

LAMPIRAN

Lampiran 1: lembar Transkrip wawancara

LEMBAR TRANSKRIP WAWANCARA STRATEGI MANAJEMEN KEUANGAN PT. XYZ DI YOGYAKARTA

Narasumber : Ardi Y.K

Jabatan : Manajer Operasional

Tanggal wawancara : Rabu, 8 Juli 2026

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Bagaimana profil singkat PT. XYZ dan bagaimana perkembangan perusahaan sejak awal berdiri?	"Baik, Alma. Untuk memulainya, perkenalkan saya sedikit menjelaskan. PT. XYZ adalah Professional Integrated Business Consulting Company. Ini bukan sekadar konsultan biasa. Kami menyediakan layanan profesional yang terintegrasi, artinya kami tidak hanya membantu satu sisi bisnis klien, tetapi holistik. Fokus utama kami adalah di bidang AFTAM, yaitu Accounting, Finance, Tax, Audit, dan Management. Di luar itu, kami juga memiliki layanan Non-AFTAM seperti BDSM (Business Development & Sales Marketing), HRIT (Human Resources & Information Technology), dan LATD (Legal, Appraisal, & Training Development) . Kami didirikan pada tahun 2011 . Perkembangannya dari awal sampai sekarang, saya rasa, sangat dinamis. Kami mulai dengan tim inti yang kecil dan sekarang telah berkembang menjadi perusahaan dengan 11-50 karyawan . Kami tidak hanya beroperasi di Yogyakarta, tetapi klien kami tersebar di berbagai daerah seperti Jakarta, Bandung, Bali, dan Kalimantan . Ini menunjukkan bahwa strategi dan kualitas layanan kami telah dipercaya oleh berbagai sektor usaha di Indonesia."
2.	Apa saja cakupan layanan utama yang diberikan PT. XYZ kepada klien dan layanan apa saja yang paling diminati?	"Seperti yang saya bilang, cakupannya luas. Untuk layanan AFTAM, itu meliputi pembuatan laporan keuangan, perencanaan pajak, audit internal, hingga konsultasi manajemen strategis. Sedangkan untuk Non-AFTAM, kami membantu klien mengembangkan bisnisnya, merancang sistem SDM dan IT, hingga urusan legal dan pelatihan .

		Kalau bicara yang paling diminati, sejauh ini layanan perpajakan dan akuntansi tetap menjadi primadona. Ini wajar, karena setiap perusahaan, apapun skalanya, pasti butuh bantuan untuk urusan pajak dan pembukuan yang rapi. Hampir semua UMKM dan perusahaan menengah yang baru berkembang mulai mencari bantuan kami di sini. Kedua, layanan Business Development juga mulai banyak diminati, karena para pengusaha tidak hanya ingin 'sehat' secara finansial, tetapi juga ingin 'tumbuh' dan bersaing."
3.	Bagaimana kondisi persaingan usaha konsultan bisnis di Yogyakarta saat ini?	"Jujur saja, Alma, persaingan di Yogyakarta cukup ketat. Banyak konsultan independen, firma kecil, dan kantor akuntan publik yang menawarkan jasa serupa. Persaingannya tidak hanya soal harga, tetapi juga soal kepercayaan dan reputasi. Tantangannya adalah bagaimana kami bisa meyakinkan klien bahwa PT. XYZ adalah solusi yang paling tepat dan terintegrasi. Konsultan bisnis di sini ibarat 'jamur di musim hujan,' tapi tidak semuanya berkualitas. Keunggulan kami terletak pada integrasi layanan dan tim profesional yang berpengalaman di berbagai bidang, sehingga klien tidak perlu bolak-balik ke banyak konsultan."
4.	Bagaimana siklus perputaran arus kas di PT. XYZ, mengingat pendapatan jasa konsultan biasanya bersifat per proyek (<i>fee proyek</i>) atau berbasis <i>retainer fee</i> ?	"Model pendapatan kami memang kombinasi antara <i>project-based fee</i> dan <i>retainer fee</i> . <i>Project-based fee</i> biasanya untuk klien yang membutuhkan jasa spesifik, seperti audit internal atau pembuatan laporan keuangan tahunan. Sementara <i>retainer fee</i> lebih untuk klien yang menggunakan jasa kami secara rutin, misalnya untuk pembukuan bulanan dan konsultasi manajemen reguler. Siklus arus kas kami sangat bergantung pada progres proyek dan penagihan. Untuk proyek besar, kami biasanya menerapkan sistem <i>milestone payment</i> atau termin. Ini penting untuk menjaga kestabilan kas, karena kami tidak perlu menunggu sampai proyek selesai 100% untuk mendapatkan dana. Ini juga mengurangi risiko cash flow negatif di tengah jalan. Untuk retainer, alhamdulillah lebih stabil karena ada pemasukan rutin setiap bulan."

5.	Bagaimana PT. XYZ melakukan perencanaan keuangan untuk mendukung kegiatan operasional perusahaan?	"Kami memiliki sistem perencanaan keuangan yang cukup ketat. Setiap awal tahun, kami membuat proyeksi keuangan dan anggaran. Ini bukan sekadar formalitas. Kami gunakan sebagai peta jalan. Kami lihat proyeksi pendapatan dari proyek dan retainer yang sudah ada, lalu kami cocokkan dengan biaya operasional, seperti gaji, sewa kantor, investasi pelatihan, dan pengembangan bisnis. Perencanaan ini dilakukan secara kolaboratif antara tim manajemen dan keuangan. Kami selalu membuat skenario terbaik dan terburuk. Misalnya, 'Bagaimana jika ada 3 proyek besar yang mundur jadwalnya?' atau 'Bagaimana jika kita mendapatkan 5 klien baru dalam 1 bulan?' Dengan perencanaan ini, kami bisa lebih siap dan tidak reaktif dalam mengambil keputusan."
6.	Apakah perusahaan memiliki penyusunan anggaran secara rutin? Jika iya, bagaimana proses penyusunannya?	"Iya, sangat rutin. Kami menyusun anggaran secara tahunan dan kuartalan. Prosesnya dimulai dari bawah ke atas (bottom-up). Setiap departemen, misalnya divisi AFTAM dan divisi Non-AFTAM, mengusulkan anggaran mereka masing-masing. Mereka menghitung kebutuhan biaya operasional dan proyeksi pendapatan dari klien-klien yang mereka tangani. Setelah itu, usulan dari departemen saya kumpulkan dan saya evaluasi bersama manajemen puncak. Kami lakukan negosiasi dan penyesuaian. Misalnya, jika divisi AFTAM ingin mengikuti pelatihan sertifikasi baru untuk timnya, apakah itu urgent dan berdampak pada peningkatan layanan? Setelah semua disetujui, jadilah anggaran induk perusahaan yang kami monitor setiap bulannya. Evaluasi kinerja keuangan ini juga terkait dengan sistem OKR (<i>Objectives and Key Results</i>) yang kami terapkan, terutama untuk program magang dan karyawan."
7.	Bagaimana perusahaan dalam menjaga kestabilan arus kas, terutama ketika jumlah klien mengalami perubahan?	"Ini adalah tantangan klasik di bisnis jasa. Untuk menjaga kestabilan, kami menerapkan beberapa strategi. Pertama, seperti saya bilang tadi, diversifikasi sumber pendapatan. Kami tidak hanya bergantung pada satu klien besar atau satu jenis layanan. Dengan memiliki banyak klien dari berbagai sektor (koperasi, hotel, konstruksi,

		UMKM) dan berbagai jenis layanan, risiko fluktuasi bisa kita kurangi . Kedua, manajemen piutang yang ketat. Kami memiliki tim khusus yang mengingatkan klien tentang jadwal pembayaran. Kami juga disiplin dalam menerapkan kontrak kerja yang jelas soal termin dan denda keterlambatan. Ketiga, menjaga likuiditas darurat. Kami selalu menyisihkan sebagian keuntungan untuk dana cadangan setidaknya untuk biaya operasional 3 bulan ke depan. Ini adalah 'jaring pengaman' kami."
8.	Apa saja jenis biaya operasional terbesar yang dikeluarkan oleh perusahaan?	"Tanpa menyebutkan angka spesifik, secara garis besar biaya terbesar ada dua. Pertama, dan paling dominan, adalah biaya SDM (gaji, tunjangan, bonus, dan biaya pelatihan). Kami di bisnis konsultan sangat bergantung pada kualitas orang-orang kami. Untuk menjaga kualitas, kami harus berinvestasi pada mereka. Kedua, adalah biaya pemasaran dan pengembangan bisnis. Untuk terus tumbuh dan dikenal di tengah persaingan, kami harus aktif dalam promosi dan membangun jejaring. Biaya ini termasuk untuk branding dan kegiatan pengembangan pasar . Sisanya adalah biaya operasional kantor, seperti sewa, utilitas, dan lisensi perangkat lunak."
9.	Bagaimana langkah strategi yang dilakukan perusahaan untuk efisiensi biaya agar biaya tersebut terkendali tanpa mengurangi kualitas layanan kepada klien?	"Efisiensi adalah tentang 'pintar' dalam menggunakan sumber daya, bukan 'pelit'. Kami menerapkan beberapa langkah: • Rotasi Kerja Berbasis Digital: Ini adalah strategi andalan kami. Kami menerapkan rotasi kerja karyawan yang diatur oleh manajer operasional . Ini bukan sekadar memindahkan orang, tapi untuk menciptakan fleksibilitas dan efektivitas. Dengan sistem ini, seorang karyawan bisa mengerjakan mainjob (tugas pokok) dan supportjob (tugas tambahan) untuk klien lain. Ini sangat efisien karena kami tidak perlu merekrut orang baru setiap ada klien baru, dan karyawan kami menjadi lebih kompeten di berbagai bidang. Efisiensi dicapai dengan mengoptimalkan kemampuan karyawan tanpa menambah jumlah tenaga kerja secara berlebihan .

		• Pemanfaatan Teknologi: Kami menggunakan tools digital seperti "Aplikasi Project Management" dan "Gather.town" untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi kerja. Ini memungkinkan kolaborasi tim yang lebih baik dan mengurangi pemborosan waktu . • Evaluasi Berkala: Kami selalu mengevaluasi biaya-biaya yang muncul. Apakah ada langganan aplikasi yang sudah jarang dipakai? Apakah ada proses manual yang bisa diotomatisasi? Ini semua membantu kami menekan biaya tanpa mengorbankan hasil terbaik untuk klien."
10.	Apakah perusahaan memanfaatkan teknologi digital atau sistem informasi tertentu untuk meminimalkan pengeluaran operasional? Jika iya bagaimana efektivitasnya?	"Sangat. Kami tidak bisa mengabaikan teknologi di era ini. Efektivitasnya, dari pengalaman saya, sangat signifikan. Penggunaan tools digital sudah kami rasakan di berbagai lini, seperti yang disebut di poin sebelumnya. Dengan digitalisasi, proses administrasi lebih cepat, rapat dan koordinasi bisa lebih efisien, terutama untuk menangani klien di luar kota. Ini secara langsung mengurangi biaya transportasi dan waktu. Ke depannya, kami juga terus mengeksplorasi teknologi baru untuk otomatisasi laporan keuangan dan analisis data bisnis, agar tim kami bisa fokus pada pekerjaan yang lebih strategis dan memberikan nilai lebih bagi klien ."
11.	Dalam menghadapi persaingan, keputusan investasi apa saja yang telah diambil perusahaan dalam 1-2 tahun terakhir? (misalnya investasi pengembangan SDM/tenaga ahli, atau teknologi baru?)	"Investasi terbesar kami dalam 1-2 tahun terakhir adalah pada SDM dan pengembangan produk layanan. • SDM: Kami secara konsisten mengirimkan tim kami untuk mengikuti pelatihan dan sertifikasi profesional. Kami juga memiliki program magang intensif AFTAM untuk mencetak konsultan-konsultan muda berbakat . Bagi kami, investasi pada manusia adalah investasi paling berharga. • Layanan: Kami terus menambah nilai jasa kami. Misalnya, kami tidak hanya 'menyelesaikan laporan pajak', tetapi kami juga memberikan analisis dan strategi perencanaan pajak untuk ke depannya. Kami juga memperkuat layanan Non-AFTAM, seperti konsultasi pemasaran digital dan

		pengembangan SDM, untuk memberikan solusi yang lebih komprehensif bagi klien."
12.	Bagaimana perusahaan mempertahankan hubungan dengan klien agar tetap menggunakan jasa PT. XYZ?	"Kuncinya adalah komunikasi dan konsistensi. Kami memperlakukan klien bukan sebagai transaksi, tapi sebagai mitra bisnis jangka panjang. Kami selalu berkomunikasi secara proaktif, tidak hanya saat ada masalah, tetapi juga untuk memberikan update dan informasi bermanfaat. Kami selalu menekankan nilai-nilai perusahaan: Dynamic, Accurate, Maximum, Integrity, Responsible, Impactful, Capable, and Humanizing . Dengan pendekatan yang humanis dan profesional, kami berharap hubungan dengan klien tidak hanya bersifat bisnis, tetapi juga menjadi kepercayaan dan kemitraan yang langgeng."
13.	Menurut Pak Ardi, bagaimana tingkat persaingan perusahaan konsultan bisnis di Yogyakarta?	"Seperti saya singgung sebelumnya, tingkat persaingannya sangat tinggi. Tidak hanya sesama konsultan bisnis dan manajemen, tetapi juga dengan jasa akuntan publik dan konsultan independen. Namun, saya melihat ini sebagai tantangan yang positif. Persaingan mendorong kami untuk terus berinovasi dan memberikan yang terbaik. Kami tidak ingin menjadi 'konsultan biasa'; kami ingin menjadi mitra bisnis terpercaya yang bisa memberikan solusi terintegrasi ."
14.	Bagaimana perusahaan melakukan diferensiasi layanan agar berbeda dan terlihat memiliki nilai tambah (value) dibandingkan kompetitor konsultan bisnis lain?	"Diferensiasi utama kami adalah pendekatan terintegrasi. Banyak konsultan lain hanya fokus pada satu bidang, misalnya hanya akuntansi atau hanya manajemen. PT. XYZ menawarkan solusi 'one-stop solution' melalui layanan AFTAM dan Non-AFTAM . Kami juga menekankan pengalaman dan pembuktian. Kami tidak hanya berbicara teori, tetapi kami memiliki pengalaman langsung menangani berbagai kasus dari berbagai industri . Klien datang kepada kami dengan satu masalah, dan kami bisa membantu mereka dari berbagai sudut pandang. Ini adalah nilai tambah yang sulit ditiru."
15.	Apakah perusahaan lebih mengutamakan persaingan melalui harga, kualitas layanan, inovasi, atau strategi lainnya? Jelaskan.	"Kami memilih jalur kualitas dan inovasi, bukan perang harga. Dalam bisnis konsultan, 'murah' seringkali diartikan sebagai 'kurang berkualitas'. Kami membangun reputasi dengan hasil yang akurat, dampak yang nyata, dan tanggung jawab penuh . Klien yang datang kepada kami biasanya sudah

		menghargai kualitas dan mencari solusi jangka panjang, bukan sekadar yang paling murah. Strategi inovasi seperti rotasi kerja berbasis digital dan integrasi layanan adalah cara kami untuk menang tanpa harus mengorbankan margin keuntungan dengan menurunkan harga."
16.	Bagaimana perusahaan meningkatkan kualitas layanan untuk menjaga loyalitas pelanggan?	"Kami meningkatkan kualitas secara berkelanjutan. Salah satunya dengan rotasi kerja yang saya jelaskan. Ini membuat tim kami serba bisa dan tidak cepat bosan. Lalu, kami memiliki sistem evaluasi yang ketat, seperti tasking dan briefing sebelum karyawan memulai posisi atau proyek baru, serta menekankan nilai Responsible . Kami juga meminta umpan balik (<i>feedback</i>) langsung dari klien dan menjadikannya sebagai bahan evaluasi untuk perbaikan. Semua ini kami lakukan untuk memastikan klien merasakan peningkatan kualitas dari waktu ke waktu."
17.	Selama menjalankan strategi manajemen keuangan dan strategi bisnis tersebut, kendala apa saja yang sering menghambat efektivitas pelaksanaannya?	"Kendala terbesar biasanya dari faktor internal, yaitu mindset dan kesiapan tim untuk beradaptasi. Misalnya, saat kami menerapkan rotasi kerja dan sistem digital baru, tidak semua orang langsung siap. Ada yang nyaman dengan cara kerja lama. Kendala lainnya adalah fluktuasi beban kerja. Kadang semua klien butuh bantuan di waktu yang bersamaan, sehingga tim kami bisa sangat kelelahan. Ini mengganggu arus kas karena kami mungkin harus menggunakan overtime yang besar atau bahkan outsourcing."
18.	Bagaimana solusi atau cara perusahaan untuk menghadapi kendala tersebut?	"Untuk kendala mindset, kami lakukan pendekatan humanizing dan komunikasi yang intensif . Kami jelaskan manfaat dari perubahan itu bagi karier mereka, bukan hanya bagi perusahaan. Kami juga memberikan pelatihan dan pendampingan agar transisinya lebih mulus. Untuk beban kerja, kami mengandalkan sistem rotasi dan support job tadi. Jika divisi AFTAM sedang overload, kami bisa pinjam anggota dari divisi lain yang memiliki kompetensi di bidang itu. Ini adalah bentuk efisiensi dan efektivitas yang kami bangun."
19.	Bagaimana perusahaan mengevaluasi	"Kami menggunakan sistem <i>OKR (Objectives and Key Results)</i> . Setiap individu dan departemen memiliki target yang jelas dan terukur. Keberhasilan

	keberhasilan strategi manajemen yang telah diterapkan?	strategi manajemen keuangan, misalnya, bisa kita lihat dari apakah kita bisa menekan biaya operasional sesuai target, atau apakah proyeksi pendapatan tercapai. Selain itu, kami juga melakukan evaluasi kualitatif, seperti mendengarkan keluhan atau pujian dari klien. Semua data ini kami kumpulkan dan dibahas dalam rapat evaluasi manajemen secara rutin."
20.	Menurut Pak Ardi, seberapa besar pengaruh strategi manajemen keuangan terhadap kemampuan perusahaan dalam menghadapi persaingan usaha?	"Pengaruhnya sangat besar dan fundamental. Strategi manajemen keuangan bukan sekadar soal 'uang', tapi soal bagaimana perusahaan bisa bertahan dan bergerak. Tanpa arus kas yang stabil, kami tidak bisa membayar tim ahli, tidak bisa berinvestasi, dan tidak bisa memberikan layanan terbaik. Manajemen keuangan yang kuat adalah 'darah' yang membuat tubuh perusahaan ini segar dan siap bertarung di arena persaingan. Jika keuangan sehat, kami bisa lebih leluasa dalam menentukan strategi, termasuk untuk bersaing."
21.	Menurut Pak Ardi, apa strategi yang paling efektif untuk menjaga keberlangsungan perusahaan ke depannya?	"Strategi paling efektif adalah kombinasi antara adaptasi teknologi dan investasi SDM. Di era yang serba cepat ini, perusahaan jasa harus agile. Teknologi membantu kami bekerja lebih efisien dan cepat. Tapi pada akhirnya, konsultan adalah bisnis 'orang'. Keahlian, integritas, dan hubungan personal dengan klien adalah segalanya. Jadi, saya yakin keberlangsungan perusahaan sangat tergantung pada bagaimana kami bisa terus mengembangkan talenta terbaik dan pada saat yang sama memanfaatkan teknologi untuk meningkatkan layanan. Ini sejalan dengan visi kami untuk menjadi mitra bisnis yang paling berpengaruh di Indonesia."
22.	Apakah ada hal lain terkait strategi keuangan dan persaingan usaha yang ingin Pak Ardi tambahkan?	"Yang ingin saya tambahkan adalah, jangan pernah menganggap remeh pentingnya membangun <i>networking</i> dan <i>branding</i> . Dalam dunia konsultasi, kepercayaan adalah mata uang yang paling berharga. Anda bisa memiliki manajemen keuangan terbaik, tetapi jika tidak ada yang mengenal atau mempercayai Anda, itu akan sia-sia. Jadi, di PT. XYZ, kami selalu berusaha untuk menjaga kualitas, reputasi, dan nilai-nilai kami. Itulah cara kami memenangkan persaingan jangka panjang."

Lampiran 2: Laporan Keuangan PT. XYZ Yogyakarta

**LAPORAN KEUANGAN PT XYZ
YOGYAKARTA**

LAPORAN POSISI KEUANGAN

Per 31 Desember 2023 dan 2024

(Dalam Rupiah)

ASET	2023 (Rp)	2024 (Rp)
ASET LANCAR		
Kas dan Setara Kas	135.000.000	210.000.000
Piutang Usaha	75.000.000	90.000.000
Beban Dibayar di Muka	15.000.000	12.000.000
Jumlah Aset Lancar	225.000.000	312.000.000
ASET TIDAK LANCAR		
Peralatan Kantor	45.000.000	60.000.000
Akumulasi Penyusutan	(9.000.000)	(18.000.000)
Jumlah Aset Tidak Lancar	36.000.000	42.000.000
JUMLAH ASET	261.000.000	354.000.000
LIABILITAS		
LIABILITAS JANGKA PENDEK		
Utang Usaha	25.000.000	30.000.000
Utang Pajak	15.000.000	18.000.000
JUMLAH LIABILITAS	40.000.000	48.000.000
EKUITAS		

Modal	150.000.000	165.000.000
Saldo Laba	71.000.000	141.000.000
JUMLAH EKUITAS	221.000.000	306.000.000
JUMLAH LIABILITAS DAN EKUITAS	261.000.000	354.000.000

LAPORAN LABA RUGI

Per 31 Desember 2023 dan 2024

(Dalam Rupiah)

PENDAPATAN	2023 (Rp)	2024 (Rp)
Pendapatan Usaha	600.000.000	750.000.000
Pendapatan Lain-Lain	0	0
JUMLAH PENDAPATAN	600.000.000	750.000.000
BEBAN		
Beban Gaji dan Tunjangan	360.000.000	420.000.000
Beban Sewa	48.000.000	54.000.000
Beban Pemasaran dan Promosi	36.000.000	45.000.000
Beban Pelatihan dan Pengembangan	18.000.000	30.000.000
Beban Teknologi dan Digitalisasi	12.000.000	18.000.000
Beban Transportasi dan Komunikasi	21.000.000	25.000.000
Beban Administrasi dan Perlengkapan	15.000.000	17.000.000
Beban Penyusutan	9.000.000	9.000.000
JUMLAH BEBAN	519.000.000	618.000.000
LABA SEBELUM PAJAK PENGHASILAN	81.000.000	132.000.000

Beban Pajak Penghasilan	-	(9.000.000)
LABA SETELAH PAJAK PENGHASILAN	81.000.000	123.000.000

LAPORAN ARUS KAS

Per 31 Desember 2023 dan 2024

(Dalam Rupiah)

ARUS KAS DARI AKTIVITAS OPERASI	2023 (Rp)	2024 (Rp)
Penerimaan dari Klien	550.000.000	735.000.000
Pembayaran Beban Operasional	(460.000.000)	(560.000.000)
Pembayaran Pajak Penghasilan	-	(9.000.000)
Kas Bersih dari Aktivitas Operasi	90.000.000	166.000.000
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI		
Perolehan Peralatan Kantor	(15.000.000)	(15.000.000)
Kas Bersih dari Aktivitas Investasi	(15.000.000)	(15.000.000)
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN		
Setoran Modal Pemilik	50.000.000	15.000.000
Kas Bersih dari Aktivitas Pendanaan	50.000.000	15.000.000
KENAIKAN (PENURUNAN) KAS	125.000.000	166.000.000
Saldo Kas Awal	10.000.000	44.000.000
SALDO KAS AKHIR	135.000.000	210.000.000

Lampiran 3: Buku Bimbingan Ibu Dr. Yeni Priatna Sari

KARTU BIMBINGAN TUGAS AKHIR

DOSEN PEMBIMBING I

Nama : AL Maidah Karisma
 NIM : 23030041
 Program Studi : D3 Akuntansi
 Judul Tugas Akhir : Strategi Manajemen Keuangan Dalam Meningkatkan Pemasaran Usaha Studi Kasus Pada Perumahan Korpuldan Bumi Pt. X-72 di Yogyakarta.
 Pembimbing I : DR. Yeni Priatna Sari S.E., M.Si., Ak., CA

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf Pembimbing I/II
1.	1/1 2024	Zoom Pengisian judul	f
2.	3/1 2024	Pengisian judul	f
3.	8/1 2024	Pengisian judul Acc judul	f
4.	24/1 2024	Bimbingan Proposal	f
5.	21/5 2024	- Memeriksa kembali R-rasi kembali bab I/II ACC	f
6.	22/6 2024	Bimbingan draft usulan cam	f
7.	16/07 2024	- Pambukaan tabel - Pambukaan paragraf - Cover buku	f
8.	25/07 2024	ACC TA	f

Lampiran 4: Buku Bimbingan Ibu Ida Farida

KARTU BIMBINGAN TUGAS AKHIR

DOSEN PEMBIMBING II

Nama : Al Maida Kartama
 NIM : 23030221
 Program Studi : 03 Akuntansi
 Judul Tugas Akhir : Strategi pemasaran dalam menghadapi persaingan usaha baru yang ada pada perusahaan bank
 Pembimbing II : Ida Farida, S.E., M.Si, Ak

No	Hari/ Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf Pembimbing I/II
1.	Senin / 10/02/2026 12	Pengertian judul dan Ace judul	
2.	Rabu 20/02/2026 5	Gambaran I - pengertian I & A - pengertian latar belakang - tambah data - tambah ringkasan	
3.	Jumat / 20/02/2026 32	ACE proposal	
4.	Kamis / 20/02/2026 7 16	Pengertian Spasi	
5.	Senin 20/02/2026 9	- pengisian tabel - penambahan tabel tangkapan	
6.	Rabu 22/02/2026 9	ringkasan: penambahan tabel ringkasan	