KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kepada Allah S.W.T telah melimpahkan rahmat dan berkat-Nya, sehingga laporan proyek akhir ini dapat terselesaikan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi Diploma 3 (D-3) pada Program Studi Sistem Informasi Akuntansi Fakultas Ilmu Terapan Universitas Telkom Bandung.

Proyek akhir ini membahas analisis masalah pada perusahaan dengan pokok bahasan mengenai strategi untuk menaikan tingkat penjualan dengan menggunakan sales forecasting. Metode yang digunakan dalam penyusunan proyek akhir ini adalah metode analisis deskriptif.

Pada penyusunan proyek akhir ini, penulis mendapatkan banyak bantuan masukan dan saran, serta dukungan dan motivasi. Maka dari itu penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga kepada :

1. Pak Raswyshnoe Boing Kotjoprayudi, S.E., M.M. selaku Pembimbing 1 yang telah memberikan kritik dan saran maupun arahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
2. Bapak Kastaman, S.T., M.M. selaku wali dosen kelas D3KA-44-01 yang memberikan arahan sejak awal kuliah hingga pengerjaan tugas akhir ini.
3. Pak Tanjung Wibisono selaku pembimbing lapangan yang telah memberikan arahan, informasi dan ilmu dalam penyusunan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini masih ada kekurangan karena terbatasnya ilmu dan pengetahuan yang penulis miliki. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun untuk menelengkapi penelitian ini. Akhir kata, semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Bandung, 14 Juli 2023

Penulis