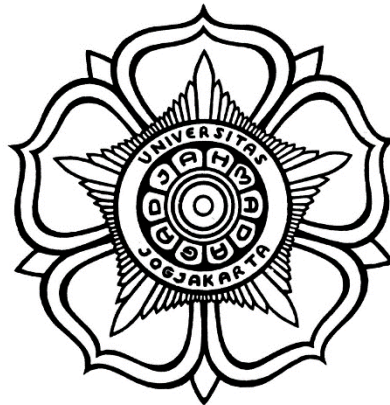


ANALISIS IMPLEMENTASI *CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT* DAN PENGUKURAN *CUSTOMER LIFETIME VALUE* UNTUK MEMAKSIMALKAN PROFITABILITAS PELANGGAN (STUDI PADA RUMAH SEHAT DAN APOTEK UGM)

Skripsi
Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana S1
Program Studi Sarjana Akuntansi



Oleh:
Muhammad Furqon Al Habsyi
19/439902/EK/22270

PROGRAM STUDI SARJANA AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS GADJAH MADA
YOGYAKARTA
2023



UNIVERSITAS GADJAH MADA
FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS

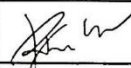


Dengan ini saya menyatakan bahwa tugas akhir dengan judul:

Analisis Implementasi *Customer Relationship Management* dan Pengukuran *Customer Lifetime Value* untuk Memaksimalkan Profitabilitas Pelanggan (Studi pada Rumah Sehat dan Apotek UGM)

Disusun oleh
Muhammad Furqon Al Habsyi
19/439902/EK/22270

Telah saya baca dengan seksama dan telah dinyatakan memenuhi standar ilmiah, baik jangkauan maupun kualitasnya, sebagai skripsi jenjang Pendidikan Sarjana (S1).

Telah diujikan pada 21 Juni 2023

Tim Penguji Skripsi	Nama Lengkap	Tanda Tangan
Pembimbing	Ertambang Nahartyo, Dr., M.Sc., CMA., Ak., CA. NIP 196801231993031001	
Penguji 1	Rijadh Djatu Winardi, S.E., M.Sc., Ph.D., CFE NIP 198805092015041004	
Penguji 2	Arizona Mustika Rini, SE, M.Bus(Acc), Ph.D., Ak., CA NIKA 111198501201607201	

Mengetahui,
Wakil Dekan Bidang Akademik dan Kemahasiswaan



Bayu Sutikno, S.E., M.S.M., Ph.D.
NIP 197805202005011002



Analisis Implementasi Customer Relationship Management dan Pengukuran Customer Lifetime Value untuk

Memaksimalkan Profitabilitas Pelanggan (Studi pada Rumah Sehat dan Apotek UGM)

Muhammad Furqon Al Habsyi, Ertambang Nahartyo, Dr., M.Sc., CMA., Ak., CA.

Universitas Gadjah Mada, 2023 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>