

a) Hipotesis 1

Nilai c.r. antara *Perceived Enjoyment* ← *Online Trust* adalah sebesar 3,596, lebih besar dari 1,96 (nilai tabel z pada $\alpha=5\%$). Demikian ini berarti bahwa *Perceived Enjoyment* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *Trust*, dengan demikian hipotesis 1 dalam penelitian ini yang menyatakan bahwa “Ada pengaruh yang signifikan dari *Enjoyment* terhadap *Trust*” dinyatakan diterima.

b) Hipotesis 2

Nilai c.r. antara *Perceived Usefulness* ← *Online Trust* adalah sebesar 4,467, lebih besar dari 1,96 (nilai tabel z pada $\alpha=5\%$). Demikian ini berarti bahwa *Perceived Usefulness* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap *Online Trust*. Dengan demikian hipotesis 2 dalam penelitian ini yang menyatakan bahwa “Ada pengaruh yang signifikan dari *Usefulness* terhadap *Trust*” dinyatakan diterima.

c) Hipotesis 3

Nilai c.r. antara *Trust* ← *Minat Membeli* adalah sebesar -2,080 lebih besar dari 1,96 (nilai tabel z pada $\alpha=5\%$). Ini membuktikan adanya pengaruh yang signifikan *Online Trust* terhadap *Minat Membeli*. Dengan demikian hipotesis 3 dalam penelitian ini yang menyatakan bahwa “Ada pengaruh yang signifikan dari *Trust* terhadap *Minat*” dinyatakan diterima.

d) Hipotesis 4

Nilai c.r. antara *Perceived Enjoyment* ← *Minat Membeli* adalah sebesar 3,062 atau lebih besar dari 1,96 (nilai tabel z pada $\alpha=5\%$). Ini

Ayuningtyas (2015), Juniwati (2015), I Made Arya Baskara dan I Putu Gede Sukaadmadja (2016) yang menyimpulkan bahwa *Perceived Enjoyment* sebagai variabel X berpengaruh secara signifikan terhadap variabel Y. Yang membedakan antara hasil penelitian ini dengan hasil penelitian 5 (lima) peneliti diatas adalah bahwa para peneliti tersebut menguji pengaruh langsung variabel X terhadap variabel Y, sedangkan penelitian ini menggunakan variabel *intervening* atau variabel antara, yaitu *Online Trust*, yang menjembatani pengaruh tidak langsung variabel X (*Perceived Enjoyment*) terhadap variabel Y (Minat Membeli). Dengan demikian bisa dirumuskan sebagai temuan dari penelitian ini adalah bahwa “Semakin tinggi kenyamanan yang disediakan oleh toko online, maka konsumen akan semakin percaya terhadap toko online tersebut”.

Hasil uji terhadap hipotesis 2 menyatakan bahwa *Perceived Usefulness* berpengaruh signifikan terhadap *Online Trust*. Demikian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Budi Santoso (2013) dan Jimmy Rajalie (2014) yang menyimpulkan bahwa *Perceived Usefulness* sebagai variabel X berpengaruh secara signifikan terhadap variabel Y. Yang membedakan antara hasil penelitian ini dengan hasil penelitian 2 (dua) peneliti diatas adalah bahwa para peneliti tersebut menguji pengaruh langsung variabel X terhadap variabel Y, sedangkan penelitian ini menggunakan variabel *intervening* atau variabel antara, yaitu *Online Trust*, yang menjembatani pengaruh tidak langsung variabel X (*Perceived Usefulness*) terhadap variabel Y (Minat Membeli). Dengan demikian bisa dirumuskan sebagai temuan dari penelitian ini adalah bahwa “semakin tinggi manfaat yang ditawarkan oleh toko online kepada pembeli, maka semakin besar kepercayaan konsumen terhadap *Online Shop*”.

Hasil uji terhadap hipotesis 3 menyatakan bahwa *Online Trust* berpengaruh signifikan terhadap minat membeli. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh I Made Arya Baskara dan I Putu Gde Sukaadmadja (2016) yang menyimpulkan bahwa Online Trust berpengaruh secara signifikan terhadap variabel Y. Yang membedakan adalah bahwa peneliti tersebut diatas menguji pengaruh langsung *Online Trust* sebagai variabel bebas X terhadap variabel Y, sedangkan penelitian ini menjadikan Online Trust sebagai variabel *intervening*. Dengan demikian bisa dirumuskan bahwa “Semakin pembeli percaya kepada toko online, maka minat membelinya akan semakin meningkat”.

Hasil uji terhadap hipotesis 4 menyatakan bahwa *Perceived Enjoyment* berpengaruh positif dan signifikan terhadap minat membeli. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Budi Santoso (2013), Jimmy Rajalie (2014), Dian Ayuningtyas (2015), Juniwati (2015), I Made Arya Baskara dan I Putu Gede Sukaadmadja (2016) yang menyimpulkan bahwa *Perceived Enjoyment* sebagai variabel X berpengaruh secara signifikan terhadap variabel Y. Yang membedakan adalah bahwa para peneliti tersebut diatas menguji pengaruh langsung *Perceived Enjoyment* sebagai variabel X terhadap variabel Y, sedangkan penelitian ini menggunakan variabel *intervening* atau variabel antara, yaitu *Online Trust*, yang menjembatani pengaruh tidak langsung variabel X (*Perceived Enjoyment*) terhadap variabel Y (Minat Membeli). Dengan demikian bisa dirumuskan bahwa “Semakin tinggi kenyamanan yang disediakan oleh toko online, maka konsumen akan semakin percaya terhadap toko online tersebut. Dan semakin tinggi kepercayaan konsumen terhadap Online Shop, maka semakin besar minat konsumen untuk membeli produk”.

Hasil uji terhadap hipotesis 5 menyatakan bahwa *Perceived Usefulness* berpengaruh positif terhadap Minat Membeli. Hal ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Budi Santoso (2013) dan Jimmy Rajalie (2014) yang menyimpulkan bahwa *Perceived Usefulness* sebagai variabel X berpengaruh secara signifikan terhadap variabel Y. Yang membedakan adalah bahwa para peneliti tersebut diatas menguji pengaruh langsung variabel X terhadap variabel Y, sedangkan penelitian ini menggunakan variabel *intervening* atau variabel antara, yaitu *Online Trust*, yang menjembatani pengaruh tidak langsung variabel X (*Perceived Usefulness*) terhadap variabel Y (Minat Membeli). Dengan demikian bisa dirumuskan bahwa “semakin tinggi manfaat yang ditawarkan oleh *Online Shop* kepada pembeli, maka semakin besar kepercayaan konsumen terhadap *Online Shop*, dan semakin besar kepercayaan konsumen terhadap online shop, semakin besar pula minat konsumen untuk membeli produk di *Online Shop*.”