

Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Sewa Alat Berat Di Perusahaan Rental Alat Berat Tegal Mekar Bandung

The Influence of Price and Service Quality on Heavy Equipment Rental Decisions at Tegal Mekar Heavy Equipment Rental Company, Bandung

Ade Bubun Susanto^a, Meriza Hendri^b

Universitas Widyatama^{a,b}
ade.bubun@widyatama.ac.id^a

Abstract

This study aims to determine the effect of price and service quality on heavy equipment rental decisions at Tegal Mekar Bandung Heavy Equipment Rental Company. This research employs a quantitative method with a descriptive and verification approach. Data were collected through questionnaires distributed to the company's customers and analyzed using multiple linear regression analysis to examine the effect of price and service quality on rental decisions. The results indicate that price, service quality, and heavy equipment rental decisions are categorized as good. Price has a positive and significant effect on rental decisions, indicating that rental price, equipment quality, and the benefits customers receive are important considerations in the rental decision-making process. Furthermore, service quality also has a positive and significant effect on rental decisions. This demonstrates that service timeliness, responsiveness, reliability, and the company's ability to meet customer needs are important factors in increasing customers' decisions to use heavy equipment rental services. Therefore, the company should maintain competitive pricing strategies and continuously improve service quality to strengthen customer rental decisions and establish long-term customer relationships.

Keywords: Price, Service Quality, Rental Decision, Heavy Equipment, Heavy Equipment Rental.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan sewa alat berat di Perusahaan Rental Alat Berat Tegal Mekar Bandung. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif dan verifikatif. Data penelitian diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada pelanggan perusahaan dan dianalisis menggunakan regresi linier berganda untuk mengetahui pengaruh variabel harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan sewa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa harga, kualitas pelayanan, dan keputusan sewa alat berat berada dalam kategori baik. Harga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan sewa, yang menunjukkan bahwa kesesuaian harga dengan kualitas alat dan manfaat yang diterima pelanggan menjadi salah satu faktor yang dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan penyewaan. Selain itu, kualitas pelayanan juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan sewa. Hal ini menunjukkan bahwa ketepatan waktu pelayanan, kecepatan respons, keandalan, serta kemampuan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan menjadi faktor penting dalam meningkatkan keputusan pelanggan untuk menggunakan jasa penyewaan alat berat. Dengan demikian, perusahaan perlu mempertahankan strategi harga yang kompetitif dan meningkatkan kualitas pelayanan secara berkelanjutan guna memperkuat keputusan sewa serta membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

Kata kunci: Harga, Kualitas Pelayanan, Keputusan Sewa, Alat Berat, Rental Alat Berat.

1. Pendahuluan

Industri konstruksi merupakan salah satu sektor strategis yang memiliki peran penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi melalui pembangunan berbagai infrastruktur, seperti jalan, jembatan, gedung, kawasan industri, dan fasilitas publik lainnya. Perkembangan pembangunan infrastruktur di Indonesia menyebabkan meningkatnya kebutuhan terhadap sumber daya pendukung konstruksi, salah satunya adalah alat berat. Alat berat memiliki fungsi penting dalam mempercepat proses

pekerjaan konstruksi, meningkatkan produktivitas, serta mengurangi ketergantungan terhadap tenaga manusia dalam pekerjaan yang membutuhkan kapasitas besar dan tingkat presisi tinggi (Heizer et al. 2020).

Peningkatan kebutuhan alat berat dalam proyek konstruksi tidak selalu diikuti dengan kemampuan perusahaan untuk memiliki aset tersebut secara mandiri. Investasi alat berat membutuhkan biaya yang besar, baik untuk pembelian, pemeliharaan, penyimpanan, maupun biaya operasional lainnya. Oleh karena itu, banyak perusahaan konstruksi memilih alternatif penyewaan alat berat sebagai strategi efisiensi biaya dan fleksibilitas operasional. Melalui sistem penyewaan, perusahaan dapat menggunakan alat sesuai kebutuhan proyek tanpa harus menanggung beban investasi jangka panjang terhadap aset yang memiliki nilai depresiasi tinggi (Heizer et al. 2020). Kondisi tersebut menjadikan bisnis rental alat berat memiliki peluang yang semakin besar seiring meningkatnya aktivitas pembangunan di berbagai wilayah.

Perkembangan bisnis rental alat berat juga meningkatkan persaingan antarpenyedia jasa. Perusahaan rental tidak hanya dituntut untuk menyediakan alat berat yang berkualitas dan tersedia sesuai kebutuhan pelanggan, tetapi juga harus mampu memberikan nilai tambah melalui strategi harga dan kualitas pelayanan yang baik. Dalam kondisi persaingan yang semakin tinggi, keputusan pelanggan dalam memilih penyedia jasa menjadi faktor penting bagi keberlangsungan perusahaan. Konsumen akan melakukan evaluasi terhadap berbagai alternatif sebelum menentukan pilihan, dengan mempertimbangkan berbagai aspek seperti harga, kualitas layanan, keandalan perusahaan, serta manfaat yang diperoleh dari jasa yang digunakan (Kotler and Keller 2016).

Salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang penyewaan alat berat adalah Tegal Mekar Rental yang berlokasi di Rancaekek, Sukadana, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat. Perusahaan ini menyediakan layanan penyewaan berbagai jenis alat berat untuk mendukung kebutuhan proyek konstruksi skala kecil maupun besar. Namun, berdasarkan data utilisasi alat berat pada periode November 2025 hingga April 2026, terlihat adanya penurunan tingkat penggunaan alat. Total jam kerja alat mengalami penurunan dari 759 jam pada November 2025 menjadi 291 jam pada April 2026. Penurunan tersebut menunjukkan adanya perubahan tingkat permintaan penyewaan alat berat yang dapat menjadi indikasi adanya perubahan perilaku pelanggan dalam mengambil keputusan sewa.

Fenomena penurunan utilisasi alat berat tersebut perlu dikaji lebih lanjut karena keputusan pelanggan dalam menggunakan jasa rental dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor pemasaran. Menurut Kotler and Keller (2016), keputusan konsumen merupakan proses evaluasi berbagai alternatif yang dilakukan sebelum menentukan pilihan terhadap produk atau jasa tertentu. Dalam konteks jasa penyewaan alat berat, keputusan sewa tidak hanya didasarkan pada kebutuhan teknis terhadap alat, tetapi juga dipengaruhi oleh persepsi pelanggan mengenai manfaat, biaya, serta kualitas layanan yang diberikan perusahaan. Schiffman (2004) menjelaskan bahwa keputusan pembelian atau penggunaan jasa merupakan proses pemilihan dari beberapa alternatif yang tersedia berdasarkan pertimbangan tertentu yang dianggap paling sesuai dengan kebutuhan konsumen.

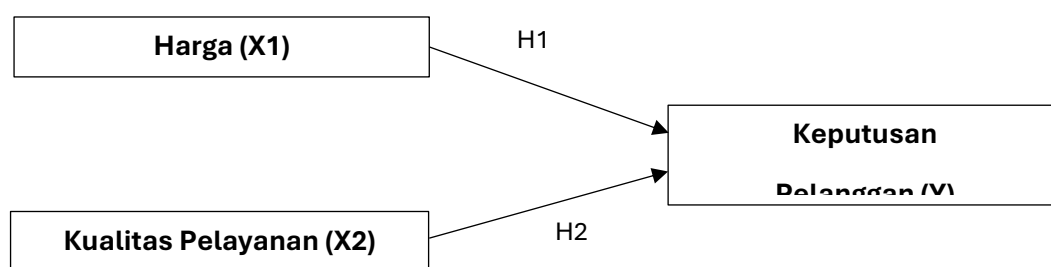
Berdasarkan hasil pra-survei terhadap pelanggan Tegal Mekar Rental, diketahui bahwa faktor yang paling memengaruhi keputusan sewa adalah harga dengan persentase sebesar 37%, kemudian diikuti oleh kualitas pelayanan sebesar 32%. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pelanggan rental alat berat memiliki perhatian yang

tinggi terhadap kesesuaian harga dengan manfaat yang diperoleh serta kemampuan perusahaan dalam memberikan pelayanan yang memenuhi harapan pelanggan. Harga menjadi salah satu elemen penting dalam strategi pemasaran karena berhubungan langsung dengan persepsi nilai pelanggan dan keputusan penggunaan jasa. Penetapan harga yang terlalu tinggi dapat menyebabkan pelanggan beralih kepada pesaing, sedangkan harga yang terlalu rendah dapat mengurangi keuntungan perusahaan (Kotler and Armstrong 2018).

Selain harga, kualitas pelayanan menjadi faktor penting dalam memengaruhi keputusan pelanggan, khususnya pada bisnis jasa. Kualitas pelayanan menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memenuhi kebutuhan dan harapan pelanggan melalui layanan yang diberikan. Menurut Parasuraman, Zeithaml, and Berry (1985), kualitas pelayanan dapat dilihat melalui kesenjangan antara harapan pelanggan dengan pelayanan aktual yang diterima. Semakin baik pelayanan yang diberikan perusahaan, maka semakin tinggi kemungkinan pelanggan merasa puas dan memilih kembali menggunakan jasa tersebut. Dalam industri rental alat berat, kualitas pelayanan dapat tercermin melalui kecepatan respons perusahaan, ketepatan waktu penyediaan alat, kemampuan menangani keluhan, serta profesionalitas tenaga kerja dalam memberikan layanan.

Sejumlah penelitian terdahulu menunjukkan bahwa harga dan kualitas pelayanan memiliki hubungan dengan keputusan konsumen dalam menggunakan jasa. Pramiarso and Fithor (2026) menemukan bahwa harga dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap keputusan penyewaan. Penelitian Gracia, Dipayanti, and Nufzatutsaniah (2024) menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan dari harga terhadap keputusan pembelian, sementara penelitian Kurniawan, Indriastuti, and Heridiansyah (2022) membuktikan bahwa harga dan kualitas pelayanan merupakan faktor yang berpengaruh terhadap keputusan penggunaan jasa. Namun demikian, penelitian yang secara spesifik mengkaji pengaruh harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan sewa alat berat pada perusahaan rental masih relatif terbatas, terutama pada kondisi perusahaan yang mengalami penurunan tingkat utilisasi alat.

Berdasarkan fenomena empiris dan hasil penelitian terdahulu tersebut, terdapat kebutuhan untuk memahami faktor-faktor yang memengaruhi keputusan pelanggan dalam melakukan penyewaan alat berat. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan sewa alat berat pada Perusahaan Rental Alat Berat Tegal Mekar Bandung. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik dalam pengembangan kajian pemasaran jasa serta memberikan rekomendasi praktis bagi perusahaan rental alat berat dalam meningkatkan daya tarik dan mempertahankan pelanggan.



Gambar 1. Kerangka Penelitian

HIPOTESIS

H1: Harga berpengaruh terhadap Keputusan Sewa Alat Berat di Perusahaan Rental Alat Berat Tegal Mekar Bandung

H2: Kualitas pelayanan berpengaruh terhadap Keputusan Sewa Alat Berat di Perusahaan Rental Alat Berat Tegal Mekar Bandung

2. Metode

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif merupakan metode penelitian yang diterapkan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu. Pengumpulan data dilakukan dengan instrumen penelitian, dan analisis data bersifat kuantitatif atau statistik, dengan tujuan menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2017). Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif dan verifikatif.

3. Hasil Penelitian

Uji Validitas

Ghozali (2018) menyatakan bahwa suatu item pertanyaan dinyatakan valid apabila memiliki nilai korelasi (Corrected Item-Total Correlation) yang lebih besar dibandingkan nilai r tabel. Pengujian validitas dalam penelitian ini dilakukan melalui analisis item, yaitu dengan menguji hubungan antara skor masing-masing butir pertanyaan dan skor total variabel yang diperoleh dari akumulasi seluruh skor item dalam suatu konstruk. Pengujian korelasi antaritem dilakukan menggunakan teknik Pearson Correlation dengan bantuan perangkat lunak Statistical Package for the Social Sciences (SPSS).

Tabel 1. Hasil Uji Validitas

Item	Syarat	Nilai	Hasil
Validitas X1	$r_{hitung} > r_{tabel} = 0.2335$	> 0.2335	Valid
Validitas X2	$r_{hitung} > r_{tabel} = 0.2335$	> 0.2335	Valid
Validitas Y	$r_{hitung} > r_{tabel} = 0.2335$	> 0.2335	Valid

Sumber: SPSS versi 25

Berdasarkan Tabel 1, diperoleh nilai r hitung dari semua item kuesioner variabel penelitian yang lebih besar daripada nilai r tabel. Sehingga kuesioner dari variabel-variabel tersebut valid dan dapat digunakan untuk penelitian selanjutnya.

Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini dilakukan dengan menghitung nilai Cronbach's Alpha pada setiap variabel penelitian menggunakan bantuan perangkat lunak SPSS. Kriteria pengambilan keputusan dalam uji reliabilitas adalah apabila nilai Cronbach's Alpha lebih besar dari 0.60, maka instrumen penelitian dinyatakan reliabel atau memiliki tingkat konsistensi yang dapat diterima. Sebaliknya, apabila nilai Cronbach's Alpha kurang dari 0.60, instrumen penelitian dinyatakan tidak reliabel karena belum memenuhi kriteria keandalan yang dipersyaratkan (Ghozali 2018). Adapun hasil pengujian reliabilitas instrumen penelitian disajikan pada Tabel.

Tabel 2. Hasil Uji Reliabilitas

Item	Syarat	Nilai	Hasil
Reabilitas X1	Cronbach's alpha > 0.60	0.846	Reliable
Reabilitas X1	Cronbach's alpha > 0.60	0.945	Reliable

Reabilitas X1	Cronbach's alpha > 0.60	0.916	Reliable
---------------	-------------------------	-------	----------

Sumber: SPSS versi 25

Berdasarkan Tabel 2, nilai Cronbach's Alpha dari semua variabel penelitian lebih besar dari 0,6. Dengan demikian, pernyataan-pernyataan dari variabel-variabel penelitian tersebut reliabel, sehingga dapat digunakan dalam penelitian selanjutnya.

Regresi Linier Berganda

Menurut Sugiyono (2017) analisis regresi berganda akan dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal 2.

Tabel 3. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

		Coefficients ^a			
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	
Model		B	Std. Error	Beta	t
1	(Constant)	3.930	2.186		1.797
	Harga	.370	.083	.331	4.467
	Kualitas Pelayanan	.674	.090	.555	7.478

a. Dependent Variabel: Keputusan Sewa

Sumber: SPSS versi 25

Berdasarkan tabel 3, dapat diketahui bahwa persamaan analisis regresi linier berganda pada penelitian ini adalah:

$$Y = 3.930 + 0.370X_1 + 0.674X_2 + e$$

Dapat disimpulkan bahwa :

1. Nilai konstanta (α) adalah 3.930. Hal ini dapat diartikan bahwa jika nilai Harga dan Kualitas Pelayanan adalah 0, maka nilai Keputusan Sewa adalah 3.930.
2. Nilai koefisien regresi variabel Harga (β_1) bernilai positif, yaitu 0.370. Dapat diartikan bahwa setiap peningkatan harga sebesar 1 satuan akan meningkatkan Keputusan Sewa sebesar 0.370 satuan dengan asumsi variabel bebas lainnya bernilai tetap.
3. Nilai koefisien regresi variabel Kualitas Pelayanan (β_2) bernilai positif, yaitu 0.674. Dapat diartikan bahwa setiap peningkatan Kualitas Pelayanan sebesar 1 satuan akan meningkatkan Keputusan Sewa sebesar 0.674 satuan, dengan asumsi variabel bebas lainnya tetap.

Uji F

Uji F merupakan pengujian yang dilakukan untuk mengetahui tingkat kelayakan atau kesesuaian model regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian. Nilai statistik F diperoleh berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan perangkat lunak SPSS. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel 4. Hasil Uji F

		ANOVA ^a				
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	619.807	2	309.904	102.173	.000 ^b
	Residual	296.784	117	2.537		

Total	916.592	119
-------	---------	-----

a. Dependent Variabel: Keputusan Sewa

b. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Harga

Sumber: SPSS versi 25

Berdasarkan tabel 4 terlihat bahwa nilai signifikan sebesar 0.00 dan nilai F hitung sebesar 102.173.

Nilai F tabel dapat dihitung:

$$F_{\text{tabel}} = F(k ; n-k-1)$$

$$= F(2; 120-3-1)$$

$$= F(2;116)$$

$$= 2.68$$

Dengan demikian, nilai signifikansi < 0.05 ($0.000 < 0.05$) dan nilai F hitung $> F$ tabel ($102.173 > 2.68$), maka dapat ditentukan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Hasil uji F membuktikan kesesuaian model regresi linier berganda.

Uji t

Untuk mengetahui pengaruh parsial masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen dalam penelitian ini, dilakukan pengujian hipotesis menggunakan uji t. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana setiap variabel bebas secara individual mampu memberikan pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat.

Dasar pengambilan keputusan uji t adalah menggunakan nilai probabilitas atau nilai sig (signifikansi). Apabila nilai probabilitas (sig) $>$ taraf signifikansi (α) = 0.05, maka H_0 ditolak.

Berikut ini hasil dari uji t yang diolah dengan SPSS 25:

Tabel 5. Hasil Uji t
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.930	2.186		1.797	.075
	Harga	.370	.083	.331	4.467	.000
	Kualitas Pelayanan	.674	.090	.555	7.478	.000

a. Dependent Variabel: Keputusan Sewa

Sumber: SPSS versi 25

a) Pengaruh Harga terhadap Keputusan Sewa

1. Merumuskan hipotesis:

H_0 : Harga tidak berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Sewa Alat Berat di Perusahaan Rental Alat Berat Tegal Mekar Bandung

H_a : Keputusan Sewa Alat Berat di Perusahaan Rental Alat Berat Tegal Mekar Bandung.

2. Menentukan t hitung dan nilai signifikansi. Dari Tabel 5 didapat t hitung sebesar 2.940 dan signifikansi 0,000.

3. Menentukan t tabel

$$t_{\text{tabel}} = t(\alpha/2; n-k-1)$$

$$= t(0.025 ; 120-2-1)$$

$$= t(0.025 ; 117)$$

$$= 1.98045 \approx 1.99$$

Kesimpulan

a) Pengaruh Harga terhadap Keputusan Sewa

Nilai t hitung $> t$ tabel ($4.467 > 1.99$) dan signifikansi < 0.05 ($0.00 < 0.05$) maka H_0 ditolak, dan H_a diterima jadi dapat disimpulkan bahwa harga secara parsial berpengaruh terhadap keputusan sewa. Nilai t hitung positif artinya berpengaruh positif, yaitu jika harga meningkat atau sesuai dengan keinginan pelanggan, maka keputusan sewa akan meningkat.

b) Pengaruh Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Sewa

1. Merumuskan hipotesis:

H_0 : Kualitas pelayanan tidak berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Sewa Alat Berat di Perusahaan Rental Alat Berat Tegal Mekar Bandung

H_a : Kualitas pelayanan berpengaruh secara parsial terhadap Keputusan Sewa Alat Berat di Perusahaan Rental Alat Berat Tegal Mekar Bandung

2. Menentukan t hitung dan nilai signifikansi

Dari Tabel 5 didapat t hitung sebesar 5.691 dan signifikansi 0.00.

3. Menentukan t tabel

$$t_{\text{tabel}} = t(\alpha/2; n-k-1)$$

$$= t(0.025 ; 120-2-1)$$

$$= t(0.025 ; 117)$$

$$= 1.98045 \approx 1.99$$

4. Kesimpulan

Nilai t hitung $> t$ tabel ($7.478 > 1.99$) dan signifikansi < 0.05 ($0.00 < 0.05$), maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Jadi, dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan secara parsial berpengaruh terhadap keputusan sewa. Nilai t hitung positif artinya berpengaruh positif, yaitu jika kualitas pelayanan meningkat, maka keputusan sewa akan meningkat.

Koefisien Determinasi

Nilai koefisien determinasi dapat dilihat melalui nilai R Square (R^2) pada hasil analisis regresi. Nilai tersebut kemudian dikonversikan ke dalam bentuk persentase untuk menunjukkan besarnya proporsi kontribusi variabel-variabel independen terhadap variabel dependen. Dengan demikian, nilai R^2 dapat menggambarkan seberapa besar kemampuan model penelitian dalam menjelaskan perubahan keputusan sewa berdasarkan faktor harga dan kualitas pelayanan.

Tabel 6. Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.825 ^a	.681	.676	1.598

a. Predictors: (Constant), Kualitas Pelayanan, Harga

Sumber: SPSS versi 25

Berdasarkan Tabel 6, nilai R adalah korelasi berganda, yaitu korelasi antara dua atau lebih variabel bebas terhadap variabel terikat. Nilai R berkisar antara 0 dan 1. Jika

mendekati 1, maka hubungan semakin erat, tetapi jika mendekati 0, maka hubungan semakin lemah.

Nilai R dalam Tabel 6 sebesar 0.681 artinya korelasi antara variabel harga dan kualitas pelayanan terhadap keputusan sewa memiliki hubungan yang cukup erat, karena nilai R mendekati angka 1.

$$\begin{aligned} \text{KD} &= R^2 \times 100\% \\ &= (0.681) \times 100\% \\ &= 68.1 \%. \end{aligned}$$

Sedangkan, diketahui nilai R Square 0,681 atau 68.1%, yang menunjukkan bahwa variabel harga dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap Keputusan Sewa Alat Berat di Perusahaan Rental Alat Berat Tegal Mekar Bandung sebesar 68.1% dan sisanya 31.9% dipengaruhi oleh variabel lain, seperti kualitas produk, promosi, atau variabel-variabel lain yang tidak diukur dalam penelitian ini.

Hasil Penelitian

Penelitian ini melibatkan tiga variabel utama, yaitu harga (X1) dan kualitas pelayanan (X2) sebagai variabel independen, serta keputusan sewa (Y) sebagai variabel dependen. Berdasarkan hubungan antarvariabel tersebut, dirumuskan sebanyak dua hipotesis penelitian yang selanjutnya diuji secara statistik. Adapun hasil pengujian terhadap hipotesis penelitian tersebut disajikan sebagai berikut:

Tabel 7. Hasil Pengujian Hipotesis

	Hipotesis	Hasil Uji
H1	Harga berpengaruh terhadap Keputusan sewa pada Perusahaan Rental Alat Berat Tegal Mekar Bandung	Diterima
H2	<i>Kualitas layanan</i> berpengaruh terhadap <i>keputusan sewa</i> pada Perusahaan Rental Alat Berat Tegal Mekar Bandung	Diterima

Sumber: Data diolah 2026

Hasil penelitian menyatakan bahwa 3 (tiga) hipotesis, yaitu H1, H2 dan H3 diterima berdasarkan hasil uji hipotesis.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Pengaruh Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Keputusan Sewa Alat Berat di Perusahaan Rental Alat Berat Tegal Mekar Bandung, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan sewa. Artinya, semakin sesuai dan kompetitif harga yang ditawarkan dengan manfaat serta kualitas alat yang diterima pelanggan, maka semakin tinggi kecenderungan pelanggan dalam mengambil keputusan untuk menyewa alat berat.
2. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa kualitas pelayanan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan sewa. Semakin baik pelayanan yang diberikan perusahaan, terutama dalam aspek keandalan, ketepatan waktu, dan responsivitas, maka semakin besar peluang pelanggan untuk memilih jasa penyewaan alat berat. Secara keseluruhan, harga dan kualitas pelayanan memiliki peran penting dalam meningkatkan keputusan sewa, dengan kualitas pelayanan menjadi faktor yang lebih dominan sehingga perlu menjadi prioritas perusahaan

dalam mempertahankan kepuasan dan hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

Referensi

- Ghozali, Imam. 2018. "Aplikasi Analisis Multivariete SPSS 25."
- Gracia, Bunga Astra, K. Dipayanti, and N. Nufzatutsaniah. 2024. "Pengaruh Harga Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen." *Jurnal Pemasaran Kompetitif* 7(3):275–92.
- Heizer, Jay, Barry Render, Charles Lee Munson, and Paul Griffin. 2020. "Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management."
- Kotler, Philip, and Gary Armstrong. 2018. "Prinsip-Prinsip Marketing Edisi Ke Tujuh." *Jakarta: Salemba Empat*.
- Kotler, Philip, and Kevin Lane Keller. 2016. "Marketing Management (15th Global Ed.)." *England: Pearson* 803–29.
- Kurniawan, Agus, Ariyani Indriastuti, and Jefri Heridiansyah. 2022. "Pengaruh Harga, Promosi, Kualitas Pelayanan, Produk Dan Citra Merek Terhadap Keputusan Menggunakan Jasa Go-Jek." *Jurnal Stie Semarang (Edisi Elektronik)* 14(1).
- Parasuraman, Anantharanthan, Valarie A. Zeithaml, and Leonard L. Berry. 1985. "A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research." *Journal of Marketing* 49(4):41–50.
- Pramiarso, Joni, and Alin Fithor. 2026. "Pengaruh Harga Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Keputusan Sewa Melalui Minat Sewa Sebagai Variabel Intervening." *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis* 29(1):29–43.
- Schiffman, Leon G. 2004. "Dan Leslie Lazar Kanuk (2004). Consumer Behavior."
- Sugiyono, P. D. 2017. "Metode Penelitian Kebijakan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, R&D, Dan Penelitian Evaluasi."