

**PERANAN *ONLINE MARKETING* DAN *DIRECT SELLING*
TERHADAP MINAT BELI SEPEDA MOTOR HONDA PADA
PT NETRAL JAYA MOTOR CABANG PANGANDARAN**

Ditulis oleh:
Yayang Pratama Putra

Pembimbing:
Henny Utarsih, SE., M.Si

ABSTRAK

PT Netral Jaya Motor Cabang Pangandaran ialah perusahaan yang bergerak di bidang jasa penjualan, *service* dan penjualan suku cadang sepeda motor Honda. PT Netral Jaya Motor Cabang Pangandaran berfokus kepada pelanggan perorangan dan perusahaan dengan tujuan dapat memenuhi kebutuhan konsumen akan sepeda motor Honda di Pangandaran. Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode *purposive sampling* penelitian mengumpulkan data melalui penyebaran kuesioner kepada 100 responden yang pernah membeli unit sepeda motor Honda pada PT.Netral Jaya Motor Cabang Pangandaran. Analisis data yang digunakan yaitu uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi liner berganda, koefisien korelasi R, koefisien determinasi R^2 , uji F dan uji T. Program yang digunakan dalam menganalisis data menggunakan *Statistical Package for Social Sciences* (SPSS) Versi 27. Penelitian ini menghasilkan kesimpulan akhir bahwa variabel *Online Marketing* dan *Direct Selling* mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap Minat Beli sepeda motor honda pada PT. Netral Jaya Motor Cabang Pangandaran.

Kata kunci : *Online Marketing, Direct Selling, Minat Beli*

**THE ROLE OF ONLINE MARKETING AND DIRECT SELLING
ON INTEREST IN BUYING HONDA MOTORCYCLES
AT PT NETRAL JAYA MOTOR PANGANDARAN BRANCH**

Written by :
Yayang Pratama Putra

Preceptor :
Henny Utarsih, SE., MSi

ABSTRACT

PT Neutral Jaya Motor Pangandaran Branch is a company engaged in sales, service and sales of Honda motorcycle parts. PT Netral Jaya Motor Pangandaran Branch focuses on individual and corporate customers with the aim of meeting consumer needs for Honda motorcycles in Pangandaran. This research is a quantitative study using a purposive sampling method to collect data by distributing questionnaires to 100 respondents who have purchased Honda motorcycles at PT.Netral Jaya Motor Pangandaran Branch. Data analysis used was validity test, reliability test, classical assumption test, multiple linear regression analysis, correlation coefficient R, coefficient of determination R^2 , F test and T test. The program used to analyze the data used the Statistical Package for Social Sciences (SPSS)) Ver 27.00. This study resulted in the final conclusion that the variables Online Marketing and Direct Selling have a positive and significant influence on the Interest in Buying Honda motorbikes at PT. Neutral Jaya Motor Pangandaran Branch.

Keywords: Online Marketing, Direct Selling, Buying Interest

