

ABSTRAK

PT. United Can Company Limited adalah sebuah Pada perusahaan yang bergerak dibidang kaleng, factor-factor produksi dan penjualan yang digunakan tergolong langkah dan mahal sehingga perlu adanya pengamatan, serta memerlukan waktu penyelesaian yang cukup lama, terutama untuk pemenuhan kualitas ekspor. Pengendalian proses penjualan sangat diperlukan sebagai usaha pengawasan dan koordinasi dalam pengawasan proses penjualan. Untuk melaksanakan pengendalian proses penjualan yang baik perlu memperhatikan fungsi-fungsi pengendalian penjualan (Routing, Scheduling, Dispatching dan follow up). Sebagai upaya mencapai suatu proses efisien, maka perusahaan perlu menerapkan suatu metode penyelesaian proyek yang sering disebut analisa jalur kritis. Perancangan sistem penjualan ini menggunakan metode analisa *waterfall* dan menggunakan empat gambar diagram *UML*, *Use Case Diagram*, *Activity Diagram*, *Sequence Diagram* dan *Class Diagram*. Rancangan sistem penjualan ini diharapkan dapat membantu suatu perusahaan didalam meningkatkan pelayanan mereka. Jenis analisa yang digunakan menggunakan metode observasi data serta wawancara kepada staff bagian produksi. Dengan adanya sistem administrasi ini, dapat memberikan kemudahan bagi staff dalam melakukan pengolahan data. Data tersebut meliputi data barang, data customer, data transaksi. Sistem penjualan pada PT. United Can Company Limited ini dirancang dengan berbasis WEB menggunakan PHP dan MYSQL, Sedangkan dalam melakukan perancangan sistemnya menggunakan metode *Unified Modelling Language (UML)*.

Kata Kunci : Sistem Penjualan, Produksi Kaleng.

ABSTRACT

PT. United Can Company Limited is a company engaged In cans, factor-factor production and sale of used relatively expensive step and so the need for observation, and require the completion of a long time, especially for fulfillment of export quality. Control of the sales process is very necessary as supervision and coordination of efforts in the supervision of the sales process. To implement a good control of the sales process needs to consider the sale of control functions (Routing, Scheduling, Dispatching and follow-up). In an effort to achieve an efficient process, then the company needs to implement a project completion method is often called critical path analysis. This sales system design using the waterfall method and analysis using four images of UML diagrams, Use Case Diagram, Activity Diagram, Sequence Diagram and Class Diagram. The design of the sales system is expected to help the company in improving their services. The type of analysis used method of data observation and interviews to the production staff. With a system of this administration, can make it easy for staff to perform data processing. The data includes the data of goods, customer data, transaction data. System sales at PT. United Can Company Limited is designed with WEB based using PHP and MYSQL, while in doing the design of the system using the Unified Modeling Language (UML).

Keywords: System Sales, Production Cans.



UNIVERSITAS
MERCU BUANA