

1. Dapat membantu dan membina kerjasama antar perusahaan dan universitas andalas
2. Dapat menjadi alternatif dalam mengatasi permasalahan siklus penjualan yang terdapat pada perusahaan.
3. Dapat membantu meningkatkan kinerja yang berkaitan dengan siklus penjualan TVRI Sumbar dengan adanya hasil laporan magang yang mengacu dalam proses pengambilan Keputusan yang terkait

c. Bagi Universitas Andalas

1. Untuk menciptakan hubungan Kerjasama antar kedua belah pihak yang saling menguntungkan
2. Untuk mempersiapkan lulusan yang kompeten dan dapat nantinya bersaing di dunia kerja

1.5. Tempat dan Waktu Magang

Dalam pelaksanaan magang ini penulis melakukan kegiatan magang yang bertempat di Lembaga Penyiaran Publik Televisi Republik Indonesia (TVRI) Provinsi Sumatera Barat. Dimana waktu kegiatan magang yang akan dilakukan selama 40 hari kerja.

1.6. Sistematika Penulisan

BAB I: Pendahuluan. Berisikan tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan magang, manfaat magang, tempat dan waktu magang, dan sistematika penulisan.

BAB II: Landasan Teori. Dipaparkan konsep-konsep dan teori yang berhubungan dengan siklus penerimaan dan siklus pendapatan Perusahaan

BAB III: Gambar Umum Perusahaan. Pada bagian ini akan dipaparkan mengenai profil Perusahaan, kegiatan bisnisnya, jasa yang ditawarkannya dan struktur Perusahaan.

BAB IV: Pembahasan. Pada bab ini akan dijelaskan hal-hal yang telah menjadi rumusan masalah pada bab I, Dimana akan dipaparkan temuan yang didapatkan penulis saat proses magang.

BAB V: Penutup. Pada bagian ini akan dijelaskan kesimpulan yang penulis dapatkan selama proses magang berlangsung, juga akan disertai saran untuk penelitian selanjutnya.

