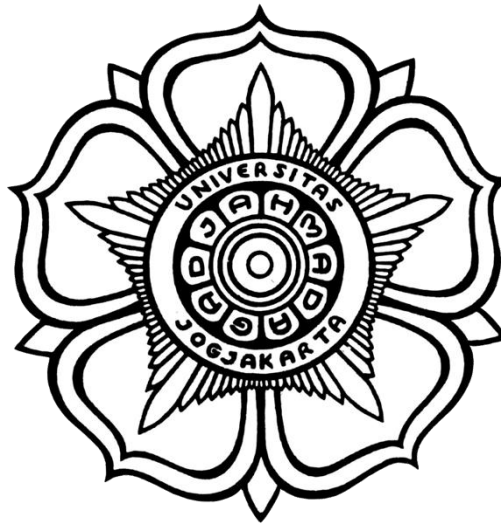


ANALISIS PROFITABILITAS PELANGGAN MENGGUNAKAN *ACTIVITY-BASED COSTING* DALAM MENINGKATKAN MANAJEMEN HUBUNGAN PELANGGAN

(STUDI KASUS PADA SP ALUMINIUM YOGYAKARTA)

TESIS



Oleh

Sudaryati

22/509967/PEK/29135

**PROGRAM MAGISTER AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS GADJAH MADA
YOGYAKARTA**

2025

Tesis

**Analisis Profitabilitas Pelanggan Menggunakan *Activity-Based Costing* dalam Meningkatkan Manajemen Hubungan Pelanggan
(Studi Kasus pada SP Aluminium Yogyakarta)**

dipersiapkan dan disusun oleh

Sudaryati

22/509967/PEK/29135

pada tanggal 24 Januari 2025

Susunan Dewan Penguji

Pembimbing Utama



Hardo Basuki, Dr., M.Soc.Sc., CSA., CA.

Anggota Dewan Penguji Lain



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



Rusdi Akbar, M.Sc., Ph.D., Ak., CA.

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

Tanggal **11 MAR 2025**




Abdul Halim, Prof., Dr., M.B.A., Ak., CA.

Pengelola Program Studi : Magister Akuntansi