

A. TEORI PERMINTAAN (DEMAND)

Teori permintaan menerangkan tentang ciri hubungan antara jumlah permintaan dan harga. Berdasarkan ciri hubungan antara permintaan dan harga dapat dibuat grafik kurva permintaan

Permintaan adalah kebutuhan masyarakat / individu terhadap suatu jenis barang tergantung kepada factor-faktor sebagai berikut:

1. Harga barang itu sendiri
2. Harga barang lain
3. Pendapatan konsumen
4. Cita masyarakat / selera
5. Jumlah penduduk
6. Musim / iklim
7. Prediksi masa yang akan datang

Hukum permintaan (The Law of demand)

Pada hakikatnya makin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya, makin tinggi harga suatu barang maka makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut.

Dari Hypotesa di atas dapat disimpulkan, bahwa:

1. Apabila harga suatu barang naik, maka pembeli akan mencari barang lain yang dapat digunakan sebagai pengganti barang tersebut, dan sebaliknya apabila barang tersebut turun, konsumen akan menambah pembelian terhadap barang tersebut.

2. Kenaikan harga menyebabkan pendapatan riil konsumsinya berkurang, sehingga memaksa konsumen mengurangi pembelian, terutama barang yang akan naik harganya.

Pengaruh Faktor harga terhadap permintaan

- o Harga barang lain

Hubungan suatu barang dengan barang lain dapat dibedakan menjadi 3 (tiga) golongan:

- a. Barang pengganti / barang substitusi, yaitu apabila suatu barang dapat menggantikan fungsi barang lain.

Contoh : Minyak tanah dan gas

Harga barang substitusi dapat mempengaruhi permintaan terhadap barang yang digantikannya.

- b. Barang pelengkap / Complementer, yaitu apabila suatu barang selalu digunakan secara bersama.

Contoh : gula dan kopi

- c. Barang yang tidak saling berhubungan

Contoh : kapal terbang dengan sandal jepit

- o Pendapatan Konsumen

Berhubungan pendapatan konsumen akan menimbulkan perubahan permintaan terhadap berbagai jenis barang.

Jenis barang dapat dibedakan menjadi 2 (Dua) macam, yaitu :

1. Barang normal, yaitu barang yang permintaannya akan meningkat apabila pendapatan konsumen naik

Barang mewah / barang mewah, barang kebutuhan sehari-hari

2. Barang inferior / barang bermutu rendah, yaitu barang yang diminta konsumen berpenghasilan rendah, apabila pendapatan konsumen tersebut naik maka permintaan terhadap barang inferior akan menurun.

- Corak distribusi pendapatan

Jika Pemerintah menaikkan pajak pada orang kaya, untuk menaikkan pendapatan yang berpenghasilan rendah, maka corak permintaan barang berubah.

- Cita rasa masyarakat / selera

Perubahan cita rasa masyarakat akan merubah permintaan terhadap suatu barang

- Jumlah Penduduk

Pertambahan penduduk akan diakui oleh adanya kesempatan kerja. Dengan demikian akan merubah daya beli masyarakat, selanjutnya akan menambah permintaan berbagai barang.

- Prediksi masa yang akan datang

Jika konsumen memprediksi akan adanya kenaikan harga suatu barang dimasa yang akan datang, maka permintaan terhadap barang tersebut meningkat.

B. TEORI PENAWARAN (SUPPLY)

Adanya permintaan masyarakat terhadap suatu barang belum memenuhi syarat terjadinya transaksi di dalam pasar, maka perlu adanya penawaran dari produsen / penjual.

Keinginan para penjual dalam menawarkan barang ada berbagai tingkat harga ditentukan oleh beberapa factor penting, yaitu:

1. Harga barang itu sendiri
2. Harga-harga barang lain
3. Biaya produksi
4. Tujuan perusahaan
5. Tingkat produksi yang digunakan

Hukum penawaran adalah suatu pernyataan yang menjelaskan tentang sifat hubungan antara harga suatu barang dan jumlah barang tersebut ditawarkan pada penjual. Hukum penawaran pada dasarnya menyatakan bahwa semakin tinggi harga suatu barang, semakin banyak jumlah barang tersebut akan ditawarkan oleh para penjual. Sebaliknya semakin rendah harga suatu barang semakin sedikit jumlah barang tersebut yang ditawarkan.

Pengaruh bukan harga terhadap penawaran

- a. Harga barang lain

Barang substitusi maupun complementer akan mempengaruhi suatu barang yang dibutuhkan masyarakat. Jika harga barang import naik masyarakat cenderung untuk membeli barang buatan dalam negeri. sehingga mendorong produsen dalam negeri untuk menambah produksinya, maka penawaran harga tersebut meningkat.

b. Biaya produksi

Jika biaya untuk memperoleh faktor produksi tinggi, maka perusahaan akan rugi, bahkan akan menutup perusahaannya, sehingga barang yang diproduksinya akan menurun.

c. Tujuan Produksi

Setiap perusahaan mempunyai tujuan memaksimalkan keuntungan, sehingga perusahaan menggunakan kapasitas produksinya secara maksimal, tetapi menggunakan pada tingkat kapasitas yang memaksimalkan keuntungan sehingga penawaran akan kecil.

d. Tingkat Teknologi

Kemajuan teknologi akan mengakibatkan:

- Produksi akan bertambah cepat
- Biaya produksi semakin rendah, keuntungan akan bertambah.

Dengan demikian kemajuan teknologi cenderung menaikkan penawaran.

C. KESEIMBANGAN PASAR (EQUILIBIRIUM)

Keseimbangan pasar, adalah jumlah barang yang ditawarkan oleh produsen sama dengan jumlah barang yang diminta oleh konsumen pada suatu tingkat harga tertentu.

D. ELASTISITAS

Konsep elastisitas memiliki peranan penting dalam menganalisa masalah-masalah bisnis. Banyak keputusan bisnis yang diambil dengan keputusan elastisitas, seperti elastisitas permintaan dan elastisitas penawaran.

a. Elastisitas permintaan (Elasticity of Demand)

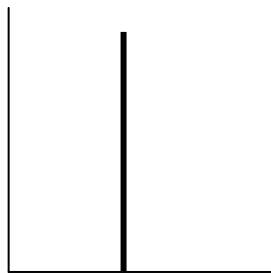
Selama hukum permintaan berlaku bagi produk yang dihasilkan, maka jika perusahaan menentukan harga barang terlalu tinggi, maka perusahaan itu akan kesulitan mencapai tingkat penjualan tinggi. Menurut hukum permintaan, semakin tinggi harga, maka jumlah permintaan akan barang tersebut akan sedikit.

Dalam menentukan kebijakan harga pokok produk yang dihasilkan, perusahaan tersebut harus mampu mengenali karakteristik permintaan harga pasar terhadap barang produk yang dihasilkan. Factor- factor. Yang mempengaruhi permintaan:

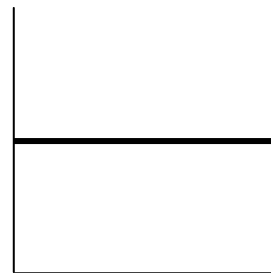
1. Harga produk, konsumen mau dan mampu membeli produk dengan jumlah yang banyak pada tingkat harga yang lebih rendah.
2. Harga produk lain yang berhubungan. Perubahan harga produk lain yang memiliki hubungan saling mengganti mempengaruhi permintaan pasar produk dengan arah yang berlawanan.
3. penghasilan Konsumen, kenaikan penghasilannya konsumen mengakibatkan daya beli konsumen meningkat dan selanjutnya akan meningkatkan permintaan pasar terhadap barang produk.
4. Selera dan preferensi Konsumen, peningkatan selera dan preferensi konsumen terhadap suatu produk akan meningkatkan permintaan pasar terhadap produk tersebut.

5. Harapan Konsumen mempunyai harapan bahwa masa yang akan datang akan terjadi kenaikan harga, atau kenaikan pendapatan konsumen, atau kelangkaan produk tersebut dipasar akan mendorong konsumen membeli produk tersebut akan lebih banyak.
6. Jumlah konsumen, Permintaan pasar merupakan penjumlahan dari permintaan individual. Dengan demikian, semakin banyak konsumen, akan jumlah permintaan pasar terhadap barang produk tersebut akan semakin banyak pula.

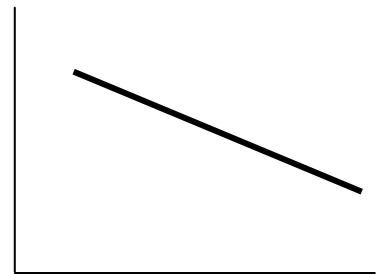
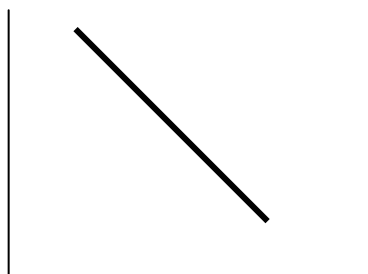
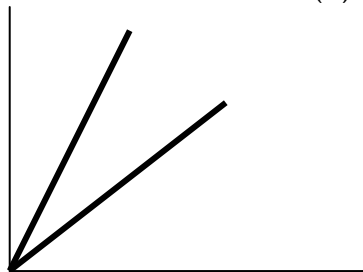
Bentuk- bentuk Elastisitas Permintaan :



(i) Elastisitas tidak sempurna



(ii) Elastis sempurna

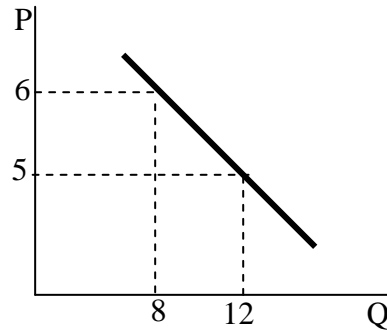


Jenis Elastisitas Dimand

1. Price Elasticity of Demand (Elastisitas Harga dari permintaan)

Yaitu jumlah barang yang diminta yang diakibatkan oleh harga barang tersebut.

$$\begin{aligned} Cd &= \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta P}{P} \\ &= \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q} \\ &= \frac{-4}{1} \cdot \frac{6+5}{20} \\ &= \frac{-4 \cdot 11}{1 \cdot 20} = -\frac{44}{20} = -2,2 \end{aligned}$$



2. Income Elastisitas Of Demand

(Elastisitas pendapatan dan penawaran)

$$\begin{aligned} Cm &= \frac{\Delta Q}{Q} : \frac{\Delta m}{m} \\ &= \frac{\Delta Q}{\Delta m} \times \frac{m}{Q} \end{aligned}$$

$Cm > 1$ Barang mewah

$Cm < 1$ Barang primer

$Cm =$ Barang imperior

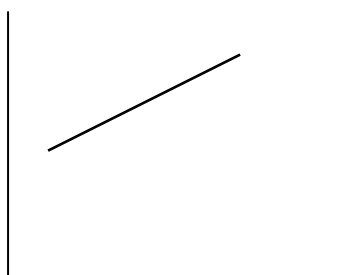
3. Cross Elastisitas Of Dimand

Elastisitas silang dari permintaan yaitu mengukur jumlah barang X yang diminta yang diakibatkan harga barang Y.

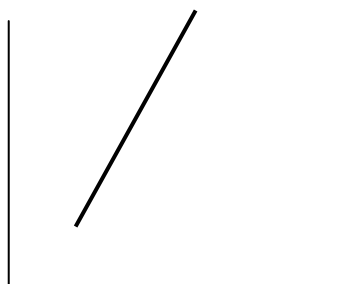
Jika $C_{X,Y} > 0$ maka barang X, Y yaitu barang substitusi

Jika $C_{X,Y} < 0$ maka barang X, Y yaitu barang Komplementer

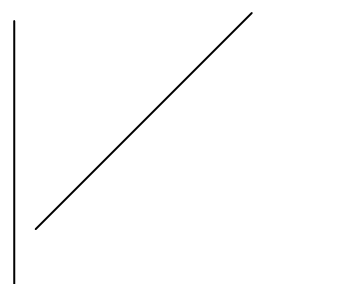
Bentuk Elastisitas Penawaran



$C_s > 1$ - elastisitas



$C_s < 1$ - elastisitas



$C_s = 1$ - unit elastis

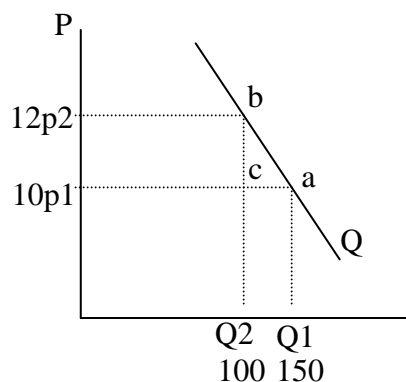
Pengaruh elastisitas terhadap penawaran

Total Revenue = Total Sales = $P \cdot Q$

1. Permintaan elastis

a. Harga naik

b. Harga turun



$$TR = P \cdot Q \quad 10 \times 150 = 1500$$

$$OP \times OQ = OPI \cdot AQI$$

$$\text{Setelah harga naik } TRI = OP2 \quad OP2 = OP2 \cdot bQ2 \quad 12 \times 100 = 1200$$

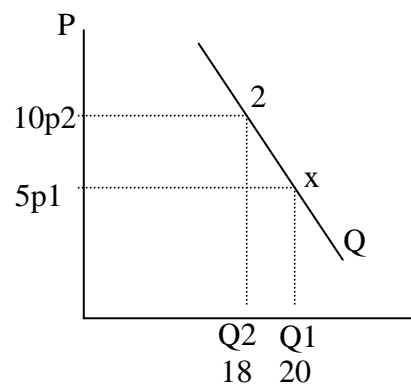
$$TR > TRI = \text{hasil penjualan menurun}$$

$$TR < TRI$$

2. Permintaan in elastis (kebutuhan pokok)

a. Harga naik

b. Harga turun



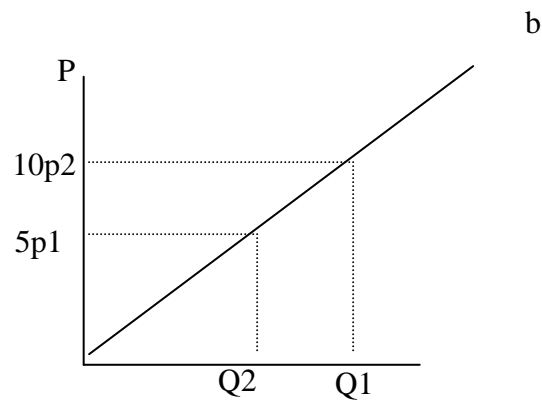
$$R = OPI \cdot OQI = OPI \cdot XQI = 100$$

$$TRI = OPI \cdot OQ2 = OP2 \cdot Q2 = 180$$

$$\text{Ketika harga naik } TR < TRI$$

Hasil penjualan meningkat

3. Permintaan uniter elaslitas



Ketika harga naik maka hasil penjualan tetap.

D. TEORI PERILAKU KONSUMEN

Teori tingkah laku konsumen dapat dibedakan dalam dua macam pendekatan yaitu:

1. Pendekatan nilai guna (Utiliti) Kardinal atau sering disebut dengan teori nilai subyektif: dianggap manfaat atau kenikmatan yang diperoleh seorang konsumen dapat dinyatakan secara kuantitatif
2. Pendekatan nilai guna ordinal atau sering juga disebut analisis Kurva indeference: manfaat yang diperoleh masyarakat dari mengkonsumsi barang-barang tidak kuantitatif.

A. Teori nilai guna (Utiliti)

Teori ekonomi kepuasan atau kenikmatan yang diperoleh seorang dari mengkonsumsi barang-barang dinamakan nilai guna atau utiliti. Kalau kepuasan itu semakin tinggi maka semakin tinggi nilai guna atau

utilitinya. Nilai guna dibedakan diantara dua pengertian:

1. Nilai guna total: jumlah seluruh kepuasan yang diperoleh dari mengkonsumsi sejumlah barang tertentu
2. Nilai guna marginal : pertambahan (atau pengurangan) penggunaan suatu unit barang tertentu.

B. Analisis kurva kepuasan sama

Secara historis, teori nilai guna (utiliti) merupakan teori yang lebih dahulu dikembangkan untuk menerangkan kelakuan individu dalam memilih barang-barang yang akan dikonsumsi. Analisa ini dikenal sebagai analisis kepuasan sama, yang meliputi penggambaran dan macam kurva, yaitu kurva kepuasan sama dan garis anggaran pengeluaran.

Kombinasi barang yang mewujudkan kepuasan sama

Gabungan barang	Makanan	Pakaian	Tingkat penggantian marginal antara pakaian
A	10	2	
B	7	3	$3/1 = 3.0$
C	5	4	$2/1 = 2.0$
D	4	5	$1/1 = 1.0$
E	2,8	7	$1.2/2 = 0.6$
F	2	10	$0.8/3 = 0.27$

Keadaan A, B, C, D, E, dan F masing-masing memberikan kepuasan yang sama besarnya maka dikatakan konsumen bersikap “indifference” yaitu bersikap tak acuh dalam membuat pilihan. Dengan demikian kurva kepuasan sama dapat didefinisikan sebagai suatu kurva yang akan memberikan kepuasan yang sama besarnya.

Garis anggaran pengeluaran

Garis anggaran pengeluaran (budget line) yang menunjukkan berbagai gabungan barang-barang yang dapat dibeli oleh sejumlah pendapatan tertentu.

Syarat mencapai kepuasan sama

Seorang konsumen akan mencapai kepuasan yang maksimum apabila ia mencapai garis anggaran pengeluaran menyinggung kurva kepuasan sama.

KESIMPULAN

Dari hasil rangkuman di atas maka dapat kita simpulkan sebagai berikut :

1. Dalam konsep dan tujuan mikro ekonomi ada 3 yang perlu dipahami yaitu :
 - Masalah kelangkaan
 - Kebutuhan Masyarakat
 - Stabilitas harga
2. Dalam menjaga kestabilan perekonomian ada beberapa factor dalam suatu permintaan yaitu :
 - Faktor harga barang itu sendiri
 - Harga barang lain
 - Pendapatan konsumen
 - Cita rasa masyarakat
 - Musim
 - Jumlah penduduk
 - Prediksi masa yang akan datang
3. Untuk memperoleh kepuasan atau kenikmatan dalam mengkonsumsi barang ada dua pengertian yaitu :
 - Nilai guna total
 - Nilai guna marginal