



**ANALISIS BIAYA VOLUME LABA DAN FORECAST PENJUALAN SEBAGAI REKOMENDASI DALAM
PENYUSUNAN ANGGARAN**

PENJUALAN (STUDI PADA SP ALUMINIUM YOGYAKARTA)

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

Universitas Gadjah Mada, 2021 | Diunduh dari <http://etd.repository.ugm.ac.id/>

ANALISIS BIAYA VOLUME LABA DAN FORECAST PENJUALAN SEBAGAI

REKOMENDASI DALAM PENYUSUNAN

ANGGARAN PENJUALAN

(STUDI PADA SP ALUMINIUM YOGYAKARTA)

TESIS



Oleh:

Syaifuddin Rizal

16/406931/PEK/22166

PROGRAM STUDI MAGISTER AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS

UNIVERSITAS GADJAH MADA

YOGYAKARTA

2021