

Pengaruh Harga dan Sistem Penjualan Tiket Terhadap Kepuasan Penonton di Event Konser Be The Sun In Jakarta 2022

Ulfi Maranisya¹, Shifa Ananda Putri²

¹Program Studi Pariwisata, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nasional

²Program Studi Pariwisata, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Nasional

Email: ulfimaranisya1603@gmail.com¹, shifananda18@gmail.com²

Abstrak

Penelitian ini memiliki maksud dan tujuan untuk mengetahui seberapa berpengaruh faktor harga tiket dan sistem penjualan tiket yang diterapkan oleh promotor terhadap tingkat kepuasan penonton pada acara konser Be The Sun in Jakarta 2022. Be The Sun merupakan acara konser yang dilaksanakan oleh grup asal Korea Selatan, SEVENTEEN dengan jumlah anggota 13 orang. Penelitian ini menggunakan penonton konser sebagai populasi yang berjumlah 2000 dengan variabel bebas meliputi harga dan sistem penjualan tiket, serta variabel terikat yaitu kepuasan penonton. Dari perhitungan populasi, didapat jumlah sampel sebanyak 95 responden. Menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan menggunakan kuesioner sebagai data primer dan menggunakan perhitungan analisis regresi linear berganda sebagai rumus untuk mengolah data guna mendapatkan hasil yang diinginkan. Didapatkan hasil pengolahan data dan pembahasan bahwa terdapat satu variabel yang berpengaruh secara parsial terhadap kepuasan penonton, yaitu harga. Sedangkan satu variabel lainnya berpengaruh secara menyeluruh, yaitu sistem penjualan tiket. Dengan demikian, apabila sistem penjualan tiket ditingkatkan maka kepuasan penonton akan meningkat.

Kata Kunci: *harga, sistem penjualan, kepuasan.*

Abstract

The research has the intent and purpose to find out how influential the ticket price and ticket sales system applied to the promoter on the level of audience satisfaction at Be The Sun in Jakarta 2022 concert event. Be The Sun is a concert event held by a group from South Korea, SEVENTEEN with many members is 13 people. This study uses concert audiences as a population of 2000 with independent variables including price and ticket sales system, and the dependent variable is audience satisfaction. From the population calculation, the number of samples obtained is 95 respondents. Using quantitative research methods, using questionnaires as primary data, and using multiple linear regression analysis calculations as a formula to process data to obtain the desired results. The results of data processing and discussion show that there is one variable that has a partial effect on audience satisfaction, namely price. While one other variable has an overall effect, namely the ticket sales system. Thus, if the ticket sales system is improved, audience satisfaction will increase.

Keywords: *price, sales system, satisfaction.*

PENDAHULUAN

Industri *event* merupakan salah satu industri yang semakin populer seiring berjalannya waktu. Dari tahun ke tahun, *event* yang diselenggarakan pun beragam, dari mulai *event* festival, seperti festival kuliner, festival musik, *event* pameran, *event* karnaval, *sport event*, dan sebagainya. Di Indonesia banyak *event* yang sudah diselenggarakan, baik yang ber-skala nasional maupun internasional serta dari *event* formal, hingga *event* hiburan. *Event* sendiri didefinisikan sebagai penyelenggaraan suatu acara yang ditujukan untuk mengingat hal-hal penting atau sekadar untuk perayaan, dapat dilaksanakan secara individu atau kelompok dengan adanya keterikatan baik

budaya, tradisi, agama serta diselenggarakan pada waktu yang sudah ditentukan Noor dalam (WAMESE, 2018). Kemudian Mc Cartney menjelaskan definisi event yaitu suatu aktivitas yang dirancang serta disusun oleh banyak orang yang tujuannya untuk merayakan hal penting pada waktu yang telah ditentukan (Haries & Wulandari, 2021). Saat terjadinya pandemi Covid-19 yang membuat seluruh industri jatuh terpuruk tidak terkecuali industri event, selama lebih kurang dua tahun, awal 2020 hingga akhir 2021 hampir tidak ada event yang diselenggarakan di Indonesia. Namun, ketika pemerintah sudah menginformasikan bahwa pandemi telah selesai maka mulai banyak event yang diselenggarakan kembali terutama event musik. Dari awal tahun 2022 sudah banyak event musik diselenggarakan dengan tema yang beragam dan K-Pop salah satunya.

Pendefinisian K-Pop atau Korean Pop menurut Yuanita dalam (SUSANTI, 2013) adalah genre musik yang berasal dari Korea Selatan yang dicirikan oleh lagu-lagu dengan tempo cepat dan lirik Korea yang dicampur dengan sedikit bahasa Inggris, disertai dengan tarian modern. Selain itu, anggota idol K-pop rerata merupakan orang asli Korea, kebanyakan dari mereka memiliki wajah yang cantik dan tampan, modis, serta memiliki penampilan terbaik. Inilah yang membuat banyak anak muda di negara-negara Asia meniru gaya K-pop. Dapat disimpulkan K-Pop merupakan genre musik pop yang berasal dari Korea Selatan dengan program musik jenis boyband atau girlband sebagai ciri khas k-pop yang mana sekelompok orang bernyanyi sekaligus menari. K-Pop sudah mulai populer di Indonesia sejak tahun 2000an dengan boyband yang cukup populer saat itu yakni Super Junior, Bigbang, 2PM, dan lain-lain. Serta girlband yakni Girls Generation, Wonder Girls, 2NE1, dan sebagainya yang tak kalah populer. Bersamaan berjalannya waktu, kepopuleran k-pop di Indonesia semakin besar dan luas, tidak hanya di Jakarta tetapi hampir di seluruh wilayah di Indonesia. Dengan tingkat antusias penggemar yang begitu tinggi setiap tahunnya, maka banyak event organizer yang menyelenggarakan konser-konser musik bertema k-pop. Event organizer diartikan oleh Setyawan dalam (Ramdhani dkk., 2018) sebagai suatu usaha dibidang jasa dengan secara pasti dipilih penerima jasa untuk melakukan pengorganisasian kegiatan dalam acara, mulai dari pembentukan konsep, penyusunan rencana, persiapan, pelaksanaan, hingga rangkaian acara tersebut selesai dengan tujuan untuk membantu client agar acara tersebut dapat berjalan dengan baik. Dan menurut (Juniansyah dkk., 2020) event organizer merupakan usaha jasa organisasi profesional di mana ada sekelompok orang yang menyelenggarakan suatu acara yang terdapat banyak pembagian tugas pada setiap anggota yang mengacu kepada tujuan yang sama dalam suatu acara. Grup k-pop yang melangsungkan konser di Indonesia pun semakin beragam dan hampir setiap tahunnya dilaksanakan konser. Bahkan setiap tahun penyelenggaraan konser k-pop di Indonesia bisa mencapai lebih dari 5 event.

World Tour: Be The Sun in Jakarta merupakan acara konser tur dunia dari penyanyi grup k-pop SEVENTEEN pada tahun 2022. SEVENTEEN adalah grup musik k-pop yang memiliki tiga belas anggota, yang terdiri dari Choi Seungcheol (S.Coups), Yoon Jeonghan (Jeonghan), Hong Jisoo (Joshua), Wen Junhui (Jun), Kwon Soonyoung (Hoshi), Jeon Wonwoo (Wonwoo), Lee Jihoon (Woozi), Lee Seokmin (DK), Kim Mingyu (Mingyu), Xu Minghao (The8), Boo Seungkwan (Seungkwan), Choi Hansol (Vernon), dan Lee Chan (Dino) dengan S.Coups sebagai leader grup. Be The Sun adalah konser tur dunia yang diselenggarakan untuk merayakan perilisan album Face The Sun, dan Jakarta termasuk dalam urutan kota-kota tempat diselenggarakannya event. Event ini telah sukses diselenggarakan selama dua hari pada tanggal 24 dan 25 September 2022 di ICE BSD Tangerang Selatan dengan Mecimapro sebagai promotor. Promotor dijelaskan Hafidz dalam (Pratama, 2019) adalah subjek atau pelaksana dalam melakukan promosi, hal ini diambil dari kata promotor yang terdiri dari promotion dan diakhiri dengan kata or. Dapat disimpulkan bahwa promotor berarti seseorang yang melaksanakan promosi atau menyelenggarakan suatu acara dan bertanggung jawab pada acara tersebut.

Pada tanggal 3 Agustus, Mecimapro telah memberikan informasi melalui akun instagram resmi mereka terkait penjualan tiket, mulai dari daftar harga, syarat & ketentuan pembelian tiket, hingga sistem penjualan tiket. Terdapat beragam harga tiket yang ditawarkan oleh Mecimapro, mulai dari Rp 1,200,000,- hingga Rp 3,500,000,-. Disebutkan oleh Philip Kotler et al. dalam (Sciences, 2020) definisi harga adalah total uang yang dibayarkan untuk pelayanan, atau total nilai yang ditukar oleh

konsumen untuk memperoleh keuntungan dari kepemilikan dan atau penggunaan suatu barang atau jasa. Kotler dan Armstrong dalam (Fajar Tri Hermawan, 2020) juga menjelaskan terkait pendefinisian harga dalam teori bauran pemasaran (*marketing mix*) yang disebut 4P, terdiri dari *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), serta *Promotion* (promosi). Dijelaskan dalam konsep 4P tersebut, bahwa harga adalah suatu jumlah nominal uang yang harus dibayarkan oleh pelanggan untuk mendapatkan produk. Sedang menurut Nasution et al. dalam (Al dkk., 2022) pendefinisian harga dalam suatu event adalah suatu nilai yang ditawarkan kepada penonton untuk bisa memasuki dan atau menikmati serangkaian acara, lalu untuk indikator yang mewakili harga yakni kesesuaian harga dengan pihak penyelenggara, program pendukung, serta fasilitas. Berdasarkan pendapat dari ketiga ahli yang telah dipaparkan, maka dapat disimpulkan harga (*price*) merupakan jumlah atau total uang yang dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan sesuatu berupa barang atau jasa. Harga tiket pada setiap section berbeda, mulai dari Rp 3,500,000,- pada Pink Soundcheck Package, Rp 3,000,000,- pada Pink, Rp 2,500,000,- pada Blue, Rp 2,500,000,- pada Green, Rp 2,200,000,- pada Purple, Rp 2,200,000,- pada Orange, Rp 1,800,000,- pada Yellow, dan Rp 1,200,000,- pada Gray (PramborsFM, 2022).

Sistem penjualan tiket yang digunakan oleh Mecimapro selaku promotor yakni secara elektronik melalui website mecimashop.com dan website atau apps tiket.com sebagai official ticketing acara tersebut. Sujarweni dalam (Kartika, 2014) menjelaskan bahwa sistem adalah serangkaian komponen yang menerima input, memproses input, dan menciptakan output. Dengan sistem yang baik maka dapat bertahan dalam lingkungannya. Mulyadi dalam (Pasaribu, 2018) mengemukakan pengertian penjualan, yaitu suatu aktivitas transaksi menjual barang dan atau jasa dengan kredit (*credit*) maupun tunai (*cash*). Atas apa yang telah dipaparkan di atas tentang sistem dan penjualan dapat ditarik kesimpulan, bahwa sistem penjualan tiket merupakan serangkaian aktivitas transaksi penjualan secara kredit dan tunai dengan menerima pembelian tiket, memproses pembelian tiket dari pembeli, kemudian menghasilkan tiket untuk diberikan ke pembeli.

Pada suatu event, pastilah akan dihadiri oleh pengunjung atau penonton atau pembeli tergantung event apa yang diselenggarakan. Dalam setiap acara yang diselenggarakan hal utama yang menjadi perhatian bagi penyelenggara adalah kepuasan dari pengunjung atau penonton atau pembeli yang berkunjung tersebut. Kepuasan pelanggan ini diartikan oleh Rangkuti dalam (Dewi, 2017) adalah suatu perasaan yang dirasakan oleh seseorang setelah membandingkan terkait kinerja dari yang diharapkan dengan yang dirasakan. Lalu, Kotler mengartikan kepuasan adalah sebagai perasaan senang dan atau kecewa seseorang yang disebabkan oleh membandingkan performa atau kinerja yang dirasakan dari suatu produk yang kaitannya dengan yang diharapkan (Zulkarnaen & Amin, 2018). Kepuasan penonton cukup penting, karena kepuasan penonton merupakan perasaan yang dirasakan penonton, bisa berupa perasaan senang atau kecewa yang didasari dari melakukan perbandingan kinerja penyelenggara yang dirasakan dengan yang diharapkan.

Terdapat beberapa *section* untuk penonton, yaitu *section* Green, Orange, Yellow, dan Gray ini menggunakan penomoran pada kursi. Sedangkan pada section Pink Soundcheck Package, Pink, Blue, dan Purple yakni berdiri, tidak menggunakan kursi pun nomor. Khusus untuk penonton yang sudah bergabung dalam membership Mecimapro serta sudah terdaftar dalam SEVENTEEN Official Fanclub, sudah bisa membeli tiket pre-sale hanya melalui tiket.com pada semua kategori, mulai tanggal 6 Agustus 2022 pada pukul 10:00 WIB dan 7 Agustus 2022 pada pukul 22:00 WIB. Sedangkan bagi mereka yang hanya terdaftar sebagai anggota membership Mecimapro, dan tidak terdaftar pada SEVENTEEN Official Fanclub hanya dapat membeli tiket dimulai pada tanggal 8 Agustus 2022 pada pukul 12:00 WIB dengan kuota yang terbatas dan hanya diperbolehkan untuk membeli kategori Pink Soundcheck Package, Blue, dan Green *section*.

Berikutnya, bagi penonton yang bukan merupakan anggota dari membership Mecimapro maupun SEVENTEEN Official Fanclub maka baru bisa membeli tiket pada tanggal 9 Agustus 2022 pada pukul 13:00 WIB dan pukul 15:00 WIB melalui mecimashop.com dan tiket.com. Apabila penonton membeli pada website mecimashop.com maka hanya ada *section* Purple. Jika penonton membeli tiket konser pada apps tiket.com maka terdapat seluruh kategori *section* terkecuali section Pink

Soundcheck Package. Tiket-tiket dijual secara elektronik dan akan ditukarkan menjadi tiket fisik pada tanggal 22 September 2022 mulai pukul 10:00-20:00 WIB di Hall 8 ICE BSD, khusus untuk konser hari pertama dan penukaran tiket untuk konser hari kedua pada tanggal 23 September 2022 mulai pukul 10:00-20:00 WIB di Hall 8 ICE BSD Tangerang. Dan telah sukses dihadiri oleh lebih dari 2000 penonton pada kedua hari tersebut.

Pada saat hari penukaran tiket, terjadi kendala yakni penumpukan antrian yang diakibatkan oleh pemberian *Queue Number* (QN) yang fungsinya sebagai nomor antrian untuk masuk venue pada hari H. Selain penukaran tiket, kendala juga terjadi pada sistem pembelian tiket dimana penonton yang sudah bertransaksi tiba-tiba harus terjadi pembatalan (*cancellation*) dan berujung tidak mendapatkan tiket (CNN Indonesia, 2022). Hal ini terjadi karena bermula dari sistem penjualan tiket yang ingin membatalkan transaksi pada akun-akun palsu, namun ternyata akun yang tidak palsu terkena imbas yang berujung ikut gagal mendapatkan tiket. Dari beberapa kejadian tersebut, tidak sedikit penonton yang merasa kecewa. Dan dengan demikian, peneliti ingin mengetahui tingkat kepuasan penonton terhadap harga dan sistem penjualan pada konser Be The Sun in Jakarta 2022.

METODE

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode kuantitatif sebagaimana yang telah dipaparkan oleh Sugiyono dalam (Pradini & Padila, 2022) yakni metode ilmiah yang digunakan untuk memperoleh data dengan maksud untuk tujuan dan kegunaan tertentu. Pada penelitian ini, penulis menggunakan metode penelitian kuantitatif yang tujuannya untuk mengidentifikasi variabel-variabel yang ada pada penelitian ini. Sebagaimana Creswell memaparkan dalam buku yang berjudul "Metode Penelitian Kuantitatif" (Kusumastuti dkk., 2020) bahwa tujuan dari metode penelitian kuantitatif meliputi beberapa variabel yang ada dalam penelitian dengan melihat hubungan antar variabel, responden, serta lokasi di mana penelitian dilaksanakan.

Pada penelitian ini, peneliti juga menggunakan teknik pengumpulan data dengan menyebarkan kuesioner. Menurut Arikunto dalam (Permata Putri, 2017) menjelaskan pengertian kuesioner yakni sesuatu berupa daftar yang berisi beberapa pertanyaan yang kemudian diberikan kepada responden sesuai dengan keinginan pengguna. Teknik pengumpulan sampel diperoleh berdasarkan perhitungan rumus Slovin karena rumus ini dapat menentukan ukuran dari suatu sampel yang ditemui dari populasi, yang hasilnya dapat diketahui melalui rumus sebagai berikut.

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Dengan keterangan:

n= Besaran sampel

N= Besaran populasi

e= skor margin kesalahan yang diharapkan dari besaran populasi, yaitu 10%.

Dan perhitungan:

$$n = \frac{2000}{1 + 2000(0,1)^2}$$

$n = 95,23$ maka dibulatkan menjadi 95 sampel

Kemudian dalam memperoleh data, peneliti menggunakan skala likert di mana responden hanya diminta untuk menyatakan apakah setuju atau tidak terhadap pernyataan yang berdasar skala ordinal. Peneliti juga menggunakan skala likert genap, yaitu 4-poin yang terdiri dari STS-TS-S-SS dengan keterangan STS sebagai Sangat Tidak Setuju, TS sebagai Tidak Setuju, S sebagai Setuju, dan SS sebagai Sangat Setuju (Santosa, 2018). Skala likert sendiri dijabarkan oleh Bahrin et al. dalam (Pranatawijaya dkk., 2019) sebagai skala yang dipergunakan untuk mengukur pemahaman atau kesan, sikap atau opini, seseorang atau sekelompok orang terhadap situasi atau fenomena sosial. Kuesioner disebar melalui media sosial twitter dan instagram.

Untuk pengolahan data yang sudah didapat, peneliti menggunakan perhitungan metode analisis regresi linear berganda. Langkah-langkah dalam metode regresi linear berganda, sebagai berikut.

Uji validitas yang digunakan untuk mengetahui kecermatan item dalam mengukur sesuai dengan apa yang ingin diukur oleh peneliti. Item dapat dikatakan valid, apabila adanya korelasi dengan skor totalnya (Priyatno, 2018). Dengan ketentuan apabila r hitung $>$ r tabel maka dinyatakan valid, sebaliknya jika r hitung $<$ r tabel maka dinyatakan tidak valid. Uji realibilitas digunakan untuk mengetahui dan memastikan apakah data kuesioner dinyatakan realibel. Dengan nilai conbach alpha (α) $<$ 0.60.

Uji analisis regresi linear berganda, di mana analisis ini digunakan untuk mengetahui tingkat pengaruh antara variabel independen (bebas) terhadap variabel dependen (terikat). Terdapat 2 tahap pengujian hipotesis pada regresi linear berganda ini, yang pertama uji f, yakni pengujian yang dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari variabel terikat (dependen) terhadap variabel bebas (independen). Yang kedua uji t (secara parsial) yang bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh dari setiap variabel independen (bebas) terhadap variabel dependen (terikat). Terakhir terdapat koefisien determinasi, di mana ini digunakan untuk mengetahui persentase dari semua variabel bebas (independen) terhadap variabel terikat (dependen).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut hasil uji validitas dengan total sampel sebanyak 95 responden. Di mana responden ini merupakan penonton konser Be The Sun in Jakarta 2022 pada bulan September.

1. Uji validitas

No	Variabel	kode	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Harga (X1)	X1.1	0.47	0.2017	Valid
2		X1.2	0.663	0.2017	Valid
3		X1.3	0.614	0.2017	Valid
4		X1.4	0.758	0.2017	Valid
5		X1.5	0.766	0.2017	Valid
6		X1.6	0.47	0.2017	Valid
7		X1.7	0.561	0.2017	Valid
8	Sistem Penjualan (X2)	X2.1	0.763	0.2017	Valid
9		X2.2	0.659	0.2017	Valid
10		X2.3	0.705	0.2017	Valid
11		X2.4	0.677	0.2017	Valid
12		X2.5	0.683	0.2017	Valid
13	Kepuasan Penonton (Y)	Y1	0.75	0.2017	Valid
14		Y2	0.454	0.2017	Valid
15		Y3	0.522	0.2017	Valid
16		Y4	0.613	0.2017	Valid
17		Y5	0.559	0.2017	Valid
18		Y6	0.605	0.2017	Valid
19		Y7	0.603	0.2017	Valid
20		Y8	0.481	0.2017	Valid

Gambar 1. Hasil uji validitas

Berdasarkan hasil uji validitas di atas, dapat dijelaskan bahwa kuesioner dinyatakan valid karena r hitung $>$ r tabel sesuai dengan ketentuan pada tingkat signifikansi 0,05. Pada penelitian ini, r tabel untuk 95 responden yaitu $n-2 = 95-2$ yakni 93 yaitu 0,2017. Sehingga dinyatakan valid.

2. Uji realibilitas

Reliability Statistics		Keterangan
Cronbach's Alpha	N of Items	
0.912	20	Reliabel

Gambar 2. Hasil uji realibilitas

Dapat dilihat bahwa nilai Cronbach's Alpha pada penelitian ini sebesar 0,912, dengan didapat dari perhitungan sampel sebanyak 95 responden, maka dinyatakan reliabel, karena nilai Cronbach's Alpha $>$ r kritis yakni 0,60.

3. Uji f

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	586.050	2	293.025	15.968	<.001 ^b
	Residual	1688.308	92	18.351		
	Total	2274.358	94			

a. Dependent Variable: Kepuasan Penonton
b. Predictors: (Constant), Sistem Penjualan, Harga

Gambar 3. Hasil uji f

Hasil dari uji f dijelaskan bahwa nilai f hitung didapat sebesar 15,968 dengan tingkat signifikan < 0,001. Dengan f tabel probabilitas sebesar 0,05 dengan df = 2. Dapat dihitung yakni $df_2 = 95 - 2 - 1 = 93$ yaitu 3,09. Jika dilihat, f hitung, 15,968 > 3,09 f tabel, maka disimpulkan bahwa Harga dan Sistem Penjualan Tiket secara bersama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kepuasan penonton konser Be The Sun in Jakarta 2022.

4. Uji t

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.814	3.236		1.797	.076
	Harga	.102	.190	.072	.538	.592
	Sistem Penjualan	.684	.201	.452	3.394	.001

a. Dependent Variable: Kepuasan Penonton

Gambar 4. Hasil uji t

Namun, dapat dilihat bahwa pada variabel X1 yakni Harga memiliki nilai signifikansi 0,592 > 0,05 dan pada variabel X2 memiliki nilai signifikansi 0,001 < 0,05. Hal ini dapat disimpulkan bahwa Harga (X1) tidak berpengaruh secara keseluruhan terhadap kepuasan penonton sedangkan Sistem Penjualan Tiket (X2) berpengaruh secara keseluruhan terhadap kepuasan penonton.

5. Uji koefisien determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.508 ^a	.258	.242	4.284

a. Predictors: (Constant), Sistem Penjualan, Harga

Gambar 5. Hasil uji koefisien determinasi

Dan pada uji koefisien determinasi, dapat dilihat hasil perhitungan, yakni nilai R² didapat sebesar 0,258 atau 25,8% yang berarti variabel Harga dan Sistem Penjualan Tiket hanya berpengaruh sebesar 25,8% terhadap kepuasan penonton konser dan sisanya sebesar 74,2% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak ada pada penelitian ini. Serupa dengan penelitian terdahulu (Mulyati & Fauzia, 2020) dimana X1 harga dan X2 kualitas pelayanan hanya berpengaruh sebesar 9,7% terhadap keputusan pembelian dan sisanya dipengaruhi oleh hal-hal lain yang tidak ada dalam penelitian.

Selanjutnya perhitungan analisis regresi linear berganda dengan tabel sebagai berikut.

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.814	3.236		1.797	.076
	Harga	.102	.190	.072	.538	.592
	Sistem Penjualan	.684	.201	.452	3.394	.001

a. Dependent Variable: Kepuasan Penonton

Gambar 6. Hasil uji regresi linear berganda

Dari data tabel tersebut dapat dihitung menggunakan rumus persamaan regresi linear berganda seperti berikut.

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$$

$$Y = 5,814 + 0,102 X_1 + 0,684 X_2$$

Dengan keterangan:

Y= kepuasan penonton

α = merupakan konstanta dari rumus regresi

β_1 = adalah koefisien variabel X1

β_2 = adalah koefisien variabel X2

X1= adalah harga

X2= adalah sistem penjualan tiket

Dapat disimpulkan bahwa nilai koefisien dari variabel Harga dan Sistem Penjualan tiket berpengaruh positif terhadap kepuasan penonton. Dan apabila variabel X1 (harga) dan X2 (sistem penjualan tiket) dalam keadaan nol (0) maka variabel Y=5,814.

Pengaruh harga tiket sebagai variabel X1 terhadap kepuasan pengunjung sebagai Y dengan ini disimpulkan tidak berpengaruh karena nilai signifikansi > 0,05. Jadi, Harga tiket tidak memiliki pengaruh besar terhadap kepuasan penonton. Selanjutnya, pengaruh sistem penjualan tiket sebagai X2 terhadap kepuasan pengunjung sebagai Y dengan ini berpengaruh karena nilai signifikansi < 0,05. Jadi, sistem penjualan tiket memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan penonton.

SIMPULAN

Terkait hasil dari penelitian pengaruh harga dan sistem penjualan tiket konser Be The Sun in Jakarta 2022, dapat disimpulkan bahwa harga tiket tidak berpengaruh positif dan signifikan pada kepuasan penonton. Sedangkan sistem penjualan tiket, mempengaruhi secara positif dan signifikan terhadap kepuasan penonton, dalam hal ini apabila sistem penjualan tiket lebih ditingkatkan, maka kepuasan penonton akan bisa meningkat pula.

Diharapkan semoga pada tahun-tahun berikutnya event serupa dapat digelar kembali dengan harga tiket dan sistem penjualan tiket khususnya yang lebih baik, serta diharapkan event yang akan digelar berikutnya bisa berjalan dengan lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Al, G., Liliana, K., & Ulfi, D. (2022). The Influence of Guest Stars , Prices , And Event Marketing on The Decision of Tourists Visiting the Allobank Festival, 2(2), 306–314.
- CNN Indonesia. (2022). Fans Duga Ada Penyelewengan Penjualan Tiket Konser SEVENTEEN. Retrieved October 21, 2022, from <https://www.cnnindonesia.com/hiburan/20220926184817-227-852915/fans-duga-ada-penyelewengan-penjualan-tiket-konser-seventeen/2>
- Dewi, L. (2017). PENGARUH KUALITAS PELAYANAN DAN NILAI PRODUK TERHADAP KEPUASAN PENGUNJUNG DI MUSEUM POS INDONESIA BANDUNG, 1, 1–14.
- Fajar Tri Hermawan. (2020). Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Konsumen Motor Honda Di Komplek Graha Indah Bekasi. *STIE Indonesia*, 53(9), 1689–1699.
- Haries, A., & Wulandari, F. (2021). Tinjauan Manajemen Event Pasa Harau Art & Culture Festival Di Kabupaten Lima Puluh Kota. *Jurnal Pariwisata Bunda*, 1(2), 1–18. Retrieved from <https://ejournal.akparbundapadang.ac.id/index.php/jurnal-pariwisata-bunda/article/view/31>
- Juniansyah, B. D., Susanto, E. R., & Wahyudi, A. D. (2020). PEMBUATAN E-COMMERCE PEMESANAN JASA EVENT ORGANIZER UNTUK ZERO SEVEN ENTERTAINMENT, 14(1), 41–46.
- Kartika, T. (2014). Bab II Kartika Taurisia(1). *Sekawan Media*, (2012), 7–29. Retrieved from [http://repositori.ukdc.ac.id/47/3/Bab II Kartika Taurisia.pdf](http://repositori.ukdc.ac.id/47/3/Bab%20II%20Kartika%20Taurisia.pdf)
- Kusumastuti, A., Khoiron, A. M., & Ali, T. A. (2020). Metode Penelitian Kuantitatif. Retrieved November 9, 2022, from [https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=Zw8REAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=penelitian+metode+kuantitatif+menurut+&ots=feiHqyMsHp&sig=ql_Wb93y9C51QnsOFhAIHdW-T-Y&redir_esc=y#v=onepage&q=penelitian metode kuantitatif menurut&f=false](https://books.google.co.id/books?hl=id&lr=&id=Zw8REAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=penelitian+metode+kuantitatif+menurut+&ots=feiHqyMsHp&sig=ql_Wb93y9C51QnsOFhAIHdW-T-Y&redir_esc=y#v=onepage&q=penelitian%20metode%20kuantitatif%20menurut&f=false)
- Mulyati, E., & Fauzia, S. Z. A. (2020). Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Pembelian Jasa Freight Forwarder di PT XYZ Global Forwarding Menggunakan Metode Regresi

- Linier Berganda. *Jurnal Logistik Bisnis*, 10(1), 37. <https://doi.org/10.46369/logistik.v10i1.694>
- Pasaribu. (2018). Hambatan Penjualan Produk Busana Casual Pada PT Gilang Garmino Jakarta. *Pelaksanaan Penjualan Produk Busana Casual Pada PT Gilang Garmino Jakarta*, 7–17. Retrieved from https://repository.bsi.ac.id/index.php/unduh/item/260867/File_9-Bab-I-Pendahuluan.pdf
- Permata Putri, N. (2017). EKSISTENSI BAHASA INDONESIA PADA GENERASI MILLENNIAL. *Widyabastra*, 05, 61–67. <https://doi.org/10.1515/9783112372760-010>
- Pradini, G., & Padila. (2022). Kajian Kualitas Pelayanan Produk Pariwisata Terhadap Kepuasan Wisatawan. *Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia p-ISSN:*, 7(3).
- PramborsFM. (2022). Tiket Mulai Dijual 6 Agustus 2022, Ini Detail Konser SEVENTEEN “Be The Sun” di Jakarta. Retrieved October 22, 2022, from <https://www.pramborsfm.com/music/tiket-mulai-dijual-6-agustus-2022-ini-detail-konser-seventeen-be-sun-di-jakarta/all>
- Pranatawijaya, V. H., Widiatry, Priskila, R., & Putra, P. B. A. (2019). Pengembangan Aplikasi Kuesioner Survey Berbasis Web Menggunakan Skala Likert dan Guttman. *Sains Dan Informatika*, 5. <https://doi.org/https://doi.org/10.34128/jsi.v5i2.185>
- Pratama, R. A. (2019). Analisis Pengaruh Media Sosial Sebagai Media Kejuaraan Blora Education Futsal League 2019 Skripsi, 1 of 52. Retrieved from <http://lib.unnes.ac.id/id/eprint/37109>
- Ramdhani, E. C., Sapitri, J. E., & Rizkyansyah, M. (2018). Sistem Informasi Penyewaan Peralatan Event Organizer Berbasis Web pada PT . Adecon Jakarta, 1(3), 390–397.
- Santosa, P. I. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif*. (Giovanny, Ed.). Penerbit ANDI.
- Sciences, H. (2020). Pengaruh Harga dan Fasilitas Terhadap Kepuasan Konsumen, 4(1), 1–23.
- SUSANTI, O. R. A. (2013). ANALISIS DAMPAK PSIKOLOGIS MEREBAKNYA BUDAYA KOREAN POP DI KALANGAN REMAJA DI KABUPATEN MALANG. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- WAMESE, Y. (2018). Sistem Informasi Event Pekan Kreativitas Mahasiswa (Pkm) Di Uin Raden Fatah Palembang. *Skripsi*.
- Zulkarnaen, W., & Amin, N. N. (2018). Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Terhadap Rema Laundry Dan Simply Fresh Laundry Di Jalan CikZulkarnaen, W., & Amin, N. N. (2018). Pengaruh Strategi Penetapan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Terhadap Rema Laundry Da. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 2(1), 106–128.