

## ABSTRAK

Data transaksi penjualan produk kartu perdana kuota internet dapat dijadikan sebagai bahan acuan untuk mengetahui seberapa besar tingkat penjualan produk yang telah dipasarkan oleh beberapa operator telekomunikasi seluler. Data tersebut tidak hanya dijadikan sebagai data arsip penyimpanan laporan penjualan perusahaan saja, tetapi dapat dianalisa dan dimanfaatkan menjadi sebuah informasi untuk membantu dalam melakukan pengembangan strategi pemasaran produk. Tujuan dari penelitian ini yaitu menerapkan metode *Association Rule Mining* sebagai metode analisa terhadap data transaksi penjualan produk kartu kuota internet untuk menemukan aturan asosiasi kombinasi antar *item* produk operator mana saja yang paling laku terjual di wilayah penjualan Priangan Timur meliputi *cluster* Ciamis, Garut dan Tasikmalaya dengan menggunakan perhitungan Algoritma *Apriori*. Perhitungan Algoritma *Apriori* pada aturan asosiasi ini dihitung melalui tiga tahap iterasi pembentukan kandidat *k-itemset*. Hasil analisa aturan asosiasi yang terbentuk dari perhitungan algoritma *apriori* dengan menentukan nilai minimum *support* 35% dan nilai minimum *confidence* 80%, menghasilkan 9 aturan asosiasi final terbaik pada *cluster* Ciamis, 21 aturan asosiasi final untuk *cluster* Tasikmalaya dan 7 aturan asosiasi final untuk *cluster* Garut. Dari ketiga cluster wilayah penjualan tersebut produk yang paling sering laku terjual adalah produk dari kartu kuota internet XL dan Telkomsel serta Indosat dan Telkomsel. Hasil penelitian ini yaitu mengimplementasikan algoritma *apriori* aturan asosiasi pada sistem yang dibangun untuk membantu *Supervisor* (Pimpinan) dalam memberikan hasil analisa aturan asosiasi sebagai acuan untuk peningkatan strategi penjualan dan promosi produk.

Kata Kunci: Algoritma *Apriori*, *Association Rule*, Data Transaksi Penjualan, Produk Kartu Kuota Internet.