

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Top Performing Online	12
Table 1.2	Top10 B2C/B2B2C	13
Tabel 3.1	Operasional Variabel	51
Table 3.2	Skala likert	52
Tabel 3.3	Perhitungan Sampel	54
Tabel 4.1	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat pengetahuan	66
Tabel 4.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Riwayat Berbelanja	67
Tabel 4.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	67
Tabel 4.4	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	68
Tabel 4.5	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	69
Tabel 4.6	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendapatan.....	70
Tabel 4.7	Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pengeluaran	71
Tabel 4.8	Karakteristik Kuisoner Berdasarkan Variable Promosi Penjualan.	72
Tabel 4.9	Karakteristik Kuisoner Berdasarkan Variable Kualitas Website. ..	73
Tabel 4.10	Karakteristik Kuisoner Berdasarkan Variable Kepercayaan.....	74
Tabel 4.11	Karakteristik Kuisoner Berdasarkan Variable Keputusan pembelian.....	75
Tabel 4.12	Karakteristik Kuisoner Berdasarkan Variable Keputusan pembelian.....	78
Tabel 4.13	Karakteristik Kuisoner Berdasarkan <i>Convergent Validity</i>	80
Tabel 4.14	Karakteristik Kuisoner Berdasarkan <i>Discriminant Validity (Cross Loadings)</i>	81
Tabel 4.15	Karakteristik Kuisoner Berdasarkan <i>Discriminant Validity (AVE)</i> . ..	81
Tabel 4.16	Karakteristik Kuisoner Berdasarkan <i>Discriminant Validity (Fornell Larcker Criterion)</i>	82
Tabel 4.17	Karakteristik Kuisoner Berdasarkan <i>Composite Reliability</i>	82
Tabel 4.18	Karakteristik Kuisoner Berdasarkan <i>Cronbach's Alpha</i>	83
Tabel 4.19	Karakteristik Kuisoner Berdasarkan <i>R-Square</i>	83
Tabel 4.20	Hasil Pengujian Hipotesis	86