**BAB V**

**SIMPULAN DAN SARAN**

Pada bab ini menyajikan kesimpulan dari pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya. Bab ini juga merupakan intisari dari seluruh penulisan laporan akhir yang berisi tentang pokok-pokok pikiran dan juga tujuan yang hendak dicapai dari pembahasan yang telah dilakukan. Selanjutnya, bab ini berisi tentang saran yang nantinya diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam melaksanakan dan memperbaiki operasional penggajian dan pengupahan.

1. **Simpulan**

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa efektivitas unsur-unsur pengendalian intern atas siklus penjualan dan penagihan piutang pada PT Mitra Sarana Sejati dinilai cukup efektif, hal ini dikarenakan :

1. Efektivitas unsur lingkungan pengendalian internal PT Mitra Sarana Sejati atas siklus penjualan dan penagihan piutang dikategorikan cukup efektif.
2. Efektivitas unsur penilaian risiko pada PT Mitra Sarana Sejati atas siklus penjualan dan penagihan piutang dikategorikan cukup efektif.
3. Efektivitas unsur aktivitas pengendalian pada PT Mitra Sarana Sejati atas siklus penjualan dan penagihan piutang dikategorikan kurang efektif.
4. Efektivitas unsur informasi dan komunikasi pada PT Mitra Sarana Sejati atas siklus penjualan dan penagihan piutang dikategorikan cukup efektif.
5. Efektivitas unsur pemantauan pada PT Mitra Sarana Sejati atas siklus penjualan dan penagihan piutang dikategorikan cukup efektif.
   1. **Saran**

Dari penyusunan laporan ini, penulis dapat mengemukakan beberapa saran dan rekomendasi perbaikan yang mungkin berguna untuk kelancaran aktivitas perusahaan khususnya pengendalian intern atas siklus penjualan dan penagihan piutang yang meliputi:

1. Unsur lingkungan pengendalian internal PT Mitra Sarana Sejati sebaiknya merekrut karyawan berdasarkan latar belakang kompetensi yang sesuai dengan pekerjaan yang akan dilakukan.
2. Unsur penilaian risiko PT Mitra Sarana Sejati sebaiknya melaksanakan pelatihan-pelatihan atau bimbingan teknis untuk karyawan di bidang penjualan dan penagihan piutang. Hal ini agar karyawan yang memiliki pemahaman mengenai manajemen penjualan dan penagihan piutang.
3. Unsur aktivitas pengendalian PT Mitra Sarana Sejati sebaiknya melakukan pemisahan fungsi yang terkait dengan penjualan (operasional) dengan pencatatan. Hal ini agar dapat meminimalkan terjadinya kecurangan yang dapat merugikan perusahaan.
4. Unsur informasi dan komunikasi PT Mitra Sarana Sejati sebaiknya memiliki komite yang bertanggung jawab terhadap sistem informasi dan komunikasi yang dimiliki oleh perusahaan. Hal ini agar mempermudah jalannya informasi dan komunikasi yang ada pada perusahaan.
5. Unsur pemantauan PT Mitra Sarana Sejati sebaiknya membentuk unit kerja khusus yang bertanggung jawab atas proses penjualan dan penagihan piutang. Jadi di dalam perusahaan terdapat bagian penjualan dan penagihan piutang.