



E-ISSN 3032-601X & P-ISSN 3032-7105

Vol. 1, No. 4, Tahun 2024

MISTER

**Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science,
Technology and Educational Research**

**Jurnal Penelitian Multidisiplin dalam Ilmu
Pengetahuan, Teknologi dan Pendidikan**

**UNIVERSITAS SERAMBI MEKKAH
KOTA BANDA ACEH**

mister@serambimekkah.ac.id

Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science Technology
and Educational Research

Journal of MISTER

Vol. 1, No. 4, Tahun 2024

Pages: 2269–2283

Pengaruh Ketersediaan Produk Kursi Roda Terhadap Kestabilan Rantai Pasok

Syahputra, Axchell

Prodi Teknik Industri Universitas Bina Darma

Article in Journal of MISTER

Available at : <https://jurnal-serambimekkah.org/index.php/mister/index>

DOI : <https://doi.org/10.32672/mister.v1i4.2230>

How to Cite this Article

APA : Syahputra, S., & Axchell. (2024). Pengaruh Ketersediaan Produk Kursi Roda Terhadap Kestabilan Rantai Pasok. *Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science, Technology and Educational Research*, 1(4), 2269 – 2283. <https://doi.org/10.32672/mister.v1i4.2230>

Others Visit : <https://jurnal-serambimekkah.org/index.php/mister/index>

MISTER: *Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science, Technology and Educational Research* is a scholarly journal dedicated to the exploration and dissemination of innovative ideas, trends and research on the various topics include, but not limited to functional areas of Science, Technology, Education, Humanities, Economy, Art, Health and Medicine, Environment and Sustainability or Law and Ethics.

MISTER: *Journal of Multidisciplinary Inquiry in Science, Technology and Educational Research* is an open-access journal, and users are permitted to read, download, copy, search, or link to the full text of articles or use them for other lawful purposes. Articles on Journal of MISTER have been previewed and authenticated by the Authors before sending for publication. The Journal, Chief Editor, and the editorial board are not entitled or liable to either justify or responsible for inaccurate and misleading data if any. It is the sole responsibility of the Author concerned.



ISSN 3032-7105

ISSN 3032-601X



Pengaruh Ketersediaan Produk Kursi Roda Terhadap Kestabilan Rantai Pasok

Syahputra¹, Axchell^{2*}

Prodi Teknik Industri Universitas Bina Dharma^{1,2}

*Email: axchell.syahputa1212@gmail.com¹ septa.hardini@binadarma.ac.id

Diterima: 16-09-2024

| Disetujui: 17-09-2024

| Diterbitkan: 18-09-2024

ABSTRACT

Wheelchair products are the main factor in the production process, supply chain availability in every large and small company. Every company always holds inventory so that the continuity of the company's production process is not disrupted. In this research, the author used wheelchair distributors and customers as research samples. This research uses the regression method as a reference for making reports. This research is quantitative descriptive research that describes the population, sample and satisfaction data faced by customers and distributors. The results of the research are an analysis of the influence of wheelchair product availability on the stability of the wheelchair supply chain.

Keywords: Supply Chain Management

ABSTRAK

Produk kursi roda merupakan faktor utama di dalam proses produksi ketersediaan rantai pasok pada setiap perusahaan besar maupun perusahaan kecil. Setiap perusahaan selalu mengadakan persediaan agar kelangsungan proses produksi perusahaan tidak terganggu. Pada penelitian kali ini, penulis menggunakan distributor dan customer kursi roda sebagai sampel penelitian. Penelitian ini menggunakan metode regresi sebagai acuan pembuatan laporan. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif yang menggambarkan populasi, sampel, dan data kepuasan yang dihadapi customer dan distributor. Hasil dari penelitian berupa analisis pengaruh ketersediaan produk kursi roda terhadap kestabilan rantai pasok kursi roda

Katakunci: Teknik Industri; Manajemen

PENDAHULUAN

Bahan baku merupakan faktor utama di dalam proses produksi ketersediaan rantai pasok pada setiap perusahaan besar maupun perusahaan kecil. Setiap perusahaan selalu mengadakan persediaan agar kelangsungan proses produksi perusahaan tidak terganggu. Pada penelitian kali ini, penulis menggunakan lingkup kecil sehingga membutuhkan suatu sistem sistem persediaan bahan baku yang tidak mengandalkan pada penyimpanan persediaan dengan jumlah yang banyak. Pengendalian pada persediaan bahan baku berpengaruh pula pada laba yang akan diperoleh perusahaan.

Pada era modernisasi seperti sekarang, bidang pemasaran menjadi salah satu faktor penting yang mendukung kestabilan rantai pasok. Semakin tingginya tingkat persaingan di dunia bisnis dan kondisi ketidakpastian memaksa perusahaan mencapai keunggulan bersaing agar mampu memenangkan persaingan. Untuk mencapai hal itu, para pemasar harus menerapkan konsep pemasaran modern yang berorientasi pasar karena mereka merupakan ujung tombak keberhasilan pemasaran.

Ketatnya persaingan bisnis menuntut perusahaan untuk mampu bersikap dan bertindak cepat dalam menghadapi persaingan di lingkungan bisnis yang bergerak sangat dinamis dan penuh dengan ketidakpastian (Pujadi, 2010). Oleh karena itu, setiap perusahaan dituntut bersaing secara kompetitif dalam hal menciptakan dan mempertahankan *customer*.

Perkembangan teknologi dan insutri membawa dampak bagi kehidupan manusia terutama pada dunia usaha. Di samping itu, banyaknya usaha bermunculan baik perusahaan kecil maupun besar berdampak pada persaingan yang ketat antar perusahaan., terutama persaingan yang berasal dari perusahaan sejenis. Hal ini menyebabkan perusahaan yang menerapkan konsep pemasaran perlu mencermati perilaku konsumen dan faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan pembeli.

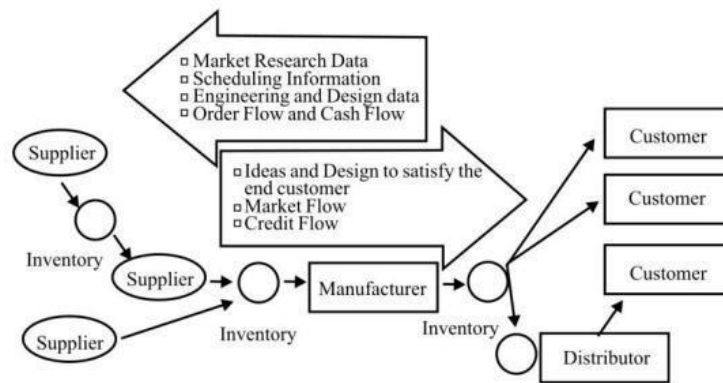
METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Metode penelitian kuantitatif adalah pendekatan ilmiah terhadap pengambilan keputusan manajerial dan ekonomi dimana pendekatan ini terdiri dari perumusan masalah, penyusunan model, mendapatkan data, mencari solusi, menganalisa dan mengimplementasikan hasil (Kuncoro, 2011). Sedangkan model penelitian deskriptif adalah salah satu metode penelitian yang banyak digunakan pada penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan suatu kejadian. Seperti yang dikemukakan Sugiyono (2013) “penelitian deskriptif adalah sebuah penelitian yang bertujuan untuk memberikan penjelasan atau menjabarkan suatu keadaan atau fenomena yang terjadi saat ini dengan menggunakan prosedur ilmiah untuk menjawab masalah secara aktual.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemahaman Supply Chain Management (Manajemen Rantai Pasok) secara umum dapat dijelaskan sebagai integrasi aktivitas-aktivitas yang berawal dari pengadaan barang dan jasa, mengubah bahan baku menjadi barang dalam proses dan barang jadi, dan mengantarkan barang-barang tersebut kepada para pelanggannya dengan cara yang efisien. Manajemen Rantai Pasok mempunyai peranan penting dalam meningkatkan kualitas pelayanan perusahaan kepada pelanggan. Manajemen Rantai Pasok melibatkan banyak pihak di dalamnya, baik secara langsung maupun tak langsung dalam usaha untuk memenuhi

permintaan konsumen. Di sini rantai pasok tidak hanya melibatkan manufaktur dan supplier, tetapi juga melibatkan banyak pihak, seperti konsumen, retailer, wholesaler, produsen maupun transporter produk.



Gambar 1. Diagram Alir *Supply Chain Management*

Rantai pasok mencakup semua aktivitas yang berkaitan dengan aliran dan transformasi barang dari bentuk bahan baku hingga sampai ke pengguna akhir (end user). Rantai pasok pada dasarnya terdiri dari beberapa elemen, antara lain supplier, pusat manufaktur, gudang, pusat distribusi, sistem transportasi, retail outlet, dan konsumen. Salah satu aspek yang penting dalam rantai pasok adalah integrasi dan koordinasi dari semua aktivitas yang terjadi didalam rantai, suatu keputusan yang diambil akan berpengaruh langsung terhadap seluruh rantai pasok. Suatu perusahaan harus mengelola rantai pasok sebagai satu entitas. Dengan tercapainya koordinasi dari rantai pasok perusahaan maka di tiap channel dari rantai pasok perusahaan tidak akan mengalami kekurangan barang juga tidak sampai kelebihan barang terlalu banyak. Tujuan dari manajemen rantai pasok adalah mencapai biaya yang minimum dan tingkat pelayanan yang maksimum. Manajemen rantai pasok mempertimbangkan semua fasilitas yang berpengaruh terhadap produk yang dihasilkan dan biaya yang diperlukan dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Aktivitas- aktivitas tersebut, meliputi pembelian dan outsourcing activities ditambah dengan fungsi- fungsi lain yang akan meningkatkan hubungan antara pemasok dan distributor.

Apabila semua proses dalam manajemen rantai pasok ini dapat dijalankan dengan baik maka dapat diibaratkan kita melihat sebuah permata yang penuh dengan cahaya yang enak untuk dipandang. Namun, segalanya akan berubah menjadi tidak enak dipandang seandainya mekanisme yang diharapkan untuk dijalankan tidak bisa berjalan dengan baik dan sesuai dengan rencana, misalnya saja adanya kekurangan pasokan bahan baku pada saat diperlukan untuk produksi. Oleh karena pucuk pimpinan perusahaan, pada tingkat pemikiran strategis, harus mampu menciptakan suatu visi perusahaan yang mampu segalanya berjalan sesuai dengan yang diharapkan (Trunick, 2002). Dalam menjalankan manajemen rantai pasok tidak hanya semata-mata menginstal sebuah perangkat lunak yang mendukung proses ini ataupun hanya mengadopsi model yang telah digunakan oleh perusahaan lain. Setiap rantai pasok mempunyai karakteristik yang berbeda, sebagian karena memang beberapa pemainnya berbeda, akan tetapi juga karena setiap organisasi mempunyai parameter yang berbeda dan juga karena setiap

fungsi juga mempunyai parameter kesuksesan yang berbeda. Dengan mempunyai visi strategis, manajemen akan dapat mengarahkan perusahaan untuk mencapai tujuan yang sudah ditetapkan. Oleh Henkoff (1994) disebutkan bahwa manajemen rantai pasok merupakan proses dimana perusahaan memindahkan material, komponen dan produk ke pelanggan. Dalam industri mobil, pakaian, komputer dan bahanbahan kimia, para eksekutif meletakkannya sebagai agenda utama. arena tekanan tinggi untuk bersaing dengan para kompetitor baik harga maupun kualitas, perusahaan berusaha memperolehnya dengan kemampuan mereka dalam hal mengirim barang dalam jumlah yang tepat, lokasi tepat dan tepat waktu. Dengan membuat manajemen rantai pasok sebagai salah satu bagian dari perencanaan strategik perusahaan maka seharusnya mulai saat ini kita sudah mulai bisa berpikir bahwa kesuksesan implementasi manajemen rantai pasok tidak akan bisa diukur dalam periode jangka pendek. Menurut Verespej (2003) dalam menjalankan strategi ini perusahaan harus mampu melakukan hubungan secara elektronik (electronically connected) dan perekonomian yang dijalankan pun sudah harus digerakkan dengan teknologi (technology driven economy).

Selain itu apabila dua buah perusahaan yang telah bekerja sama dalam menerapkan rantai pasok dan gagal untuk melakukan kolaborasi, sharing of information, dan menyediakan data yang bertujuan untuk mewujudkan suksesnya rantai pasok ini maka bukan tidak mungkin bahwa kedua perusahaan tersebut akan gagal untuk memperoleh nilai tambah maksimal yang diharapkan dapat diperoleh dengan menjalankan manajemen rantai pasok ini. Hal yang paling penting dalam pelaksanaannya, perusahaan harus mampu berpikir jauh ke depan memprioritaskan integrasi dengan konsumen pemasok dan bahkan dengan area-area lain yang saling berhubungan.

Persediaan dalam Rantai Pasok

Persediaan adalah beberapa jenis barang yang disimpan di gudang yang mempunyai sifat pergerakan yang agak berbeda satu sama lain sehingga panjang-pendeknya rantai pasok juga berbeda tergantung dari metode pemenuhan bahan baku maupun metode inventory yang dipilih oleh pelaku bisnisnya. Terdapat beberapa jenis persediaan, yaitu sebagai berikut.

- a) Bahan baku (raw materials): mata rantai pertama ada di pabrik pembuat bahan baku ini, dan mata rantai terakhir ada di pabrik pembuat produk akhir (bukan di konsumen akhir). Bahan baku ini di pabrik pembuat produk akhir digabung dengan bahan penolong, dan dengan teknologi tertentu diolah menjadi bahan setengah jadi dan bahan jadi.
- b) Barang setengah jadi (work in process product): permulaan mata rantai ada di pabrik pembuat bahan jadi. Seperti telah dijelaskan sebelumnya, bahan setengah jadi adalah hasil dari proses bahan baku. Bahan setengah jadi dapat langsung diproses di pabrik yang sama menjadi bahan jadi, tetapi dapat juga dijual kepada konsumen sebagai komoditas. Jadi, akhir dari mata rantai akan sangat tergantung dari hal di atas, bisa pendek dan bisa panjang. Akhir mata rantai ada di konsumen akhir pengguna atau pembeli hasil produksi tersebut. Persediaan jenis ini adalah persediaan yang digunakan untuk menunjang pabrik pembuat barang jadi tersebut, yaitu untuk pemeliharaan, perbaikan, dan operasi peralatan pabriknya. Mata rantainya bermula dari pabrik pembuat material MRO tadi dan berakhir di perusahaan pembuat barang jadi tersebut, sebagai the final user (manufacturer). □
- c) Barang komoditas (commodity): persediaan jenis ini adalah barang yang dibeli oleh perusahaan tertentu sudah dalam bentuk barang jadi dan diperdagangkan, dalam arti dijual kembali kepada

konsumen. Di perusahaan tersebut, barang ini dapat diproses lagi, misalnya diganti bungkusnya atau diperkecil kemasannya, tetapi dapat juga dijual lagi langsung dalam bentuk asli seperti saat dibeli. Mata rantai persediaan jenis ini bermula dari pabrik pembuat komoditas tersebut dan berakhir pada konsumen akhir pengguna barang tersebut. Barang komoditas kadang-kadang juga disebut *resales commodities* karena memang barang tersebut dibeli untuk dijual lagi dengan keuntungan tertentu.

Proses Bisnis Supply Chain Management

Management Rantai Pasok akan melibatkan perusahaan-perusahaan lain, baik pemasok bahan baku, bahan penolong maupun distributor produk. Bila dua perusahaan membina hubungan, aktivitas-aktivitas internal mereka akan terhubung dan tersusun bersama di antara keduanya. Sebagai contoh, aktivitas internal perusahaan dihubungkan dan mempengaruhi aktivitas internal distributor, sebaliknya juga dapat berhubungan dengan aktivitas retail. Akhirnya, aktivitas internal retail berhubungan dan mempengaruhi pelanggan akhir. Dengan demikian, keberhasilan manajemen rantai pasok memerlukan fungsi individual untuk menyatukan aktivitas-aktivitas pada proses bisnis inti rantai pasok dan mengoordinasikannya. Sebelum menguraikan proses bisnis inti rantai pasok yang terdiri dari 8 proses, perlu ditambahkan keberhasilan manajemen rantai pasok juga memerlukan:

1. Dukungan sumber daya manusia, kepemimpinan, dan komitmen untuk berubah.
2. Memahami sejauh mana perubahan yang diperlukan.
3. Menyetujui visi dan proses inti manajemen rantai pasok.
4. Komitmen pada perlunya sumber daya dan kekuasaan atau wewenang untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. □

Berikut ini akan diuraikan proses-proses bisnis inti manajemen rantai pasok.

- a) **Customer Relationship Management (CRM):** Langkah pertama manajemen rantai pasok adalah mengidentifikasi pelanggan utama atau pelanggan yang kritis dengan misi dagang perusahaan. Rencana bisnis adalah titik awal identifikasi. Tim pelayanan pelanggan (*customer service*) membuat dan melaksanakan program-program bersama, persetujuan produk dan jasa ditetapkan pada tingkat kinerja tertentu untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Untuk pelanggan baru, dikembangkan komunikasi dan prediksi yang lebih baik atas permintaan pelanggan. Lalu tim *customer service* bekerja sama dengan pelanggan mengidentifikasi dan menghilangkan sumber-sumber variabilitas demand. Terakhir, para manajer mempelajari evaluasi-evaluasi tersebut untuk menganalisis pelayanan seperti apa yang akan diberikan pada pelanggan tersebut juga keuntungan yang diperoleh.
- b) **Customer Service Management (CSM):** Sumber tunggal informasi pelanggan yang mengurus persetujuan produk dan jasa. *Customer Service* memberitahukan pelanggan informasi mengenai tanggal pengiriman dan ketersediaan produk berdasarkan informasi dari bagian produksi dan distribusi. Pelayanan setelah penjualan juga perlu, intinya harus secara efisien membantu pelanggan mengenai aplikasi dan rekomendasi produk.
- c) **Demand Management:** proses ini harus menyeimbangkan kebutuhan pelanggan dengan kemampuan supply perusahaan, menentukan apa yang akan dibeli pelanggan dan kapan. Sistem manajemen permintaan yang baik menggunakan data *point-of-sale* (yang telah diuraikan di manajemen logistik) dan data pelanggan “inti” untuk mengurangi ketidakpastian dan aliran yang

efisien melalui rantai pasok.

- d) **Customer Demand Fulfillment:** proses penyelesaian pesanan ini secara efektif memerlukan integrasi rencana kerja antara produk, distribusi, dan transportasi. Hubungan dengan rekan kerja, yakni anggota primer rantai pasok dan anggota sekunder diperlukan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan dan mengurangi total biaya kirim ke pelanggan.
- e) **Manufacturing Flow Management:** biasanya perusahaan memproduksi barang lalu dibawa ke bagian distribusi berdasarkan ramalan historik. Produk dihasilkan untuk memenuhi jadwal produksi. Sering kali produk yang salah mengakibatkan persediaan yang tidak perlu, meningkatkan biaya penanganan/penyimpanan dan pengiriman produk terhambat. Dengan manajemen rantai pasok, produk dihasilkan berdasarkan kebutuhan pelanggan. Jadi, barang produksi harus fleksibel dengan perubahan pasar. Untuk itu, diperlukan kemampuan berubah secara cepat untuk menyesuaikan dengan variasi kebutuhan massal. Untuk mencapai proses produksi tepat waktu dengan ukuran lot minimum, manajer harus berfokus pada biaya-biaya setup/perubahan yang rendah termasuk merencanakan ulang proses, perubahan dalam desain produk, dan perhatian pada rangkaian produk.
- f) **Procurement:** membina hubungan jangka panjang dengan sekelompok pemasok dalam arti hubungan win-win relationship akan mengubah sistem beli tradisional. Hubungan ini adalah melibatkan pemasok sejak tahap desain produk sehingga dapat mengurangi siklus pengembangan produk serta meningkatkan koordinasi antara engineering, purchasing dan supplier pada tahap akhir desain. Untuk mempercepat transfer data dan komunikasi, pembelian dapat dilakukan dengan menggunakan fasilitas EDI.
- g) **Pengembangan Produk dan Komersialisasi:** untuk mengurangi waktu masuknya produk ke pangsa pasar, pelanggan, dan supplier seharusnya dimasukkan ke dalam proses pengembangan produk. Bila siklus produk termasuk singkat maka produk yang tepat harus dikembangkan dan diluncurkan pada waktu singkat dan tepat agar perusahaan kuat bersaing. Manajer pengembangan produk dan komersialisasi seharusnya:
- h) **Retur** proses manajemen retur yang efektif memungkinkan kita mengidentifikasi produktivitas kesempatan memperbaiki dan menerobos proyek-proyek agar dapat bersaing. Retur di Xerox berupa peralatan, komponen, supplier, dan competitive trade- ins. Ketersediaan retur (return to available) adalah pengukuran waktu siklus yang diperlukan untuk mencapai pengembalian aset (return on asset) pada status yang digunakan. Pengukuran ini penting bagi pelanggan yang memerlukan produk pengganti dalam waktu singkat bila terjadi produk gagal. Selain itu, perlengkapan yang digunakan untuk scrap dan waste dari bagian produksi diukur pada waktu organisasi menerima uang cash.

Analisis Regresi Linear

Analisis Regresi Line digunakan untuk mengukur pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Analisis Regresi Linier bertujuan untuk mengetahui pengaruh ketersediaan produk kursi roda terhadap kestabilan rantai pasok. Persamaan regresi dalam penelitian ini adalah:

$$Y = \alpha + \beta X$$

Keterangan :

Y = Kestabilan Rantai Pasok

α = Konstanta

X = Ketersedian Produk Kursi Roda

b = Koefisien regresi variabel ketersediaan produk kursi roda

Hasil Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan data dari kuesioner yang disebarakan secara tidak langsung kepada responden. Penyebaran secara tidak langsung dengan menggunakan Google Forms melalui WhatsApp dan survey ke beberapa toko-toko alat kesehatan yang ada di kota Palembang. Penyebaran kuesioner dilakukan pada bulan Juli 2024 untuk mendapatkan jumlah responden sesuai dengan minimal target.

Adapun data yang diperoleh dari responden dengan penyebaran kuesioner, diolah dan dianalisis menggunakan Ms. Excel 2016. Hasil dari penyebaran kuesioner, peneliti memperoleh 30 data responden yang terdiri dari 20 data customer dan 10 data distributor. Kuesioner tersebut dinyatakan valid karena responden sesuai syarat yaitu usia minimal 17 tahun dan tercatat sebagai pengguna atau distributor kursi roda. Selain pengguna kursi roda individual atau yang membeli sendiri kursi roda di toko alat kesehatan. Penelitian ini juga membagikan kuesioner kepada rumah sakit selaku *customer* kursi roda yang dinaungi oleh pemerintah.

Anak-anak di bawah usia 17 tahun tidak menjadi responden dalam penelitian ini karena dianggap pada usia tersebut mereka tidak memahami konteks isi survei ataupun belum bisa menginterpretasikan pendapatnya, karena menurut Hurlock (2006) usia 17 tahun merupakan usia yang dewasa serta telah dianggap matang secara hukum, dan menurut hukum di dalam UU nomor 22 tahun 2009 pasal 209 pasal 8 ayat 2 dikatakan bahwa pada usia 17 tahun masyarakat sudah memiliki identitas diri karena pada usia tersebut masyarakat dianggap telah bertanggung jawab oleh dirinya sendiri (Hurlock, 2006).

Hasil Analisis Variabel Pertanyaan pada Kuesioner Distributor

Tabel 1 Hasil Analisis Pertanyaan Distributor

No.	PERTANYAAN	HASIL (%)				
		STS	TS	CS	S	SS
A.	Supplier Strategic Partnership					
1.	Distributor menganggap kualitas sebagai kriteria nomor satu dalam memilih pemasok.				100	
2.	Distributor secara teratur menyelesaikan masalah bersama dengan pemasok.			30	50	30

3.	Distributor membantu para pemasok untuk meningkatkan kualitas produk mereka.			10	50	40
B.	Customer Relationship					
1.	Distributor sering berinteraksi dengan pelanggan.				60	40
2.	Distributor sering mengukur dan mengevaluasi kepuasan pelanggan.			10	60	30
3.	Distributor sering menentukan ekspektasi pelanggan yang akan datang.			10	60	30
4.	Distributor selalu berlaku sopan dan ramah terhadap pelanggan.			10	60	30
5.	Distributor selalu mengutamakan kepuasan pelanggan.			20	50	30
C.	Information Sharing					
1.	Distributor menginformasikan kepada mitra dagangnya sebelum adanya perubahan kebutuhan yang mendadak.				70	30

2.	Mitra dagang dari distributor berbagi informasi yang dimiliki kepada distributor.				40	60
3.	Mitra dagang dari distributor berbagi informasi terkait masalah yang mempengaruhi bisnis distributor.			10	40	50
D.	Information Quality					
1.	Pertukaran informasi antara distributor dan mitra dagangnya tepat waktu.				40	60

2.	Pertukaran informasi antara distributor dan mitra dagangnya akurat.				50	50
3.	Pertukaran informasi antara distributor dan mitra dagangnya lengkap.			20	40	40
E.	Postponement					
1.	Produk dari distributor dirancang untuk dibagi dalam beberapa komponen.			10	80	10
2.	Distributor menunda aktivitas pengemasan produk sampai pesanan telah diterima pelanggan.				60	40
3.	Produk distributor disimpan pada tempat distributor yang terpercaya dan dekat dengan pelanggan.			20	20	60
F.	Agreed Vision and Goals					
1.	Anggota rantai pasok memiliki tujuan umum yang disepakati untuk manajemen rantai pasok.			10	20	70
2.	Anggota rantai pasok secara aktif terlibat dalam standarisasi praktik dan operasi manajemen rantai pasok.			10	50	40
3.	Anggota rantai pasok dengan jelas mendefinisikan peran dan tanggung jawab dari satu sama lain secara			10	40	50

	kooperatif.					
G.	Risk and Reward Sharing					
1.	Anggota rantai pasok berbagi resiko dan penghargaan.				50	50

2.	Anggota rantai pasok berbagi biaya dan hasil penelitian dan pengembangan anantara satu sama lain.				30	70
3.	Anggota rantai pasok sering membantu investasi modal keuangan.				20	80
H.	Supply Chain Performance					
1.	Adanya upaya penetapan dari seluruh biaya di dalam organisasi yang lebih akurat.				60	40
2.	Adanya upaya peningkatan dalam koordinasi antar distributor.				40	60
3.	Adanya upaya peningkatan dalam koordinasi dengan pemasok.				30	70
	RATA-RATA			7.2	47	44.8

(Sumber : Perhitungan Penulis)

Berdasarkan analisis pada **Tabel 4.2**, dapat disimpulkan bahwa ketersediaan produk kursi roda berpengaruh terhadap manajemen rantai pasok. Hal ini dibuktikan dengan **44.8%** responden memilih sangat setuju, **47%** responden memilih setuju dan **7.2%** memilih cukup setuju.

Hasil Analisis Variabel Pertanyaan pada Kuesioner Customer

Tabel 4.3 Hasil Analisis Kuesioner Customer

No.	PERTANYAAN	HASIL (%)				
		STS	TS	CS	S	STS
1.	Stok kursi roda yang saya inginkan tersedia di toko.			37	47	11
2.	Variasi kursi roda yang saya inginkan tersedia di toko.			37	58	5
3.	Harga kursi roda di toko cukup terjangkau dibandingkan di tempat lain.			37	53	10

4.	Kursi roda yang dijual di toko cukup terjangkau dibandingkan di tempat lain.			37	58	5
5.	Saya rutin melakukan pembelian kursi roda di toko.		36	16	37	10
6.	Saya mereferensikan yang hal-hal positif tentang kursi roda di toko tersebut kepada orang lain.			26	58	16
7.	Saya lebih cenderung memilih kursi roda di toko ini dibandingkan di tempat lain.			31	58	10
8.	Saya tetap memilih kursi roda di toko ini walaupun harganya meningkat.		26	21	36	15
9.	Kualitas yang didapatkan di toko selalu yang terbaik.			36	53	10
10.	Saya selalu senang ketika membeli kursi roda di toko ini			47	32	16
	RATA- RATA		6.2	32.5	49	10.8

(Sumber : Perhitungan Penulis)

Berdasarkan hasil analisis pada **Tabel 4.3**, dapat disimpulkan bahwa ketersediaan produk kursi roda sangat berpengaruh pada rantai pasok. Hal ini dapat dilihat dari jumlah responden sebanyak 49% memilih opsi setuju terhadap pertanyaan yang diberikan.

Analisis Regresi Linear

Berikut merupakan hasil perhitungan regresi linear menggunakan aplikasi Excel menggunakan data sekunder untuk kedua variabel.

Tabel 4.4 Variabel Regresi Linear

No.	Ketersediaa Produk Kursi Roda (X)	Kestabilan Rantai Pasok (Y)
1.	11	80
2.	12	81
3.	13	82
4.	14	83
5.	15	84
6.	16	85
7.	17	86
8.	18	87
9.	19	88
10.	20	89

Berikut merupakan Analisis Regresi Linear menggunakan SPSS IBM.

4.5 Hasil Regresi Linear

	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95,0%
Intercept	69	1,29E-15	5,35E+1	2,1E-11	69	69	69
11	1	7,96E-17	1,26E+1	5,4E-11	1	1	1

RESIDUAL OUTPUT

Observation	Predicted SO	Residuals	Percentile	SO
1	81	0	5,555556	81
2	82	0	16,66667	82
3	83	0	27,77778	83
4	84	0	38,88889	84
5	85	0	50	85
6	86	0	61,11111	86
7	87	0	72,22222	87
8	88	0	83,33333	88
9	89	0	94,44444	89

Berdasarkan hasil perhitungan regresi linear menggunakan tools IBM SPSS 26, dapat disimpulkan pada **Tabel 4.5**. Regresi Linear Sederhana adalah Metode Statistik yang berfungsi untuk menguji sejauh mana hubungan sebab akibat antara Variabel Faktor Penyebab (X) terhadap Variabel Akibatnya. Faktor Penyebab pada umumnya dilambangkan dengan X atau disebut juga dengan Predictor sedangkan Variabel Akibat dilambangkan dengan Y atau disebut juga dengan Response. Regresi Linear Sederhana atau sering disingkat dengan SLR (Simple Linear Regression) juga merupakan salah satu Metode Statistik yang dipergunakan dalam produksi untuk melakukan peramalan ataupun prediksi tentang karakteristik kualitas maupun Kuantitas. Model Persamaan Regresi Linear Sederhana adalah seperti berikut ini :

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y = Kestabilan Rantai Pasok (Dependent)

X = Ketersediaan Produk Kursi Roda (Independent)

a = konstanta

b = koefisien regresi (kemiringan); besaran Response yang ditimbulkan oleh Predictor.

Nilai-nilai a dan b dapat dihitung dengan menggunakan Rumus dibawah ini :

$$a = \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

Berikut ini adalah Langkah-langkah dalam melakukan Analisis Regresi Linear Sederhana :

1. Tentukan Tujuan dari melakukan Analisis Regresi Linear Sederhana
2. Identifikasikan Variabel Faktor Penyebab (Predictor) dan Variabel Akibat (Response)
3. Lakukan Pengumpulan Data
4. Hitung X^2 , Y^2 , XY dan total dari masing-masingnya
5. Hitung a dan b berdasarkan rumus diatas.
6. Buatkan Model Persamaan Regresi Linear Sederhana.
7. Lakukan Prediksi atau Peramalan terhadap Variabel Faktor Penyebab atau Variabel Akibat

Berdasarkan hasil analisis regresi linier terhadap kedua variabel, ketersediaan produk kursi roda (X) dan kestabilan rantai pasok (Y). Dapat disimpulkan bahwa kestabilan rantai pasok dipengaruhi oleh ketersediaan produk kursi roda. Semakin tinggi tingkat ketersediaan produk kursi roda maka variabel Y atau kestabilan rantai pasok akan semakin meningkat. Kestabilan rantai pasok juga dipengaruhi oleh variabel pendukung seperti minat konsumen, hubungan baik konsumen dan distributor serta loyalitas konsumen. Hal ini ditunjukkan di dalam hasil analisis demografis dan hasil pada kuesioner yang telah dibagikan kepada 30 sampel.

KESIMPULAN

Ketersediaan bahan baku kursi roda dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya adalah *supplier strategies partnership*, *customer relationship*, dan lainnya. Faktor-faktor tersebut tentunya sangat berpengaruh terhadap ketersediaan bahan baku kursi roda. Hasil analisis regresi linier yang dilakukan menunjukkan bahwa kestabilan rantai pasok atau variabel Y berbanding lurus dengan ketersediaan produk kursi roda atau variabel X. Dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi tingkat ketersediaan produk kursi roda maka semakin stabil rantai pasok kursi roda.

- **Author Contribution**, penulis berkontribusi secara signifikan dalam penulisan artikel ini.
- **Funding Statement**. Penelitian ini didanai langsung oleh penulis.

- **Conflict of Interest.** Penulis menyatakan tidak ada konflik kepentingan
- **Additional Information.** Tidak ada informasi tambahan yang tersedia untuk makalah ini.

REFERENSI

- Ahmad Yudha Fitrianto, Budi Sudaryanto. (2016). PENGARUH SUPPLY CHAIN MANAGEMENT TERHADAP KINERJA OPERASIONAL OUTLET (Studi Pada
- Anindya Putri Utami, Amie Kusumawardhani (2021). APPLICATION OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PROCESS ON BUSINESS PERFORMANCE (Case Study on Roti-Qu bakery in Batang). *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAAR)*. Vol.5, No.4, 607-615.
- Bangdar. A.G (2017). DESIGN AND FABRICATION OF WHEELCHAIRnCONVERTIBLE STRETCHER. *International Journal of Research Publications in Engineering and Technology [IJRPET]*. Vol. 3. No.4, 115-118.
- Counter Handphone yang terdaftar di PT. Multikom Indonesia Cabang Semarang). *DIPONEGORO JOURNAL OF MANAGEMENT* Vol. 5, No. 2, 1-11.
- Dede Leni Yuliani, Nurdiana Mulyatini, Elin Herlina (2019). ANALISIS MATERIAL REQUIREMENT PLANNING DAN MANAJEMEN RANTAI PASOKAN DALAM MEINGKTKAN KEUNGGULAN BERSAING (Suatu Studi pada PT. Tjiwulan Putra Mandiri Tasikmalaya). *Business Management and Entrepreneurship Journal*, Vol 1, No.3, 32-46.
- Desi. A, Bambang. M. D (2013). ANALISIS PENGARUH SUPPLY CHAINMANAGEMENT TERHADAP KINERJA PERUSAHAAN (Studi Pada Industri Kecil dan Menengah Makanan Olahan Khas Padang Sumatera Barat). *Jurnal Studi Manajemen dan Organisas*, Vol.10, No.2 , 132-141
- Emerald Publishing (2019). Management: an International Journal Learning Orientation and Innovation Performance: The Mediating Role of Operations Strategy and Supply Chain Integration. *Supply Chain Management International Journal*, Vol.1, No.1, 21-19.
- I Made Londen Batan (2020). PENGEMBANGAN KURSI RODA SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN RUANG GERAK PENDERITA CACAT KAKI. *Jurnal Teknik ITS*, Vol.2, No.3, 23-27.
- Ilham Saepudin, Gentsiya Tri Mardiani (2020). SUPPLY CHAIN MANAGEMENT PT. GREENTEX INDONESIA UTAMA II. *Jurnal Teknik Informatika*. Vol.6 No.2, 174- 179.
- Khairi Kleab (2017). Important of Supply Chain Management. *International Journal of Scientific and Research Publications*, Vol. 7, No. 9. 397-400.
- Nabillah, Nurbaina Junita Sitorus, Siti Aisyah (2022). Analisis Pemicu Internal Dan Eksternal Pada Implikasi Perencanaan Produksi Dalam Sistem Supply Chain Management . *Jurnal Manajemen Akuntansi (JUMSI)*. Vol 2, No. 2, 625-634
- Regita Irvastava Pramesti, Imam Baihaqi, Geodita Woro Bramanti (2020). Membangun Green Supply Chain Management (GSCM) Scorecard. *JURNAL TEKNIK ITS* Vol. 9, No. 2, 164-170.

- Reski Nofrialdi, Ebit Bimas Saputra, Farhan Saputra (2023). Pengaruh Internet of Things: Analisis Efektivitas Kerja, Perilaku Individu dan Supply Chain. *Jurnal Manajemen dan Pemasaran digital (JMPD)*. Vol. 1, No. 1, 1-13.
- Rina , Achmad Syamsudin, Deddy Rakhmad Hidayat (2021). ANALISIS IMPLEMENTASI SISTEM JUST IN TIME (JIT) PADA PERSEDIAAN BAHAN BAKU UNTUK MEMENUHI KEBUTUHAN PRODUKSI PADA ZIDANE MEUBEL PALANGKA RAYA. *Jurnal Manajemen Sains dan Organisasi, Volume 2. No 1*, 64-72..
- Rizki Amalia Pratiwia, Fakhrina Fahmaa, Wahyudi Sutopoa, Eko Pujiyanto, Supraptob, and Meilinda Ayundyahrinib (2018). Designing Parameter for Developing Standard of Manual Wheelchair. *Special Issue of International Cooperation for Education about Standardization 2018 (ICES 2018). International Journal of Applied Science and Engineering*, Vol. 15, No. 2, 127-134.
- Takashi Gomi, Ann Griffith (2023). Developing Intelligent Wheelchairs for the Handicapped. *International Journal of Science*. Vol.2, No.4. 90-98.
- Tang-Ting Wang (2020). THE EVOLUTION OF THE SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AND THE ANALYSIS OF RESEARCH TRENDS. *International Journal of Organization Innovation*, Vol. 13, No.3, 300-314.
- Yanti. N. Muflikh, Suprehatin (2009). A REVIEW OF SUPPLY CHAIN MANAGEMENT LITERATURE AND ITS IMPLICATION TO DEVELOP AGRIBUSINESS IN INDONESIA . *Jurnal Agribisnis dan Ekonomi Pertanian, Volume 3. No 2*, 104-121.