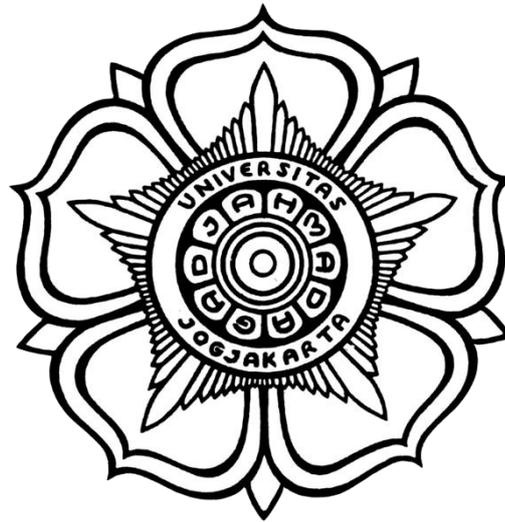


ANALISIS PROFITABILITAS PELANGGAN MENGGUNAKAN *ACTIVITY-BASED COSTING* DALAM MENINGKATKAN MANAJEMEN HUBUNGAN PELANGGAN

(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)**

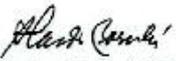
dipersiapkan dan disusun oleh

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 **1 1 MAR 2025**



  
Agus Halm, Prof., Dr., M.B.A., Ak., CA.  
Pengelola Program Studi : Magister Akuntansi