PENERAPAN KONSEP ELASTISITAS DALAM PERMINTAAN DAN PENAWARAN.

Elastisitas merupakan salah satu konsep penting untuk memahami beragam permasalahan di bidang ekonomi. Konsep elastisitas sering dipakai sebagai dasar analisis ekonomi, seperti dalam menganalisis permintaan, penawaran, penerimaan pajak, maupun distribusi kemakmuran.

Terbagi menjadi 3 konsep yaitu:

1. Price elasticity of Demand (Elastisitas harga dari permintaan)

2. income elasticity of Demand (Elastisitas pendapatan dari permintaan)

3. Cross elasticity of Demand (Elastisita silang dari permintaan)

**2.2.1. Price elasticity of Demand**

Elastisitas permintaan adalah tingkat perubahan permintaan terhadap barang/jasa, yang diakibatkan perubahan harga barang/jasa tersebut. Besar atau kecilnya tingkat perubahan tersebut dapat diukur dengan angka-angka yang disebut koefisien elastisitas permintaan.

Adalah mengukur persentase perubahan jumlah barang yg diminta akibat

perubahan jumlah harga barang tersebut.

Q1 – Q2

Q

Ed =

P1 - P2

P

Rumus ket :

Ep > 1 = Elastis,

Ep < 1 = In Elastis

Ep = 1 = elastisitas leniter

Ep = 0 = Elastisitas sempurna

E ~ = Elastisitas tidak sempurna

**2.2.2. Income elasticity of Demand.**

Adalah mengukur persentase perubahan permintaan terhadap suatu barang yg

diakabatkan oleh perubahan pendapatan konsumen.

Rumus : ket :

Em>1 = Barang mewah

Em<1 = Barang normal

Em(-) = Barang inferior

**2.2.3. Cross Elasticity of Demand**

adalah mengukur persentase perubahan permintaan terhadap suatu barang (x) yang

di akibatkan oleh perubahan barang lain.

Rumus : ket :

Ex,y (-) = complementer

(+) = substitusi

0 = netral

Ep = ΔQ x P

ΔP Q

Em = ΔQ x M1 + M2

ΔM Q1 + Q2

Ex1y = ΔQx X Px1 + Px2

ΔPy Qx2 + Qx2

ELASTISITAS DAN TARIFF PAJAK.

Konsep Dasar Elastisitas

Elastisitas merupakan salah satu konsep penting untuk memahami beragam permasalahan di bidang ekonomi. Konsep elastisitas sering dipakai sebagai dasar analisis ekonomi, seperti dalam menganalisis permintaan, penawaran, penerimaan pajak, maupun distribusi kemakmuran.

Dalam bidang perekonomian daerah, konsep elastisitas dapat digunakan untuk memahami dampak dari suatu kebijakan. Sebagai contoh, Pemerintah Daerah dapat mengetahui dampak kenaikan pajak atau susidi terhadap pendapatan daerah, tingkat pelayanan masyarakat, kesejahteraan penduduk, pertumbuhan ekonomi, pertumbuhan investasi, dan indikator ekonomi lainnya dengan menggunakan pendekatan elastisitas. Selain itu, konsep elastisitas dapat digunakan untuk menganalisis dampak kenaikan pendapatan daerah terhadap pengeluaran daerah atau jenis pengeluaran daerah tertentu. Dengan kegunaannya tersebut, alat analisis ini dapat membantu pengambil kebijakan dalam memutuskan prioritas dan alternatif kebijakan yang memberikan manfaat terbesar bagi kemajuan daerah.

Elastisitas dapat mengukur seberapa besar perubahan suatu variabel terhadap perubahan variabel lain. Sebagai contoh, elastisitas Y terhadap X mengukur berapa persen perubahan Y karena perubahan X sebesar 1 persen.

Elastisitas Y terhadap X= % perubahan Y / % perubahan X

Elastisitas Permintaan (Price Elasticity of Demand)

Elastisitas permintaan adalah tingkat perubahan permintaan terhadap barang/jasa, yang diakibatkan perubahan harga barang/jasa tersebut. Besar atau kecilnya tingkat perubahan tersebut dapat diukur dengan angka-angka yang disebut koefisien elastisitas permintaan.

Macam-macam Elastisitas Permintaan

Berdasarkan nilainya, elastisitas permintaan dapat dibedakan menjadi lima, yaitu permintaan

inelastis sempurna, inelastis, elastis uniter, elastis, dan elastis sempurna.

1. Permintaan Inelastis Sempurna (E = 0)

Permintaan inelastis sempurna terjadi ketika perubahan harga yang terjaditidak

berpengaruh terhadap jumlah permintaan (koefisien E = 0).

Kurva Permintaan Inelastis Sempurna

2. Permintaan Inelastis (E < 1)

Permintan inelastis terjadi jika perubahan harga kurang berpengaruh pada perubahan permintaan. Nilai E < 1, artinya kenaikan harga sebesar 1 persen hanya diikuti penurunan jumlah yang diminta kurang dari satu persen, sebaliknya penurunan harga sebesar 1 persen menyebabkan kenaikan jumlah barang yang diminta kurang dari 1 persen

Kurva Permintaan Inelastis

3. Permintaan Elastis Uniter (E = 1)

Permintaan elastis uniter terjadi jika perubahan permintaansebanding dengan perubahan harga. Koefisien elastisitas permintaan uniter adalah satu (E = 1), artinya kenaikan harga sebesar 1 persen diikuti oleh penurunan jumlah permintaan sebesar 1 persen, dan sebaliknya.

Kurva Permintaan Elastis Uniter

4. Permintaan Elastis (E > 1)

Permintaan elastis terjadi jika perubahan permintaan lebih besar dari perubahan harga.

Koefisien permintaan elastis bernilai lebih dari satu (E > 1), artinya kenaikan harga sebesar

1 persen menyebabkan kenaikan jumlah permintaan lebih dari 1 persen, dan sebaliknya. Kondisi ini biasanya terjadi pada permintaan permintaan terhadap mobil dan barang mewah lainnya

Kurva Permintaan Elastis

5. Permintaan Elastis Sempurna (E = ~)

Permintaan elastis sempurna terjadi jika perubahan permintaan tidak dipengaruhi sama sekali oleh perubahan harga. Kurvanya akan sejajar dengan sumbu X atau Q (kuantitas barang)

Kurva Permintaan Elastis Sempurna

Elastisitas Permintaan dan Total Penerimaan

Perhitungan elastisitas biasanya dimanfaatkan oleh pengambil keputusan yang ditujukan untuk meningkatkan penerimaan. Secara sederhana, total penerimaan dapat didefinisikan sebagai perkalian antara harga dengan kuantitas barang dan jasa yang terjual, misalnya jumlah pendapatan yang diterima sebagai hasil dari penjualan barang dan jasa. Total penerimaan dapat dihitung dengan menggunakan rumus berikut.

TR = P x Q

Keterangan:

TR: total penerimaan

P: harga output

Q: kuantitas/jumlah output

**Konsep elastisitas dapat diimplementasikan secara luas dalam bidang keuangan daerah. Berikut ini akan dipaparkan beberapa contoh penggunaan konsep elastisitas yang biasa digunakan dalam cabang ekonomi publik, terutama mengenai dampak pemungutan pajak dan program subsidi yang dilakukan oleh pemerintah.**

**Pajak**

**Diasumsikan bahwa produksi mobil memiliki struktur biaya tetap sehingga kurva penawaran mobil sejajar dengan sumbu horisontal sebagaimana terlihat dalam Gambar 11. Sebelum dikenakan pajak penjualan, harga mobil sebesar P dan keseimbangan terjadi pada kuantitas mobil Q1 (titik potong kurva penawaran S dengan kurva permintaan D). Setelah produksi mobil dikenakan pajak penjualan dengan tarift, maka kurva penawaran S bergeser ke atas menjadi S’ dengan tingkat harga (1 + t) P. Kenaikan kurva penawaran tersebut mengakibatkan keseimbangan pasar terjadi pada kuantitas mobil yang lebih kecil, sebesar Q2. Penerimaan pemerintah dari pajak penjualan mobil sebesar area abeIc.**

**Akibat adanya pajak penjualan sebesart, harga mobil yang mula-mula P naik menjadi (1 + t) P yang berarti konsumen membayar mobil dengan harga yang lebih tinggi. Karena kurva penawaran sejajar dengan sumbu datar (elastis sempurna) maka sebenarnya seluruh beban pajak ditanggung oleh konsumen, meskipun yang membayar pajak penjealan kepada pemerintah adalah produsen. Jadi produsen mobil yang selaku pihak wajib pajak dapat menggeserkan beban pajak penjualan kepada konsumen dengan cara menaikkan harga penjualan.**

**Jumlah surplus konsumen dengan penerimaan pajak sebesar area aeId, sedangkan jumlah surplus konsumen mula-mula sebesar area aed. Dalam hal ini, produsen menggeser seluruh beban pajak kepada konsumen karena surplus konsumen berkurang. Sementara itu selisih area sebesar beeI yang tidak diterima oleh siapapun yang merupakan kerugian akibat pengenaan pajak yang umum disebut sebagai excess burden (Gambar 11).**

**105**

**penawaran suatu barang, akan semakin kecil kemampuan produsen untuk menggeserkan**

**beban pajak kepada konsumen.**

**Dari sisi kurva permintaan, semakin elastis kurva permintaan suatu barang, semakin kecil beban pajak yang dapat digeserkan oleh produsen kepada konsumen. Sebaliknya, semakin tidak elastis kurva permintaan barang tersebut, semakin besar beban yang dapat digeserkan oleh produsen kepada konsumen.**

**Subsidi**

**Subsidi komoditas telah menjadi bagian yang penting dalam sistem fiskal di banyak negara, termasuk Indonesia. Subsidi disebut pula sebagai pajak negatif (negative tax). Seperti halnya pajak, subsidi dapat menimbulkan excess burden. Untuk mengilustrasikan dampak subsidi terhadap kesejahteraan masyarakat dapat dilihat pada Gambar 13 dengan mengambil contoh pemberian subsidi pada komoditas makanan pokok beras.**

**Diasumsikan bahwa permintaan beras mengikuti garis permintaan D. Penawarannya diasumsikan elastis sempurna mengikuti garis horisontal S. Dengan kurva penawaran S dan kurva permintaan D, menghasilkan tingkat keseimbangan e yang berarti bahwa pada tingkat harga P maka kuantitas barang yang diminta sebesar B1.**

**Misalkan harga beras H di pasaran dianggap terlalu mahal oleh pemerintah, maka pemerintah memberikan subsidi terhadap barang tersebut agar seluruh masyarakat terutama masyarakat yang tergolong miskin dapat memenuhi kebutuhan primernya. Subsidi yang dilakukan pemerintah tersebut menyebabkan kurva penawaran S bergeser ke bawah menjadi S’ dan harga beraspun turun menjadi (1-s) P. Dengan penurunan harga tersebut akan meningkatkan kuantitas beras yang diminta menjadi B2.**

**Jika tujuan pemerintah melakukan subsidi adalah meningkatkan jumlah konsumsi maka program tersebut telah sukses dilakukan. Namun jika tujuan kebijakan adalah memaksimisasi kemakmuran, maka kebijakan tersebut harus dilihat lebih komprehensif lagi. Sebelum diberi subsidi, surplus konsumen sebesar mne dan setelah diberi subsidi menjadi mqe’. Keuntungan yang diperoleh konsumen meningkat sebesar qe’en. Dalam kasus ini, manfaat subsidi sepenuhnya dinikmati oleh konsumen. Meskipun demikian, jika melihat biaya yang dikeluarkan untuk program subsidi sebesar qe’vn, maka dapat disimpulkan bahwa biaya program subsidi dalam kenyataannya melebihi manfaat yang dihasilkan.**

**Apabila kurva penawaran lebih elastis daripada kurva permintaan, maka bagian dari subsidi tersebut yang dapat dinikmati oleh produsen akan semakin besar dan semakin besar pertambahan jumlah barang yang dapat ditawarkan oleh produsen. Sebaliknya, apabila**

**Hargaberasp**

**erkg**

**Excess**

**Kuantitas beras per tahun**

**B2**

**B1**

**(1-s) P**

**P**

**S’**

**S**

**D**

**e**

**e’**

**mn**

**q**

**v**

**Gambar 13**

**Ilustrasi Kebijakan Subsidi**

**106**

**kurva permintaan lebih elastis dibandingkan kurva penawarannya, maka akan semakin besar bagian subsidi yang dapat diterima oleh konsumen dan semakin kecil pertambahan jumlah barang yang dapat diproduksi oleh konsumen.**

**Beberapa Aplikasi Analisis Elastisitas**

**Penerapan analisis elastisitas di bidang ekonomi dapat ditemui dengan berbagai bentuk variasinya. Beberapa studi tentang elastisitas dan hasil interpretasinya dapat dilihat sebagai berikut.**

**1. Pertumbuhan Pendapatan Asli Daerah (PAD) seharusnya sensitif terhadap kenaikan Produk Domestik Regional Broto (PDRB). Namun demikian, analisis elastisitas PAD terhadap PDRB yang dilakukan oleh Bappenas (2003) pada pemerintah propinsi menunjukkan bahwa hanya 12 provinsi (41,37 %) yang mempunyai nilai elastisitas≥ 1 (lebih dari satu). Hal ini menunjukkan bahwa setiap terjadi perubahan PDRB akan memberikan dampak yang positif dan signifikan terhadap PAD pada kedua belas provinsi tersebut. Sementara di 17 provinsi lain (58,62%), perubahan PDRB-nya tidak cukup mempengaruhi peningkatan PAD. Bagi daerah dengan elastisitas < 1 (kurang dari satu), patut diduga bahwa nilai tambah PDRB-nya lebih banyak keluar dari daerah tempat kegiatan perekonomian tersebut diselenggarakan.**

**2. Hutasuhut et al. pada tahun 2001 (Tabel 4) memfokuskan penelitian pada permintaan daging sapi dan ayam di wilayah DKI Jakarta dan Jawa Barat periode 1990-1996. Hasil penelitian menunjukkan bahwa elastisitas pengeluaran terhadap daging sapi maupun daging ayam adalah positif. Hal tersebut mengisyaratkan terjadinya peningkatan permintaan terhadap kedua jenis barang tersebut ketika penghasilan konsumen meningkat. Namun demikian, elastisitas pengeluaran atas daging sapi bernilai kurang dari satu (inelastis), sedangkan elastisitas pengeluaran atas daging ayam bernilai lebih dari satu (elastis). Sementara itu, elastisitas silang antara kedua kelompok barang bernilai positif yang berarti kedua barang bersifat substitutif.**

**Tabel 4
Elastisitas Pengeluaran, Elastisitas Harga, dan Elastisitas Silang yang Dihitung pada
Nilai Rata-rata menurut Tahun, Provinsi, dan Wilayah Kota-Desa**

**Elastisitas Pengeluaran**

**Elastisitas Harga**

**Elastisitas Silang**

**Data**

**Kelompok**

**Daging Sapi**

**Kelompok**

**Daging Ayam**

**Kelompok**

**Daging Sapi**

**Kelompok**

**Daging Ayam**

**Kelompok Daging
Sapi dan Daging
Ayam**

**1990, Jawa**

**Barat, Kota**

**0,70**

**1,14**

**-0,92**

**-1,09**

**0,21**

**1990, DKI Jakarta**

**0,78**

**1,17**

**-0,91**

**-1,08**

**0,13**

**1993, Jawa**

**Barat, Desa**

**0,51**

**1,12**

**-0,92**

**-1,09**

**0,41**

**1993, Jawa**

**Barat, Kota**

**0,71**

**1,14**

**-0,92**

**-1,09**

**0,20**

**1993, DKI Jakarta**

**0,79**

**1,17**

**-0,91**

**-1,08**

**0,13**

**1996, Jawa**

**Barat, Desa**

**0,21**

**1,11**

**-0,93**

**-1,09**

**0,73**

**1996, Jawa**

**Barat, Kota**

**0,63**

**1,13**

**-0,92**

**-1,09**

**0,29**

**1996, DKI Jakarta**

**0,74**

**1,15**

**-0,92**

**-1,09**

**0,17**

**Sumber: Hutasuhut et al. (2001), diolah**

**Dari hasil penelitian tersebut, Hutasuhut et al. (2001) menyarankan kepada pemerintah Indonesia untuk memperkuat industri unggas domestik. Hal tersebut dikarenakan permintaan daging ayam cenderung memiliki tingkat responsivitas yang tinggi dibandingkan dengan permintaan daging sapi. Konsumen lebih cepat mengadaptasi jumlah konsumsi daging ayam jika terjadi perubahan harga.**

Penggunaan Konsep Elastisitas dalam Perumusan Kebijakan di Daerah

Konsep elastisitas dapat digunakan untuk beragam kebutuhan analisis di daerah. Terkait kebijakan pembiayaan daerah, konsep elastisitas dapat berguna dalam menentukan sektor mana atau aktivitas mana yang dapat memberikan hasil yang paling signifikan atau yang menimbulkan biaya paling minimal. Dengan demikian, tidak terjadi pemborosan pembiayaan dan efisiensi pembiayaan daerah dapat tercipta.

Dalam penyediaan pelayanan publik di daerah, Pemerintah dapat menggunakan analisis elastisitas untuk mengetahui seberapa besar dampak peningkatan pengeluaran publik di suatu sektor terhadap peningkatan penerimaan (pajak dan retribusi) sektor tersebut. Sebagai penyedia barang dan jasa publik, Pemerintah Daerah dapat pula menganalisis dampak kenaikan tarif layanan umum terhadap berbagai faktor, misalnya terhadap pendapatan daerah. Di sisi lain, konsep elastisitas juga dapat berguna untuk mengukur dampak kebijakan subsidi terhadap peningkatan kualitas kehidupan masyarakat di daerah.

Hasil analisis menggunakan konsep elastisitas juga dapat digunakan sebagai dasar atau ukuran dalam perencanaan, utamanya terkait target yang ingin dicapai. Dengan mengetahui elastisitas suatu variabel daerah terhadap variabel lainnya, Pemerintah Daerah dapat menentukan target berdasarkan elastisitas tersebut sekaligus menyusun langkah-langkah dan strategi yang akan dilakukan untuk mencapai target tersebut. Dengan demikian, kebijakan strategi dan prioritas pembiayaan daerah pun menjadi lebih efisien dan efektif.

TARIF PAJAK

para penjual dan pembeli mengalami penurunan. Pajak memperbesar harga yang

harus dibayar pembeli, sekaligus menurunkan pendapatan yang seharusnya diterima

oleh para penjual.

Namun untuk memahami sepenuhnya dampak-dampak yang ditimbulkan oleh

pengenaan pajak terhadap kesejahteraan ekonomi para pelaku pasar, kita harus

membandingkan besarnya penurunan kesejahteraan penjual dan pembeli itu dengan

jumlah yang diterima pemerintah.

**Beban Baku Perpajakan**

Jika pajak dibebankan terhadap para pembeli, kurva permintaan akan

bergeser kebawah sebesar pajak tersebut. Sedangkan jika pajak itu dibebankan pada

para penjual, maka hal tersebut akan menggeser kurva penawaran ke atas sebesar

pajak itu. Dalam kedua kasus ini, pengenaan pajak itu sama-sama menaikkan harga

yang harus dibayar pembeli, sedangkan pendapatan yang diterima produsen dari

penjualan produknya menjadi berkurang. Artinya, pengenaan pajak itu selalu akan

mengurangi surplus total bagi pembeli dan penjual. Itulah yang disebut dengan

“beban baku” (*deadweight loss*) pajak. Akibat dari adanya beban pajak ini, kuantitas

barang yang terjual akan turun, lebih rendah daripada tingkatannya seandainya beban

pajak itu tidak ada. Dalam kalimat lain, pemberlakuan pajak terhadap suatu jenis

barang akan mengakibatkan pasar barang tersebut menyusut. Namun dengan pajak

inilah pemerintah membiayai berbagai program dan jasa pelayanan umum,

mengadakan polisi untuk keamanan, pendidikan, dan menyediakan bantuan langsung

kepada masyarakat miskin.

**Kesejahteraan Sebelum Pengenaan Pajak**

Untuk melihat sejauh mana dampak-dampak pengenaan pajak terhadap

kesejahteraan ekonomi, terlebih dahulu kita harus mengetahui situasi kesejahteraan

masyarakat yang bersangkutan sebelum pemerintahannya memberlakukan pajak.

**Kesejahteraan Setelah Pengenaan Pajak**

Setelah pemerintah mengenakan pajak, harga yang harus dibayar menjadi

meningkat, sehingga surplus konsumen menyusut. Sedangkan

harga atau pendapatan yang diterima penjual juga berkurang.

Sehingga terciptalah pendapatan pajak bagi pemerintah.

**Perubahan Kesejahteraan**

Kini kita dapat melihat dampak pengenaan pajak dengan membandingkan

kondisi kesejahteraan sebelum dan sesudah pajak. Pajak mengakibatkan surplus

konsumen turun, dan penyusutan surplus produsen.

Pendapatan pajak yang semula tidak ada tercipta. Jelaslah bahwa

pajak mengakibatkan kerugian bagi penjual dan pembeli, dan di sisi lain memberikan

keuntungan bagi pemerintah.

**Beban Baku Pajak dan Keuntungan Perdagangan**

Untuk memperoleh gambaran tambahan mengapa pajak menimbulkan beban

baku, simaklah contoh berikut ini. Joe bekerja sebagai pembersih rumah Jane dengan

upah $100 per minggu. Biaya oportunitas atas waktu Joe adalah $80. Sedangkan nilai

kebersihan rumah bagi Jane adalah $120. Dengan demikian, Jane dan Joe sama-sama

memperoleh keuntungan $20, sedangkan surplus totalnya adalah $40.

Kemudian andaikan pemerintah menerapkan pajak sebesar $50 per minggu

kepada para pembersih rumah. Upah maksimal yang mau dibayarkan Jane adalah

$120, dan Joe sulit menerima upah itu karena setelah dipotong pajak ia hanya akan

memperoleh $70, yang lebih rendah dari biaya oportunitasnya. Demikian pula

sebaliknya, upah minimum yang diinginkan Joe adalah $130 (biaya oportunitas plus

pajak), dan Jane tidak akan mau membayarnya karena melampaui nilai yang

diberikannya untuk kebersihan rumahnya yang hanya $120. Kesepakatan pun takkan

tercapai sehingga Joe kini harus menganggur sedangkan Jane harus rela hidup di

rumah yang berantakan.

Pengenaan pajak itu mengakibatkan Joe dan Jane dirugikan $40 yang

seharusnya menjadi surplus total mereka. Sedangkan di pihak lain pemrintah tidak

memperoleh pendapatan apa-apa karena kesepakatan antara Joe dan Jane tidak

terjadi. $40 itulah yang merupakan beban baku yang ditimbulkan oleh pajak, yang

merugikan penjual dan pembeli di pasar. Dari analisis ini kita dapat menarik satu

kesimpulan lagi mengenai pajak sebagai sumber beban baku : pajak mengakibatkan

beban baku karena menghalangi penjual dan pembeli meraih keuntungan

perdagangan.

Pajak menimbulkan beban baku karena pajak mendorong perubahan perilaku

para penjual dan pembeli sedemikian rupa hingga mengganggu efisiensi pasar.

Penerapan pajak mengakibatkan kenaikan harga yang harus dibayar pembeli,

sehingga mereka pun mengurangi konsumsi atau pembeliannya. Pajak itu sekaligus

menurunkan pendapatan yang seharusnya diterima penjual, sehingga mereka

mengurangi produksinya.

**Beban Baku dan Pendapatan Pajak pada Berbagai Tingkat/Tarif Pajak**

Tarif pajak dimana pun biasanya sering berubah-ubah. Para pembuat

kebijakan di tingkat lokal, provinsi, negara bagian hingga tingkat federal atau

nasional, seringkali tergoda untuk menaikkan atau menurunkan tarif pajak demi

memacu perekonomian sekaligus memperbesar pendapatan pemerintah.

Pendapatan pajak (*tax revenue*) yang diterima pemerintah adalah hasil

perkalian antara tarif pajak dengan jumlah penjualan. Jika tarif pajak masih saja

dinaikkan, maka tidak akan ada pendapatan baru dari pajak, bahkan pendapatan yang

ada akan turun, karena masyarakat akan terus menekan/mengurangi pembelian atau

penjualannya.

PENGGUNAAN KURVA PERMINTAAN UNTUK MENGUKUR SURPLUS KONSUMEN.

**TEORI PERILAKU KONSUMEN**

Menerangkan perilaku pembeli dalam menggunakan dan membelanjakan

pendapatan yang diperolehnya, yaitu :

 Alasan para pembeli / konsumen untuk membeli lebih banyak barang pada harga

yang lebih rendah akan mengurangi pembelian pada harga yang tinggi.

 Bagaimana seseorang konsumen menentukan jumlah dan komposisi dari barang

yang akan dibeli dari pendapatan yang diperolehnya.

Nilai guna (*utility*) adalah kepuasan atau kenikmatan yang diperoleh

seseorang dari mengkonsumsi barang-barang. Jika kepuasan itu makin tinggi, maka

makin tinggi pula nilai gunanya (utility-nya).

Modul 5: Teori Permintaan dan Pendekatan Utility

Teori Organisasi Umum 2 Halaman V-1

**PENDEKATAN TEORI PERILAKU KONSUMEN :**

 Pendekatan Nilai Guna (*Utility*) Kardinal, dianggap manfaat atau kenikmatan

yang diperoleh seorang konsumen dapat dinyatakan secara kuantitatif.

 Pendekatan Nilai Guna (*Utility*) Ordinal, manfaat atau kenikmatan yang

diperoleh masyarakat dari mengkonsumsi barang-barang tidak dikuantifikasi.

**TEORI NILAI GUNA**

Kepuasan atau kenikmatan yang diperoleh seseorang dari mengkonsumsi

barang semakin tinggi, maka makin tinggi pula nilai gunanya (utility-nya). Terbagi

atas :

 Nilai Guna Total (*Total Utility*/TU) : jumlah seluruh kepuasan yang diperoleh

dari mengkonsumsikan sejumlah barang tertentu.

 Nilai Guna Marginal (*marginal Utility*/MU) : pertambahan/pengurangan

kepuasan sebagai akibat dari penambahan/pengurangan penggunaan suatu unit

barang tertentu.

Hipotesis utama teori nilai guna : hukum nilai guna marginal yang semakn

menurun, menyatakan bahwa tambahan nilai guna yang akan diperoleh seseorang

dari mengkonsumsikan suatu barang akan menjadi lebih sedikit apabila orang

tersebut terus menambah konsumsinya atas barang tersebut.

**MEMAKSIMALKAN NILAI GUNA (*UTILITY*)**

Dalam keadaan dimana harga-harga berbagai macam barang adalah berbeda,

syarat yang harus dipenuhi untuk memberikan nilai guna yang maksimum adalah :

setiap rumah yang dikeluarkan untuk membeli unit tambahan berbagai jenis barang

akan memberikan nilai guna marginal yang sama besarnya.

Hipotesis :

 Seseorang akan memaksimumkan nilai guna dari barang-barang yang

dikonsumsinya apabila perbandingan nilai guna marginal berbagai barang

tersebut adalah sama dengan perbandingan harga-harga barang tersebut.

 Seseorang akan memaksimumkan nilai guna dari barang-barang yang

dikonsumsinya apabila nilai guna marginal untuk setiap rupiah yang dikeluarkan

adalah sama untuk setiap barang yang dikonsumsikan.

Modul 5: Teori Permintaan dan Pendekatan Utility

Teori Organisasi Umum 2 Halaman V-2

**SURPLUS KONSUMEN**

Surplus konsumen, yaitu kelebihan atau perbedaan antara kepuasan total atau

*total utility* (yang dinilai dengan uang) yang dinikmati konsumen dari

mengkonsumsikan sejumlah barang tertentu dengan pengorbanan totalnya (yang

dinilai dengan uang) untuk memperoleh atau mengkonsumsikan jumlah barang

tersebut.

Secara grafis sbb:



**Kesediaan Membayar (*willingness to pay*)**

Kesediaan Membayar adalah jumlah maksimum yang mau dibayar oleh

konsumen untuk memperoleh suatu barang. Sedangkan surplus konsumen (*consumer*

*surplus*) adalah selisih antara kesediaan konsumen membayar dengan nilai yang

sesungguhnya ia bayarkan.

Sebagai contoh, umpamakan saja anda memiliki album rekaman pertama

Elvis Presley yang sekarang sudah amat langka. Karena anda bukan penggemar berat

Elvis, maka anda berniat menjualnya. Untuk memperoleh harga tertinggi, maka ia

mengadakan lelang.

Ada empat orang penggemar Elvis, mereka adalah John, Paul, Ringo dan

George. Mereka mau membeli namun dengan dibatasi oleh jumlah maksimum yang

mau mereka bayarkan untuk membelinya. Tabel 1 memperlihatkan harga maksimum

AOQB = Kepuasan Total

OQBP = Jumlah uang yang dibayarkan

A

Q

P

Modul 5: Teori Permintaan dan Pendekatan Utility

Teori Organisasi Umum 2 Halaman V-3

yang mau mereka bayarkan. Batas maksimal yang mau dibayarkan oleh masingmasing

pembeli itulah yang disebut dengan Kesediaan Membayar.

**Tabel. 5.1. Empat Kesediaan Membayar dari Para Calon Pembeli**

**Calon Pembeli Kesediaan Membayar ($)**

**John**

**Paul**

**George**

**Ringo**

**100**

**80**

**70**

**50**

Setelah dilakukan tawar menawar, maka album tersebut terjual pada John

yang mau membayar $100, namun kenyataannya ia hanya membayar $80 karena

penawar yang lain tidak mau membayar lebih dari $80. John memperoleh

keuntungan ekstra sebesar $20, dan keuntungan inilah yang disebut sebagai surplus

konsumen. Sedangkan tiga penawar yang lain tidak mendapat surplus konsumen

karena mereka tidak mendapatkan album dan juga tidak membayar apa-apa.

**Apa yang Diukur oleh Surplus Konsumen?**

Tujuan mempelajari konsep surplus konsumen ini adalah untuk membuat

penilaian normatif tentang diinginkan atau tidaknya hasil yang dibuahkan oleh

mekanisme pasar. Surplus konsumen pada dasarnya mengukur manfaat atau

keuntungan yang diterima pembeli dari suatu barang, berdasarkan penilaian

konsumen itu sendiri. Kunci untuk tetap menyadari pentingnya surplus konsumen

adalah dengan menghormati preferensi (pilihan atau kecenderungan perilaku)

pembeli. Namun disebagian besar pasar kita dapat menyimpulkan dengan aman

bahwa surplus konsumen merupakan cerminan kesejahteraan ekonomis para

konsumen. Para konsumen biasanya mengasumsikan bahwa para pembeli adalah

para pembuat keputusan yang rasional sehingga preferensi mereka harus dihormati.

PENGGUNAAN KURVA PENAWARAN UNTUK MENGUKUR SURPLUS PRODUSEN.

**SURPLUS PRODUSEN**

Misalnya, ketika anda ingin mengecat rumah anda, maka anda akan mencari

tukang cat, anda mendapati empat tukang yang bersedia yakni Mary, Louise,

Georgia, dan Paman anda sendiri. Agar mendapat harga termurah, maka anda

mengadakan lelang.

Pada prinsipnya, keempat tukang cat itu mau menjual jasanya asalkan harga

yang mereka terima lebih besar daripada biaya pengecatan. Di sini istilah Biaya

(*cost*) adalah nilai segala sesuatu yang harus dikorbankan penjual dalam

memproduksi suatu barang. Di dalamnya harus tercakup semua pengeluaran (untuk

membeli cat, kuas, sewa tangga, dll), serta nilai waktu yang mereka habiskan untuk

mengecat rumah anda. Tabel 5.2 menunjukkan biaya yang mereka ambil.

**Tabel 5.2. Empat Kesediaan Menjual dari Para Calon Penjual**

**Calon Penjual Jasa Kesediaan Menjual ($)**

**Mary**

**Louise**

**Georgia**

**Paman Anda**

**900**

**800**

**600**

**500**

Lelang dimulai, karena keempat tukang cat itu sama-sama menginginkan

pekerjaan, mereka bersaing menurunkan harga hingga batas minimal, yakni

mendekati atau sama dengan kesediaan menjualnya. Begitu Paman anda

menawarkan ongkos hanya sebesar $600 atau sedikit lebih rendah, maka ia pun

langsung mengungguli tiga tukang cat lainnya karena ia sendiri yang mau mengecat

rumah anda dengan ongkos di bawah $600.

Keuntungan yang diterima paman anda adalah, selain bisnisnya berjalan

lancar, si paman mendapat keuntungan tambahan dengan menerima bayaran sedikit

dibawah $600, karena ia mampu mengerjakannya dengan ongkos $500. dalam kasus

ini paman anda dikatakan memperoleh surplus produsen, yaitu jumlah pembayaran

yang diterima penjual dikurangi biaya yang dipikulnya.

SURPLUS PRODUSEN

Surplus Produsen (Producers Surplus)

 Jumlah pembayaran yang diterima penjual dikurangi biaya yang dipikulnya.

 Selisih antara pendapatan penjual dikurangi biaya produksi.

 Mengukur keuntungan produsen atas keikutsertaannya di sebuah pasar.

 Selisih antara kesediaan menjual dan harga pasar.

Mempelajari keuntungan yang diterima oleh penjual/produsen dari partisipasi mereka di suatu pasar:

a. Biaya dan Kesediaan Menjual

 Biaya (cost) adalah nilai segala sesuatu yang harus dikorbankan penjual dalam memproduksi suatu barang

 Contoh Lihat Tabel 7.3

b. Penggunaan Kurva Penawaran untuk Mengukur Surplus Produsen

 Berhubungan erat dengan antara ketinggian kurva penawaran dengan biaya atau kesediaan menjual

 Pada setiap kuantitas penawaran, harga yang ditunjukkan oleh kurva penawaran sama dengan kesediaam menjual "penjual marginal" (marginal seller)  yakni penjual yang akan langsung meninggalkan pasar begitu harga mengalami penurunan

 Contoh Lihat Tabel 7.3 (Data Kesediaan Menjual) dan 7.4 (skedul penawaran)

 Bidang yang terletak di bawah garis harga dan di atas kurva penawaran mengukur surplus produsen di suatu pasar

c. Bagaimana Harga yang Lebih Tinggi Meningkatkan Surplus Produsen.

 Penjual selalu menginginkan harga yang lebih tinggi untuk setiap barang atau jasa yang mereka produksikan.

 Kenaikan akan memperbesar kesejahteraan penjual  Contoh Lihat Gambar 7.6.

 Ketika harga naik dari P1 menjadi P2,  kuantitas penawarann naik dari Q1 menjadi Q2,  Surplus Produsen  sebab produsen menerima pendapatan lebih banyak dan sebagian lagi karena adanya produsen/penjual baru yang ikut berpartisipasi di pasar setelah harga meningkat.

 Kenaikan surplus produsen itu terdiri dari dua bagian:

a. Penjual lama yang sejak awal sudah menjual produk yang bersangkutan (Q1) dengan harga awal yang lebih rendah (P1). Mereka memperoleh kenaikan kesejahteraan karena sekarang mereka bisa menjual produknya dengan harga yang lebih tinggi (P2). Kenaikan surplus produsen bagi para penjual lama ini identik dengan selisih harga lama-baru yang mereka terima.

b. Penjual/produsen baru yang tertarik ikut berpartisipasi di pasar setelah harga mengalami kenaikan. Sehubungan dengan adanya para penjual baru ini, maka kuantitas penawarannya bertambah dari Q1 menjadi Q2.

 Contoh Lihat Sewa Ricardian (Ricardian Rent)