

DAFTAR TABEL

1.1 Perbandingan Followers Komunitas Virtual Kecantikan pada media sosial Twitter	3
2.1 Penelitian Terdahulu	22
2.2 Kerangka Konsep	26
3.1 Definisi Operasional dan Indikator Variabel X dan Y	30
3.2 Tingkat Reliabilitas Berdasarkan Nilai Alpha	39
3.3 Hasil Uji Validitas Variabel X (Komunitas Virtual)	40
3.4 Hasil Uji Validitas Variabel Y (Keputusan Pembelian)	41
3.5 Hasil Uji Reliabilitas Variabel X (Komunitas Virtual)	42
3.6 Hasil Uji Reliabilitas Variabel Y (Keputusan Pembelian)	43
4.1 Jenis Kelamin	47
4.2 Usia	47
4.3 Status Pekerjaan	48
4.4 Berbagi Komentar Informasi Skincare	49
4.5 Memposting Informasi Skincare Skintific	50
4.6 Berbagi Pendapat Produk Skintific	50
4.7 Mengetahui Konten/Pesan Sesuai Aturan	51
4.8 Mengikuti Syarat Dan Ketentuan Komunitas	52
4.9 Melanggar Peraturan Mendapat Peringatan/Dikeluarkan	53
4.10 Menggunakan Kata Khusus Untuk Mengirim Pesan	53
4.11 Berdiskusi Produk Skintific Di Ruang Terbuka	54
4.12 Menyukai Skincare Skintific Seperti Anggota Lain	55
4.13 Berdiskusi Produk Skintific Selama 24 Jam	56
4.14 Bebas Menggunakan Identitas Asli Atau Samaran	56
4.15 Memiliki Permasalahan Kulit Wajah	57
4.16 Saya Tidak Cocok Dengan Skincare Sebelumnya	58

4.17 Mendapatkan Informasi Skintific Melalui Komunitas	59
4.18 Membeli Karena Melihat Review Komunitas	60
4.19 Rekomendasi Teman Komunitas	60
4.20 Mencari Kandungan Skintific	61
4.21 Mencari Informasi Tipe Kulit Yang Cocok	62
4.22 Sesuai Dengan Kebutuhan Kulit	63
4.23 Memiliki Kandungan Yang Cocok	63
4.24 Cocok Dengan Harga Yang Ditawarkan	64
4.25 Harga Sebanding Dengan Kualitas	65
4.26 Puas Dengan Efek Pemakaian	66
4.27 Akan Membeli Skintific Lagi	66
4.28 Tidak Berpaling Terhadap Produk Lain	67
4.29 Rekapitulasi Data Variabel X (Komunitas Virtual)	68
4.30 Rekapitulasi Data Variabel Y (Keputusan Pembelian)	69
4.31 Model Summary	70
4.32 Tabel ANOVA	71
4.33 Coefficients	71