

TESIS

***SEGMENTATION-BASED SEQUENTIAL RULES* UNTUK
REKOMENDASI PROMOSI PRODUK SEBAGAI STRATEGI
PENJUALAN
(STUDI KASUS : DAYRA STORE)**

***SEGMENTATION-BASED SEQUENTIAL RULES FOR PRODUCT
PROMOTION RECOMMENDATIONS AS SALES STRATEGY
(CASE STUDY: DAYRA STORE)***



DAYAN RAMLY RAMADHAN

16/403669/PPA/05186

**PROGRAM MAGISTER ILMU KOMPUTER
DEPARTEMEN ILMU KOMPUTER DAN ELEKTRONIKA
FAKULTAS MATEMATIKA DAN ILMU PENGETAHUAN ALAM
UNIVERSITAS GADJAH MADA**

2020