

**ANALISIS PENGELOLAAN HUBUNGAN PELANGGAN  
DALAM PRAKTIK B2B  
UNTUK MEMAKSIMALKAN PROFITABILITAS  
(STUDI KASUS DI PT MUHANDAS PERMATA SARANA)**

Tesis

Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Magister  
Program Studi Magister Akuntansi



Oleh:

Andika Rayhan Fadhil

22/499502/PEK/28532

**PROGRAM STUDI MAGISTER AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS GADJAH MADA  
YOGYAKARTA  
2024**



## HALAMAN PENGESAHAN

### Tesis

**Analisis Pengelolaan Hubungan Pelanggan dalam Praktik B2B untuk  
Memaksimalkan Profitabilitas (Studi Kasus di PT Muhandas Permata Sarana)**

dipersiapkan dan disusun oleh

Andika Rayhan Fadhil  
22/499502/PEK/28532

pada tanggal 17 Juli 2024

#### Susunan Dewan Penguji

Pembimbing Utama

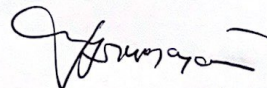


Ertambang Nahartyo, Dr., M.Sc., CMA.,  
Ak., CA.,

Anggota Dewan Penguji Lain



R.A. Supriyono, Prof., Dr., S.U., Ak.,  
CA,



Singgih Wijayana, S.E., M.Sc., Ph.D.,

Tesis ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan  
Untuk memperoleh gelar Magister



Tanggal ...0..8...AUG..2024

Abdul Halim, Prof., Dr., M.B.A., Ak., CA.  
Pengelola Program Studi : Magister Akuntansi