

PERILAKU KONSUMEN

Pendekatan Guna Batas

- Menjelaskan bagaimana konsumen mendayagunakan sumberdaya yang ada (uang) dalam rangka memuaskan kebutuhan suatu produk/jasa.

Pokok Bahasan

1. Pentingnya konsep guna (Utility)
2. Pendekatan Kardinal
3. Pendekatan Ordinal

Pendahuluan

Guna : Kemampuan suatu benda / jasa karena dapat memuaskan kebutuhan

Tujuan :

Menjawab/ menjelaskan kapan konsumen dalam mengkonsumsi barang dan jasa mencapai kepuasan.

Pendekatan Kardinal

(Pendekatan Marginal Utility)

1. Memberikan penilaian bersifat subjektif akan pemuasan kebutuhan dari suatu barang.
 - tinggi rendahnya suatu barang tergantung sudut pandang subjek yang memberikan penilaian.
 - teori nilai guna kardinal mengkwantifisir kepuasan.

(tokoh ; Karl Menger, Leon walras, Jevons)

- Di dasari oleh hukum :
- Hukum Gossen 1 :
 - Jika kebutuhan seseorang itu dipenuhi secara terus menerus maka kepuasannya akan semakin menurun

Hukum Gossen II :

Orang akan memenuhi berbagai kebutuhan sampai mencapai intensitas yang sama

Beberapa asumsi dari pendekatan ini:

- Daya guna diukur dalam satuan uang
- Konsumen bersifat rasional
- Diminishing marginal utility
- Pendapatan konsumen tetap
- Constant Marginal utility of money
- Total utility additive dan independent
- Barang normal
- Periode konsumsi berdekatan

Pendekatan Kardinal

Kasus satu jenis Barang

- Nilai guna / Utility : kepuasan yang diperoleh oleh seorang konsumen dari mengkonsumsi sejumlah barang.
- Pendekatan ----- Guna Batas (Marginal Utility)

- Marginal Utility :Tambahan kepuasan sebagai akibat bertambahnya satu satuan barang yang dikonsumsi.
- Total Utility ; jumlah kepuasan yang diperoleh dari mengkonsumsi berbagai jumlah barang
- MU ----- diturunkan dari TU
- $MU = dTU / dX$

- $TU = f (X_1, X_2, \dots, X_n)$
- $TU = f (X)$
- (bila hanya ada satu barang yang dikonsumsi)

- Berikut ini diketahui kepuasan seseorang mengonsumsi barang X :

Jumlah Konsumsi	Utility	Total Utility	Marginal Utility (MU)
0	0	0	0
1	30	30	30
2	20	50	20
3	15	65	15
4	10	75	10
5	8	83	8
6	5	87	5
7	2	89	2
8	1	90	1
9	-1	89	-1
10	-4	85	-4

- Tampak bahwa dengan semakin banyaknya barang yang dikonsumsi maka daya guna marginal (tambahan kepuasan) semakin berkurang, bahkan setelah mencapai titik tertentu menjadi negatif.
- Jadi:
- Konsumen akan mencapai titik kepuasan maksimum apabila $MU = 0$

contoh

- Diketahui fungsi utility dari konsumsi barang X adalah $U=1000X - 5X^2$. kapan kepuasan maksimum tercapai dan berapa total utilitinya jika harga barang tidak diketahui?

- Apabila harga barang $X = P_x$
- Pengeluaran konsumen $P_x \cdot X$

- Kepuasan maksimum : $MUX = P_x$

- Diketahui fungsi utility dari konsumsi barang X adalah $U=1000X - 5X^2$. kapan kepuasan maksimum tercapai dan berapa total utilitinya jika harga barang tersebut adalah 100 ($PX=100$)?

Pendekatan Kardinal

Kasus dua jenis Barang

- Jika konsumen mengkonsumsi dua macam barang Fungsi Utilitasnya:
- $U = f (X_1, X_2)$
- Pengeluaran konsumen
- $I = P_{X_1} \cdot x_1 + P_{X_2} \cdot x_2$
- Kepuasan optimum tercapai bila:
- $\frac{MU (X)}{P_X} = \frac{MU (Y)}{P_Y}$

Guna Batas Konsumen Terhadap Dua Macam Barang X dan Y

BARANG X		BARANG Y	
JUMLAH	MUX	JUMLAH	MUY
1	58	1	34
2	48	2	32
3	42	3	30
4	36	4	28
5	30	5	26
6	24	6	22
7	21	7	18
8	8	8	12

Harga barang X Rp 2
 Harga Barang Y Rp 1

BARANG X			BARANG Y		
JUMLAH	MUX	MUX/PX	JUMLAH	MUY	MUY/PY
1	58	29	1	34	34
2	48	24	2	32	32
3	42	21	3	30	30
4	36	18	4	28	28
5	30	15	5	26	26
6	24	12	6	22	22
7	21	10.5	7	18	18
8	8	4	8	12	12

Paradoks Nilai

- Diamonds have a high price (value in exchange) , but they unnecessary for life
- Water has a low price but it is necessary for life (value in use)

- Aliran neo klasik ---- pendekatan subjektif
- TU yang diterima dari air melebihi TU yang diterima intan.
- Harga yang ingin kita bayar tergantung pada MU

Pendekatan Ordinal

(analisis kurva indiferen)

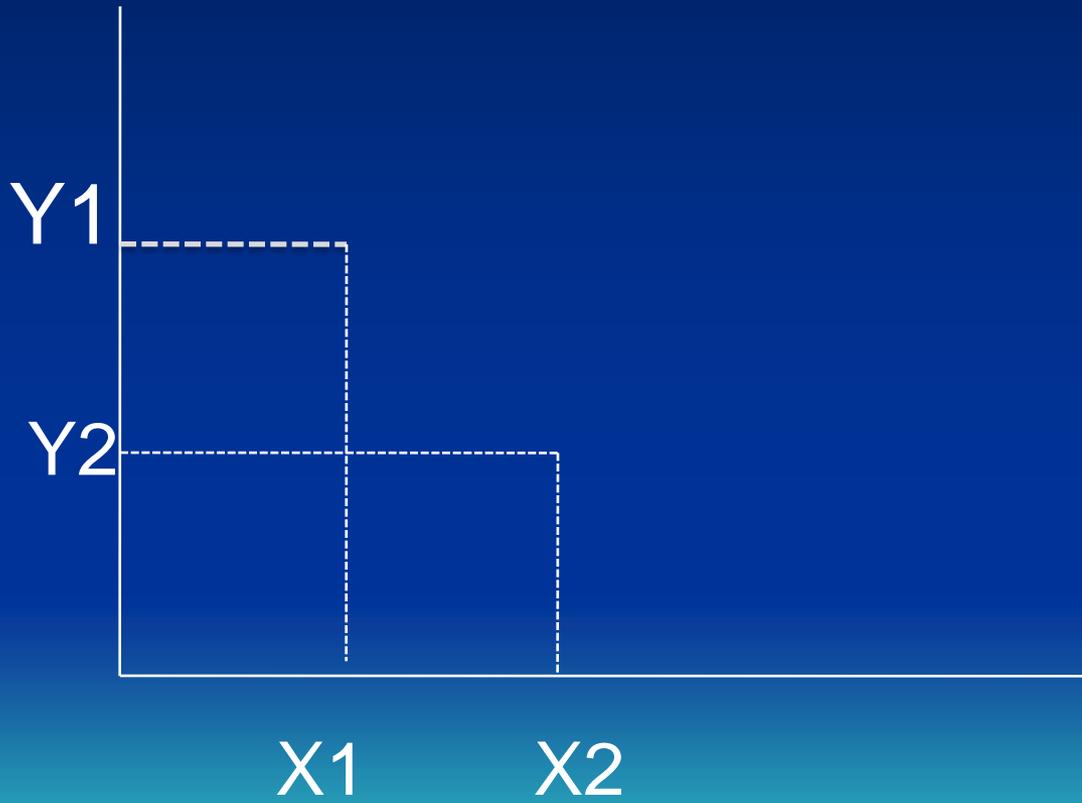
- J. Hicks R.J Allen ----- Hicksian
- Tingkat kepuasan diurutkan dalam tingkatan-tingkatan tertentu (konsumen mampu membuat urutan tinggi rendahnya daya guna yang diperoleh dari mengkonsumsi sekelompok barang)
- Untuk memperjelas digunakan kurva indiferen

Indifference Curve (IC)

- Kurva yang menunjukkan kombinasi konsumsi dua macam barang yang memberikan tingkat kepuasan yang sama)
- Dasar pemikiran:
- Semakin banyak barang yang dikonsumsi semakin memberikan kepuasan terhadap konsumen

- Asumsi :
- Konsumen rasional
- Mempunyai pola preferensi terhadap barang
- Memiliki sejumlah uang tertentu
- Konsumen berusaha mencapai kepuasan maksimum
- Konsumen konsisten----A lebih dari B tidak berlaku sebaliknya
- Berlaku hukum transitif

-



1. Slope dari indifference curve adalah MU_x/MU_y
2. Slope IC menunjukkan bagaimana suatu barang bisa digantikan (substitusi) dengan barang lain sementara kepuasan dijaga konstan
3. Slope IC ----- MRS (marginal Rate of substitution)
 - Yaitu tingkat barang X bisa disubstitusikan dengan barang Y sementara kepuasan tetap konstan disepanjang Kurva IC

$$MRS_{yx} = \frac{dY}{dX} = \frac{MU_x}{MU_y}$$

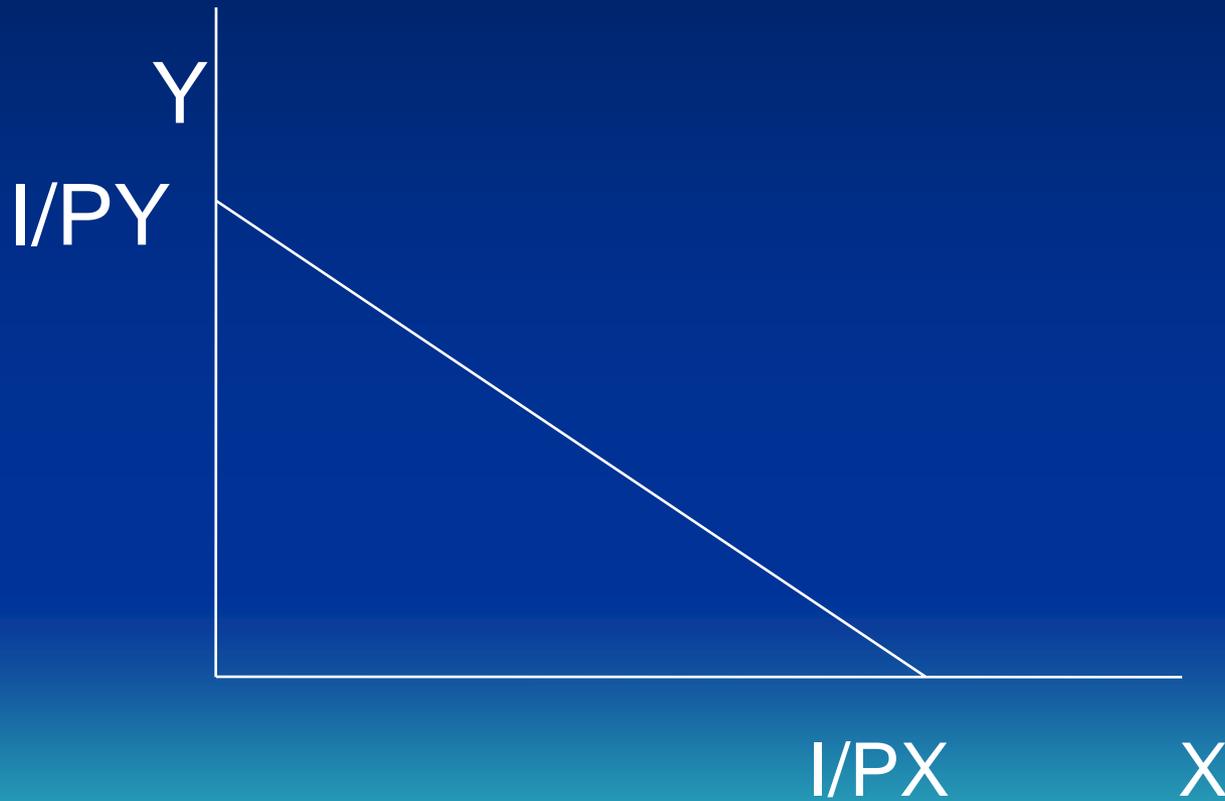
MRS = 0 jika MU = 0

Ex. $MRS_{yx} = 2$ berarti untuk menambah satu unit barang X harus mengorbankan 2 unit barang Y

Garis Anggaran (Budget Line)

- Keterbatasan pendapatan konsumen digambarkan dengan BL
- Budget Line :
Garis yang menunjukkan berbagai kombinasi dari dua macam barang yang berbeda yang dapat dibeli konsumen dengan pendapatan yang terbatas

Budget Line



Keseimbangan Konsumen

- Digambarkan dengan persinggungan antara Budget line dan indifference Curve
- Slope BL = Slope IC
- $\frac{MUX}{PX} = \frac{MUY}{PY}$