

Abstrak

Nilai pelanggan dan keuntungan dapat diprediksi dari *rule* asosiasi penjualan yang ada berdasarkan prinsip *direct marketing*. Dari transaksi penjualan, barang-barang yang dibeli oleh seorang pelanggan dikelompokkan dalam satu bulan yang sama. Setelah itu, berdasarkan prinsip *direct marketing* kita dapat mengetahui pelanggan yang potensial dari barang-barang yang dibeli dalam satu bulan. Apabila pelanggan tersebut membeli barang baru di bulan berikutnya ada ada pelanggan baru yang melakukan pembelian maka pelanggan tersebut dikatakan potensial. Barang-barang baru dan barang yang dibeli pelanggan baru inilah yang akan dibangkitkan menjadi *frequent itemsets* dan *rule*. Tiap *rule* memiliki keuntungan dari keuntungan satuan tiap barang. Prediksi Keuntungan dapat diperoleh dari keuntungan tiap *rule* setelah dikurangi biaya yang diperlukan untuk melaksanakan program *direct marketing*.

Kata kunci: *direct marketing, frequent itemsets, rule.*