

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Bedasarkan pembahasan yang sudah penulis bahas di atas mengenai Sistem Administrasi Barang Impor PT Semen Padang dapat disimpulkan bahwa:

1. Sistem administrasi yang digunakan pada PT. Semen Padang menggunakan sistem manual dan sistem otomatis yang berjalan beriringan agar tercapainya efektifitas dan efesiensi.
2. Alur dari sistem administrasi barang impor PT Semen Padang diawali dari pemesan barang atau yang disebut dengan (*Purchase Order*), selanjutnya menyiapkan shipping document, setelah shipping document sudah lengkap dan valid lalu dilakukan penginputan data PIB pada situs portal CEISA 4.0 dan melakukan pembayaran billing DJBC, maka terbit SPPB, selanjutnya dilakukan pembukaan segel dan pengambilan DO, setelah SP2 dirilis oleh PT Pelindo baru bisa dilakukan pengeluaran barang untuk di bawa ke gudang dan melakukan pembongkaran, langkah terakhir pengembalian kontainer Kembali ke Pelabuhan.
3. Dalam sistem administrasi barang impor PT Semen Padang, terdapat beberapa hambatan yang dialami diantaranya yaitu, kesalahan dalam penginputan data dalam portal situs CEISA 4.0, dan kurangnya koordinasi pihak gudang dan transpotir, yang menyebabkan kesalah pahaman antara pihak gudang dan transpotir, sehingga untuk

mengurangi resiko terjadinya kesalahan dalam penginputan data dibutuhkan koordinasi yang efektif dan efisien.

4. Dari kendala yang dihadapi PT Semen Padang dapat diatasi dengan melakukan *recruitment* SDM yang tepat dan pelatihan, serta penekanan kepada petugas dengan teliti. Dengan cara tersebut diharapkan tidak terjadi kesalahan pemahaman yang akan mengganggu alur kinerja sesama dan kerugian bagi PT Semen Padang.

5.2 Saran

Dari hasil kegiatan magang yang dilakukan di PT Semen Padang, Ada juga saran yang dapat penulis berikan kepada unit impor manajemen PT Semen Padang terkait Sistem Administrasi Barang Impor PT Semen Padang. PT Semen Padang harus mendapatkan SDM yang tepat sesuai dengan budaya kerja meliputi, teliti, tabah, sabar, jujur, dan mau bekerja sama terkhusus di bagian pengadaan. Dalam literatur pemasaran dikatakan bahwa bagian pengadaan dibutuhkan orang yang teliti dan sabar, biasanya di dalam praktek ketika dia sukses dialah orang yang tidak diingat, sedangkan ketika gagal dialah orang yang pertama diingat.

