

Pengaruh Harga Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian Tiket Pada *Event Billiard Pranala X XYZ* CV Nuansa Elang Langit Batam 2025

Aulia Akbar Hokia¹, Anggiat Parlindungan², John Sihar Manurung³

¹²³Politeknik Negeri Medan

Email: Hokiauliaakbar@gmail.com; anggiatparlindungan@polmed.ac.id; johnsihar22@gmail.com

Abstract. The MICE (Meeting, Incentive, Convention, and Exhibition) industry in Indonesia is growing annually, this growth can be seen in the ever-increasing number of events and participants. This research is based on the number of participants at the Billiard Pranala X XYZ event organized by CV Nuansa Elang Langit in March 2025 fluctuated, which is presumed to be influenced by differences in ticket prices and available facilities. This study aims to determine and analyze the effect of price and facilities on participants' purchasing decisions at the event. This research uses a quantitative method by distributing questionnaires to 100 respondents. The data were analyzed using multiple linear regression, t-test, F-test, and the coefficient of determination. The results show that price and facilities simultaneously have a significant effect on purchasing decisions, with an F-count of 28.734 > F-table of 3.09 and a significance value of 0.000. Partially, the price variable (X_1) has a significant influence with a t-count of 2326,835 > t-table of 3,09 and significance of 0.009, while the facilities variable (X_2) also shows a significant effect with a t-count of 4.125 > t-table of 1.984 and significance of 0.000. The obtained regression equation is $Y = 6.250 + 0.312X_1 + 0.445X_2$, and the coefficient of determination (R^2) is 0.372, indicating that 37.2% of the purchasing decision is influenced by price and facilities.

Keywords: Price, Facilities, Purchasing Decision, Billiard Event.

Abstrak. Industri MICE (Meeting, Incentive, Convention, Exhibition) di Indonesia mengalami peningkatan tiap tahun nya, peningkatan tersebut dapat di lihat dari jumlah event dan peserta event tiap tahun nya yang selalu bertambah. Penelitian ini dilatar belakangi oleh jumlah peserta pada event Billiard Pranala X XYZ yang diselenggarakan oleh CV Nuansa Elang Langit pada Maret 2025 mengalami fluktuasi yang diduga disebabkan oleh perbedaan harga dan fasilitas yang ditawarkan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh harga dan fasilitas terhadap keputusan pembelian peserta dalam event tersebut. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif dengan penyebaran kuesioner kepada 100 responden. Data dianalisis menggunakan regresi linier berganda, uji t, uji F, dan koefisien determinasi. Hasil analisis menunjukkan bahwa harga dan fasilitas secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian, dengan nilai F-hitung sebesar 2326,835 > F-tabel 3,09 dan signifikansi 0,000. Secara parsial, variabel harga (X_1) berpengaruh signifikan dengan t-hitung 2,679 > t-tabel 1,984 dan signifikansi 0,009, serta fasilitas (X_2) juga berpengaruh signifikan dengan t-hitung 9,604 > t- tabel 1,984 dan signifikansi 0,009. Persamaan regresi yang diperoleh adalah $Y = 6,250 + 0,312X_1 + 0,445X_2$, dan nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,372, yang menunjukkan bahwa 37,2% keputusan pembelian dipengaruhi oleh harga dan fasilitas.

Kata Kunci: Harga, Fasilitas, Keputusan Pembelian, Event Billiard.

Received August 20, 2025; Revised 01 Oct 2025; Accepted 26 Oct 2025

*Aulia Akbar Hokia, E-mail Address: Hokiauliaakbar@gmail.com

PENDAHULUAN

Industri Meetings, Incentives, Conferences, and Exhibitions (MICE) berkembang pesat secara global karena kebutuhan perusahaan untuk mengadakan pertemuan guna memperluas bisnis. Pertumbuhan ini didukung oleh inovasi teknologi yang terus-menerus memberikan nilai baru pada setiap acara MICE. Industri MICE di Indonesia juga menunjukkan peningkatan yang signifikan, terlihat dari banyaknya kegiatan MICE domestik yang diadakan oleh berbagai pihak. Peningkatan permintaan untuk kegiatan MICE menyebabkan persaingan ketat antar penyedia jasa untuk menciptakan acara yang unik. Pemerintah mendukung industri MICE dengan menetapkan sepuluh kota tujuan utama MICE di Indonesia: Medan, Padang/Bukit Tinggi, Batam, Jakarta, Bandung, Yogyakarta, Surabaya, Bali, Makassar, dan Manado.

Batam merupakan salah satu kota yang memiliki daya tarik wisata yang beragam. Event di Batam ini sangat bervariasi, mulai dari konser musik, pameran seni, acara olahraga, hingga festival budaya. CV Nuansa Elang Langit yang beralamat di Batam yang telah melaksanakan banyak event di kota Batam. Salah satu event yang dilaksanakan oleh CV Nuansa Elang Langit ini adalah pertandingan olahraga. Pada penelitian ini berfokus pada event billiard road to xyz x pranala yang dilakukan pada bulan tahun 2025.

Aktifitas jasmani atau biasa disebut dengan olahraga pada dasarnya merupakan kebutuhan untuk setiap orang di dalam kehidupannya supaya kondisi fisik maupun kesehatannya tetap terjaga. Olahraga saat ini sudah berkembang, orang-orang melakukannya dengan tujuan untuk memenuhi kebugaran jasmani, prestasi, dan rekreasi atau hiburan. Pertandingan olahraga banyak diminati sebagai tontonan yang menarik.

Salah satu cabang olahraga yang digemari masyarakat adalah billiard. Billiard merupakan cabang olahraga yang masuk dalam kategori cabang olahraga konsentrasi, sehingga sangat dibutuhkan ketahanan dan pemahaman mental yang benar serta harus ditunjang oleh kemampuan fisik yang prima agar mampu berprestasi lebih tinggi dan stabil.

Olahraga ini berasal dari Eropa Timur dan Prancis pada abad ke-15. Permainan ini kemudian berevolusi dan mengalami berbagai perubahan, termasuk penambahan meja yang lebih halus, tongkat yang lebih canggih, dan berbagai variasi permainan seperti pool dan snooker.

Dalam penelitian ini CV Nuansa Elang Langit melakukan Event Blliard Panala X XYZ pada bulan Maret 2025 yang dilaksanakan di berbagai tempat. Harga pada Event Blliard Road to X XYZ Pranala 2025 dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 1. Harga pada *event* billiard prana x xyz tahun 2025

No	Jadwal	Fasilitas	Harga
1.	9 Maret	1. Meja great B 2. Kamar mandi 3. Produk dari sponsor 4. Disediakan stik	30.000
2.	16 Maret	1. Meja great B 2. AC 3. Kamar Mandi	50.000

3. 23 Maret 1. Meja great A 50.000
2. AC
3. Kamar mandi
4. Disediakan stik
5. Produk dari sponsor

Sumber: CV Nuansa Elang Langit

Pada tabel 1 diatas dapat dilihat pada harga yang diberikan setiap jadwal dilaksanan event ini. Harga ini sangat berpengaruh pada kenaikan atau penurunan peserta yang mau mengikuti event billiard ini. Jika harga yang diberikan sudah sesuai dengan keinginan atau sudah sesuai dengan fasilitas apa saja yang diberikan kepada peserta saat mengikuti event maka akan meningkatkan keputusan pembelian, ini akan terlihat pada jumlah peserta yang ikut serta dalam event ini. Pada tabel di atas dapat dilihat fasilitas yang diberikan pada tanggal 9 dan 23 Maret sangat baik di banding fasiltas pada tanggal 16 Maret. Hal ini juga menjadi alasan kenapa pada 9 Maret mengalami penurun pada peserta yang ikut. Sedangkan Jumlah peserta dapat dilihat pada tabel 2 berikut:

Tabel 2. Jumlah peserta *event* billiard

No	Jadwal	Jumlah Peserta
1	9 Maret	64 orang
2	16 Maret	32 orang
3	23 Maret	64 orang

Sumber: CV Nuansa Elang Langit

Dapat dilihat dari tabel di atas jumlah peserta yang mengikuti event ini tidak selalu naik. Pada tanggal 9-23 Maret terdapat jumlah peserta 64 orang, pada tanggal 9 Maret jumlah peserta mengalami penurunan dengan jumlah 32 orang. Naik turunnya peserta yang mengikuti event billiard ini disebabkan oleh beberapa faktor seperti penjualan tiket yang masih rendah yang disebabkan oleh harga yang belum sesuai dengan yang diinginkan oleh peserta, sehingga keputusan pembelian pada event ini menurun.

Hal ini juga di sebabkan oleh fasilitas yang diberikan pada setiap tempat dilakukan event. Fasilitas merupakan faktor yang dapat mempengaruhi keputusan pembelian, jadi untuk meningkatkan jumlah peserta pada event billiard ini maka harus memperbaiki harga dan fasilitas supaya meningkatkan keputusan peserta untuk mengikuti event. Jadi untuk meningkatkan keoutusan pembelian pada event billiard ini maka CV Nuansa Elang Langit harus meningkatkan harga dan fasilitas pada Event Billiard Pranala X XYZ.

Fenomena yang terjadi pada penelitian ini ialah adanya naik turun peserta yang membeli tiket untuk mengikuti event tersebut. Yang disebabkan oleh harga dan fasilitas yang diberikan pada setiapt event. Pada tanggal 9 Maret harga slot nya Rp.30.000 walaupun dengan fasilitas yang tidak terlalu lengkap peserta nya full. Pada tanggal 16 Maret harga slot yang di tawarkan yaitu Rp.50.000 tapi fasilitas yang diberikan cuma beberapa jumlah peserta yang mengikuti mengalami penurunan. Sedangkan pada tanggal 23 Maret walaupun harga yang di tawarkan sebesar Rp.50.000 sama dengan event tanggal

16 Maret namun dengan fasilitas yang diberikan sangat memadai, jumlah peserta nya yang mengikuti event memenuhi slot yang disediakan.

METODE

Penelitian ini menggunakan lokasi, waktu dan jadwal penelitian, operasionalisasi variabel, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, dan tektik pengolahan data.

HASIL PENELITIAN

Profil CV Matakail Communication Medan Sejarah Perusahaan

CV Nuansa Elang Langit atau bisa juga dipanggil dengan NEL merupakan perusahaan yang didirikan sejak tahun 2017 di kota Batam yang berlokasi di Ps. Dutamana, Ruko No.30 Blok B, Belian, Kec. Batam Kota, Kota Batam, Kepulauan Riau 2946. NEL mempunyai slogan yaitu : Create Your Happiness With Us Kami berfokus pada perusahaan yang berfokus pada Event Organizer, Event Production, Promoter Event, dan Talent Management.

NEL sudah menyelenggarakan hampir 500 event dan sudah mempromotori beberapa event konser besar di Batam, atas dasar keresahan terhadap industri kreatif yang monoton di Kepulauan Riau, terkhususnya Batam, NEL melahirkan 2 festival musik tahunan di kota Batam yaitu Pranala Fest dan XYZ Live Ground yang sudah berjalan selama 3 tahun dengan tujuan memberikan alternatif hiburan baru bagi penikmat musik di Batam, dan memberikan apresiasi setinggi-tingginya terhadap pelaku seni di kota Batam dan sekitarnya. Dan pada tahun 2025, NEL dengan bangga mempersembahkan kolaborasi spesial antara Pranala Fest dan XYZ Live Ground, menggabungkan dua festival ikonik di kota Batam untuk menciptakan festival musik yang spektakuler di tahun 2025. Dengan semangat inovasi dan dedikasi tinggi, kami bertekad menghadirkan pengalaman festival musik yang melampaui ekspektasi dan menciptakan kenangan istimewa bagi setiap penonton. CV Nuansa Elang Langit memiliki 8 orang staff dan puluhan orang freelance yang mengelola perusahaan dan membantu pelaksanaan event. Event pertama yang dilaksanakan adalah Land Chapter II.

Berdirinya perusahaan ini sedikit unik di karenakan NEL merupakan gabungan dari dua perusahaan di kota Batam yang akhirnya kedua owner itu sepakat menggabungkan perusahaan mereka menjadi satu. Ada pun gabungan perusahaan itu adalah CV Langit dan CV Elang digabung jadi lah CV Nuansa Elang Langit.

Tim CV Nuansa Elang Langit di isi dengan orang-orang yang kaya pengalaman serta mempunyai poin-poin yang membuat mereka masih menjadi salah satu Event Organizers terbaik di kota Batam dan NEL akan selalu siap memberikan pelayanan sepenuh hati dibidang jasa Event Organizer, bekerja maksimal dan totalitas memenuhi kebutuhan konsumen dalam mengatur acara.

Pelayanan yang diberikan CV Nuansa Elang Langit sebagai event organizer adalah:

1. Exhibition/ Trade Show Exhibition
2. Talent Management
3. Event Planner
4. Meeting Support Services
5. Event Management Promotional Campaign & Road show
6. Service for Corporate Event & Bussiness Gathering

7. Concert
8. Brand Activation, Product Launching dan Opening Ceremony

Visi dan misi Perusahaan

Adapun visi dan misi CV Nuansa Elang Langit sebagai berikut:

Visi kami di NEL adalah menjadi perusahaan yang berskala NASIONAL yang selalu ingin berinovasi dengan kualitas dan pelayanan terbaik.

- a. Kami berupaya menjadi pelopor inovasi di bidang ini manajemen acara, terus mendorong batasan dari apa yang mungkin. Melalui imersif teknologi, penyampaian cerita yang kreatif, dan pengalaman desain, kami bertujuan untuk menciptakan acara yang memikat indra, menyalakan imajinasi, dan meninggalkan kesan abadi dampak.
- b. Dalam visi kami, acara lebih dari sekedar pertemuan. Mereka menjadi ruang dinamis tempat ide-ide berada dipertukarkan, kerjasama terbentuk, dan gerakan dipicu. Kami melihat acara kami sebagai katalis untuk perubahan positif, mengatasi tekanan masalah sosial, mendorong keberlanjutan, dan memperjuangkan inklusivitas dan keberagaman.
- c. Kami bercita-cita untuk menciptakan pengalaman yang melampaui batas dan budaya. Dengan memadukan adat istiadat setempat secara mulus, tradisi, dan perspektif ke dalam desain acara kami, kami bertujuan untuk menumbuhkan pemahaman dan penciptaan lintas budaya platform untuk dialog bermakna yang melampaui batas hambatan bahasa.
- d. Komitmen kami untuk menyelenggarakan acara yang luar biasa pengalaman, berakar pada profesionalisme dan teliti perhatian terhadap detail, itulah yang membedakan kami dengan para competitor.

Singkatnya, visi kami adalah menjadi kekuatan pendorong di balik peristiwa yang melampaui batas, menginspirasi ide ide baru, membentuk dunia di mana komunikasi teknologi dan inspirasi menjadi katalisator perubahan positif serta sebagai acuan untuk diri kami sendiri agar tetap mengutamakan kualitas dan pelayanan terbaik agar terciptanya sesuatu yang luar biasa.

Misi Perusahaan :

- a) Memberikan eksekusi terbaik disetiap event yang kami adakan dengan budget yang efisien.
- b) Menjadi Event Organizer dengan semua solusi untuk kebutuhan event yang akan anda adakan dengan inovasi serta ide ide kreatif kami serta menggabungkan unsur perkembangan zaman dan teknologi.
- c) Menghadirkan event yang mempunyai ciri khas atau signature disetiap
- d) event yang kami pegang.

Karakteristik Responden

Pengumpulan data dilakukan dengan cara menyebarkan kuesioner melalui google form dengan jumlah responden sebanyak 100 orang. Penyebaran kuesioner kepada para peserta event billiar pranala X xyz. Kuesioner ini terdiri dari tiga bagian yaitu yang pertama adalah tanggapan peserta terhadap harga, kedua adalah tanggapan peserta terhadap fasilitas, dan ketiga tanggapan peserta terhadap Keputusan pembelian. Karakteristik responden dikelompokkan berdasarkan, usia, jenis kelamin, pekerjaan dan pendidikan terakhir. Berikut adalah tabel klasifikasi responden berdasarkan Usia, sebagai berikut:

Tabel 3. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No.	Usia	Jumlah (orang)	Persentase
1	18 – 25	83	83%
2	25 – 35	17	17%
	Total	100	100%

Berdasarkan tabel 3 di atas dapat diketahui bahwa mayoritas responden adalah peserta yang berumur 18-25 tahun sebanyak 83 orang (83%), sedangkan sisanya 17 (17%). Berikut adalah tabel klasifikasi responden berdasarkan jenis kelamin, sebagai berikut:

Tabel 4. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No.	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase
1	Laki-laki	76	76%
2	Perempuan	24	24%
	Total	100	100%

Berdasarkan tabel 4 di atas dapat diketahui bahwa jumlah responden yang lebih besar adalah laki-laki sebanyak 76 orang (76%), sedangkan sisanya yaitu perempuan dengan jumlah 24 orang (24%).

Tabel 5. Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

No.	Pekerjaan	Jumlah (orang)	Persentase
1	Mahasiswa	70	70%
2	Wirausaha	9	9%
3	PNS	5	5%
4	Pegawai Swasta	16	16%
	Total	100	100%

Berdasarkan data, peserta yang pekerjaan mahasiswa terdiri dari 70 (70%), wirausaha 9 (9%), PNS 5 (5 %) pegawai swasta 16 (16%). Hal ini menunjukkan bahwa yang mengikuti event ini mayoritas mahasiswa.

Distribusi Jawaban Responden

Berikut ini adalah data primer deskripsi penelitian berdasarkan jawaban responden. Distribusi hasil penelitian adalah sebagai berikut:

Indeks jawaban responden mengenai Harga (X₁)

Variabel X₁ merupakan variabel yang menjelaskan mengenai Harga. Untuk mengukur tanggapan responden, yaitu menggunakan 9 item pernyataan. Pada setiap pernyataan terdapat 5 (lima) jawaban alternatif yang disediakan dan dipilih responden.

Tabel 6. Hasil Distribusi Jawaban Harga (X₁)

No	Pernyataan	Keterangan					Total
		STS	TS	KS	S	SS	
X1.1	Saya merasa harga tiket pada <i>event Billiard</i> Pranala X xyz ini terjangkau untuk kalangan saya	1	5	3	23	68	100

**Pengaruh Harga Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian Tiket Pada Event Billiard Pranala X XYZ
CV Nuansa Elang Langit Batam 2025**

X1.2	Saya merasa harga pada <i>event</i> ini kompetitif dibandingkan dengan <i>event</i> yang sudah saya ikuti sebelumnya	3	4	6	28	59	100
X1.3	Harga pada <i>event Billiard</i> Pranala X xyz sesuai dengan pelayanan yang diberikan	4	3	11	12	70	100
X1.4	Pada <i>event Billiard</i> Pranala X xyz menawarkan harga diskon	3	5	3	30	59	100
X1.5	Saya tertarik mengikuti <i>event Billiard</i> Pranala X xyz karna harga diskon yang di tawarkan	3	3	5	22	67	100
X1.6	Harga pembayaran tiket sesuai dengan harga dsikon yang di tawarkan	4	5	9	20	62	100
X1.7	Potongan harga yang ditawarkan sesuai dengan layanan yang diberikan	2	3	8	26	61	100
X1.8	Saya mendapatkan potongan harga tiket pada <i>event Billiard</i> Pranala X xyz	2	3	5	30	60	100
X1.9	Saya merasa puas dengan pemotongan harga yang diberikan	6	7	2	21	64	100

Indeks Jawaban Responden terhadap variabel Fasilitas (X2)

Variabel X2 merupakan variabel yang menjelaskan mengenai pengaruh Fasilitas. Untuk mengukur tanggapan responden, yaitu menggunakan 15 item pernyataan. Pada setiap pernyataan terdapat 5 (lima) jawaban alternatif yang disediakan dan dipilih responden.

Tabel 7. Hasil Distribusi Jawaban Variabel Fasilitas (X2)

No	Pernyataan	Keterangan					Total
		STS	TS	KS	S	SS	
X1.1	<i>Event Billiard</i> Panala X xyz memiliki ruangan yang besar dan Nyaman	0	9	2	28	61	100
X1.2	Pecahayaan ruangan pada <i>evenyt Billiard</i> Pranala X xyz cukup baik	2	5	8	29	56	100
X1.3	Pada <i>Event Billiard</i> Pranala X xyz memiliki ruangan khusus untuk istirahat	8	7	8	25	52	100
X1.4	Pada <i>event</i> ini memiliki tempat yang aman dan nyaman	2	6	3	23	66	100
X1.5	Fasilitas ruangan yang disediakan luas dan bersih	3	4	8	25	60	100
X1.6	Saya setuju dengan pemilihan tempat pada <i>event Billiard</i> Pranala X xyz	4	6	7	29	54	100
X1.7	<i>Event</i> ini memiliki perlengkapan yang lengkap	3	6	7	32	52	100
X1.8	Semua perlengkapan pada <i>event</i> ini sangat bersih dan kokoh	1	6	16	30	47	100
X1.9	Pada <i>event</i> ini sudah di lengkapi AC sehingga peserta merasa nyaman	7	3	8	32	50	100

X1.10	Interior warna yang diguakan bagus sehingga membuat peserta merasa nyaman	3	4	3	27	63	100
X1.11	Pada ruangan pada <i>event</i> ini tidak sesuai dengan yang saya inginkan karna terlalu terang sehingga membuat peserta tidak fokus dalam mengikuti <i>event</i>	40	10	6	18	26	100
X1.12	Pada <i>event</i> ini ada beberapa tempat yang pemberian warnanya membuat saya tidak nyaman	42	8	5	15	30	100
X1.13	Saya mengikuti <i>event</i> ini karna lokasi mudah di jangkau	3	3	6	24	64	100
X1.14	Lokasi <i>event</i> sangat susah di akses oleh <i>google maps</i>	27	6	10	17	40	100
X1.15	Jalan yang ditempuh untuk sampai lokasi merupakan jalan yang rusak dan tidak bisa di lewati oleh kendaraan roda 4	30	6	7	15	42	100

Indeks Jawaban Responden terhadap Kepuasan Pembelian

Variabel Y merupakan variabel yang menjelaskan mengenai pengaruh Kepuasan Pembelian. Untuk mengukur tanggapan responden, yaitu menggunakan 9 item pernyataan. Pada setiap pernyataan terdapat 5 jawaban alternatif yang disediakan dan dipilih responden.

Tabel 8. Hasil Distribusi Jawaban Variabel Keputusan Pembelian (Y)

No	Pernyataan	Keterangan					Total
		STS	TS	KS	S	SS	
X1.1	Saya mengikuti <i>event</i> ini karna sesuai dengan harga dan kualitas yang saya harapkan	2	3	5	19	72	100
X1.2	Saya merasa yakin dengan kualitas layanan yang di berikan pada <i>event</i> Ini	3	6	8	29	54	100
X1.3	Saya yakin untuk mengikuti <i>event</i> ini karna sesuai dengan <i>review</i> dari peserta sebelumnya	6	4	8	27	55	100
X1.4	Setelah melihat pengunjung lain banyak mengikuti <i>event</i> ini maka saya juga tertarik untuk mengikutinya	2	7	5	29	57	100
X1.5	Saya selalu mencari informasi sebelum mengikuti <i>event</i>	2	6	4	30	58	100
X1.6	Saya membandingkan harga dan pelayanan sebelum mengikut <i>event</i>	3	2	7	27	61	100
X1.7	Saya merasa puas dengan pembelian tiket <i>event</i> ini karna mempunyai keamanan ivasi dan tanggung jawab atas apa yang di tawarkan	5	6	4	25	60	100
X1.8	Saya akan melakukan pembatalan pembelian tiket karna terlalu lama menunggu	4	6	5	34	51	100
X1.9	Saya akan memilih membeli tiket dengan harga mahal agar bisa mendapatkan pelayanan yang baik saat mengikuti <i>event</i>	4	5	9	27	55	100

Hasil Uji Kualitas Data

Dalam suatu penelitian ilmiah, keandalan data yang dikumpulkan sangat bergantung pada kualitas instrumen yang digunakan. Uji validitas bertujuan untuk menilai kesahihan butir-butir pertanyaan dalam mengukur variabel yang diteliti, sedangkan uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi instrumen dalam menghasilkan data. Hasil pengujian ini menjadi dasar untuk memastikan bahwa instrumen layak digunakan dalam analisis lebih lanjut.

1. Hasil Uji Validitas data

Teknik pengujian validitas adalah menggunakan korelasi Bivariate Pearson (Produk Momen Pearson). Dalam penelitian ini, uji coba kuesioner melibatkan 30 orang responden. Dalam penentuan valid atau tidaknya item pernyataan yang digunakan dengan mencari rtabel menggunakan rumus $df = n - 2 = 30 - 2 = 28$ dengan taraf signifikan 5% maka diperoleh rtabel 0,361. Berikut ini adalah tabel output hasil dari perhitungan uji validitas dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 9. Hasil Uji Validitas Variabel Harga(X1)

Pernyataan	Koefisien Kolerasi (rhitung)	Nilai Sig (2-tailed)> rtabel	Keterangan
Saya merasa harga tiket pada <i>event Billiard Pranala X xyz</i> ini terjangkau untuk kalangan saya	0,976	0,361	<i>Valid</i>
Saya merasa harga pada <i>event</i> ini kompetitif dibandingkan dengan <i>event</i> yang sudah saya ikuti sebelumnya	0,937	0,361	<i>Valid</i>
Harga pada <i>event Billiard Pranala X xyz</i> sesuai dengan pelayanan yang diberikan	0,929	0,361	<i>Valid</i>
Pada <i>event Billiard Pranala X xyz</i> menawarkan harga diskon	0,973	0,361	<i>Valid</i>
Saya tertarik mengikuti <i>event Billiard Pranala X xyz</i> karna harga diskon yang di tawarkan	0,967	0,361	<i>Valid</i>
Harga pembayaran tiket sesuai dengan harga dsikon yang di tawarkan	0,942	0,361	<i>Valid</i>
Potongan harga yang ditawarkan sesuai dengan layanan yang diberikan	0,946	0,361	<i>Valid</i>
Saya mendapatkan potongan harga tiket pada <i>event Billiard Pranala X xyz</i>	0,971	0,361	<i>Valid</i>
Saya merasa puas dengan pemotongan harga yang diberikan	0,981	0,361	<i>Valid</i>

Sumber: Data diolah SPSS (2025)

Berdasarkan tabel 9 di atas, menyatakan bahwa item pernyataan pada variable Harga (X1) dapat dinyatakan valid dikarenakan seluruh item pernyataan memiliki rhitung > rtabel sebesar 0,361. Oleh karena itu, keseluruhan item pernyataan dalam kuesioner penelitian dapat digunakan.

Tabel 10. Hasil Uji Validitas Variabel Fasilitas (X2)

Pernyataan	Koefisien Kolerasi (rhitung)	Nilai Sig (2-tailed)> rtabel	Keterangan
------------	------------------------------------	------------------------------------	------------

<i>Event Billiard</i> Panala X xyz memiliki ruangan yang besar dan nyaman	0,932	0,361	<i>Valid</i>
Pecahayaan ruangan pada <i>Event Billiard</i> Pranala X xyz cukup baik	0,869	0,361	<i>Valid</i>
Pada <i>Event Billiard</i> Pranala X xyz memiliki ruangan khusus untuk istirahat	0,898	0,361	<i>Valid</i>
Pada <i>event</i> ini memiliki tempat yang aman dan nyaman	0,950	0,361	<i>Valid</i>
Fasilitas ruangan yang disediakan luas dan bersih	0,893	0,361	<i>Valid</i>
Saya setuju dengan pemilihan tempat pada <i>Event Billiard</i> Pranala X xyz	0,886	0,361	<i>Valid</i>
<i>Event</i> ini memiliki perlengkapan yang lengkap	0,861	0,361	<i>Valid</i>
Semua perlengkapan pada <i>event</i> ini sangat bersih dan kokoh	0,707	0,361	<i>Valid</i>
Pada <i>event</i> ini sudah di lengkapi AC sehingga peserta merasa nyaman	0,909	0,361	<i>Valid</i>
Interior warna yang diguakan bagus sehingga membuat peserta merasa nyaman	0,875	0,361	<i>Valid</i>
Pada ruangan pada <i>event</i> ini tidak sesuai dengan yang saya inginkan karna terlalu terang sehingga membuat peserta tidak fokus dalam mengikuti <i>event</i>	0,875	0,361	<i>Valid</i>
Pada <i>event</i> ini ada beberapa tempat yang pemberian warnanya membuat saya tidak nyaman	0,886	0,361	<i>Valid</i>
Saya mengikuti <i>event</i> ini karna lokasi mudah di jangkau	0,911	0,361	<i>Valid</i>
Lokasi <i>event</i> sangat susah di akses oleh <i>google maps</i>	0,864	0,361	<i>Valid</i>
Jalan yang ditempuh untuk sampai lokasi merupakan jalan yang rusak dan tidak bisa di lewati oleh kendaraan roda 4	0,946	0,361	<i>Valid</i>

Tabel 11. Hasil Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian (Y)

Pernyataan	Koefisien Kolerasi (rhitung)	Nilai Sig (2-tailed)> rtabel	Keterangan
Saya mengikuti <i>event</i> ini karna sesuai dengan harga dan kualitas yang saya harapkan	0,944	0,361	<i>Valid</i>

***Pengaruh Harga Dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian Tiket Pada Event Billiard Pranala X XYZ
CV Nuansa Elang Langit Batam 2025***

Saya merasa yakin dengan kualitas layanan yang di berikan pada <i>event</i> ini	0,935	0,361	<i>Valid</i>
Saya yakin untuk mengikuti <i>event</i> ini karna sesuai dengan <i>review</i> dari peserta sebelumnya	0,948	0,361	<i>Valid</i>
Setelah melihat pengunjung lain banyak mengikuti <i>event</i> ini maka saya juga tertarik untuk mengikutinya	0,892	0,361	<i>Valid</i>
Saya selalu mencari informasi sebelum mengikuti <i>event</i>	0,956	0,361	<i>Valid</i>
Saya membandingkan harga dan pelayanan sebelum mengikut <i>event</i>	0,925	0,361	<i>Valid</i>
Saya merasa puas dengan pembelian tiket <i>event</i> ini karna mempunyai keamanan ivasi dan tanggung jawab atas apa yang di tawarkan	0,918	0,361	<i>Valid</i>
Saya akan melakukan pembatalan pembelian tiket karna terlalu lama menunggu	0,593	0,361	<i>Valid</i>
Saya akan memilih membeli tiket dengan harga mahal agar bisa mendapatkan pelayanan yang baik saat mengikuti <i>event</i>	0,9871	0,361	<i>Valid</i>

Hasil Uji Reliabilitas

Dalam hal ini, uji realibilitas dilakukan dengan menggunakan metode Cronbach's Alpha, dengan kriteria bahwa nilai Cronbach's Alpha lebih besar daripada nilai Cronbach Alpha yang diisyaratkan sebesar 0,60 maka data yang akan diujikan memiliki tingkat realibilitas yang baik. Berikut ini adalah tabel output hasil dari perhitungan uji reliabilitas dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 12. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Jumlah Item Pernyataan	Nilai Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha yang diisyaratkan	Keterangan
Harga (X ₁)	9	0,988	>0,60	Reliable
Fasilitas(X ₂)	15	0,979	>0,60	Reliable
Keputusan Pembelian (Y)	9	0,966	>0.60	Reliable

Sumber: Data diolah SPSS, 2025

Berdasarkan tabel 12. di atas, hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa nilai dari variabel Harga (X₁), Fasilitas (X₂) dan Kepuasan Peserta (Y) memiliki koefisien Cronbach's Alpha yang cukup besar, yaitu diatas 0,60 sehingga dapat dikatakan bahwa masing-masing variabel dari kuesioner penelitian ini adalah reliabel, artinya kuesioner penelitian ini merupakan kuesioner yang handal dan dapat dipercaya.

Hasil Uji Asumsi Klasik

Sebelum melakukan analisis regresi lebih lanjut, diperlukan pengujian terhadap sejumlah asumsi klasik guna memastikan bahwa model yang digunakan memenuhi persyaratan statistik yang

berlaku. Oleh karena itu, pada bagian ini akan disajikan hasil pengujian terhadap tiga asumsi klasik, yaitu uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas.

Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal atau tidak berdistribusi normal. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan uji normalitas dengan Uji Spearman. Adapun dasar pengambilan keputusan untuk uji normalitas dengan Uji Kolmogorov-Smirnov Test adalah:

a. Jika nilai Asymp sig (2 tailed) > 0,05, maka data berdistribusi normal

b. Jika nilai Asymp sig (2 tailed) < 0,05, maka data tidak berdistribusi normal Berikut tabel hasil uji normalitas dengan Uji Kolmogorov-Smirnov Test:

Tabel 13. Tabel Hasil Uji *Kolmogorov-Smirnov Test*

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
N		Unstandardized Residual	
Normal Parameters ^{a,b}		Mean	.0000000
		Std. Deviation	2.4981404
Most Extreme Differences		Absolute	.155
		Positive	.155
		Negative	-.093
Test Statistic			.155
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c			.065
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^d		Sig.	.063
		99% Confidence Interval	
		Lower Bound	.057
		Upper Bound	.069

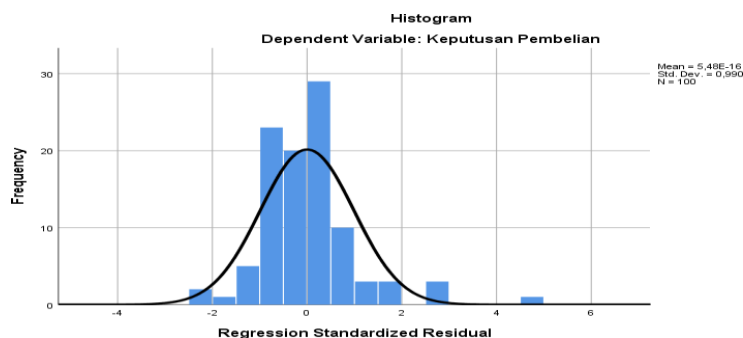
a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data.
c. Lilliefors Significance Correction.
d. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 2000000.

Sumber: Data diolah SPSS (2025)

Berdasarkan tabel 13 di atas, alat pengujian data yang digunakan adalah Kolmogorov-Smirnov yang memiliki tujuan untuk membandingkan distribusi data yang diamati dengan **distribusi normal**.

Hasil dari signifikansi sebesar $0,200 > 0,05$ dengan demikian dapat disimpulkan bahwa data yang digunakan dalam penelitian ini dinyatakan berdistribusi normal.

Berikut merupakan gambar hasil uji normalitas dengan Histogram:

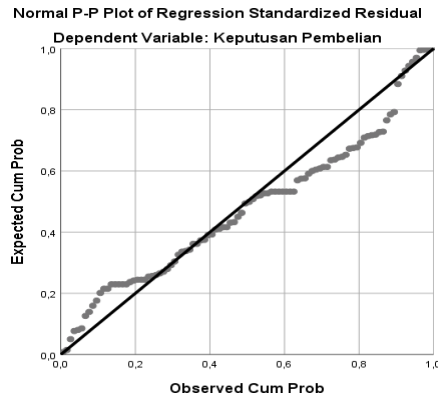


Gambar 1. Grafik Histogram Sumber: Data diolah SPSS (2025)

Berdasarkan gambar 1. di atas, dapat dilihat bahwa histogram menunjukkan pola distribusi yang normal dengan bentuk lonceng, tanpa kemiringan ke kiri atau ke kanan, menandakan puncaknya berada di titik nol.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa variabel-variabel dalam penelitian ini mengikuti distribusi normal.

Berikut merupakan hasil uji normalitas dengan melihat hasil uji pada grafik normal. Berikut gambar grafik normal Probability Plot:



Gambar 2. Grafik Normal Probability Plot Sumber: Data diolah SPSS (2025)

Gambar 2. diatas menggambarkan titik-titik mengikuti dan mendekati arah garis diagonal sehingga dapat disimpulkan bahwa berdistribusi normal.

Hasil Uji Multikolinearitas

Tabel 14. Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a			
		Collinearity Statistics	
Model		Tolerance	VIF
1	X1	.411	2.433
	X2	.411	2.433

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data diolah SPSS (2025)

Berdasarkan tabel 14. di atas, dapat diperoleh data sebagai berikut:

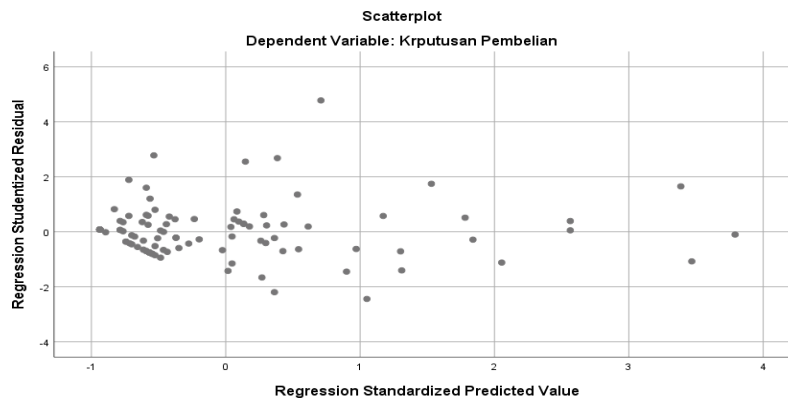
- Pada variabel harga diperoleh nilai tolerance sebesar $0,411 > 0,1$ dan VIF sebesar $2,433 < 10$, maka dapat disimpulkan bahwa pada variabel harga tidak terjadi multikolinearitas.
- Berdasarkan hasil uji multikolinearitas, diketahui bahwa variabel harga dan fasilitas masing-masing memiliki nilai tolerance sebesar 0,411 yang lebih besar dari 0,1, serta nilai Variance Inflation Factor (VIF) sebesar 2,433 yang lebih kecil dari 10.

Hal ini menunjukkan bahwa kedua variabel bebas tersebut tidak mengalami masalah multikolinearitas. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan linear yang tinggi antarvariabel independen dalam model regresi ini, sehingga model layak untuk digunakan dalam analisis lebih lanjut

Hasil Uji Heteroskedastisitas Glejser

Pengujian heteroskedastisitas dilakukan dengan menggunakan Uji Glejser. Metode pengambilan keputusan pada Uji Glejser adalah dengan melihat nilai signifikansinya. Jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah

heteroskedastisitas. Sebaliknya, jika nilai signifikansi kurang dari 0,05 maka terdapat indikasi adanya masalah heteroskedastisitas.



Gambar 4. Scatterplot hasil dari uji heteroskedasitas Sumber: Data diolah SPSS (2025)

Berdasarkan gambar di atas, dapat dilihat bahwa penyebaran titik data terjadi secara acak dan tidak membentuk suatu pola tertentu diatas dan dibawah angka nol pada sumbu Y. Hal ini

Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Uji regresi linear berganda merupakan suatu analisis yang digunakan untuk mengetahui pengaruh beberapa variabel independent (X) terhadap satu variabel

dependent (Y). Regresi linear berganda dilakukan untuk menguji pengaruh kualitas pelayanan dan fasilitas terhadap kepuasan peserta event pnm employee gathering regional siantar 1 2025. Berikut formula regresi linear berganda yang dapat digunakan dengan persamaan:

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan:

Y = Keputusan Pembelian

a = Koefisien Konstanta

β_1 = Koefisien Regresi dari X1 (Harga)

β_2 = Koefisien Regresi dari X2 (Fasilitas)

X1 = Harga

X2 = Fasilitas

e = Standard Error

Berikut ditampilkan tabel Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda Tabel 1.6.1 Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a								
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
Model		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.187	.875		1.214	.831		
	X1	.742	.065	.723	11.339	<.001	.411	2.433
	X2	.155	.042	.234	3.676	<.001	.411	2.433

a. Dependent Variable: Y

Hasil Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan untuk mengukur tingkat keberhasilan dari hipotesis (dugaan sementara) pada penelitian. Uji hipotesis dilakukan dengan menggunakan uji signifikansi secara parsial (uji t), uji signifikansi secara simultan (uji F), dan koefisien determinasi

Uji Parsial (t)

Uji t dilakukan bertujuan untuk menguji apakah masing-masing variabel independen yaitu kualitas pelayanan dan fasilitas secara parsial memiliki pengaruh signifikan atau tidak terhadap

variabel dependen yaitu kepuasan peserta. Adapun ketentuan dalam melihat ada atau tidaknya pengaruh antar

variabel bebas dengan variabel terikat:

- a. Apabila nilai t atau signifikansi $< \alpha=0,05$, maka dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial.
- b. Apabila nilai t atau signifikansi $> \alpha=0,05$, maka dapat dikatakan bahwa tidak terdapat pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

Hasil pengolahan data uji parsial (t) dapat dilihat pada tabel di bawah ini: Tabel 4.15 Hasil Uji Parsial (t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2.187	.875	1.214	.831		
	X1	.742	.065	.723	<.001	.411	2.433
	X2	.155	.042	.234	<.001	.411	2.433

a. Dependent Variable: Y

Pada penelitian ini, uji parsial dilakukan dengan membandingkan nilai thitung dengan ttabel pada tingkat signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$) dan derajat kebebasan ($df = n - k = 100 - 2 = 98$), sehingga diperoleh nilai t tabel sebesar 1,984. Berdasarkan hasil perhitungan regresi pada tabel di atas, maka disimpulkan sebagai berikut:

- 1) Variabel Kualitas Pelayanan (X_1) memiliki nilai thitung sebesar 11,339 dengan tingkat signifikansi $< 0,001$. Karena thitung ($11,339 > t_{tabel} (1,984)$) dan sig $< 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian. Dengan demikian, hipotesis H_{01} ditolak dan H_{a1} diterima.
- 2) Variabel Fasilitas (X_2) memiliki nilai thitung sebesar 3,676 dengan tingkat signifikansi $< 0,001$. Karena thitung ($3,676 > t_{tabel} (1,984)$) dan sig $< 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa

fasilitas juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kepuasan peserta. Maka, hipotesis H_{02} ditolak dan H_{a2} diterima.

Hasil Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Uji F dilakukan bertujuan untuk menguji apakah variabel independent yaitu kualitas pelayanan dan fasilitas secara bersama-sama atau simultan mempengaruhi variabel dependen yaitu kepuasan peserta. Adapun kriteria untuk menentukan apakah variabel berpengaruh secara simultan.

- Nilai Signifikan $< 0,05$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- Nilai Signifikan $> 0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak
- Nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$

F_{tabel} dapat dilihat pada tingkat kesalahan (α) = 5% yang diperoleh dari df (degree of freedom) dengan rumus:

$$df1 = k - 1 = 3 - 1 = 2$$

$$df2 = n - k = 100 - 3 = 97$$

Keterangan:

df : degree of freedom (derajat) n : jumlah sampel

k : jumlah variabel

Sehingga F -tabel dengan sampel 100, probabilitas 5%, dan df pembilang 2, df penyebut 97 adalah 3,09.

Berikut merupakan tabel hasil uji F:

Tabel 16. Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	4653.671	2	2326.835	250.689	<.001 ^b
	Residual	900.329	97	9.282		
	Total	5554.000	99			

a. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN

b. Predictors: (Constant), FASILITAS, HARGA

Berdasarkan hasil uji ANOVA pada tabel di atas, diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 2326,835 dengan signifikansi $< 0,001$. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi secara simultan signifikan. Artinya, variabel harga dan fasilitas secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Keputusan pembelian. Dengan demikian, hipotesis nol (H_0) ditolak dan hipotesis alternatif (H_a) diterima.

1.8 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi dilakukan untuk mengukur seberapa besar pengaruh variabel independen yaitu kualitas pelayanan dan fasilitas terhadap variabel dependen yaitu kepuasan peserta baik secara parsial maupun simultan. Pada uji koefisien determinasi menggunakan nilai koefisien determinasi Adjusted R-Square yaitu nilai koefisien determinasi memiliki interval antara nol sampai dengan satu. Nilai koefisien determinasi yang mendekati satu menandakan model regresi yang kuat

karena hampir seluruh variabel yang digunakan mampu menjelaskan variasi dalam variabel dependen. Berikut merupakan tabel hasil uji koefisien determinasi menggunakan Adjusted R-Square:

Tabel 17. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.915 ^a	.838	.835	3.047

a. Predictors: (Constant), FASILITAS, HARGA
b. Dependent Variable: KEPUTUSAN PEMBELIAN

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui bahwa nilai Adjusted R Square sebesar 0,835 atau 83,5%. Hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara variabel harga, fasilitas dan keputusan pembelian memiliki kekuatan hubungan sebesar 83,5%. Artinya, faktor-faktor keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel independen yaitu harga dan fasilitas, sedangkan sisanya sebesar 16,5% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam model regresi pada penelitian ini.

Pembahasan

Pengaruh harga terhadap keputusan pembelian Event Billiard Pranala X XYZ CV Nuansa Elang Langit2025

Pada penelitian ini, harga diteliti sebagai salah satu faktor utama yang memengaruhi keputusan pembelian peserta event Billiard Pranala X XYZ tahun 2025. Dalam proses analisis, digunakan uji statistik regresi linear berganda serta uji t (parsial) untuk melihat sejauh mana signifikansi pengaruh harga terhadap keputusan peserta dalam membeli atau ikut event tersebut. Berdasarkan hasil uji t yang tercantum dalam hasil penelitian, harga memiliki nilai thitung sebesar 2,767, sedangkan nilai

ttabel pada tingkat signifikansi 5% ($\alpha=0,05$) dan derajat kebebasan ($df = 100-3 = 97$) didapatkan sekitar 1,984. Karena nilai thitung (2,767) lebih besar dari ttabel (1,984), maka dapat disimpulkan bahwa variabel harga secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian peserta event. Dengan demikian, perubahan pada harga yang ditawarkan CV Nuansa Elang Langit akan memberikan dampak nyata pada minat dan keputusan calon peserta untuk ikut serta pada event yang diadakan

Pengaruh fasilitas terhadap keputusan pembelian Event Billiard Pranala X XYZ CV Nuansa Elang Langit2025

Menurut hasil uji t pada penelitian ini, fasilitas memiliki nilai thitung sebesar 9,604, sedangkan nilai ttabel pada derajat kebebasan yang sama ($df=97$) sebesar 1,984. Karena nilai thitung (9,604) jauh lebih besar dibandingkan ttabel (1,984), maka dapat disimpulkan dengan sangat kuat bahwa fasilitas yang diberikan memiliki pengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian peserta event. Hal ini membuktikan bahwa semakin lengkap dan memadai fasilitas yang disediakan panitia, semakin tinggi keinginan peserta untuk melakukan pembelian slot event. Dalam pelaksanaan event, fasilitas yang memadai tidak hanya memberikan kenyamanan, tetapi juga memberikan nilai tambah yang bisa menjadi daya tarik utama bagi peserta. Jika peserta merasa bahwa uang yang mereka keluarkan (harga tiket) sebanding bahkan lebih dengan fasilitas yang diterima, maka mereka tidak akan ragu mengambil keputusan untuk ikut. Sebaliknya, apabila fasilitasnya kurang memadai, walau harga rendah, keputusan pembelian tetap bisa menurun karena peserta merasa kurang mendapat “value” atas biaya yang dikeluarkan. Pengelola event harus memperhatikan kelayakan, kebersihan, kenyamanan, dan kelengkapan fasilitas demi meningkatkan kepuasan dan loyalitas peserta. Rekomendasi dari peserta yang puas pada akhirnya juga akan membantu menarik lebih banyak peserta di event selanjutnya.

Pengaruh harga dan fasilitas terhadap keputusan pembelian Event Billiard Pranala X XYZ CV Nuansa Elang Langit2025

Uji kualitas data untuk variabel gabungan harga dan fasilitas juga dilakukan dan menunjukkan hasil yang memuaskan. Validitas pada gabungan variabel ini diperoleh nilai korelasi item-total rata-rata di atas 0,70 dan Cronbach's Alpha sebesar 0,90. Ini menandakan bahwa data variabel gabungan sangat valid dan reliabel untuk digunakan dalam analisis regresi linear berganda. Berdasarkan hasil

uji regresi, pengaruh simultan harga dan fasilitas terhadap keputusan pembelian sangat signifikan dengan nilai F sebesar 45,32 dan nilai signifikansi 0,000 ($p < 0,05$). Koefisien determinasi (Adjusted R Square) sebesar 83,3% mengindikasikan bahwa 83,3% variasi keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh harga dan fasilitas secara bersama-sama. Angka ini menguatkan bahwa kedua variabel merupakan kombinasi faktor utama dalam menentukan apakah peserta memilih untuk membeli tiket. Pembahasan ini menegaskan bahwa peserta tidak hanya memperhatikan harga atau fasilitas secara terpisah, namun melihat secara holistik. Jika harga yang ditawarkan dianggap pantas dan fasilitas mendukung kenyamanan serta kebutuhan mereka, maka kemungkinan besar peserta akan mengambil keputusan pembelian. Oleh karena itu, penyelenggara harus secara cermat menyeimbangkan harga dan fasilitas yang diberikan supaya minat peserta tetap tinggi dan event dapat berjalan sukses.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Berdasarkan hasil uji parsial, harga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keputusan pembelian peserta event. Hal ini dapat dilihat dari nilai t_{hitung} untuk variabel harga sebesar $2,767 > t_{tabel}$ sebesar 1,984 (dengan tingkat signifikansi 5% dan derajat kebebasan tertentu). Hal ini menunjukkan bahwa harga secara individual memengaruhi keputusan pembelian secara positif. Artinya, perubahan harga akan berdampak signifikan terhadap minat peserta dalam membeli tiket event tersebut.

Dari hasil uji parsial untuk fasilitas, nilai t_{hitung} yang diperoleh adalah $49,604 > t_{tabel}$ yaitu 1,986 dengan parameter yang sama. Ini menandakan bahwa fasilitas yang disediakan oleh penyelenggara juga memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap keputusan pembelian. Semakin baik dan lengkap fasilitas yang disediakan, semakin tinggi pula minat peserta untuk mengikuti event.

Uji simultan menggunakan analisis regresi linear berganda menunjukkan bahwa kombinasi harga dan fasilitas secara bersama-sama memiliki pengaruh yang sangat signifikan terhadap keputusan pembelian peserta event. Nilai F_{hitung} sebesar 2326,835 jauh melebihi F_{tabel} yang bernilai 3,10 pada tingkat signifikansi 5%. Selain itu, nilai Koefisien Determinasi (Adjusted R Square) 83,5% menunjukkan bahwa 83,5% variasi dalam keputusan pembelian dapat dijelaskan oleh variabel harga dan fasilitas secara bersamaan. Ini mengindikasikan bahwa kedua variabel tersebut berperan sangat penting dan saling melengkapi dalam mempengaruhi keputusan pembelian.

Berdasarkan hasil analisis, pengaruh harga dan fasilitas terhadap keputusan pembelian Event Billiard Pranala X XYZ CV Nuansa Elang Langit 2025 sangat signifikan baik secara parsial maupun simultan. Harga dan fasilitas masing-masing secara individual memiliki kontribusi yang kuat (t_{hitung} masing-masing $> t_{tabel}$), dan saat digabungkan keduanya menjelaskan sebagian besar variabilitas keputusan pembelian peserta (83,5%). Oleh karena itu, strategi pemasaran yang efektif harus mempertimbangkan penetapan harga yang tepat dan peningkatan fasilitas demi mengoptimalkan minat peserta dalam membeli tiket event tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Abriansyah, H. N., & Nurdin, H. (2020). Pengaruh Lokasi dan Fasilitas Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Kedai Terapung Kecamatan Sape Kabupaten Bima. *Journal of Business and Economics Research (JBE)*, 1(2), 115-123.
- Adzim, M. F., and N. S. Vrikati. "Studi Islam Dalam Kaca Mata Normatif Dan Historis. Al-Munqidz: Jurnal Kajian Keislaman, 8 (3), 441–452." 2020
- Andrian, R. (2022). Nalisis Usahatani Dan Strategi Pemasaran Sayuran Hidroponik Nutrient Film Technique (NFT) Di Kota Pekanbaru (Doctoral dissertation, Universitas Islam Riau).
- Arianty, A. A. A. A. S. (2020). Pengaruh kualitas produk dan seni barista terhadap minat pembelian minuman Pada Restoran Di Starbuck Reserve Dewata Bali. *Jurnal Ilmiah Hospitality Management*, 11(1), 62-70.
- Arifin, S. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Fasilitas terhadap Kepuasan Pelanggan Ahas Daya Motor Surabaya. Volume 05, No. 03, Maret-April 2023, 9629-9636.
- Hardani, T. (2020). Pengaruh Komitmen Organisasi, Organizational Citizenship Behavior (Ocb) Dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Pada Karyawan RSU. Sarila Husada Sragen di Unit Keperawatan). *Jamasda: Jurnal Of Human Resource Management*, 14(2).
- Hardina, M. S., & Sudarusman, E. (2021). Pengaruh harga, lokasi, dan fasilitas terhadap keputusan berkunjung wisata Taman Sari di Yogyakarta. *Cakrawangsa Bisnis: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 2(1).
- Imalia, I., & Aprileny, I. (2020). Pengaruh Harga, Fasilitas Dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pembelian Rumah Di Grand Nusa Indah Blok J, Cileungsi Pada PT. Kentanix Supra Internasional).
- Indrasari, D. M. (2019). Pemasaran dan Kepuasan Pelanggan. Surabaya: Unitomo Press.
- Safitri, T. N. (2021). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Fasilitas dan Kepuasan Pelanggan Terhadap Loyalitas Pelanggan Batam City Hotel (Doctoral dissertation, Prodi Manajemen).
- Saputra, D. (2023). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Fasilitas Lokasi dan Usaha Terhadap Minat Beli Konsumen Pada BBM Jenis Pertamina Ron 92 di Pertashop Glagah (Doctoral dissertation, Universitas Islam Lamongan).
- Sari, I., & Hidayat, R. (2020). Pengaruh Lokasi dan Fasilitas terhadap Keputusan Pembelian pada Cafe Bang Faizs. *Journal of Trends Economics and Accounting Research*, 1(2), 74-81.
- Sari, S. Y., Sari, D. P., & Zefriyenni, Z. (2021). Pengaruh Pelatihan, Perceived Organizational Support (POS) Terhadap Presyasi Kerja Karyawan Dengan Disiplin Kerja Sebagai Variabel Intervening pada PT. Bank Rakyat Indonesia (BRI) Cabang Batusangkar. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 2(6), 830-848.
- Sari, V. F. (2020). PPengaruh Harga Tiket dan Fasilitas Terhadap Keputusan Berkunjung kr Objek wisata Ubalan Waterpark Wacet Mojokerto Volume 08 No 01 Tahun 2020, 723-729.
- Suyanto, U. Y., Romadhona, D., Hidayati, N., & Askhar, B. M. (2020). Pemanfaatan aplikasi digital dalam pembelajaran interaktif bagi siswa sekolah dasar di era new normal. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Manage*, 1(2), 122-128.
- Syahputra, R. R., & Herman, H. (2020). Pengaruh Promosi dan Fasilitas Terhadap Keputusan Menginap id OS Hotel Batam. *Jurnal Ilmiah Kohesi*, 4(3), 62- 70