

## DAFTAR TABEL

No.	Keterangan	Halaman
2.1	Penelitian Terdahulu .....	11
3. 1	Operasionalisasi Konsep Variabel X .....	54
3.2	Operasionalisasi Konsep Variabel Y.....	55
3.3	Uji Validitas Variabel X (Event Cooking Demo ) .....	58
3.4	Tingkat Reliabilitas <i>Alpha Cronbach</i> .....	60
3.5	Uji Reliabilitas Event Cooking demo ( X ) .....	61
3.6	Uji Reliabilitas Minat Beli Konsumen ( Y ) .....	61
3.7	Pemberian kode untuk jawaban pertanyaan tertutup.....	63
4.1	Kategori Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	71
4.2	Kategori pendidikan responden.....	71
4.3	Kategori Responden Berdasarkan sebagai pelanggan.....	72
4.4	Kategori responden yang pernah atau tidak datang ke Event .....	72
4.5	Kategori responden pernah berpartisipasi dalam event.....	72
4.6	Informasi yang diterima sudah lengkap ketika event sedang berlangsung .....	73
4.7	Event cooking demo disajikan secara kreatif .....	74
4.8	Tema event Cooking demo menurut saya unik.....	74
4.9	Acaranya berbeda dengan event yang lain .....	75
4.10	Tema Event cooking demo kurang menarik .....	75
4.11	Melalui event saya dapat informasi jenis produk.....	76
4.12	Jadwal Event tepat waktu .....	77
4.13	Layout Event menarik .....	77
4.14	Pelayanan informasi dilakukan kurang baik .....	78
4.15	Tema demo masak menarik.....	78
4.16	Pelayanan informasi dilakukan dengan baik .....	79
4.17	Fasilitas yang diberikan sudah memenuhi kebutuhan .....	80
4.18	Informasi tentang Produk disampaikan dengan baik .....	80
4.19	Informasi tata cara penggunaan alat masak secara langsung .....	81

4.20	kelebihan Produk disampaikan secara detail .....	81
4.21	informasi tata cara perawatan produk .....	81
4.22	Penggunaan Audio yang digunakan .....	83
4.23	Suasana event cooking demo berjalan dengan baik .....	84
4.24	Pelayanan panitia saat event kurang memuaskan .....	84
4.25	Event cooking demo ditunjang dengan sarana dan prasarana yang memadai .....	84
4.26	Event cooking demo mempengaruhi minat beli.....	85
4.27	Informasi Produk yang disampaikan sesuai keinginan .....	86
4.28	Informasi produk yang disampaikan memnpengaruhi minat beli .....	87
4.29	Event yang dilakukan sesuai keinginan .....	87
4.30	Informasi pelayanan tidak sesuai dengan minat.....	87
4.31	Harga produk yang ditawarkan sesuai dengan kualitas.....	88
4.32	Kualitas produk mempengaruhi minat beli .....	89
4.33	Desain produk lock dan lock mempengaruhi minat beli.....	89
4.34	Diskon harga yang diberikan mempengaruhi minat beli .....	90
4.35	Informasi produk yang disampaikan kurang mempengaruhi minat.....	90
4.36	Daya tahan barang mempengaruhi minat.....	91
4.37	Manfaat produk sesuai dengan keinginan saya.....	92
4.38	Manfaat produk tidak sesuai dengan minat.....	92
4.39	Event kurang menarik minat beli .....	93
4.40	Kualitas produk tidak sesuai dengan harga .....	93
4.41	Saya berminat menyampaikan kepada orang lain .....	94
4.42	Informasi tentang keunggulan produk saya diskusikan dengan orang lain .....	95
4.43	Saya tidak ada minat untuk menyampaikan tentang produk pada orang lain .....	95
4.44	Informasi dari mulut ke mulut mempengaruhi minat beli.....	96
4.45	Menanyakan tata cara pembelian .....	96
4.46	Menanyakan tata cara pembayaran .....	97
4.47	Correlations .....	98

4.48	Tingkat koefisien korelasi .....	98
4.49	Regresi Linear Sederhana.....	99
4.50	ANOVA .....	100
4.51	<i>Coefficient</i> .....	100

