

## ABSTRAK

**Ade Agustina, NIM. 3402180510. “Pengaruh *Direct Marketing* dan *Word Of Mouth* Terhadap Keputusan Pembelian (Studi pada Konsumen Twins Store Ciamis)”. Di bawah bimbingan Dr. Nana Darna, S.E., M.M. (Pembimbing I) dan Bapak H. Iwan Setiawan, S.E., M.M. (Pembimbing II).**

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: 1) Bagaimana pengaruh *direct marketing* terhadap keputusan pembelian pada konsumen Twins Store Ciamis? 2) Bagaimana pengaruh *word of mouth* terhadap keputusan pembelian pada konsumen Twins Store Ciamis? 3) Bagaimana pengaruh *direct marketing* dan *word of mouth* terhadap keputusan pembelian pada konsumen Twins Store Ciamis? Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui: 1) Pengaruh *direct marketing* terhadap keputusan pembelian konsumen Twins Store Ciamis. 2) Pengaruh *word of mouth* terhadap keputusan pembelian konsumen Twins Store Ciamis. 3) Pengaruh *direct marketing* dan *word of mouth* terhadap keputusan pembelian konsumen Twins Store Ciamis

Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey dengan pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini sebanyak 778 orang dan sampel dalam penelitian ini diambil yaitu sebanyak 89 orang. Sedangkan untuk menganalisis data yang diperoleh digunakan Analisis Koefisien Korelasi Sederhana, Koefisien Determinasi, Regresi Linear Berganda, Koefisien Korelasi Berganda dan Uji Hipotesis menggunakan Uji Signifikansi (Uji t dan Uji F). Berdasarkan perhitungan koefisien korelasi berganda, menunjukkan bahwa pengaruh *direct marketing* dan *word of mouth* terhadap keputusan pembelian sebesar 0,74. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi korelasi positif antara pengaruh antara *direct marketing* dan *word of mouth* terhadap keputusan pembelian, dan korelasinya yang kuat. Sementara itu dari Uji f diketahui F hitung 53,68 nilai F hitung tersebut kemudian dibandingkan dengan F tabel. Adapun nilai F tabel dihitung dari dk pembilang = 2 (sebab terdapat dua variabel X). Kemudian di penyebutnya adalah  $n-2-1 = 89-2-1=86$  jadi nilai F tabel adalah 3,10 . Sehingga dapat dijelaskan bahwa  $H_3$  yaitu :  $F \text{ hitung } 53,68 > F \text{ tabel } 3,10$  maka  $H_3$  diterima, artinya terdapat pengaruh *direct marketing* dan *word of mouth* terhadap keputusan pembelian. Diharapkan Twins Store Ciamis meningkatkan *direct marketing* dan *word of mouth* terhadap keputusan pembelian.

Kata Kunci : *Direct Marketing, Word Of Mouth, Keputusan Pembelian.*