



PENGARUH KEPERIBADIAN KONSUMEN DAN KUALITAS SENI PERTUNJUKAN TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN TIKET PERTUNJUKAN SENI TEATER DI GEDUNG KESENIAN CAK DURASIM SURABAYA

M. Tody Arsyianto¹

Nizar Hanafi²

Fakultas Ekonomi Bisnis Universitas Kahuripan Kediri

Abstak

Penelitian ini untuk mengetahui pengaruh kepribadian konsumen dan seni pertunjukan terhadap keputusan pembelian. Objek penelitian ini adalah pengunjung pertunjukan seni teater yang bertempat tinggal di Jombang. Penelitian ini dilakukan terhadap 100 responden dengan menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Karena itu, analisis data yang digunakan adalah analisis statistik dalam bentuk uji regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial dan simultan, variabel kepribadian konsumen dan seni pertunjukan berpengaruh terhadap keputusan pembelian tiket pertunjukan seni teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya. Hal ini dibuktikan dari hasil uji simultan (uji F) dan hasil uji parsial (uji t) juga menunjukkan nilai signifikan dari dua variabel bebas yang mendukung hipotesa. Oleh karena itu hasil uji dari penelitian ini menyatakan bahwa terdapat pengaruh secara simultan antara variabel kepribadian konsumen dan seni pertunjukan terhadap keputusan pembelian tiket pertunjukan seni teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya.

Kata Kunci : Kepribadian Konsumen, Kualitas Seni Pertunjukan, Keputusan Pembelian,

Abstact

The purpose of this study is to know the effect of consumers personality and performance art on buying decision. The object of the study is performance visitors living in Jombang. This research was conducted on 100 respondents using quantitative descriptive methods. Therefore, the data analysis used in this study is multiple linear regression. The result of this study showed that there is an effect of consumers

personality and performing art simultaneously on the decision to buy performance ticket at Cak durasim surabaya Art building. This is proven with the result of simultaneous test (F test) and partial test (t test) also showed that there is significant value from two independent variables supporting hypotheses. Therefore, the result of this research indicate that there is simultaneous effect between consumers personality and performing art on a decision to buy a performing art ticket at at Cak Durasim Surabaya art Building.

Keywords: Consumer personality, Quality of performing art, Buying decision

A. LATAR BELAKANG

1. Latar Belakang Masalah

Dunia seni saat ini semakin banyak jumlah dan beragambentuknya. Berbagai jenis seni yang dimiliki Indonesia sangat beragam mulai dari bentuk, cirikhas, karakter serta memiliki keunikan pada daerah-daerah tertentu. Berbagai jenis seni terdiri dari seni rupa, seni tari (gerak), seni suara, (vokal/musik), seni sastra, seni peran (teater). Para seniman selalu berusaha memberikan yang terbaik dalam memberikan kreatifitas yang tidak terbatas.

Salah Satu tempat pertunjukan seni tersebut adalah Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya, di Saat ini peneliti akan mengangkat seni peran (teater) yang diselenggarakan di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya

Dalam penyelenggaraan kegiatan program mendapat bantuan/subsidi dari Pemerintah Provinsi Jawa Timur. Diluar bantuan/subsidi tersebut Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya memperoleh dana dari kerjasama dengan grup kesenian berupa kegiatan :

a) Penjualan Tiket

Kerjasama dilakukan dengan maksud menghasilkan pendapatan yang baik dari setiap penyelenggaraan kegiatan pertunjukan.

b) Penggunaan Gedung

Pergelaran yang ditampilkan di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya melalui seleksi materi pertunjukan dan membayar kompensasi biaya penggunaan fasilitas gedung pertunjukan. Dibawah naungan Dinas Pariwisata dan Kebudayaan Provinsi Jawa Timur , Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya menjalin hubungan baik dengan badan / instansi pemerintah lainnya diantaranya: Kementrian Kebudayaan dan Pariwisata Republik Indonesia, Dinas Penerangan Jalan Umum (PJU) Provinsi Jawa Timur, Dinas Pemadam Kebakaran Provinsi Jawa Timur, Dinas Pertamanan dan Pemakaman Provinsi Jawa Timur dan lainnya.

Pada penelitian sebelumnya, dalam Kay, Wong dan Polonsky terdapat delapan hambatan tentang alasan konsumen tidak ingin menghadiri pertunjukan seni yaitu Akses fisik, akses pribadi (kepribadian konsumen), waktu, produk (seni pertunjukan), biaya, kepentingan pribadi, sosialisasi dan informasi.

Berdasarkan data pengunjung yang diperoleh dari Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya dan hasil penelitian sebelumnya, maka peneliti tertarik untuk meneliti apakah kedelapan hambatan tersebut mempengaruhi turunnya jumlah pengunjung pertunjukan seni teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya, dengan tema pengaruh kepribadian konsumen dan seni pertunjukan terhadap keputusan pembelian tiket pertunjukan teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya.

2. Perumusan Masalah

Berdasarkan data yang didapatkan, penulis mencoba merumuskan beberapa masalah pada penelitian ini, yaitu:

- a) Apakah kepribadian konsumen berpengaruh terhadap keputusan pembelian tiket pertunjukan seni teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya ?
- b) Apakah seni pertunjukan berpengaruh terhadap keputusan pembelian tiket pertunjukan seni teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya?
- c) Apakah kepribadian konsumen dan seni pertunjukan berpengaruh terhadap keputusan pembelian tiket pertunjukan seni teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya ?

3. Tujuan penelitian

Tujuan penelitian yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

- a) Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kepribadian konsumen terhadap keputusan pembelian tiket pertunjukan seni teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya
- b) Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh seni pertunjukan terhadap keputusan pembelian tiket pertunjukan seni teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya
- c) Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh kepribadian konsumen dan seni pertunjukan terhadap keputusan pembelian tiket pertunjukan seni teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya

4. Kontribusi Penelitian

Kontribusi penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a) Kontribusi Praktis / Kebijakan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat diterapkan di praktik nyata atau dapat dipergunakan untuk pengambilan kebijakan serta untuk memasarkan produk bagi perusahaan.

b) Kontribusi Akademik

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan referensi bagi penelitian yang akan datang selanjutnya mengenai pengaruh kepribadian konsumen dan seni pertunjukan terhadap keputusan pembelian tiket pertunjukan seni teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya.

B. METODE

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif kuantitatif korelasional yang menjelaskan objek studi yang diamati serta dalam menganalisa kepribadian konsumen, seni pertunjukan dengan keputusan pembelian tiket pertunjukan seni teater.

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan desain penelitian kausal yang bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh suatu variabel terhadap variabel yang lain yaitu beberapa variabel bebas (variabel independen) terhadap variabel terikat (variabel dependen). Dalam penelitian ini, yang hendak diteliti adalah pengaruh Kepribadian Konsumen (X1), dan Kualitas Seni Pertunjukan (X2) terhadap keputusan Pembelian (Y) tiket pertunjukan seni teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer merupakan data yang didapat dari sumber pertama baik dari individu atau kelompok, seperti dari hasil wawancara ataupun pengisian kuesioner. Kuesioner adalah pengumpulan data yang dilakukan dengan

menyebarkan sejumlah pertanyaan yang kemudian diisi oleh responden. Responden adalah orang yang memberikan respon terhadap setiap pertanyaan yang diajukan dalam kuesioner. Selain pembagian kuesioner, penelitian ini juga melakukan pengumpulan data melalui wawancara. Wawancara ini adalah sebuah metode pengumpulan data untuk memperoleh informasi melalui cara berkomunikasi secara langsung dengan sumber penelitian.

C. HASIL PENELITIAN DAN KESIMPULAN

1. Hasil Penelitian

a) Pengaruh Kepribadian Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Tiket Pertunjukan Teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya.

Hasil dari uji t menunjukkan bahwa nilai Kepribadian Konsumen yaitu (sig 0,000) Nilai ini lebih kecil dari nilai kriteria, yaitu 0,05 sehingga hipotesis bahwa Kepribadian Konsumen berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Tiket Pertunjukan Teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya diterima.

Kepribadian Konsumen berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian karena setiap konsumen memiliki persepsi yang berbeda, berdasarkan hal tersebut konsumen bisa mempunyai pelajaran dan pengalaman dari setiap pertunjukan teater yang di sajikan.

Hasil penelitian ini berbeda dengan penelitian Peter Halama dan Jitka Gurnakova (2014) yaitu Need For Structure And Big Five Personality Traits Predictors Of Decision Making Style In Health Professional yang menyatakan bahwa kepribadian tidak berpengaruh

terhadap pengambilan keputusan. Hal ini dikarenakan produknya yang berbeda dengan penelitian Peter Halama dan Jitka Gurnakova.

2. Pengaruh Seni Pertunjukan terhadap Keputusan Pembelian Tiket Pertunjukan Teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya.

Hasil dari uji t menunjukkan bahwa nilai Seni Pertunjukan yaitu (sig 0,000) Nilai ini lebih kecil dari nilai kriteria, yaitu 0,05 sehingga hipotesis bahwa Seni Pertunjukan berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Tiket Pertunjukan Teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya diterima.

Seni Pertunjukan berpengaruh terhadap keputusan pembelian masyarakat dikarenakan seni pertunjukan ini mulai diminati lagi oleh masyarakat luas. Hal ini dikarenakan teater di Indonesia mulai bervariasi serta dengan keberagaman berbagai suku bangsa di Indonesia teater semakin menarik dengan sendirinya yang melahirkan kesenian yang sangat beragam yang bersumber dari kelainan budaya etnik dari masing-masing daerah di Indonesia.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Ali Imron, Yakub Nasucha dan Harun Joko (2005) dalam jurnalnya yang berjudul Seni Pertunjukan Tradisi dalam Menunjang Keputusan Pembelian pada Jasa Tour di Surakarta Jawa Tengah yang menyatakan bahwa seni pertunjukan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian sama dengan hasil penelitian ini.

3. Kesimpulan

Hasil penelitian mengenai pengaruh kepribadian konsumen dan seni pertunjukan terhadap keputusan pembelian tiket pertunjukan

teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya adalah sebagai berikut :

- a) Kepribadian konsumen berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian tiket pertunjukan teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya. Yang berarti bahwa ketika orang ingin membeli tiket pertunjukan teater ada faktor kepribadian dari orang tersebut yang menyukai seni serta mereka ingin menemukan pengalaman dari menonton sebuah acara pertunjukan teater.
- b) Seni pertunjukan berpengaruh signifikan terhadap keputusan pembelian tiket pertunjukan teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya. Yang berarti bahwa ketika orang ingin membeli tiket pertunjukan teater adalah karena mereka ingin melihat hal-hal yang baru pada seni pertunjukan seperti judul atau alur ceritanya yang menarik.
- c) Kepribadian konsumen dan seni pertunjukan secara bersama-sama berpengaruh terhadap keputusan pembelian tiket pertunjukan teater di Gedung Kesenian Cak Durasim Surabaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Cervone D, Pervin, L.A. (2012). *Kepribadian (Teori dan Penelitian)*, Edisi 10, Buku 2. Jakarta: Salemba Humanika
- Dyastriningrum. (2009) *Seni Pertunjukan*. Jakarta: Pusat Perbukuan Departemen Pendidikan Nasional
- Feist J, Feist J.G. (2010). *Teori Kepribadian*, Buku 1, Jakarta: Salemba Humanika
- Hambali, Jaenudin. (2013). *Psikologi Kepribadian (Studi Atas Teori dan Tokoh Psikologi Kepribadian)*, Bandung: Pustaka Setia
- Hidayat, R.D. (2011). *Psikologi Kepribadian Dalam Konseling*. Cet. 1, Bogor: Ghalia Indonesia
- Kotler, Sutanto. (2007). *Manajemen Pemasaran*. Edisi Kedua belas, Jakarta: PT. Indeks
- Kotler, P. (2009). *Manajemen Pemasaran*. Edisi Kedua Belas, Jakarta: PT. Indeks
- Santosa, E. (2008). *Seni Teater Jakarta*. Direktorat Pembinaan Sekolah Menengah Kejuruan dan Direktorat Jenderal Manajemen Pendidikan Dasar dan Menengah, Departemen Pendidikan Nasional
- Sangadji, Sopiah. (2013). *Perilaku Konsumen: Pendekatan Praktis Disertai Himpunan Jurnal Penelitian*. Yogyakarta: Andi
- Suprpto, Limakrisna. (2011). *Perilaku Konsumen Dan Strategi Pemasaran (Untuk Memenangkan Persaingan Bisnis)*, Edisi 2, Jakarta: Mitra Wacana Media
- Suryani, T. (2008). *Perilaku Konsumen: Implikasi Pada Strategi Pemasaran*, Edisi 1, Yogyakarta: Graha Ilmu

Sugiyono. (2005). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabet

Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabet

Tjiptono, F. (2014). *Pemasaran Jasa –Prinsip, Penerapan, dan Penelitian*, Edisi 1. Yogyakarta: Andi Offset

Wijaya, P. (2007). *Teater (Buku Pelajaran Seni Budaya)*, Jakarta: Lembaga Pendidikan Seni Nusantara

Yudiaryani. (2015). *WS Rendra dan Teater Mini Kata*, Yogyakarta: Galang Pustaka.