

Pengantar Ekonomi Mikro

Nurhasanah, S.E, M.M

B

A

B

5 PERILAKU KONSUMEN

Konsumen



MERUPAKAN

Orang / sekelompok orang yg mempunyai uang (pendapatan) serta menjadi peminta barang dan jasa yang ada di pasar

Seorang konsumen yg rasionalis economic

→ Seorang konsumen yg pada saat memutuskan untuk membeli suatu barang, tidak hanya didasari oleh emosi semata tetapi juga berdasarkan pertimbangan bahwa barang yg dibeli dapat memberikan kepuasan yg maksimal

Seorang konsumen membeli sutau barang karena:

- | | |
|-----------|----------------|
| a. Need | e. taste |
| b. want | f. prestice |
| c. income | g. trend |
| d. mode | h. ikut-ikutan |

Teori Konsumsi

→ Teori yg mempelajari bagaimana manusia / konsumen itu memuaskan kebutuhannya dengan pembelian (penggunaan) barang atau jasa

Perilaku Konsumen

→ Bagaimana seorang konsumen memutuskan brapa jumlah barang dan jasa yang akan dibeli dalam berbagai situasi

Teori Perilaku Konsumen

- Perilaku permintaan konsumen terhadap barang dan jasa.
- Menjelaskan bagaimana seseorang dengan pendapatan yang diperolehnya, dapat membeli berbagai barang dan jasa
- Tercapai kepuasan tertentu sesuai dengan apa yang diharapkannya
- Dipengaruhi faktor pendapatan, selera konsumen, dan harga barang, disaat kondisi yang lain tidak berubah (*ceteris paribus*)

Masalah → Bagaimana
mengalokasikan pendapatan yg
terbatas untuk mencapai
kepuasan yg maksimal



Pendekatan Perilaku Konsumen:



1. Pendekatan Kardinal (Marginal Utility)

2. Pendekatan Ordinal

Asumsi:

Konsumen bersikap rasional dengan anggaran yang tersedia, konsumen memaksimalkan kepuasan totalnya dari barang yang dikonsumsinya

Utility → Rasa kesenangan atau kepuasan yg muncul dr konsumsi, merupakan kemampuan memuaskan keinginan dari barang dan jasa

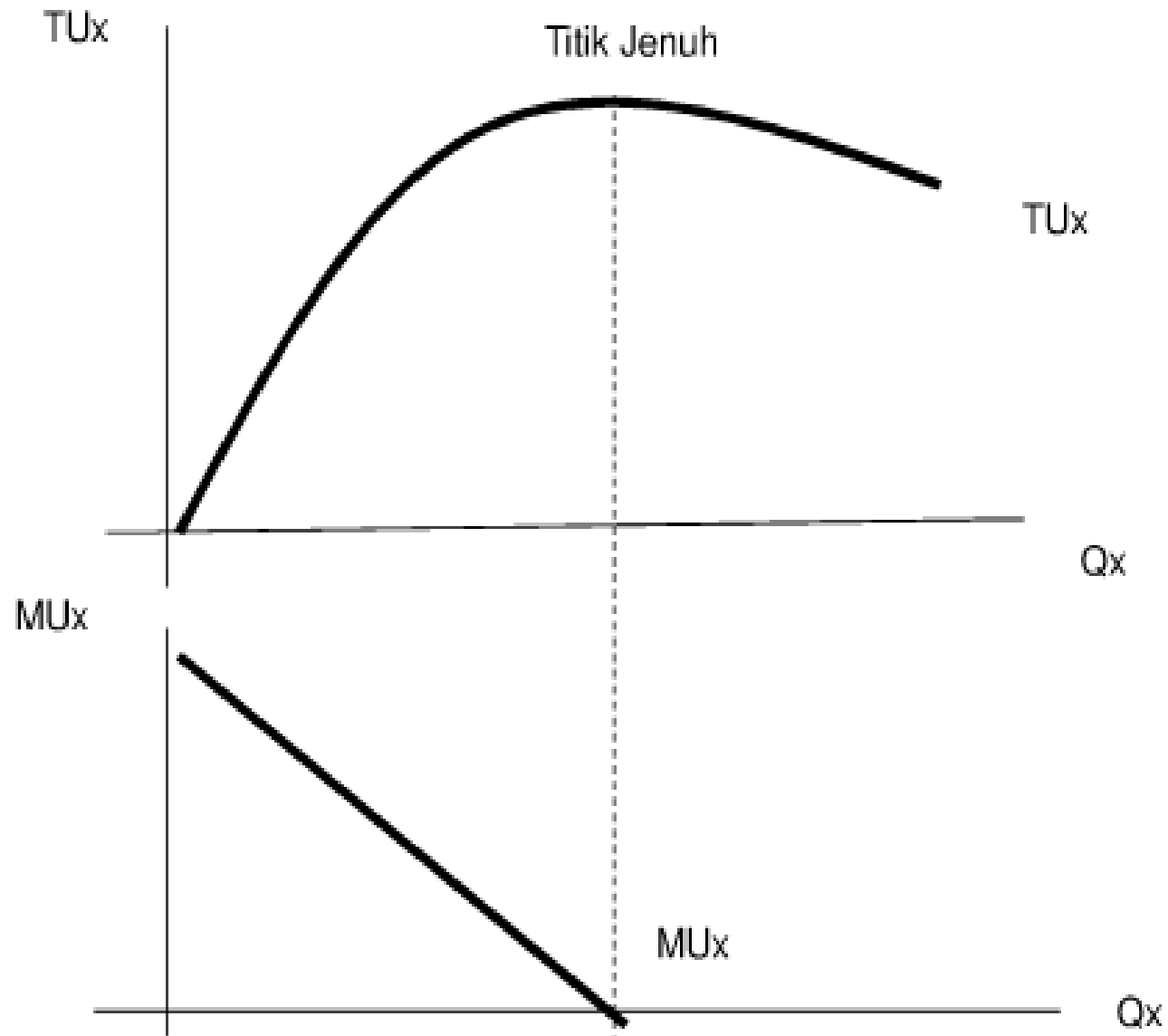
Tujuan konsumen:
memaksimalkan utilitas
dgn batasan berupa
pendapatan dan harga
dari barang yg
dikonsumsi

1. Pendekatan Kardinal

- ▶ Kepuasan konsumsi dapat diukur dengan satuan ukur
- ▶ Konsumen berusaha memaksimumkan kepuasan total
- ▶ Makin banyak barang dikonsumsi makin besar kepuasan
- ▶ Kepuasan konsumen dibatasi garis anggaran

- Terjadi hukum The law of Deminishing Marginal Utility pada tambahan kepuasan setiap satu satuan
 - Setiap tambahan kepuasan yang diperoleh dari setiap unit tambahan konsumsi semakin kecil. (Mula–mula kepuasan akan naik sampai dengan titik tertentu dan lama kelamaan tambahan kepuasan akan semakin turun)
- Hukum Gossen

- Tambahan kepuasan untuk tambahan konsumsi 1 unit barang bisa dihargai dengan uang, sehingga makin besar kepuasan makin mahal harganya.
- Jika konsumen memperoleh tingkat kepuasan yang besar maka dia akan mau membayar mahal, sebaliknya jika kepuasan yang dirasakan konsumen rendah maka dia hanya akan mau membayar dengan harga murah.
- Pendekatan kardinal disebut daya guna marginal



**Total
Utility (TU)**

MERUPAKAN

Keseluruhan
(total) kepuasan
konsumen
dalam
mengkonsumsi
suatu produk

Marginal Utility (MU)

MERUPAKAN

Tambahan kepuasan yg dirasakan konsumen dalam mengkonsumsi suatu produk

$$M_{UX} = \frac{\Delta TU}{\Delta X} = \frac{TU_{X2} - TU_{X1}}{X2 - X1}$$

Skedul utility total

Q_x	TU_x	MU_x
0	0	-
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2
6	30	0
7	28	-2

Skedul utility total

Q_x	TU_x	MU_x
0	0	-
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2
6	30	0
7	28	-2

Keseimbangan Konsumen:

➤ Tercapai jika konsumen memperoleh kepuasan maksimum dari mengkonsumsi barang.

➤ Syarat Keseimbangan:

MU : Marginal Utility

P : Price

M : Pendapatan Konsumen

$$MU_x/P_x = MU_y/P_y = \dots = MU_n/P_n$$

$$P_x Q_x + P_y Q_y + \dots + P_n Q_n = M$$

Contoh:

Q	MU _x	Mu _y
1	16	11
2	14	10
3	12	9
4	10	8
5	8	7
6	6	6
7	4	5
8	2	4

Diketahui: $P_x = 2$ $P_y = 1$ $M = 12$

Syarat Equilibrium:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}$$

$$\frac{12}{2} = \frac{12}{1}$$

$$P_x Q_x + P_y Q_y = M$$

$$(2)(3) + (1)(6) = 12$$

$$\text{Total Utility} = MU_x \cdot Q_x + MU_y \cdot Q_y$$

$$= (12)(3) + (6)(6)$$

$$= 72$$

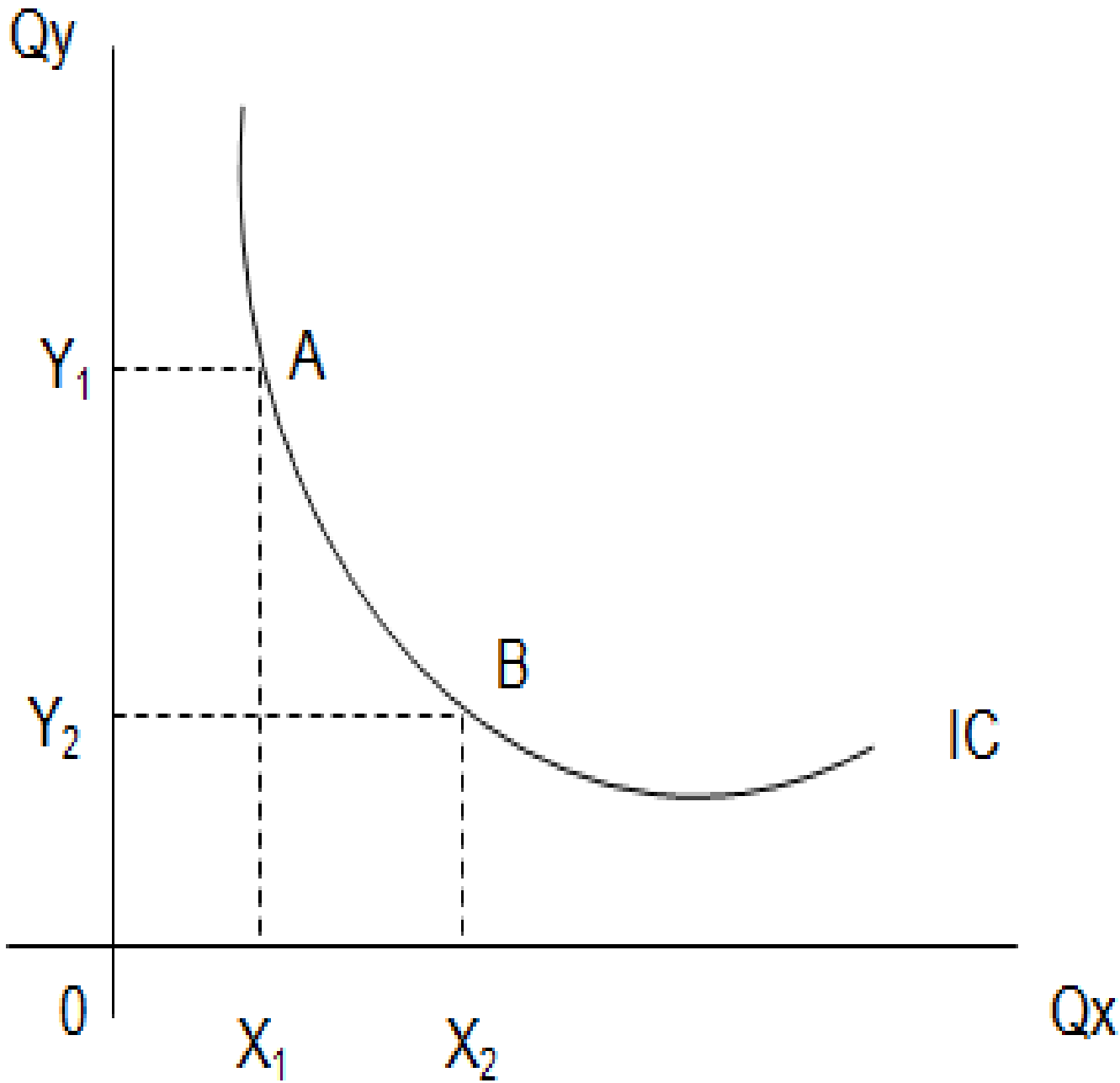
2. Pendekatan Ordinal

- Pendekatan ordinal: mengukur kepuasan konsumen dengan konsumen memberikan ranking atau peringkat kombinasi dari barang yg dikonsumsi
- Utility : Konsumen cukup memberikan ranking atau peringkat mana saja yg disukai. Konsumen tidak perlu memberikan kepuasan terhadap barang yg dikonsumsi

- ▶ Maksimisasi Kepuasan konsumen dibatasi garis anggaran (budget line)
- ▶ Tingkat kepuasan konsumen diukur dengan kurva indifferens (kurva yang menunjukkan tingkat kombinasi jumlah barang yang dikonsumsi yang menghasilkan tingkat kepuasan yang sama).

Ciri-Ciri Kurva Indifference

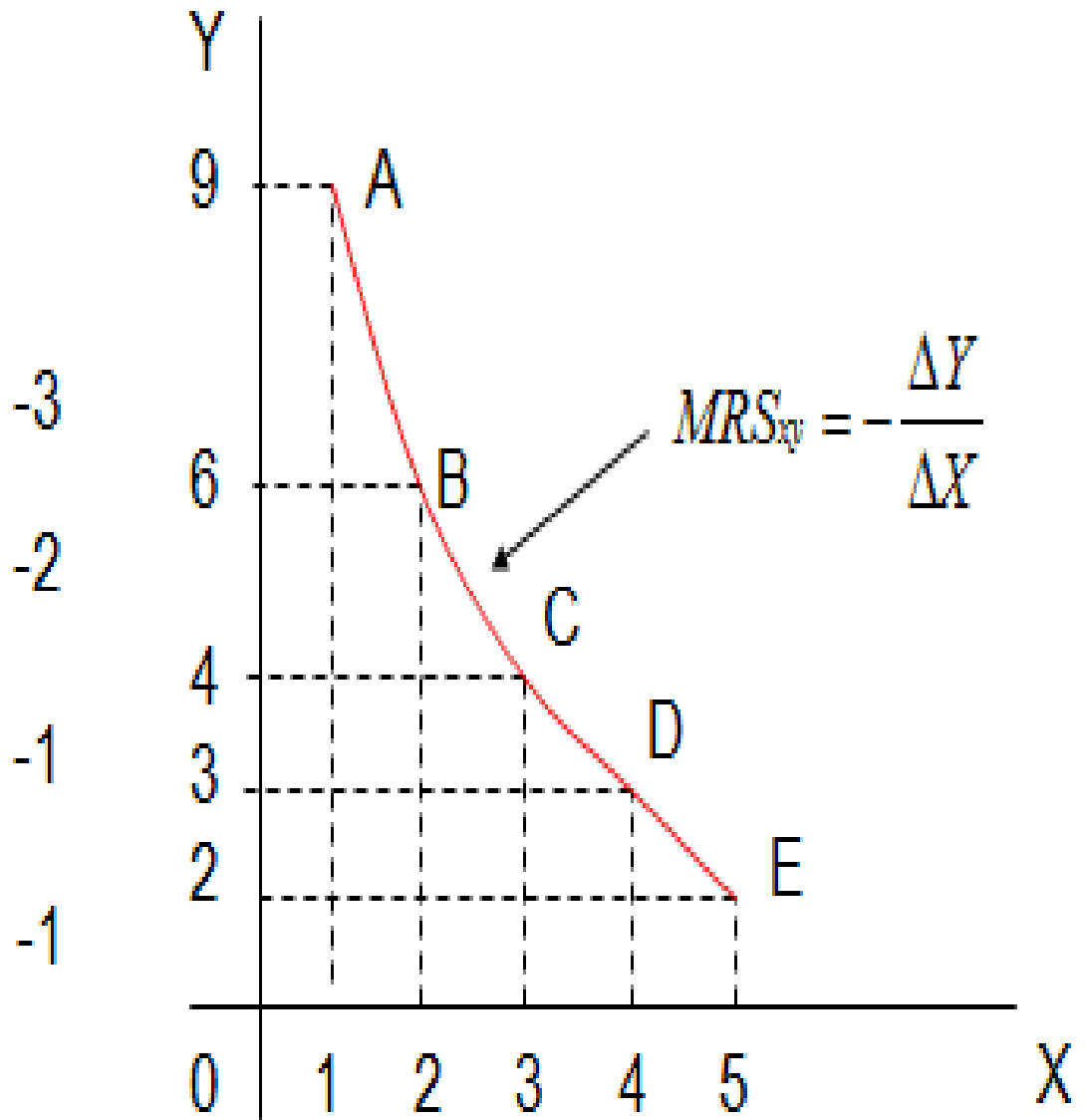
1. Semakin ke kanan atas (menjauhi titik origin), semakin tinggi tingkat kepuasannya
2. Tidak berpotongan satu sama lain
3. Berslope negatif
4. Cembung terhadap titik origin. Mempunyai kemiringan yang negatif (konsumen akan mengurangi konsumsi suatu barang bila ia menambah jumlah barang lain yang dikonsumsi)



▶ Berlaku hukum Diminishing Marginal Rate of Substitution, artinya bila konsumen menaikkan konsumsi barang yg satu, akan menyebabkan penurunan konsumsi barang yg lain

▶ Total utility yg diperoleh konsumen tergantung dari jumlah barang yg dikonsumsi

Titik	X	Y
A	1	9
B	2	6
C	3	4
D	4	3
E	5	2

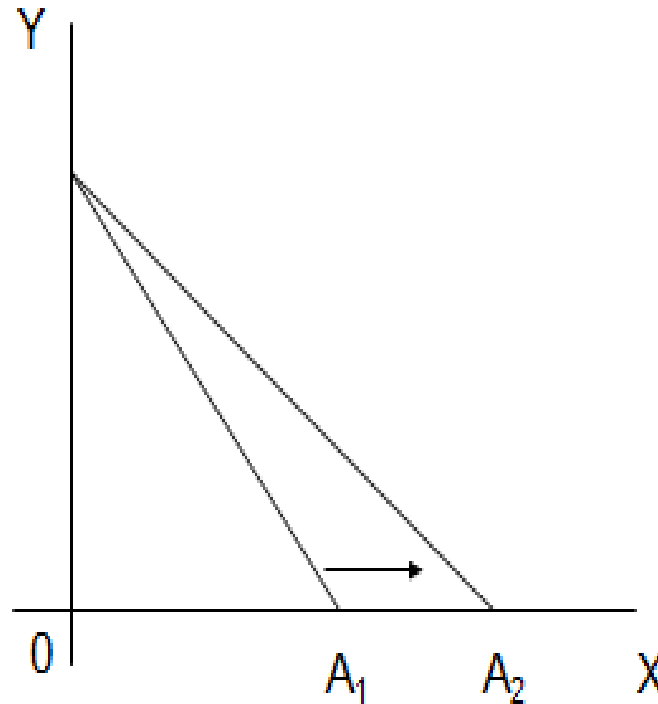
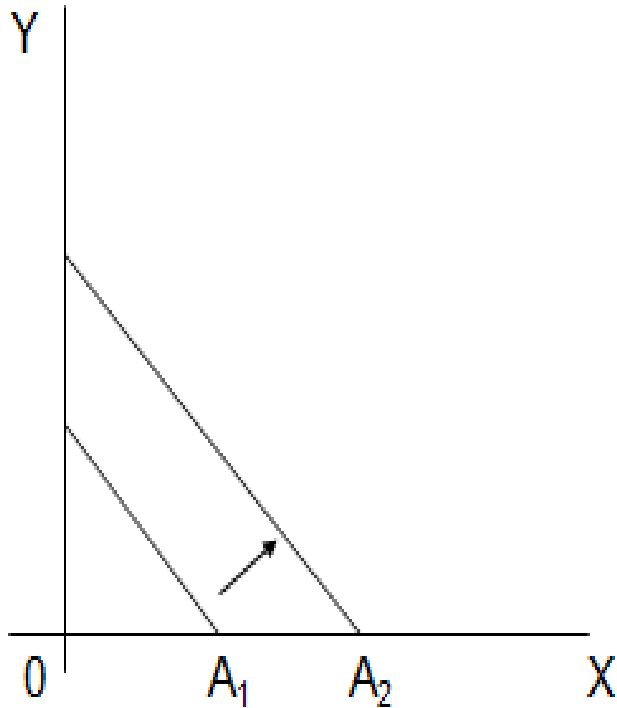


Budget Line (Garis Anggaran)

→ Garis yg ditunjukkan jumlah barang yg dapat dibeli dgn sejumlah pendapatan atau anggaran tertentu, pada tingkat harga tertentu

$$M = P_x \cdot X + P_y \cdot Y$$

Kurva Anggaran dan Perubahan Anggaran



* Pergeseran garis anggaran (A1 ke A2), naiknya jumlah Y dan Jumlah X, disebabkan oleh Naiknya Anggaran Konsumen

* Pergeseran garis anggaran (A1 ke A2), naiknya jumlah X, Y tetap, disebabkan oleh Turunnya harga barang X



