

## Analisis Elastisitas Transmisi Harga Komoditas Jagung di Kabupaten Bantul

Tati Kurniawati Giawa<sup>\*)</sup>, Agatha Ayiek Sih Sayekti, Fahmi Wiryamarta Kifli

Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian INSTIPER Yogyakarta

<sup>\*)</sup>Email Korespondensi: [tatikurniawatigiawa@gmail.com](mailto:tatikurniawatigiawa@gmail.com)

### ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Bantul. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui berapakah elastisitas transmisi harga jagung di tingkat petani (produsen) dan di tingkat pengecer. Metode pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode survei, data yang digunakan adalah data primer dan sekunder yaitu harga rata-rata jagung di tingkat petani (produsen) dan tingkat pengecer dengan menggunakan data bulanan di tahun 2023. Sampel petani (produsen) dan pengecer diambil menggunakan *simple random sampling* sebanyak 15 di tingkat petani (produsen) dan 15 di tingkat pengecer. Berdasarkan hasil penelitian ini maka diperoleh nilai elastisitas transmisi harga jagung di Kabupaten Bantul adalah sebesar 0,78 atau lebih kecil dari 1, artinya laju perubahan harga jagung di tingkat pengecer hanya akan mengakibatkan perubahan harga sebesar 0,78 di tingkat petani (produsen).

**Kata Kunci:** Elastisitas Transmisi, Harga Jagung, Kabupaten Bantul

### PENDAHULUAN

Elastisitas transmisi harga mengacu pada pengaruh perubahan harga suatu barang di satu tingkat pasar pengecer perubahan harga barang tingkatan lainnya. Dengan kata lain, ini menggambarkan sejauh mana fluktuasi harga di satu tempat dapat memengaruhi harga di tempat lain.

Transmisi harga adalah faktor krusial untuk mencapai integrasi pasar antara produsen dan konsumen (Ashari & Syamsir, 2021). Harga dalam rantai pemasaran merupakan indikator untuk menilai efektivitas pemasaran yang dilakukan. Dalam hal ini, transmisi harga merupakan syarat penting untuk mewujudkan integrasi pasar antara tingkat produsen dan pengecer (Kusumaningsih, 2015)

Tanaman jagung merupakan salah satu komponen dalam industri pertanian. Jagung memberikan manfaat bagi hewan maupun manusia. Di Indonesia jagung menjadi salah satu sumber makanan pokok kedua setelah padi dan sering dijadikan alternatif beras karena kandungan karbohidrat, kalori, serta protein yang tinggi. Meskipun produksi jagung di tanah air terus meningkat setiap tahunnya, distribusinya yang tidak merata menyebabkan ketersediaan jagung tidak seimbang di berbagai wilayah.

Produksi jagung yang optimal memperhatikan berbagai aspek pendukung, seperti kualitas benih, kondisi lahan, saran produksi dan faktor-faktor lain yang saling mempengaruhi. Jagung yang dijual kepada konsumen umumnya berupa jagung pipilan atau jagung kerinG, dimana standar kualitasnya telah diperhatikan oleh petani dan pihak terkait.

Produksi dapat mempengaruhi perubahan harga jagung secara tidak langsung. Peningkatan volume produksi berpotensi meningkatkan pasokan jagung, yang pada gilirannya dapat menyebabkan penurunan harga dan sebaliknya (Ashari & Syamsir, 2021). Efisiensi harga bisa tercapai jika setiap pelaku pemasaran merespon perubahan harga dengan tepat, nilai guna produk meningkat, serta petani, lembaga pasar dan konsumen bertindak secara terkoordinasi (Ashari & Syamsir, 2021).

Berikut ini adalah informasi mengenai harga jagung rata-rata yang diterima oleh petani setiap bulan sepanjang tahun 2023.

Tabel 1 Harga Rata-rata di Tingkat Petani Jagung Tahun 2023

No	Bulan	Harga (Rp)
1	Januari	4.000
2	Februari	4.000
3	Maret	4.210
4	April	5.000
5	Mei	5.100
6	Juni	5.320
7	Juli	5.000
8	Agustus	5.100
9	September	5.201
10	Oktober	5.000
11	November	5.300
12	Desember	5.401
	Rata-rata	4.886

Sumber: Data Kabupaten Bantul 2023

Kabupaten Bantul memiliki peran penting dalam produksi jagung baik di tingkat regional maupun nasional. Karena itu informasi mengenai harga jagung di berbagai lapisan termasuk petani, pedagang, dan konsumen cukup mudah di akses. Bantul juga memiliki struktur pasar jagung yang cukup kompleks, melibatkan berbagai pelaku pasar seperti petani, pedagang pasar, pengecer hingga konsumen akhir.

## METODE PENELITIAN

Metode dasar penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif, yang menggunakan data primer dan data sekunder. Lokasi yang dipilih secara sengaja (*purposive sampling*) di Kabupaten Bantul, memilih di Kabupaten Bantul adalah dimana produsen jagung di daerah istimewa yogyakarta (DIY), dimana daerah produksi Bantul juga memiliki peran signifikan dalam rantai distribusi komoditas jagung, menjadikan Lokasi ideal untuk mempelajari harga. Metode penentuan sampel petani dipilih secara acak yaitu 15 di tingkat petani (produsen) dan 15 di tingkat pengecer maka total responden sebagai sampel penelitian sebanyak 30 responden. Penelitian ini dilaksanakan pada bulan juli 2024. Data yang diperoleh di analisis menggunakan Regresi Sederhana menggunakan aplikasi IBM SPSS Statistik.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Identitas Petani Jagung

Penelitian ini melibatkan petani jagung yang tinggal di Desa Pendukuhan Ngentak, Kalurahan Bangunjiwo, Kecamatan Kapanewon Kasihan, Kabupaten Bantul, Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai sampel. Identitas responden petani digunakan sebagai dasar untuk menggambarkan karakteristik mereka. Identitas ini di nilai berdasarkan usia, pendidikan, pengalaman dalam usaha tani, luas lahan dan tanggungan keluarga.

## 1. Usia

Usia seseorang dapat menentukan baik kekuatan fisik mereka maupun sejauh mana pengalaman yang mereka miliki dalam sektor pertanian. Rentang usia dapat memengaruhi produktivitas kerja, serta kemampuan berpikir, bertindak dan membuat keputusan dalam berbagai aktivitas. Tabel 5.1 menunjukkan pendapatan petani jagun

Tabel 2 Identitas Petani Jagung Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah	Persentase(%)
1	47-55	1	7
2	56-64	8	53
3	65-73	6	40
Jumlah		15	100
Rata-rata		63	

Sumber: Analisis Data Primer 2024

Berdasarkan informasi yang disajikan dalam tabel 2, dapat dilihat bahwa mayoritas petani berada pada rentang usia 56-64 tahun, terdiri dari 8 orang atau 53% dari total. Kondisi ini mengindikasikan bahwa terdapat proporsi yang lebih besar dari petani yang telah memasuki usia produktif dibandingkan dengan petani yang lebih muda. Selain itu, peningkatan usia tenaga kerja ini berdampak negatif terhadap pertumbuhan produktivitas, sehingga menghambat perkembangan keseluruhan produksi pertanian (Arvianti et al., 2022). Petani yang berada dalam rentang usia 45 hingga 55 tahun berada pada puncak produktivitas mereka. Usia ini membuat mereka lebih terbuka terhadap penerapan inovasi-inovasi terbaru serta memiliki keberanian yang lebih besar dalam mengambil keputusan strategis untuk mengembangkan usaha pertanian mereka (Iriyani & Nugrahani, 2017).

## 2. Pendidikan

Pendidikan sangat penting untuk membangun keterampilan dan kemampuan yang dapat meningkatkan cara berpikir seseorang. Tingkat pendidikan sangat memengaruhi kemampuan petani untuk melakukan usahatani dan meningkatkan hasil usahatani mereka. Berikut adalah distribusi tingkat pendidikan di antara petani jagung yang diuraikan dalam Tabel 3.

Tabel 3 Identitas Petani Jagung Berdasarkan Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	SD	9	60
2	SMP	5	33
3	SMA/SMK	1	7
Jumlah		15	100
Rata-rata Pendidikan		SD	

Sumber: Analisis Data Primer 2024

Berdasarkan informasi yang tercantum dalam tabel 3, dapat dilihat bahwa tingkat pendidikan dasar memiliki jumlah yang lebih tinggi dibandingkan dengan tingkat pendidikan lainnya. Pendidikan individu memainkan peran krusial dalam menentukan keberhasilan mereka dalam mengelola usaha tani. Seiring dengan meningkatnya tingkat pendidikan petani, pola pikir mereka juga menjadi lebih luas dan berkembang, yang tentunya mempercepat penerimaan terhadap inovasi-inovasi baru yang diperkenalkan.

## 3. Pengalaman Usahatani

Tingkat keberhasilan petani dalam menjalankan aktivitas pertanian sangat dipengaruhi oleh pengalaman mereka dalam mengelola usaha tani. Durasi pengalaman berusaha sangat berpengaruh pada kesuksesan petani dalam usaha taninya. Semakin lama

pengalaman yang dimiliki, semakin banyak pengetahuan, pengalaman dan keterampilan yang diperoleh petani. Tabel 4 menunjukkan pengalaman usahatani petani jagung.

Tabel 4 Identitas Petani Jagung Berdasarkan Pengalaman Usahatani

No	Pengalaman Usahatani (Tahun)	Jumlah	Persentase (%)
1	20-29	1	7
2	30-39	8	53
3	40-49	4	27
	50-59	2	13
	Jumlah	15	100

Sumber: Analisis Data Primer 2024

Dari data yang disajikan dalam Tabel 4, dapat dilihat bahwa durasi seseorang dalam menjalankan usaha pertanian memiliki hubungan yang kuat dengan usia petani. Petani yang lebih tua umumnya memiliki pengalaman yang lebih kaya dibandingkan petani yang lebih muda. Pengalaman panjang dalam bertani membuat mereka lebih berhati-hati dalam menerima teknik baru yang diperkenalkan, sementara petani yang relatif lebih muda dan kurang berpengalaman cenderung lebih terbuka dan cepat mengadopsi inovasi dalam praktik pertanian mereka. Oleh karena itu, pengalaman dalam bertani berperan besar dalam mempengaruhi cara seseorang berinteraksi dan mengelola usaha pertaniannya. (Purnama, 2016)

#### 4. Luas Lahan

Lahan adalah faktor penting dalam pelaksanaan usahatani. Luas lahan dapat mempengaruhi tingkat produksi, sehingga bisa dikatakan bahwa luas lahan memiliki dampak positif terhadap hasil produksi. Semakin besar area yang dimanfaatkan, semakin tinggi pula hasil yang dapat diperoleh. Luas lahan yang digunakan oleh petani jagung dapat ditemukan pada tabel 5.

Tabel 5 Identitas Petani Jagung Berdasarkan Luas Lahan

No	Luas lahan (M <sup>2</sup> )	Jumlah	Presentase(%)
1	0-999	2	13
2	1000-1999	5	33
3	2000-2999	4	27
4	3000-3999	2	13
5	4000-4999	1	7
6	5000-5999	0	0
7	6000-6999	1	7
	Jumlah	15	100

Sumber: Analisis Data Primer 2024

Berdasarkan informasi yang terdapat pada Tabel 5, dapat disimpulkan bahwa kelompok petani jagung dengan luas lahan antara 1000 hingga 1999m<sup>2</sup> mencatatkan jumlah terbanyak, yaitu lima orang atau sekitar 33%. Hal ini menunjukkan bahwa usaha tani pada lahan yang lebih sempit cenderung kurang efisien, sehingga pada umumnya, petani lebih memilih usaha tani dengan skala lahan yang lebih luas. Meskipun demikian, beberapa penelitian menunjukkan bahwa usaha tani skala kecil tidak selalu lebih buruk dibandingkan usaha tani skala besar, dan dalam beberapa kasus, keduanya bahkan dapat memiliki tingkat efisiensi produksi yang setara (Susilowati & Maulana, 2012).

#### 5. Tanggungan Keluarga (orang)

Jumlah tanggungan keluarga mencakup semua individu yang tinggal dalam satu rumah tangga atau yang bergantung pada kepala keluarga. Dalam konteks keluarga petani, jumlah anggota keluarga memiliki pengaruh terhadap tingkat pendapatan yang

diterima. Semakin banyak anggota keluarga yang terlibat dalam kegiatan pertanian atau pekerjaan lainnya, semakin besar pula potensi pendapatan keluarga. Selain itu, jumlah tanggungan juga mencerminkan besaran biaya yang harus dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga. Oleh karena itu, semakin banyak anggota keluarga, semakin tinggi pula pengeluaran yang diperlukan untuk mencukupi kebutuhan mereka. Selain itu, jumlah anggota keluarga dapat juga dianggap sebagai sumber daya manusia yang berkontribusi langsung dalam pengelolaan usaha pertanian. Data terkait jumlah tanggungan keluarga petani jagung dapat ditemukan pada Tabel 6.

Tabel 6 Identitas Petani Jagung Berdasarkan Tanggungan Keluarga

No	Tanggungan Keluarga	Jumlah	Presentase(%)
1	1-2	9	60
2	3-4	5	33
3	5-6	0	0
4	7-8	0	0
5	9-10	1	7
Jumlah		15	100

Sumber: Analisis Data 2024

Berdasarkan informasi yang tercantum dalam tabel 6, dapat disimpulkan bahwa keputusan besar rumah tangga petani memiliki tanggungan keluarga sekitar 1 hingga 2 orang, yang mewakili 60% dari total sampel, dengan jumlah 9 orang per rumah tangga. Jumlah tanggungan yang cukup besar ini dapat berperan sebagai sumber daya manusia dalam kegiatan pertanian, sehingga semakin banyak anggota keluarga, semakin banyak pula tenaga kerja yang tersedia. Kenaikan jumlah tanggungan keluarga seringkali mendorong responden untuk mencari pendapatan tambahan guna memenuhi kebutuhan hidup anggota keluarga mereka (Rahmah, 2021).

## B. Identitas Pengecer Jagung

Identitas responden pengecer dalam penelitian ini merupakan Gambaran tentang profil pengecer jagung yang menjadi sampel. Terdapat 15 orang pengecer sebagai responden dan identitas mereka ditinjau berdasarkan usia, Pendidikan, pengalaman sebagai pengecer, komponen jual beli pada jagung dan komponen cara membeli jagung.

### 1. Usia

Usia memainkan peranan penting dalam menentukan tingkat kemampuan fisik serta pengalaman yang dibutuhkan untuk menjalankan peran sebagai pengecer. Rentang usia berpengaruh terhadap tingkat produktivitas kerja dan kemampuan berpikir, yang pada akhirnya berkaitan erat dengan proses pengambilan keputusan. Tabel 7 menunjukkan informasi mengenai usia pengecer jagung.

Tabel 7 Identitas Pengecer Berdasarkan Usia

No	Usia	Jumlah	Persentase (%)
1	30-39	2	13
2	40-49	3	20
3	50-59	6	40
3	60-69	4	27
Jumlah		15	100

Sumber : Analisis Data Primer 2024

Berdasarkan informasi yang terdapat dalam Tabel 7, dapat disimpulkan bahwa kelompok usia paling banyak ditemukan pada rentang 50-59 tahun, dengan jumlah responden mencapai 6 orang, yang mewakili 40% dari total sampel. Usia ternyata mempengaruhi tingkat keaktifan kerja responden, di mana mereka yang lebih muda cenderung menunjukkan tingkat energi yang lebih tinggi dan tidak mudah merasa lelah. Akibatnya, mereka lebih mampu bekerja dalam jangka waktu yang lebih lama dibandingkan dengan responden yang sudah memasuki usia lanjut (Sari et al., 2018).

## 2. Pendidikan

Pendidikan memainkan peran yang sangat krusial dalam mengoptimalkan potensi dan keterampilan individu. Selain itu, pendidikan juga berfungsi untuk mengasah kemampuan serta memperluas cara berpikir, yang pada gilirannya mendukung perkembangan pribadi setiap orang. Tingkat pendidikan sangatlah mempengaruhi pengecer dalam melakukan kegiatan sebagai pengecer. Tingkat pendidikan para pengecer jagung di lokasi penelitian dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8 Identitas Pengecer Jagung Berdasarkan Pendidikan

No	Pendidikan	Jumlah(orang)	Presentase (%)
1	SD	7	47
2	SMP	5	33
3	SMA/SMK	3	20
Jumlah		15	100
Rata-rata Pendidikan		SD	

Sumber : Analisis Data Primer 2024

Tabel 8 dapat disimpulkan bahwa ditingkat pendidikan pengecer adalah Sekolah Dasar (SD) sebanyak 7 orang dengan presentase 47%. Maka hal ini diharapkan pendidikan yang diperoleh masing-masing pengecer jagung dapat menjadi modal dalam menjalankan usaha sebagai pengecer dan kunci pada pertumbuhan di bidang Pembangunan lainnya (Widiansyah, 2017).

## 3. Pengalaman Pengecer

Pengalaman sebagai pengecer memainkan peran krusial dalam menentukan tingkat keberhasilan dalam aktivitas pengenceran. Seiring berjalannya waktu, seorang pengecer akan mengumpulkan lebih banyak pengetahuan dan keterampilan yang berguna untuk menjalankan tugasnya dengan lebih efektif. Untuk melihat contoh pengalaman seorang pengecer jagung, Anda dapat merujuk pada tabel 9.

Tabel 9 Identitas Pengecer Jagung Berdasarkan Pengalaman

No	Pengalaman (tahun)	Jumlah	Persentase (%)
1	5-10	6	40
2	11-16	4	27
3	17-22	4	27
4	23-28	0	0
4	29-34	1	7
Jumlah		15	100

Sumber : Analisis Data Primer 2024

Berdasarkan data dalam Tabel 9, dapat dilihat bahwa mayoritas pengecer jagung memiliki pengalaman kerja antara 5 hingga 10 tahun, yang tercatat sebanyak 6 orang atau 40% dari total responden. Sementara itu, pengecer dengan pengalaman kerja paling

sedikit, yaitu 29 hingga 34 tahun, hanya berjumlah 1 orang, atau sekitar 7%. Pengalaman kerja ini mencerminkan lamanya waktu yang telah dijalani oleh para pengecer, serta proses yang mereka lalui dalam pemasaran produk. Dengan pengalaman yang mereka miliki, diharapkan para pengecer dapat terus mengembangkan kemampuannya, meningkatkan kualitas usaha, serta memperbesar skala bisnisnya, yang pada gilirannya dapat berdampak positif pada peningkatan pendapatan mereka (Handayani & Nurlaila, 2017)

#### 4. Cara Membeli Jagung Pada Petani

Membeli jagung adalah salah satu faktor proses transaksi di mana pembeli memperoleh jagung dari penjual, baik itu petani, pedagang, atau toko. Proses ini harus memperhatikan kualitas, harga, dan kesepakatan antara dua belah pihak. Panduan untuk membeli jagung dapat ditemukan pada tabel 10.

Tabel 10 Cara Membeli Jagung Pada Petani

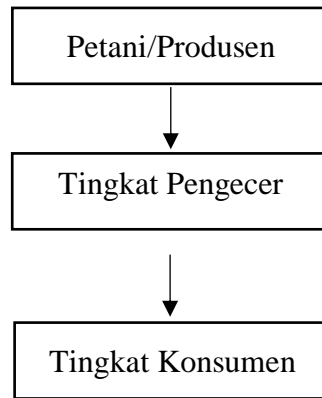
No	Cara Membeli	Jumlah	Presentase
1	Mendatangi	9	60
2	Didatangi	4	27
3	Memesan terlebih dahulu	2	13
	Jumlah	15	100

Sumber: Analisis Data Primer 2024

Berdasarkan informasi yang ada pada Tabel 10, dapat disimpulkan bahwa metode pembelian jagung dari petani terbesar yang paling umum adalah dengan cara mendatangi langsung, yang dilakukan oleh 9 orang atau sekitar 60%, dan yang terkecil adalah di tingkat yang memesan terlebih dahulu sejumlah 2 orang dengan presentase 13%. Di mana pengecer yang mendatangi penjual langsung pergi ke lokasi penjual, seperti pasar atau ladang petani, untuk memilih dan membeli jagung secara langsung dengan mendapatkan keuntungan di mana dapat memeriksa kualitas jagung secara langsung. Petani jagung juga dapat didatangi langsung ke lokasi pembeli untuk menawarkan jagung, dengan mendapatkan keuntungan di mana pembeli tidak perlu pergi jauh untuk mendapatkan produk dan penjual dapat memberikan informasi langsung tentang kualitas dan cara penggunaan jagung. Hal ini juga pembeli juga dapat memesan terlebih dahulu pada pembelian jagung sebelum jagung tersedia. Ini juga bisa dilakukan melalui platform online atau dengan menghubungi penjual secara langsung, dengan mendapatkan keuntungan yang menjamin ketersediaan produk yang di inginkan dan pembeli sering kali mendapatkan harga lebih murah (Malik ,2024).

### C. Saluran Pemasaran Jagung

Saluran pemasaran merujuk pada jalur yang digunakan untuk mendistribusikan produk jagung dari desa ke konsumen. Salah satu pola saluran pemasaran yang ada melibatkan hanya dua pihak utama, yaitu petani sebagai produsen di tingkat pertama, dan diikuti oleh peran pengumpul, pengecer, serta akhirnya konsumen sebagai penerima produk tersebut.



Gambar 1 Pola Saluran Pemasaran Jagung di Desa Pendukuhan Ngentak Kalurahan Bangunjiwo Kecamatan Kapanewon Kasihan Kabupaten Bantul

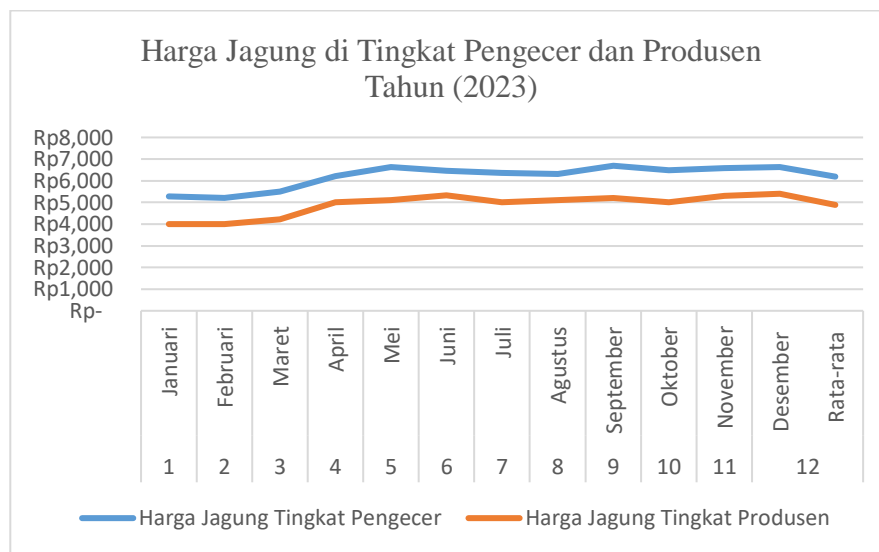
Menurut gambar 1, saluran distribusi jagung di Dusun Ngentak, Kelurahan Bangunjiwo, Kecamatan Kasihan, Kabupaten Bantul, melibatkan dua pihak utama, yaitu petani sebagai produsen dan pengecer yang berperan sebagai perantara. Dalam sistem ini, petani menjual hasil pertanian mereka kepada pengecer, yang selanjutnya mendistribusikan jagung tersebut kepada konsumen akhir. Meskipun volume jagung yang dipasarkan melalui saluran ini cukup besar, kapasitasnya masih belum mampu menampung seluruh hasil produksi. Pedagang pengecer pada umumnya memiliki keterbatasan, terutama dalam hal modal. Modal menjadi faktor penting dalam menjalankan usaha, karena dengan modal yang cukup, bisnis dapat melakukan berbagai aktivitas seperti produksi, pemasaran dan kegiatan bisnis lainnya.

Memilih saluran pemasaran yang melibatkan petani, pengecer, dan konsumen akhir yang memiliki beberapa alasan strategis dan praktis yang penting untuk dipertimbangkan dalam produk pertanian. Berikut adalah penjelasan mengenai alasan memilih saluran pemasaran tersebut.

1. Saluran pemasaran yang melibatkan petani dan pengecer memungkinkan distribusi yang lebih efisien. Dengan menjual langsung ke pengecer, petani dapat mengurangi jumlah perantara, sehingga mengurangi biaya transportasi dan waktu distribusi. Pengecer yang beroperasi dekat dengan konsumen akhir juga dapat menjangkau pasar yang lebih cepat.
2. Harga yang lebih baik untuk petani yaitu: petani sering kali mendapatkan harga jual yang lebih baik ketika mereka menjual melalui pedagang tanpa pengumpul. Hal ini disebabkan oleh margin keuntungan yang lebih kecil bagi pengecer dibandingkan dengan pedagang pengumpul, sehingga petani dapat memperoleh harga yang lebih menguntungkan.
3. Keterhubungan langsung dengan konsumen dengan melalui saluran pengecer yang dapat memberikan umpan balik langsung dari konsumen kepada petani mengenai preferensi dan kebutuhan pasar. Hal ini membantu petani dalam menyesuaikan produk mereka sesuai permintaan konsumen, sehingga meningkatkan peluang penjualan masa depan.
4. Peningkatan margin pemasaran yang mengurangi jumlah perantara dalam saluran pemasaran, baik petani maupun pengecer dalam menikmati margin yang lebih tinggi. Penelitian ini mengungkapkan bahwa saluran pemasaran yang memberikan keuntungan lebih besar untuk semua pihak cenderung lebih efektif daripada saluran yang lebih panjang.

## PEMBAHASAN

Jagung adalah salah satu produk utama di Indonesia yang memiliki peran krusial dalam menjaga ketahanan pangan dan penyediaan pakan ternak. Karena itu, banyak masyarakat yang menggunakannya sebagai sumber pangan pelengkap. Menurut informasi yang diperoleh dari Pusat Informasi Harga Pangan Strategis Nasional, harga jagung di tingkat petani dan pengecer pada tahun 2023 menunjukkan fluktuasi yang cukup signifikan. Perubahan harga tersebut dapat diamati pada Gambar 2, yang menggambarkan bagaimana harga jagung di sepanjang tahun 2023 mengalami variasi, baik di tingkat produsen maupun pengecer. Puncak harga tertinggi terjadi pada bulan September 2023, disebabkan oleh penurunan hasil panen yang menyebabkan harga jagung naik. Fluktuasi harga tersebut memengaruhi cara pergerakan harga dari produsen hingga pengecer. Sebagai contoh, berikut adalah gambaran tentang harga jagung sepanjang tahun 2023.



Gambar 2 Harga Jagung Tahun 2023

Sumber : Data Kabupaten Bantul 2023

Penelitian ini anak menganalisis elastisitas transmisi harga jagung dengan menggunakan data *times series* pada tahun 2023 berdasarkan harga jagung ditingkat produsen dan di tingkat pengecer. Analisis yang dilakukan menunjukkan bahwa harga jagung rata-rata sepanjang tahun 2023 menunjukkan fluktuasi, yang dapat dilihat pada tabel 11.

Tabel 11 Harga Rata-rata Jagung di Tingkat Produsen dan Tingkat Pengecer Pada Tahun 2023

Tahun	Harga Rata-rata Tingkat produsen	Harga Rata-rata Tingkat Pengecer	Selisih Harga
2023	Rp4.886	Rp6.198	Rp1.312

Sumber : analisis data 2023

Tabel 11 menunjukkan harga rata-rata jagung di kedua tingkat, yaitu produsen dan pengecer. Pada tahun 3023, perbedaan harga antara produsen dan pengecer relatif kecil, dengan kisaran harga sekitar Rp 1.312. Oleh karena itu, terkadang pengecer yang membeli jagung langsung dari produsen dapat memperoleh harga yang lebih tinggi, sementara di lain waktu, harga yang didapatkan justru lebih rendah. Bagi pengecer, koefisien variasi harga jagung bisa menjadi alat yang berguna dalam

pengambilan keputusan terkait manajemen risiko. Hal ini memungkinkan pengecer untuk memilih pemasok jagung yang menawarkan harga lebih stabil, atau memutuskan langkah strategis lainnya untuk mengurangi ketidakpastian harga, serta memaksimalkan potensi keuntungan.

Fluktuasi harga jagung yang terjadi baik di tingkat produsen maupun pengecer menunjukkan pentingnya pemahaman tentang bagaimana perubahan margin pemasaran berpengaruh dalam transaksi jual beli jagung di pasar. Berdasarkan hasil wawancara lapangan, sebagian besar pengecer memilih untuk membeli jagung langsung dari petani guna memaksimalkan keuntungan, yang menyebabkan margin pemasaran yang mereka terima menjadi lebih besar. Di Kabupaten Bantul, margin pemasaran jagung terlihat mengalami variasi yang signifikan, baik naik maupun turun, seiring dengan perubahan harga jual yang ditetapkan oleh pengecer. Meski demikian, margin pemasaran ini bisa berkurang jika produsen memilih untuk menjual jagung langsung kepada pengecer, yang mengakibatkan margin yang lebih kecil.

Hasil dari analisis regresi sederhana yang digunakan untuk mengukur elastisitas transmisi harga jagung dapat ditemukan pada Tabel 12.

Tabel 12 Hasil Analisis Regresi Sederhana

Model	Unstandardized B	Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients Beta	T	Sig
(Constan)	-790	.432		-1.827	.098
X	.916	.070	.972	13.172	<.001

Sumber : Analisis Data 2024

Penelitian ini menggunakan data deret waktu, yang mencakup harga jagung pada tingkat produsen dan harga jagung pada tingkat pengecer. Data yang digunakan adalah data sekunder yang diperoleh pada tahun 2023. Analisis data dilakukan menggunakan aplikasi IBM SPSS Statistics. Untuk menentukan nilai koefisien regresi b, digunakan model persamaan regresi seperti yang dijelaskan berikut ini.

$$Pf = a + bPr$$

$$Pf = -790 + 916$$

Dengan demikian, nilai elastisitas transmisi dapat dihitung sebagai berikut:

$$ET = a + bPr$$

$$ET = \frac{1}{916} \times \frac{4.886}{6.198}$$

$$ET = 0.10 \times 0,78$$

$$ET = 0,78$$

Di Kabupaten Bantul, elastisitas transmisi harga jagung tercatat sebesar 0,78, yang berarti nilai ET kurang dari 1. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan harga jagung di tingkat produsen lebih lambat dibandingkan dengan perubahan harga di tingkat pengecer. Sebagai contoh, jika harga jagung di tingkat pengecer meningkat sebesar 1%, maka harga di tingkat produsen hanya akan mengalami kenaikan sebesar 0,78%. Ini mengindikasikan bahwa sistem pemasaran jagung di Kabupaten Bantul masih kurang efisien.

Elastisitas yang nilainya kurang dari satu mengindikasikan bahwa produsen tidak sepenuhnya mendapatkan manfaat dari kenaikan harga yang dirasakan oleh konsumen. Meskipun distribusi jagung di Kabupaten Bantul masih tergolong kurang

efisien, nilai elastisitas transmisi harga yang mencapai 0,78 menunjukkan hasil yang cukup baik, karena sudah sangat mendekati angka satu.

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan temuan penelitian, dapat disimpulkan bahwa elastisitas transmisi harga jagung di Kabupaten Bantul tercatat sebesar 0,78, yang lebih rendah dari angka 1. Hal ini berarti bahwa setiap peningkatan 1 persen dalam harga jagung di tingkat pengecer hanya akan menyebabkan kenaikan sebesar 0,78 persen pada harga rata-rata di tingkat produsen. Dengan demikian, sistem pemasaran jagung di wilayah tersebut masih dinilai belum efisien.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Ashari, U., & Syamsir, S. (2021). Analisis Efisiensi Pemasaran Jagung di Provinsi Gorontalo. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 9(1), 55–66.
- Handayani, S. M., & Nurlaila, I. (2017). Analisis Pemasaran Susu Segar di Kabupaten Klaten. *Sains Peternakan*, 9(1), 41.
- Iriyani, D., & Nugrahani, P. (2017). Karakteristik petani sayuran periurban Kota Surabaya. *Prosiding Seminar Nasional Tahunan Matematika, Sains Dan Teknologi*.
- Kusumaningsih, A. (2015). Analisis Integrasi Vertikal Pasar Beras di Indonesia. *BBM (Buletin Bisnis & Manajemen)*, 1(2).
- Malik, A., Lolita, A., Wahyusari, A., Elfitra, L., & Andheska, H. (2024). Analisis Tindak Tutur Direktif Penjual Dalam Percakapan Transaksi Jual Beli. *Jurnal Pendidikan Dan Pembelajaran Bahasa Indonesia*, 13(1), 1–11.
- Purnama, I. (2016). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produktivitas Dan Pendapatan Petani Bayam Di Kecamatan Soreang Kota Parepare. 1–74.
- Rahmah, F., Mariati, R., & Maryam, S. (2021). Identifikasi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Minat Usahatani Jagung Manis Kecamatan Muara Wis. *JAKP (J. Agribisnis Komun. Pertan.)*, 4(2), 101–106.
- Sari, I. P., Radiah, E., & Ferrianta, Y. (2018). PROFIL WANITA PEDAGANG PENGECCER SAYURAN DI PASAR BAUNTUNG KOTA BANJARBARU The Profile of Women Vegetable Retailer Traders in Bauntung Market of Banjarbaru City. 2(2), 37–41.
- Susilowati, S. H., & Maulana, M. (2012). Luas Lahan Usahatani dan Kesejahteraan Petani : Eksistensi Petani Gurem dan Urgensi Kebijakan. *Analisis Kebijakan Pertanian*, 10(1), 17–30.
- Widiyansyah, A. (2017). Peran Ekonomi dalam Pendidikan dan Pendidikan dalam Pembangunan Ekonomi. *XVII(2)*.