

# Elastisitas Penawaran

Serly Nabila Savira 191020700008

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo – UMSIDA

[Nabilasaviras25@gmail.com](mailto:Nabilasaviras25@gmail.com) [cambridge.33.serly@gmail.com](mailto:cambridge.33.serly@gmail.com)

## ABSTRAK

Savira, Serly Nabila. 2020. Jurnal ini dibuat untuk menyelesaikan tugas pengantar ilmu ekonomi. Dengan ringkasan isi yang berisi, Dalam ilmu ekonomi yang merupakan percabangan ilmu sosial juga mempelajari perilaku seorang pelaku kegiatan ekonomi seperti UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah) dan lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) yang memberikan pemberdayaannya kepada pelaku UMKM, dalam kehidupan sehari-hari masyarakat atau pasar membutuhkan berbagai kebutuhan seperti kebutuhan primer, kebutuhan sekunder dan kebutuhan tersier sehingga terjadi adanya kegiatan penawaran, kegiatan penawaran pun bisa berjalan elastis ataupun inelastis yang termasuk kedalam jenis-jenis elastisitas penawaran. Jurnal. Jurusan Teknik industri, SAINTEK universitas muhammadiyah sidoarjo. (Dr. Renny Oktafia, S.E.,M.E.I)

**Kata kunci :** ilmu ekonomi, UMKM, LKMS, penawaran, elastisitas penawaran.

Jurnal ini dilatar belakangi oleh faktor- faktor yang menyangkut dengan perkembangan ekonomi yang terjadi saat ini. Dengan membahas tentang elastisitas penawaran yang mempengaruhi ekonomi dagang dipasar.

## ABSTRACT

*Savira, Serly Nabila. 2020. this journal made to accomplish a task introductory economics. In economics that is branching social sciences are also studied the behavior the suspect economy activities like UMKM (for small businesses, small and medium) and financial institutions micro syariah (LKMS) that gives empowerment to an offender UMKM, in the day to day community or market requires various needs such as the*

*need for primary, the need for secondary and tertiary needs, The offer will be running elastic or inelastic including into the elasticity of supply. Journal. Department of industrial engineering, SAINTEK University of Muhammadiyah Sidoarjo*

**Keyword:** *economics, UMKM, LKMS, supplies, elasticity of supply*

*While such by the influence of this journal on to the current economic development current. To talk about the elasticity of an economic affecting in the market.*

## **PENDAHULUAN**

Ilmu ekonomi juga merupakan cabang dari ilmu sosial yang juga mempelajari berbagai perilaku-perilaku seorang pelaku atau konsumen dan produsen kegiatan ekonomi terhadap keputusan- keputusan ekonomi yang dibuatnya. Ilmu ekonomi diperlukan sebagai sebuah kerangka pikir yang digunakan untuk mendapatkan sebuah pilihan terhadap berbagai sumber daya yang memiliki batasan untuk memenuhi kebutuhan manusia yang tidak terbatas keinginannya.

Ada beberapa definisi menurut para ekonom atau ahli ekonomi yang mendefinisikan mengenai ilmu ekonomi seperti:

1. Menurut Rohmat Soemitro menegaskan bahwa ilmu ekonomi adalah ilmu yang mempelajari mengenai tindakan –tindakan manusia yang ditimbulkan karena adanya hubungan antara kebutuhan yang jumlahnya tak terbatas dengan alat-alat mana yang mempunyai pemakaian yang alternatif.
2. Menurut Leonal Robins ilmu ekonomi ialah ilmu yang memiliki hubungan dengan aspek-aspek yang berhubungan dengan kelakuan tingkah laku manusia yang ditimbulkan karena kelangkaan alat-alat yang berguna untuk mencapai tujuan yang ada atau yang akan dicapai.
3. Menurut Soemitro Djoyohadikusumo ilmu ekonomi adalah ilmu yang juga mempelajari tentang berbagai kegiatan masyarakat untuk mempergunakan unsur-unsur produksi dengan sebaik-baiknya dan dengan sungguh-sungguh untuk memenuhi berbagai kebutuhan yang dibutuhkannya.
4. Menurut P.A.Samulson, menurutnya ilmu ekonomi merupakan suatu *study* mengenai suatu perindividu atau masyarakat untuk membuat sebuah pilihan atau keputusan, dengan menggunakan uang atau tidak menggunakan uang. Dan dengan menggunakan sumber- sumber daya yang sudah tersedia namun terbatas jumlahnya tetapi dapat

digunakan dalam berbagai cara untuk menghasilkan berbagai macam jenis jasa dan berbagai jenis barang mendistribusikannya untuk dijadikan kebutuhan konsumsi sekarang dimasa yang akan datang atau dimasa depannya esok kepada berbagai individu dan berbagai macam golongan masyarakat. Dan juga ilmu ekonomi pun ikut menganalisa besarnya biaya- biaya produksi serta keuntungan- keuntungan yang terjadi karena adanya perbaikan- perbaikan yang terjadi didalam pola alokasi sumber-sumber produksi atau penentuan banyaknya sumber-sumber produksi yang disediakan.

Setiap orang pasti memerlukan barang ataupun sebuah jasa dalam kebutuhannya dalam sehari- hari dan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya seperti kebutuhan primer, kebutuhan sekunder dan kebutuhan tersier, sehingga berakibat pada keinginan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, maka terbentuklah suatu tempat yang disebut sebagai pasar, karena adanya pasar yang menjadi pusat dari kebutuhan- kebutuhan kehidupan manusia akan barang ataupun jasa. Dan didalam pasar juga terjadi timbulnya kegiatan permintaan dan penawaran suatu barang atau jasa ke seseorang untuk seseorang dan dari seseorang.

Dari hal diatas dapat disimpulkan bahwa terjadinya sebuah permintaan akan sebuah barang yang diminta dalam sebuah pasar. Dengan adanya permintaan yang tinggi dalam pasar berarti penawaran sebuah barang juga semakin tinggi pula permintaan dan penawarannya dalam pasar, kegiatan ini akan terjadi terus menerus antara penjual yang melakukan kegiatan penawaran dan pembeli yang memberikan permintaan pada penjual.

Didalam sistem perekonomian indonesia usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling banyak atau paling besar. Dan juga pengelut usaha ini memiliki mental yang kuat karena terbukti bahwa mereka bisa bertahan dalam kondisi yang tidak bagus atau pada berbagai macam kasus krisis ekonomi diindonesia sendiri. Berdasarkan undang- undang Nomor 20 (duapuluh) tahun 2008 (dua ribu delapan) UMKM atau usaha mikro, kecil dan menengah ada beberapa kriteria yang digunakan untuk menerangkan atau mendefinisikan tentang pengertian ataupun juga tentang kriteria UMKM.

Usaha mikro merupakan usaha yang produktif milik perorangan ataupun juga milik sebuah badan usaha perorangan yang dirasa atau sudah memenuhi kriteria untuk menjadi usaha mikro yang telah diatur oleh undang-undang. Kriteria dari usaha mikro menurut

undang-undang adalah usaha ini memiliki kekayaan bersih paling banyak seharga Rp. 50.000.000.00 atau lima puluh juta rupiah itupun tidak termasuk dengan harga tanah dan bangunan tempat usaha berdiri. Atau pun memiliki hasil dari penjualan tahunan yang paling banyak jumlahnya seharga Rp. 300.000.00 atau tiga ratus juta rupiah.

Usaha kecil merupakan suatu bidang usaha yang produktif dan berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan, badan usaha yang bukan anak perusahaan atau cabang sebuah perusahaan yang dimiliki. Kriteria menurut undang-undang untuk usaha kecil adalah memiliki total kekayaan bersih lebih dari Rp.50.000.000.00 atau lima puluh juta rupiah sampai dengan Rp.500.000.000.00 atau lima ratus juta rupiah yang tidak termasuk dalam harga tanah atau bangunan tempat usaha tersebut. Atau memiliki hasil dari penjualan pertahunnya yang lebih dari Rp. 300.000.000.00 atau tiga ratus juta rupiah sampai dengan jumlah penjualan paling banyak Rp.2.500.000.000.00 atau dua setengah milyar rupiah.

Usaha menengah adalah bidang usaha produksi yang bisa berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan, badan usaha yang bukan anak dari sebuah perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki atau dikuasai oleh perusahaan, usaha menengah memiliki kriteria yaitu memiliki kekayaan yang bersih lebih dari Rp.500.000.000.00 atau lima ratus juta rupiah sampai paling banyak sejumlah Rp. 10.000.000.00 atau sepuluh milyar rupiah yang tidak termasuk tanah tempat produksi dan bangunannya. Atau bisa juga memiliki total harga penjualan pertahunnya dari total Rp. 2.500.000.000.00 atau dua milyar rupiah.

Dalam perkembangannya yang mengikuti zaman UMKM atau usaha mikro, kecil dan menengah diklarifikasikan menjadi empat kelompok yaitu:

1. *Livekihood activities*

Yang dimana UMKM dipergunakan sebagai kesempatan seseorang untuk mencari pekerjaan atau mencari nafkah, yang bisa juga disebut sebagai sektor informal contohnya adalah banyaknya pedagang yang tersebar diseluruh indonesia.

2. *Micro enterprice*

Yaitu merupakan UMKM yang hanya mengrajin sebuah produk namun belum memiliki sifat wirausaha.

### 3. *Small dynamic enterprise*

Yang artinya UMKM ini telah memiliki sebuah jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan secara sub kontrak import maupun eksport.

### 4. *Fast moving enterprise*

Yang artinya merupakan UMKM yang telah memiliki sebuah jiwa kewirausahaan berlahan- lahan akan melakukan transformasi menjadi usaha yang lebih besar, dan tidak akan masuk lagi kedalam kategori UMKM.

Contoh bidang- bidang bisnis yang dijalankan oleh UMKM

Dalam menggerakkan sebuah bisnis besar ataupun kecil seperti UMKM kita harus mengetahui pasar mana yang akan kita masuki setelah itu memilih dibidang manakan bisnis kita akan perjalan, berikut merupakan bidang- bidang yang bisa dimasukkin oleh UMKM:

#### 1. Bidang kuliner

Bidang ini merupakan bidang yang paling banyak dimasukkin seorang pembisnis UMKM karena banyaknya permintaan kebutuhan pangan dan kuliner sangat digandrungi oleh semua kalangan baik muda maupun tua. Contoh UMKMnya seperti: berjualan cemilan, menjual makanan berat, membuka rumah makan atau resto ataupun cafe dan masih banyak contohnya yang bisa kita ambil dari sekitar kita.

#### 2. Bidang fashion

Karena jumlah populasi manusia yang banyak dan melunjak dibutuhkannya pakaian yang bisa membuat manusia terhindar dari serangan berbagai cuaca, didalam bidang fashion ini bukan hanya menjual pakaian saja namun juga kebutuhan lainnya seperti baju muslim atau peralatan sholat, tas untuk sekolah, dan aksesoris perlengkapan pakaian contoh dari UMKM ini seperti distro pakaian anak muda, toko pakaian, toko baju anak, toko fashion online dan masih banyak lagi. Namun jika kita memilik modal yang pas-pasan lalu takut produk tersebut tidak laku dipasaran atau rugi, karena zaman sekarang banyak penyedian supplier fashion yang melakukan penawaran dengan cara sistem reseller dan dropshop atau dropshipping.

### 3. Bidang pertanian

Dalam bidang ini dibutuhkan keuletan dan kesabaran yang tinggi, dan bidang ini juga memiliki prospek yang cukup menjanjikan karena dinegara kita tanahnya memiliki sifat yang subur, hampir 70% rakyat indonesia adalah petani, melihat prospek ini tentunya akan membuat usaha dibidang ini berbuah manis dan cukup menjanjikan, dan masyarakat indonesia pun suka memakan olahan pertanian dan produk pertanian indonesia sebagian besar telah dikirim keluar negeri. Contoh UMKM dibidang pertanian cukup bervariasi dan banyak seperti: pertanian bahan pokok; padi, sayuran, buah-buahan, kelapa sawit dan masih banyak lainnya.

## **ELASTISITAS PENAWARAN**

Elastisitas dalam kamus besar bahasa indonesia atau KBBI adalah sebuah derajat kepekaan suatu gejala ekonomi terhadap gejala ekonomi yang lain. Sementara arti penawaran itu sendiri menurut KBBI adalah sebuah proses, cara, perbuatan tawar menawar. Dalam ilmu ekonomi sendiri elastisitas penawaran atau *elasticity of supply* dikatakan atau didefinisikan sebagai sebuah pengukur kepekaan jumlah penawaran suatu barang dengan harga itu sendiri. Elastisitas penawaran juga dapat mengukur angka yang diperkirakan dalam perubahan jumlah penawaran yang terjadi akibat perubahan persentase harga. Contohnya, jika harga sebuah barang naik 10% dan jumlah penawarannya naik 20%, maka koefisien elastisitas permintaan  $20\%/10\% = 2$ . (*case and fair*, 1999:119). Elastisitas penawaran pun mengukur seberapa banyak permintaan yang ditawarkan oleh suatu barang yang diproduksi.

Elastisitas Penawaran juga sangat mempengaruhi sebuah perubahan harga terhadap besar atau kecilnya jumlah barang yang memiliki sebuah tingkat kepekaan perubahan barang yang ditawarkan terhadap perubahan harga barang tersebut.

## **MANFAAT ELASTISITAS PENAWARAN**

Elastisitas memiliki beberapa manfaat dalam bidang ekonomi berikut merupakan manfaat- manfaat adanya elastisitas penawaran:

1. Sebagai landasan dalam menyusun strategi penjualan yang dilakukan suatu pabrik atau tempat produksi dan membuatnya dapat mengetahui respon yang akan dilakukan untuk menentukan kelanjutan tempat produksi tersebut apakah untuk

menaikkan hasil dari penjualannya apakah harus menaikkan jumlah produksi atau tidak menaikkan jumlah produksinya.

2. Sebagai salah satu alat pemerintah agar bisa mengetahui sifat dari barang yang diproduksi termasuk ekspor ataupun import dan dapat melaksanakan kebijakan-kebijakan yang berkaitan dengan ekonominya.

## **TUJUAN ELASTISITAS PENAWARAN**

Tujuan dari terciptanya elastisitas penawaran adalah untuk mengetahui seberapa besar tingkat kepekaan pada perubahan jumlah suatu barang atau jasa yang diminta oleh konsumen atau pasar dan barang dan jasa yang ditawarkan oleh produsen sebagai akibat terjadinya perubahan harga barang atau jasa yang diminta atau barang dan jasa yang ditawarkan tersebut.

## **PENGHITUNGAN KOEFISIEN ELASTISITAS PENAWARAN**

Angka atau nilai yang menunjukkan perbandingan antara perubahan sejumlah barang yang ditawarkan produsen dengan perubahan harga barang disebut sebagai koefisien elastisitas. Untuk mengetahui besar atau kecilnya angka dari Koefisien Elastisitas Penawaran Atau melihat derajat kepekaan penawaran suatu barang terhadap perubahan harga, para ekonom atau ahli ekonomi mengidentifikasinya melalui sebuah perhitungan koefisien elastisitas penawaran. Yang rumusnya dapat disederhanakan sebagai berikut:

Koefisien elastisitas penawaran = % perubahan penawaran / % perubahan harga

Atau dirumuskan dalam simbol menjadi:

$$E_s = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} \quad \text{atau} \quad \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

Keterangan:

$\Delta Q$  : perubahan jumlah penawaran

$\Delta P$  : perubahan harga barang

P : harga awal barang

Q : jumlah awal penawaran

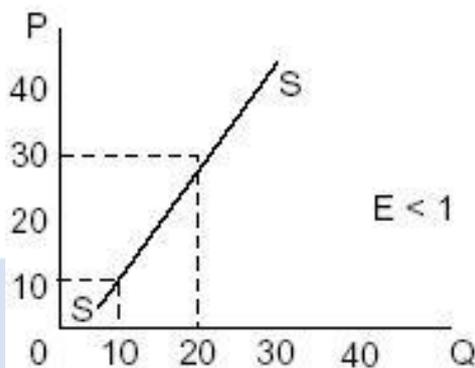
$E_s$  : elastisitas penawaran

## JENIS- JENIS ELASTISITAS PENAWARAN

Berdasarkan koefisien elastisitas penawaran atau derajat kepekaan yang terjadi terhadap perubahan harga barang tersebut. Para ekonom atau para ahli ekonomi membaginya jadi beberapa jenis yaitu.

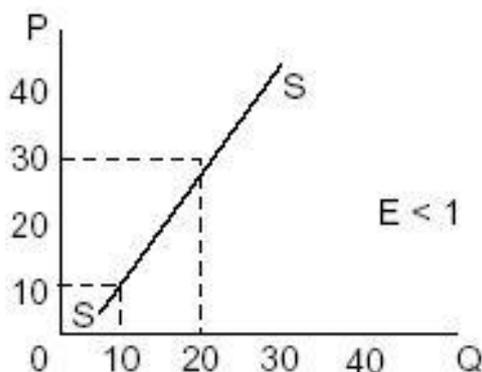
### 1. Penawaran elastis

Penawaran disebut elastis apabila koefisien elastisnya lebih dari satu yang memiliki artinya apabila presentase perubahan penawaran lebih besar dari persentase perubahan harga. perubahan elastis terjadi jika atau karena perubahan harga barang yang diikuti dengan jumlah penawaran dari sebuah barang yang lebih besar jumlahnya.



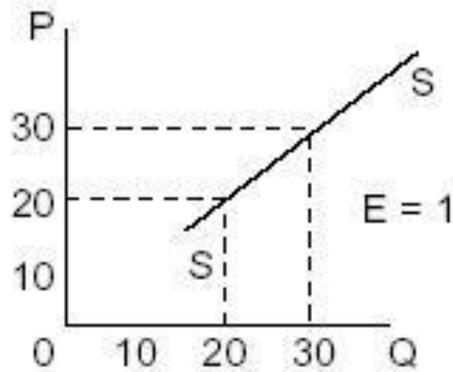
### 2. Penawaran inelastis

Penawaran disebut inelastis jika koefisien elastis penawarannya kurang dari satu. Artinya penawaran disebut inelastis apabila presentase pada perubahan penawaran produk atau barang yang lebih kecil dari presentase perubahan harga produk itu sendiri. Hal ini umumnya terjadi juga pada barang-barang kebutuhan pokok masyarakat seperti beras dan garam. Penawaran inelastis pun terjadi apabila perubahan harga barang yang kurang berpengaruh pada perubahan penawaran itu sendiri.



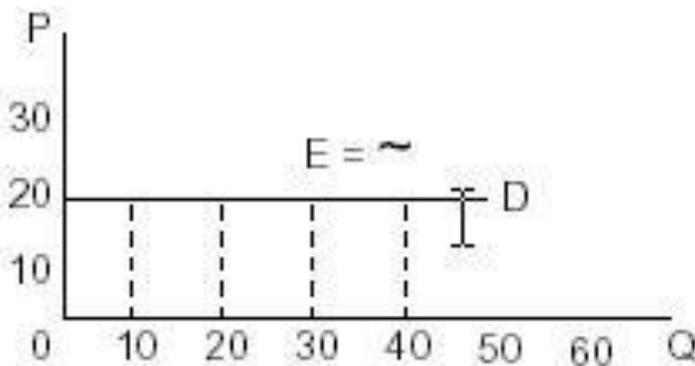
### 3. Penawaran elastis uniter

Pada penawaran elastis uniter, persentase perubahan kuantitas yang ditawarkan produk sama dengan persentase perubahan harga. Penawaran ini terjadi jika perubahan harga barang sebanding dengan jumlah penawarannya.



#### 4. Penawaran elastis sempurna

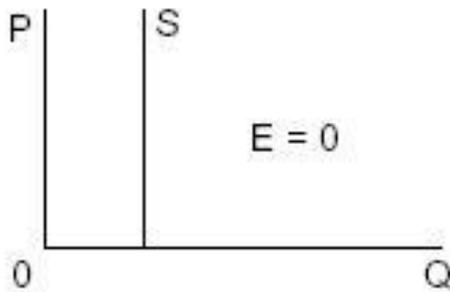
Penawaran ini bersifat elastis sempurna apabila pada harga tertentu kuantitas atau nilai yang ditawarkan tidak terbatas jumlahnya. Situasi bisa juga terjadi apabila pada penurunan harga produk yang relatif sangat kecil sekalipun. Kuantitas yang ditawarkan menjadi nol (0). Sebaliknya, kenaikan harga yang relatif sangat kecil sekalipun akan bisa meningkatkan kuantitas menjadi tidak terbatas, penawaran elastis sempurna ini terjadi apabila perubahan penawaran tidak terpengaruhi oleh perubahan suatu harga, sehingga penulisan kurva penawaran elastis sempurna bentuknya akan sejajar dengan sumbu Q atau sumbu X.



#### 5. Penawaran inelastis sempurna

Penawaran inelastis sempurna adalah kebalikan dari penawaran elastis sempurna. Pada Penawaran in elastis sempurna. koefisien elastisnya adalah nol (0). Ini terjadi karena berapa pun harga yang berubah. Kuantitas yang ditawarkan tetap tidak berubah oleh karena itu kurva penawarannya berbentuk vertikal atau lurus bersudut 90 derajat, karena keterbatasan pada kapasitas produksi, walaupun harga naik ataupun turun kuantitas yang disediakan atau yang ditawarkan tetap akan sama jumlahnya. Penawaran inelastis sempurna bisa juga terjadi

jika perubahan pada harga produk yang tidak ada pengaruhnya terjadi terhadap jumlah penawaran produknya.



Tabel berikut yang merumuskan jenis – jenis elastisitas penawaran:

No.	Jenis Elastisitas	Rumus	Logika	Contoh barang
1.	Penawaran elastis	$E > 1$	$\% \Delta Q_s > \% \Delta P_s$	Keb. Lux atau mewah
2.	Penawaran inelastis	$E < 1$	$\% \Delta Q_s < \% \Delta P_s$	Keb. Primer/pokok
3.	Penawaran uniter/normal	$E = 1$	$\% \Delta Q_s = \% \Delta P_s$	Keb. Sekunder
4.	Penawaran elastis sempurna	$E = \infty$	$\% \Delta Q_s, \% \Delta P_s = 0$	Keb. Dunia (gandum, minyak)
5.	Penawaran inelastis sempurna	$E = 0$	$\% \Delta Q_s = 0, \% \Delta P_s$	Keb. Tanah, air minum

## HAL- HAL YANG MEMPENGARUHI ELASTISITAS PENAWARAN

Hal-hal atau faktor-faktor penting yang mempengaruhi elastisitas penawaran adalah

### 1. Waktu

Proses produksi membutuhkan waktu produksi – produksi yang memerlukan waktu lama untuk diproduksi penawarannya bersifat inelastis, hal ini karena walaupun harga naik, produsen tidak dapat dengan cepat menambahkan persediaan produksinya kasus seperti ini sering terjadi pada produk kerajinan di Indonesia pengrajin tidak dapat memenuhi tambahan pesanan dengan cepat meskipun harga barang kerajinan naik. Oleh karena itu penawaran barang hasil kerajinan tidak elastis.

Sebaliknya penawaran barang yang dihasilkan dari industri cenderung memiliki sifat yang elastis karena proses pembuatannya yang terbilang cepat. jika kita memesan smart phone 3.000 unit ke korea selatan, maka dalam waktu yang relatif singkat pesanan kita tersebut dapat dipenuhi hal ini karena proses produksi barang tersebut dilakukan dengan teknologi yang tinggi dan canggih.

Waktu yang diperlukan untuk menyesuaikan produksi dengan perubahan permintaan masyarakat atau pasar dan biaya produksi produk. Waktu yang dibutuhkan untuk menyesuaikan jumlah barang yang ditawarkan dengan perubahan harga barang dapat dibedakan menjadi tiga yaitu:

#### a. Jangka waktu sangat pendek

Jangka waktu sangat pendek adalah dalam waktu satu atau beberapa hari atau waktu yang ditentukan ditawarkan semua input, meskipun konsumen bersedia membayar harga

yang lumayan mahal atau dengan harga yang tinggi. Jumlah barang yang ditawarkan tergantung pada banyaknya jumlah persediaan barang yang ada pada saat itu, sehingga dalam jangka waktu yang relatif sangat pendek itu penawaran ini bisa bersifat elastis atau bisa juga inelastis. Produsen juga tidak dapat menambah barang dalam waktu yang sangat pendek atau relatif singkat ini karena penawaran tergantung dari persediaan barang yang dipesan tersebut, misalnya seperti produksi dibidang pertanian yang harus menunggu masa panen tiba untuk mendapatkan *stock* barang.

b. Jangka pendek

Jangka pendek adalah jangka waktu yang cukup untuk memungkinkan para produsen menambah jumlah produksinya dengan jalan mengerjakan pekerjaan dengan lebih lama atau lebih keras, menggunakan lebih banyak bahan yang dipakai dan lain-lainnya. Tetapi waktu yang dibutuh tidak cukup lama untuk memperbesar jumlah kapasitas produksi yang ada seperti modal tetapi yang bisa jadi bangunan pabrik, mesin- mesin yang digunakan, area pertanian dan yang lainnya.

c. Jangka panjang

Penawaran yang memberikan jangka panjang ini memiliki sifat elastis karena produsen mempunyai kesempatan yang bagus untuk memperluas kapasitas barang atau pesanan yang diproduksi.

Jangka panjang artinya merupakan jangka waktu yang lumayan lama sehingga para produsen dapat menambah kapasitas produksi dengan menambahkan modal tetap (pabrik baru, mesin – mesin, perluasan areal pertanian dan lain sebagainya) untuk menyesuaikan produksi dengan permintaan masyarakat atau konsumen. Makin lama jangka waktu makin elastis pula penawarannya.

Dalam jangka panjang, perkembangan teknik produksi disektor industri dan produksi yang dilakukan secara besar – besaran malah dapat menyebabkan penurunan harga barang. Sehingga barang-barang yang dulu dipandang sebagai barang yang terbilang mewah dan mahal menjadi barang kebutuhan biasa yang juga dibeli atau dimiliki oleh orang banyak.

2. Daya tahan barang atau produk

Ada beberapa produk atau barang yang bisa disimpan untuk waktu yang relatif lama (*durable goods*). Namun ada juga barang yang memiliki waktu penyimpanan yang pendek atau singkat, mudah rusak seperti produk pertanian, walaupun harga buah-buahan turun, namun jika daya tahannya sudah berkurang, maka produk tersebut harus segera dijual untuk menghindari kerugian yang besar akibat berkurangnya kualitas barang tersebut. Oleh karena itu pada elastisitas penawaran produk- produk yang dapat disimpan oleh produsen dalam waktu yang lama cenderung memiliki elastisitas penawaran yang bersifat elastis.

3. Mobilitas faktor produksi

Faktor produksi sering dikatakan atau disebut memiliki mobilitas yang tinggi apabila mudah berpindah dari satu tempat ketempat yang lainnya. Jika faktor produksi memiliki mobilitas yang tinggi maka produsen dapat menyesuaikan kapasitas produksinya atau besarnya produksi dengan mudah dan penawarannya cenderung bersifat sangat elastis.

Beberapa jenis produk memerlukan banyak tenaga ahli atau mesin – mesin yang dikhususkan untuk memproduksi suatu barang. Penawaran barang – barang seperti ini sifatnya kurang elastis karena sulitnya memperoleh tenaga kerja yang memiliki keahlian khusus atau juga peralatan khusus produksi barang yang canggih itu sulit untuk didapatkan juga. Sebaliknya pada produk – produk yang tidak membutuhkan tenaga ahli atau juga tidak memerlukan mesin – mesin khusus untuk produksinya memiliki penawaran yang bersifat inelastis.

#### 4. Kemudahan produsen baru untuk memasuki pasar

Beberapa pasar produk ada yang mudah untuk dimasuki oleh produsen –produsen baru atau awam, namun ada pasar produk yang sulit untuk dimasuki para produsen baru contohnya es kopi kekinian dan minum bubble, ketika semua orang mulai menyukai dan gemar membelinya maka harganya lama – lama mulai naik, hal ini menarik para pedagang dan produsen lain untuk membuka usaha es kopi kekinian dan minuman bubble, para pedagang dan produsen dengan mudah dapat membuka usaha tersebut karena tidak banyak membutuhkan modal dan cepat cepat untuk direalisasikan oleh mereka. Oleh karena itu jika sebuah pasar memiliki sifat yang mudah dimasuki oleh pedagang atau produsen baru maka penawarannya akan cenderung bersifat yang lebih elastis.

#### 5. Jumlah persediaan barang

Jika sebuah perusahaan menyimpan persediaan barang produksi dalam jumlah yang cukup besar, kurva penawaran akan lebih ke arah elastis karena dapat memasok barang ke pasar dengan segera, jika ada permintaan barang produksi dari konsumen atau masyarakat. Dan jika persediaan penyimpanan barang produksi sudah habis perusahaan akan kesulitan dalam memasok barang produksi lagi sehingga penawarannya memiliki sifat yang lebih inelastis.

### **HUBUNGAN ANTARA ELASTISITAS PENAWARAN DENGAN UMKM**

Hubungan antara elastisitas penawaran dengan UMKM atau usaha mikro, kecil dan menengah adalah:

1. Dalam proses produksi UMKM membutuhkan penawaran, dalam penawarannya seorang pelaku UMKM bisa memberikan waktu penawaran dalam jangka waktu yang disepakatinya oleh konsumen, jangka waktu itu bersifat elastis ataupun juga bisa inelastis.
2. Dalam persediaan barang produksi yang disediakan atau dipasok oleh UMKM itu sendiri, juga menjadi mempengaruhi elastisitas penawaran yang dilakukan oleh UMKM tersebut.
3. Sebuah pelaku UMKM memiliki banyak peluang dalam memasuki pasar dan melakukan kegiatan penawaran sebuah produk.
4. Pertumbuhan UMKM juga bisa dengan cepat pergerakannya yang bisa didukung oleh Lembaga keuangan mikro syariah (LKMS). Dengan berbagai program yang dilakukan oleh LKMS untuk memperdayakan ekonomi, dalam pemberdayaannya LKMS memberikan pelayanan pembiayaan yang maksimal kepada UMKM hal tersebut

memberikan sebuah peluang usaha kepada UMKM dan UMKM bisa melakukan kegiatan ekonomi yang menyangkut kegiatan penawaran yang bisa bersifat elastis ataupun inelastis.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan berbagai uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa elastitas penawaran merupakan alat untuk mengukur kepekaan jumlah penawaran suatu barang dengan harga itu sendiri. Elastisitas penawaran juga dapat mengukur angka yang diperkirakan dalam perubahan jumlah penawaran yang terjadi akibat perubahan persentase harga.

Elastisitas memiliki beberapa manfaat dalam bidang ekonomi berikut merupakan manfaat- manfaat adanya elastisitas penawaran:

1. Sebagai landasan dalam menyusun strategi penjualan yang dilakukan suatu pabrik atau tempat produksi dapat mengetahui respon yang akan dilakukan untuk menentukan kelanjutan tempat produksi tersebut apakah untuk menaikkan hasil dari penjualannya apakah harus menaikkan jumlah produksi atau tidak menaikkan jumlah produksinya.
2. Sebagai salah satu alat pemerintah agar bisa mengetahui sifat dari barang yang diproduksi termasuk ekspor ataupun import dan dapat melaksanakan kebijakan-kebijakan yang berkaitan dengan ekonominya.

Tujuan dari terciptanya elastisitas penawaran adalah untuk mengetahui seberapa besar tingkat kepekaan pada perubahan jumlah suatu barang atau jasa yang diminta oleh konsumen atau pasar dan barang dan jasa yang ditawarkan oleh produsen sebagai akibat terjadinya perubahan harga barang atau jasa yang diminta atau barang dan jasa yang ditawarkan tersebut.

Angka atau nilai yang menunjukkan perbandingan antara perubahan sejumlah barang yang ditawarkan produsen dengan perubahan harga barang disebut sebagai koefisien elastisitas. Untuk mengetahui besar kecilnya koefisien elastisitas dibutuhkan perhitungan menggunakan rumus.

Elastisitas penawaran memiliki beberapa jenis macam yaitu.

1. Penawaran elastis.  
Penawaran elastis adalah penawaran yang dikatakan elastis jika koefisiennya lebih dari satu.
2. Penawaran inelastis.  
Penawaran inelastis adalah penawaran yang jumlah koefisiennya kurang dari satu.

3. Penawaran elastis uniter.  
Penawaran elastis uniter adalah persentase perubahan kuantitas yang ditawarkan produk sama dengan persentase perubahan harga
4. Penawaran elastis sempurna.  
Penawaran elastisitas sempurna adalah penawarannya yang bersifat elastis sempurna apabila pada harga tertentu kuantitas atau nilai yang ditawarkan tidak terbatas jumlahnya
5. Penawaran inelastis sempurna.  
Penawaran inelastis sempurna adalah kebalikannya dari penawaran elastis sempurna.

Hal-hal yang mempengaruhi elastisitas penawaran yaitu:

1. Waktu
2. Daya tahan barang atau produk.
3. Mobilitas yang tinggi
4. Kemudahan produsen untuk memasuki pasar.
5. Jumlah persediaan pasar.

Hubungan antara elastisitas penawaran dengan UMKM atau usaha mikro, kecil dan menengah adalah

1. Dalam proses produksi UMKM membutuhkan penawaran, dalam penawarannya seorang pelaku UMKM bisa memberikan waktu penawaran dalam jangka waktu yang disepakatinya oleh konsumen, jangka waktu itu bersifat elastis ataupun juga bisa inelastis.
2. Dalam persediaan barang produksi yang disediakan atau dipasok oleh UMKM itu sendiri, juga menjadi mempengaruhi elastisitas penawaran yang dilakukan oleh UMKM tersebut.
3. Sebuah pelaku UMKM memiliki banyak peluang dalam memasuki pasar dan melakukan kegiatan penawaran sebuah produk.
4. Pertumbuhan UMKM juga bisa dengan cepat pergerakannya yang bisa didukung oleh Lembaga keuangan mikro syariah (LKMS). Dengan berbagai program yang dilakukan oleh LKMS untuk memperdayakan ekonomi, dalam pemberdayaannya LKMS memberikan pelayanan pembiayaan yang maksimal kepada UMKM hal tersebut memberikan sebuah peluang usaha kepada UMKM dan UMKM bisa melakukan kegiatan ekonomi yang menyangkut kegiatan penawaran yang bisa bersifat elastis ataupun inelastis.

## DAFTAR PUSTAKA

satija, kalpana. 2009. Textbook on Economics for Law Students. Delhi: universal law publishing.

Gilarso, T., 2003. Pengantar Ilmu Ekonomi Mikro, edisi revisi. Yogyakarta: Penerbit Kanisius.

Ahman, H., E., Rohmana, Y., 2007. Ilmu Ekonomi Dalam PIPS, Edisi Kedua, Cetakan Pertama. Jakarta: Penerbit Universitas Terbuka.

S, Alam, 2013. Ekonomi untuk SMA dan MA kelas X kurikulum 2013, Jakarta. Penerbit Erlangga.

Indrayathi, Putu Ayu. 2016. Pengantar ilmu ekonomi untuk kesehatan masyarakat (aspek ekonomi mikro). Bahan ajar. Denpasar.

Oktafia, Renny. 2017. Percepatan pertumbuhan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) melalui perkuatan lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) di Jawa Timur. <http://proceedings.kopertais4.or.id/index.php/ancoms/article/view/11>. (01 April 2010).

Amalia, Dina. 2017. Perbedaan UMKM Perkembangan di Indonesia. <https://www.jurnal.id/id/blog/2017-perbedaan-umkm-perkembangannya-di-indonesia/> (31 Maret 2020)

Artonang. 2018. Elastisitas penawaran (offer elasticity) <https://www.artonang.com/2018/05/elastisitas-penawaran-offer-elasticity.html> (31 Maret 2020).

Roslianingsih, Hernika. 2020, elastisitas penawaran. <https://www.studocu.com/id/document/universitas-diponegoro/pengantar-ekonomi-mikro/other/elastisitas-penawaran/3276135/view>. (31 Maret 2020).