

BAB II

TEORI KONSUMSI

A. Teori Konsumsi

1. Konsumsi

Konsumsi merupakan kegiatan menggunakan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup. Konsumsi adalah semua penggunaan barang dan jasa yang dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Barang dan jasa yang digunakan dalam proses produksi tidak termasuk konsumsi, karena barang dan jasa itu tidak digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia. Barang dan jasa dalam proses produksi ini digunakan untuk memproduksi barang lain.³¹

Tindakan konsumsi dilakukan setiap hari oleh siapapun, tujuannya adalah untuk memperoleh kepuasan setinggi-tingginya dan mencapai tingkat kemakmuran dalam arti terpenuhi berbagai macam kebutuhan, baik kebutuhan pokok maupun sekunder, barang mewah maupun kebutuhan jasmani dan kebutuhan rohani. Tingkat konsumsi memberikan gambaran tingkat kemakmuran seseorang atau masyarakat. Adapun pengertian kemakmuran disini adalah semakin tinggi tingkat konsumsi seseorang maka

³¹ Michael James, *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*, (Jakarta: Ghalia, 2001), 49.

semakin makmur, sebaliknya semakin rendah tingkat konsumsi seseorang berarti semakin miskin.³²

Konsumsi secara umum diartikan sebagai penggunaan barang-barang dan jasa yang secara langsung akan memenuhi kebutuhan manusia.³³ Untuk dapat mengkonsumsi, seseorang harus mempunyai pendapatan, besar kecilnya pendapatan seseorang sangat menentukan tingkat konsumsinya.

2. Konsumsi dalam Perspektif Islam³⁴

Menurut Islam, anugerah-anugerah Allah adalah milik semua manusia. Suasana yang menyebabkan sebagian diantara anugerah-anugerah itu berada di tangan orang-orang tertentu tidak berarti bahwa mereka dapat memanfaatkan anugerah-anugerah itu untuk mereka sendiri. Orang lain masih berhak atas anugerah-anugerah tersebut walaupun mereka tidak memperolehnya. Selain itu, perbuatan untuk memanfaatkan atau mengkonsumsi barang-barang yang baik itu sendiri dianggap sebagai kebaikan dalam Islam. Sebab kenikmatan yang dicipta Allah untuk manusia adalah ketaatan kepada-Nya.

Etika ilmu ekonomi Islam berusaha untuk mengurangi kebutuhan material yang luar biasa sekarang ini, untuk mengurangi energi manusia

³² Ibid.,51.

³³ Todaro, *Ekonomi dalam Pandangan Modern*. Terj. (Jakarta: Bina Aksara, 2002), 213.

³⁴ Eko Suprayitno, *Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2005), 92-95.

dalam mengejar cita-cita spiritualnya. Dalam ekonomi Islam konsumsi dikendalikan oleh lima prinsip dasar sebagai berikut:

a. Prinsip Keadilan

Syarat ini mengandung arti ganda yang penting mengenai mencari rezeki secara halal dan tidak dilarang hukum. Dalam soal makanan dan minuman, yang terlarang adalah darah, daging binatang yang telah mati sendiri, daging babi, dan daging binatang yang ketika disembelih diserukan nama selain Allah.

b. Prinsip Kebersihan

Syarat yang kedua ini tercantum dalam *Al-Qur'an* maupun *As-Sunnah* tentang makanan. Harus baik atau cocok untuk dimakan, tidak kotor ataupun menjijikkan sehingga merusak selera. Karena itu, tidak semua yang diperkenankan boleh dimakan dan diminum dalam semua keadaan. Dari semua yang diperbolehkan makan dan minumlah yang bersih dan bermanfaat.

c. Prinsip Kesederhanaan

Prinsip ini mengatur perilaku manusia mengenai makanan dan minuman adalah sikap tidak berlebih-lebihan, yang berarti janganlah makan secara berlebih.

d. Prinsip Kemurahan Hati

Dengan mentaati perintah Islam tidak ada bahaya maupun dosa ketika kita memakan dan meminum makanan halal yang disediakan Tuhan karena kemurahan hati-Nya. Selama maksudnya adalah untuk kelangsungan hidup dan kesehatan yang lebih baik dengan tujuan menunaikan perintah Tuhan dengan keimanan yang kuat dalam tuntunan-Nya, dan perbuatan adil sesuai dengan itu, yang menjamin persesuaian bagi semua perintah-Nya.

e. Prinsip Moralitas

Bukan hanya mengenai makan dan minuman langsung tetapi dengan tujuan terakhirnya, yakni untuk peningkatan atau kemajuan nilai-nilai moral dan spiritual. Seorang muslim diajarkan untuk menyebut nama Allah sebelum makan dan menyatakan terima kasih kepada-Nya setelah makan. Dengan demikian ia akan merasakan kehadiran Ilahi pada waktu memenuhi keinginan-keinginan fisiknya. Hal ini penting artinya karena Islam menghendaki perpaduan nilai-nilai hidup material dan spiritual yang berbahagia.

3. Perilaku Konsumen³⁵

Perilaku konsumen merupakan proses, tindakan, dan hubungan sosial yang dilakukan oleh individu, kelompok, dan organisasi dalam mendapatkan,

³⁵ Ismail Nawawi, *Isu-Isu Ekonomi Islam: Kompilasi Pemikiran Filsafat dan Teori Menuju Praktik di Tengah Arus Ekonomi Global*, (Jakarta: VIV Press, 2013), 229-233.

menggunakan suatu produk komoditas, jasa atau lainnya sebagai suatu akibat dari pengalamannya dengan produk, pelayanan, dan sumber lainnya. Perilaku konsumen didefinisikan sebagai tindakan individu yang secara langsung terlibat dalam usaha memperoleh dan menggunakan barang-barang jasa ekonomis termasuk proses pengambilan keputusan yang mendahului dan menentukan tindakan-tindakan tersebut.

Berkaitan dengan perilaku konsumen ada tiga variabel dalam mempelajarinya, yaitu variabel stimulus, variabel *respons*, dan variabel antara.

a. Variabel Stimulus

Variabel stimulus merupakan variabel yang berada di luar diri individu (faktor eksternal) yang sangat berpengaruh dalam proses pembelian. Contohnya: *merk* dan jenis barang, iklan, pramuniaga, penataan barang, dan ruangan.

b. Variabel *Respons*.

Variabel *respons* merupakan hasil aktivitas individu sebagai reaksi dari variabel stimulus. Variabel *respons* sangat bergantung pada faktor individu dan kekuatan stimulus. Contohnya: keputusan membeli barang, pemberi penilaian terhadap barang, perubahan sikap terhadap suatu produk.

c. Variabel *Intervening*.

Variabel *intervening* adalah variabel antara stimulus dan *respons*. Variabel ini merupakan faktor internal individu termasuk motif membeli, sikap terhadap suatu peristiwa, dan persepsi terhadap suatu barang.

4. Fungsi Konsumsi³⁶

Fungsi konsumsi adalah satu kurva yang menggambarkan sifat hubungan di antara tingkat konsumsi rumah tangga dalam perekonomian dengan pendapatan nasional (*disposable income*) perekonomian tersebut.

Fungsi konsumsi dapat dinyatakan dalam persamaan :

$$C = a + bY$$

Dimana :

C = Tingkat konsumsi

a = Konsumsi rumah tangga ketika pendapatan nasional adalah 0

b = Kecenderungan konsumsi marginal

Y = Tingkat pendapatan nasional

Dari rumusan yang dikemukakan di atas, maka dapat diketahui bahwa besarnya konsumsi sangat dipengaruhi oleh besarnya pendapatan. Namun yang perlu digaris bawahi adalah perubahan (peningkatan) konsumsi yang disebabkan oleh perubahan (peningkatan) pendapatan tidak bersifat

³⁶ Berbagi Ilmu (Pend. Ekonomi) dalam <http://wawanhariskurnia.blogspot/2012/12/teori-konsumsi.html> diakses pada 23 Juni 2014.

proporsional. Oleh karena itu, tabungan merupakan bagian pendapatan yang tidak dikonsumsi, maka semakin tinggi tingkat pendapatan seseorang semakin tinggi pada tingkat tabungannya. Kelebihan dari pendapatan yang tidak digunakan untuk konsumsi dapat disisihkan untuk tabungan.³⁷

Terdapat dua konsep untuk mengetahui sifat hubungan antara *disposable income* dengan konsumsi dan *disposable income* dengan tabungan yaitu konsep kecenderungan mengkonsumsi dan kecenderungan menabung.

a. Konsep kecenderungan mengkonsumsi

Kecenderungan mengkonsumsi dapat dibedakan menjadi dua yaitu kecenderungan mengkonsumsi marginal dan kecenderungan mengkonsumsi rata-rata. Kecenderungan mengkonsumsi marginal dapat dinyatakan dengan MPC (*Marginal Propensity to Consume*) yang dapat diartikan sebagai perbandingan di antara pertambahan konsumsi yang dilakukan dengan pertambahan pendapatan disposabel yang diperoleh. Nilai MPC dapat dihitung dengan menggunakan formula :

$$MPC = \frac{\Delta Y_d}{\Delta Y_d + \Delta S_d}$$

Kecenderungan mengkonsumsi rata-rata dinyatakan dengan APC (*Average Propensity to Consume*) dapat didefinisikan sebagai perbandingan di antara tingkat pengeluaran konsumsi dengan tingkat

³⁷ Kadariah, *Analisis Pendapatan Nasional*. (Jakarta: Bina Aksara, 2002), 233.

pendapatan disposabel ketika konsumsi tersebut dilakukan. Nilai APC dapat dihitung dengan menggunakan formula:

$$APC = Y_d \cdot C$$

b. Konsep kecenderungan menabung

Kecenderungan menabung dapat dibedakan menjadi dua yaitu kecenderungan menabung marginal dan kecenderungan menabung rata-rata. Kecenderungan menabung marginal dinyatakan dengan MPS (*Marginal Propensity to Save*) adalah perbandingan di antara pertambahan tabungan dengan pertambahan pendapatan disposabel. Nilai MPS dapat dihitung dengan menggunakan formula:

$$MPS = Y_d \cdot S\Delta$$

Kecenderungan menabung rata-rata dinyatakan dengan APS (*Average Propensity to Save*), menunjukkan perbandingan di antara tabungan dengan pendapatan disposabel. Nilai APS dapat dihitung dengan menggunakan formula:

$$APS = Y_d \cdot S$$

5. Jenis-jenis Konsumsi

Masyarakat dalam menentukan dan memilih jenis konsumsi sangat berbeda dan beraneka ragam, hal itu tergantung dari tingkat penerimaan

keluarga yang diperoleh. Suatu keluarga dapat menentukan jenis konsumsi menurut tingkat yang disesuaikan dengan tingkat kemampuan. Sedangkan tingkat kemampuan ini digambarkan oleh tingkat pendapatan yang diterima keluarga dalam memenuhi kebutuhan konsumsi.

Kebutuhan manusia beraneka ragam dan berlangsung secara terus menerus, manusia merasa belum puas walaupun satu kebutuhan telah terpenuhi, karena biasanya akan diikuti oleh kebutuhan lain seperti kebutuhan sekunder. Kebutuhan manusia akan bertambah terus, baik macam, jumlah maupun mutunya. Penyebab ketidak terbatas kebutuhan manusia secara keseluruhan, antara lain pertambahan penduduk, kemajuan teknologi, taraf hidup yang semakin meningkat, keadaan lingkungan dan tingkat kebudayaan manusia yang semakin meningkat pula.³⁸

Adapun jenis-jenis konsumsi menurut tingkatannya adalah: konsumsi barang-barang kebutuhan pokok disebut konsumsi primer, konsumsi sekunder dan konsumsi barang-barang mewah.³⁹

Konsumsi pokok dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan primer, minimal yang harus dipenuhi untuk dapat hidup. Konsumsi yang harus dimiliki oleh seseorang untuk jenis konsumsi pokok adalah makanan, pakaian dan perumahan.

³⁸ Todaro, *Ekonomi dalam Pandangan ...*, 115.

³⁹ *Ibid.*, 116.

Konsumsi sekunder adalah kebutuhan yang kurang begitu penting untuk dipenuhi. Tanpa terpenuhi kebutuhan ini, manusia masih dapat hidup, misalnya kebutuhan akan meja, kursi, radio, buku-buku bacaan. Kebutuhan ini akan dipenuhi apabila kebutuhan pokok sudah terpenuhi. Oleh karena itu, kebutuhan ini sering disebut kebutuhan kedua atau kebutuhan sampingan.

Yang ketiga yakni konsumsi barang-barang mewah. Konsumsi ini dipenuhi apabila konsumsi kebutuhan pokok dan sekunder telah terpenuhi. Seseorang akan membutuhkan barang-barang mewah, misalnya mobil, berlian, barang-barang elektronik dan sebagainya jika mempunyai kelebihan yang maksimal. Keinginan untuk memenuhi barang-barang mewah ditentukan oleh penghasilan seseorang dan lingkungannya. Orang yang bertempat tinggal di lingkungan orang kaya, biasanya berhasrat atau berkeinginan memiliki barang-barang mewah seperti yang dimiliki orang di lingkungannya.⁴⁰

Dengan demikian jelaslah bahwa jenis konsumsi sangat beragam, baik konsumsi pokok, sekunder maupun barang-barang mewah. Akan tetapi jenis konsumsi yang diutamakan adalah kebutuhan pokok. Apabila seseorang memiliki pendapatan lebih barulah kebutuhan sekunder atau barang mewah dikonsumsi seseorang.

⁴⁰ Ibid.

6. Teori Konsumsi

a. Teori Keynes (*Keynesian Consumption Model*).⁴¹

1) Hubungan Pendapatan Disposabel dan Konsumsi.

Keynes menjelaskan bahwa konsumsi saat ini (*current consumption*) sangat dipengaruhi oleh pendapatan disposabel saat ini (*current disposable income*). Menurut Keynes, ada batas konsumsi minimal yang tidak tergantung tingkat pendapatan. Artinya, tingkat konsumsi tersebut harus dipenuhi, walaupun tingkat pendapatan sama dengan nol. Itulah yang disebut dengan konsumsi otonomus (*autonomous consumption*). Jika pendapatan disposabel meningkat, maka konsumsi juga akan meningkat. Hanya saja peningkatan konsumsi tersebut tidak sebesar peningkatan pendapatan disposabel.

$$C = C_0 + b Y_d$$

Dimana :

C = konsumsi

C₀ = konsumsi otonomus

b = *marginal propensity to consume* (MPC)

Y_d = pendapatan disposabel

$$0 \leq b \leq 1$$

⁴¹ Prathama Rahardja & Mandala Manurung, *Teori Ekonomi Makro Suatu pengantar*, (Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008) 41-47.

Sebagai tambahan penjelasan, perlu diberikan beberapa catatan mengenai fungsi konsumsi Keynes tersebut:

- a) Merupakan variabel riil/nyata, yaitu bahwa fungsi konsumsi Keynes menunjukkan hubungan antara pendapatan dengan pengeluaran konsumsi yang keduanya dinyatakan dengan menggunakan tingkat harga konstan, bukan hubungan antara pendapatan nominal dengan pengeluaran konsumsi nominal.
 - b) Merupakan pendapatan yang terjadi (*current income*), bukan pendapatan yang diperoleh sebelumnya dan bukan pula pendapatan yang diperkirakan terjadi di masa datang (yang diharapkan).
 - c) Merupakan pendapatan absolut, bukan pendapatan relatif atau pendapatan permanen.
- 2) Kecenderungan Mengkonsumsi Marjinal (*Marginal Propensity to Consume*).

Kecenderungan mengkonsumsi marjinal (*Marginal Propensity to Consume*) disingkat MPC adalah konsep yang memberikan gambaran tentang berapa konsumsi akan bertambah bila pendapatan disposabel bertambah satu unit.

$$\text{MPC} = \frac{\partial c}{\partial y_d}$$

Seperti pada uraian pada tabel 2.1, jumlah tambahan konsumsi tidak akan lebih besar daripada tambahan pendapatan disposabel, sehingga angka MPC tidak akan lebih besar dari satu. Angka MPC juga tidak mungkin negatif, dimana jika pendapatan disposabel terus meningkat, konsumsi terus menurun sampai nol (tidak ada konsumsi). Sebab manusia tidak mungkin hidup di bawah batas konsumsi minimal. Karena itu $0 < MPC < 1$.

Keynes menduga bahwa kecenderungan mengkonsumsi marginal (*Marginal Propensity to Consume*) jumlah yang dikonsumsi dalam setiap tambahan pendapatan adalah antara nol dan satu. Kecenderungan mengkonsumsi marginal adalah krusial bagi rekomendasi kebijakan Keynes untuk menurunkan pengangguran yang kian meluas. Kekuatan kebijakan fiskal, untuk mempengaruhi perekonomian seperti ditunjukkan oleh pengganda kebijakan fiskal muncul dari umpan balik antara pendapatan dan konsumsi.⁴²

⁴² Gregory N Mankiw, *Teori Makro Ekonomi*. Terj. (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003), 425-426

3) Kecenderungan Mengkonsumsi Rata-Rata (*Average Propensity to Consume*).

Kecenderungan mengkonsumsi rata-rata (*Average Propensity to Consume*) disingkat APC adalah rasio antara konsumsi total dengan pendapatan disposabel total.

$$APC = \frac{C}{Y_d}$$

Keynes menyatakan bahwa rasio konsumsi terhadap pendapatan, yang disebut kecenderungan mengkonsumsi rata-rata (*Average Propensity to Consume*), turun ketika pendapatan naik. Ia percaya bahwa tabungan adalah kemewahan, sehingga ia berharap orang kaya menabung dalam proporsi yang lebih tinggi dari pendapatan mereka ketimbang si miskin.⁴³

4) Hubungan Konsumsi dan Tabungan

Pendapatan disposabel yang diterima rumah tangga sebagian besar digunakan untuk konsumsi, sedangkan sisanya ditabung. Dengan demikian kita dapat menyatakan dengan :

$$Y_d = C + S$$

Dimana :

S = tabungan (*saving*).

⁴³ Ibid.,

Kita juga dapat mengatakan setiap tambahan penghasilan disposabel akan dialokasikan untuk menambah konsumsi dan tabungan. Besarnya tambahan pendapatan disposabel yang menjadi tambahan tabungan disebut kecenderungan menabung marjinal (*Marginal Propensity to Save* disingkat MPS). Sedangkan rasio antara tingkat tabungan dengan pendapatan disposabel disebut kecenderungan menabung rata-rata (*Average Propensity to Save* disingkat APS).

5) MPC dan MPS

Jika setiap tambahan pendapatan disposabel dialokasikan sebagai tambahan konsumsi dan tabungan, maka:

$$\partial Y_d = \partial C + \partial S$$

Jika kedua sisi persamaan kita bagi dengan ∂Y_d , maka:

$$\frac{\partial Y_d}{\partial Y_d} = \frac{\partial C}{\partial Y_d} + \frac{\partial S}{\partial Y_d}$$

$$1 = MPC + MPS \text{ atau } MPS = 1 - MPC$$

Dari sini dapat disimpulkan bahwa nilai total MPC ditambah MPS sama dengan satu. Pada saat pendapatan disposabel masih rendah, setiap unit tambahan pendapatan sebagian besar dialokasikan untuk konsumsi. Nilai MPC mendekati satu. Nilai MPS mendekati nol. Hal ini dapat menjelaskan mengapa di negara-negara miskin kemampuan menabungnya sangat rendah, sehingga bila mereka ingin

melakukan investasi terpaksa meminjam dari luar negeri. Umumnya dana pinjaman tersebut berasal dari negara-negara kaya, yang nilai MPC-nya sudah makin mengecil, sementara MPS-nya makin besar.

Nilai total APC ditambah dengan APS juga sama dengan satu. Pernyataan tersebut dapat dibuktikan dengan menggunakan matematika sederhana:

$$Y_d = C + S$$

$$\frac{Y_d}{Y_d} = \frac{C}{Y_d} = \frac{S}{Y_d}$$

$$1 = APC + APS$$

b. Model Konsumsi Siklus Hidup (*Life Cycle Hypothesis of Consumption*).⁴⁴

Model konsumsi siklus hidup (*Life Cycle Hypothesis of Consumption*), disingkat LCH) dikembangkan oleh Franco Modigliani, Albert Ando, dan Richard Brumberg. Model ini berpendapat bahwa kegiatan konsumsi adalah kegiatan seumur hidup. Sama halnya dengan model Keynes, model ini mengakui bahwa faktor yang dominan pengaruhnya terhadap tingkat konsumsi adalah pendapatan disposabel. Hanya saja, model siklus hidup ini mencoba menggali lebih dalam untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang memengaruhi besarnya pendapatan disposabel. Ternyata, tingkat pendapatan disposabel

⁴⁴ Prathama Rahardja & Mandala Manurung, *Teori Ekonomi Makro*, 48-49.

berkaitan erat dengan usia seseorang selama siklus hidupnya. Model siklus hidup ini membagi perjalanan hidup manusia menjadi tiga periode:

1) Periode Belum Produktif

Periode ini berlangsung dari sejak manusia lahir, bersekolah, hingga pertama kali bekerja, biasanya berkisar antara usia nol hingga dua puluh tahun. Pada periode ini umumnya manusia belum menghasilkan pendapatan. Untuk memenuhi kebutuhan konsumsi, mereka harus dibantu oleh anggota keluarga lain yang telah berpenghasilan.

2) Periode Produktif

Periode ini umumnya berlangsung dari usia sekitar dua puluh tahun. Selama periode ini, tingkat penghasilan meningkat. Awalnya meningkat cepat dan mencapai puncaknya pada usia sekitar lima puluhan tahun. Setelah itu tingkat pendapatan disposabel menurun, sampai akhirnya tidak mempunyai penghasilan lagi.

3) Periode Tidak Produktif Lagi

Periode ini berlangsung setelah usia manusia melebihi enam puluh tahun. Ketuaan yang datang tidak memungkinkan mereka bekerja untuk mendapatkan penghasilan.

Pola konsumsi manusia berkaitan dengan periode hidupnya. Dengan kata lain, manusia harus merencanakan alokasi pendapatan

disposabelnya. Ada saatnya mereka harus berutang/mendapat tunjangan, ada saat harus menabung sebanyak-banyaknya dan akhirnya ada pula saat dia harus hidup dengan menggunakan uang tabungannya.⁴⁵

Fungsi konsumsi yang dikembangkan berdasarkan teori ini adalah :

$$C = aWR + cYL$$

Dimana:

WR = kekayaan riil

a = kecenderungan mengkonsumsi marjinal dari kekayaan

YL = pendapatan tenaga kerja

c = kecenderungan mengkonsumsi marjinal dari pendapatan tenaga kerja

Selanjutnya Modigliani menganggap penting peranan kekayaan (*assets*) sebagai penentu tingkah laku konsumsi. Konsumsi akan meningkat apabila terjadi kenaikan nilai kekayaan seperti karena adanya inflasi maka nilai rumah dan tanah meningkat, karena adanya kenaikan harga surat-surat berharga, atau karena peningkatan dalam jumlah uang beredar. Sesungguhnya dalam kenyataan orang

⁴⁵ Prathama Rahardja & Mandala Manurung, *Teori Ekonomi Makro*, 48-49.

menumpuk kekayaan sepanjang hidup mereka, dan tidak hanya orang yang sudah pensiun saja. Apabila terjadi kenaikan dalam nilai kekayaan, maka konsumsi akan meningkat atau dapat dipertahankan lebih lama. Akhirnya hipotesis siklus kehidupan ini akan berarti menekan hasrat konsumsi, menekan koefisien pengganda, dan melindungi perekonomian dari perubahan-perubahan yang tidak diharapkan, seperti perubahan dalam investasi, ekspor, maupun pengeluaran-pengeluaran lain.⁴⁶

c. **Teori Pendapatan Permanen (*Permanent Income Hypothesis*)⁴⁷**

Alternatif lain untuk menjelaskan pola/perilaku konsumsi adalah teori pendapatan permanen (*Permanent Income Hypothesis*, disingkat PIH) yang diajukan oleh Milton Friedman. Sama seperti teori-teori lain, PIH juga meyakini bahwa pendapatanlah faktor dominan yang memengaruhi tingkat konsumsi. Perbedaannya terletak pada pendapatan PIH yang menyatakan bahwa tingkat konsumsi mempunyai hubungan proporsional dengan pendapatan permanen (*permanent income*).

$$C = \lambda Y_p$$

Dimana:

C = Konsumsi

Y_p = pendapatan permanen

⁴⁶ Gregory N Mankiw, *Teori Makro Ekonomi*. Terj, 425-426

⁴⁷ Prathama Rahardja & Mandala Manurung, *Teori Ekonomi Makro*, 50-51.

λ = faktor proporsi, ($\lambda > 0$)

Yang dimaksud dengan pendapatan permanen adalah tingkat pendapatan rata-rata yang diharapkan dalam jangka panjang. Sumber pendapatan itu berasal dari pendapatan upah/gaji (*expected labour income*) dan non upah/non gaji (*human wealth*) makin baik, mampu bersaing di pasar. Dengan keyakinan tersebut ekspektasinya tentang pendapatan upah/gaji makin optimistik. Ekspektasi tentang pendapatan permanen juga akan meningkat jika individu menilai kekayaannya meningkat. Sebab dengan kondisi seperti itu pendapatan non upah diperkirakan juga meningkat.

Pendapatan saat ini tidak selalu sama dengan pendapatan permanen. Kadang-kadang pendapatan saat ini lebih besar daripada pendapatan permanen. Kadang-kadang sebaliknya. Hal yang menyebabkannya adalah adanya pendapatan tidak permanen yang besarnya berubah-ubah. Pendapatan ini disebut pendapatan transitori (*transitory income*).

$$Y_d = Y_p + Y_t$$

Dimana:

Y_d = pendapatan disposabel saat ini

Y_p = pendapatan permanen

Y_t = pendapatan transitori⁴⁸

d. **Teori Pendapatan Relatif (*Relative Income Hypothesis*)**⁴⁹

Teori konsumsi LCH dan PIH memberi tekanan tentang pengaruh pendapatan jangka pendek dan jangka panjang. Sebenarnya ada sebuah teori yang lebih awal dari pada kedua teori tersebut dalam memberi penjelasan tentang pengaruh pendapatan disposabel jangka pendek dan jangka panjang. Teori ini adalah teori pendapatan relatif (*Relative Income Hypothesis*, disingkat RIH) yang dikembangkan oleh James Duessenberry. Kendatipun mengakui pengaruh dominan pendapatan terhadap konsumsi, teori ini lebih memerhatikan aspek psikologis rumah tangga dalam menghadapi perubahan pendapatan. Dampak perubahan pendapatan disposabel dalam jangka pendek akan berbeda dibanding dalam jangka panjang. Perbedaan ini pun dipengaruhi oleh jenis perubahan pendapatan yang dialami. Karena itu, rumah tangga memiliki dua preferensi/fungsi konsumsi yang disebut fungsi konsumsi jangka pendek dan fungsi konsumsi jangka panjang.

⁴⁸ Prathama Rahardja & Mandala Manurung, *Teori Ekonomi Makro*, 50-51.

⁴⁹ *Ibid.*, 51.

Dalam teorinya Duesenberry menggunakan dua asumsi yaitu:⁵⁰

- 1) Selera sebuah rumah tangga atas barang konsumsi adalah interdependen. Artinya pengeluaran konsumsi rumah tangga dipengaruhi oleh pengeluaran yang dilakukan oleh orang sekitarnya.
- 2) Pengeluaran konsumsi adalah *irreversibel*. Artinya pola pengeluaran seseorang pada saat penghasilan naik berbeda dengan pola pengeluaran pada saat penghasilan mengalami penurunan.

Dari pengamatan yang dilakukan Dusenberry mengenai pendapatan relatif secara memungkinkan terjadi suatu kondisi yang demikian, apabila seseorang pendapatannya mengalami kenaikan maka dalam jangka pendek tidak akan langsung menaikkan pengeluaran konsumsi secara proporsional dengan kenaikan pendapatan, akan tetapi kenaikan pengeluaran konsumsinya lambat karena seseorang lebih memilih untuk menambah jumlah tabungan (*saving*), dan sebaliknya bila pendapatan turun seseorang tidak mudah terjebak dengan kondisi konsumsi dengan biaya tinggi (*high consumption*).

7. Teori Ekonomi Kesejahteraan⁵¹

Ekonomi kesejahteraan adalah kerangka kerja yang digunakan oleh sebagian besar ekonom publik untuk mengevaluasi penghasilan yang

⁵⁰ Wadah Curahan Problem Ekonomi dan Sosial dalam <http://rifdoisme.wordpress.com/2012/09/19/teori-konsumsi/> diakses pada 05 Mei 2014.

⁵¹ Prathama Rahardja & Mandala Manurung, *Teori Ekonomi Makro*, 68-69.

diinginkan masyarakat. Ekonomi kesejahteraan menyediakan dasar untuk menilai prestasi pasar dan pembuat kebijakan dalam alokasi sumberdaya. Ekonomi kesejahteraan mencoba untuk memaksimalkan tingkatan dari kesejahteraan sosial dengan pengujian kegiatan ekonomi dari individu yang ada dalam masyarakat. Kesejahteraan ekonomi mempunyai kaitan dengan kesejahteraan dari individu, sebagai lawan kelompok, komunitas atau masyarakat, sebab ekonomi kesejahteraan berasumsi bahwa individu adalah unit dasar pengukuran.

Kesejahteraan sosial mengacu pada keseluruhan status nilai guna bagi masyarakat. Kesejahteraan sosial adalah sering didefinisikan sebagai penjumlahan dari kesejahteraan semua individu di masyarakat. Kesejahteraan dapat diukur baik secara kardinal yang dalam dollar (rupiah) atau diukur secara ordinal dalam terminologi nilai guna yang relatif. Metode kardinal jarang digunakan sekarang ini oleh karena permasalahan agregat yang membuat ketelitian dari metode tersebut diragukan. Ada dua sisi dari ekonomi kesejahteraan, yaitu efisiensi ekonomi dan distribusi pendapatan. Efisiensi ekonomi adalah positif, distribusi pendapatan adalah jauh lebih normatif.

a. Pendekatan Ekonomi Kesejahteraan Konvensional

Pada teori ekonomi kesejahteraan ada dua pendekatan yang dapat diambil, yaitu pendekatan Neo-Klasik dan pendekatan ekonomi

kesejahteraan yang baru (*modern*). Pendekatan Neo-Klasik telah dikembangkan oleh Pigou, Bentham, Sidgwich, Edgeworth, dan Marshall. Pendekatan Neo-Klasik berasumsi bahwa nilai guna merupakan kardinal dan konsumsi tambahan itu menyediakan peningkatan yang semakin kecil dalam nilai guna. Pendekatan Neo-Klasik lebih lanjut berasumsi bahwa semua individu mempunyai fungsi nilai guna individu dengan nilai guna milik orang lain. Oleh karena asumsi ini, hal tersebut memungkinkan untuk membangun suatu fungsi kesejahteraan sosial dengan hanya menjumlahkan seluruh fungsi nilai guna individu.

b. Ukuran Kesejahteraan

Kementerian Koordinator Kesejahteraan Rakyat memberi pengertian sejahtera yaitu suatu kondisi masyarakat yang telah terpenuhi kebutuhan dasarnya. Kebutuhan dasar tersebut berupa kecukupan dan mutu pangan, sandang, papan, kesehatan, pendidikan, lapangan pekerjaan, dan kebutuhan dasar lainnya seperti lingkungan yang bersih, aman dan nyaman. Juga terpenuhinya hak asasi dan partisipasi serta terwujudnya masyarakat beriman dan bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa.

Terdapat berbagai perkembangan pengukuran tingkat kesejahteraan dari sisi fisik, seperti *Human Development Index* (Indeks Pembangunan Manusia), *Physical Quality Life Index* (Indeks Mutu Hidup), *Basic Needs*

(Kebutuhan Dasar), dan GNP / Kapita (Pendapatan Perkapita). Ukuran kesejahteraan ekonomi inipun bisa dilihat dari dua sisi, yaitu konsumsi dan produksi (skala usaha). Dari sisi konsumsi maka kesejahteraan bisa diukur dengan cara menghitung seberapa besar pengeluaran yang dilakukan seseorang atau sebuah keluarga untuk kebutuhan sandang, pangan, papan, serta kebutuhan lainnya dalam waktu atau periode tertentu.

c. Kriteria Pareto

Kriteria yang paling banyak digunakan dalam menilai ekonomi kesejahteraan adalah *pareto criteria* yang dikemukakan oleh ekonom berkebangsaan Italia bernama Vilfredo Pareto. Kriteria ini menyatakan bahwa suatu perubahan keadaan dikatakan baik atau layak jika dengan perubahan tersebut ada pihak yang diuntungkan dan tidak ada satu pihakpun yang dirugikan. Hal yang perlu diperhatikan dalam *pareto criteria* adalah *pareto improvement* dan *pareto efficient*. Kedua hal ini akan mempengaruhi pengambilan keputusan suatu kebijakan ekonomi. Adapun yang dimaksud dengan *pareto improvement* adalah jika keputusan perubahan masih dimungkinkan menghasilkan minimal satu pihak yang *better off* tanpa membuat pihak lain *worse off*. *Pareto efficient* adalah sebuah kondisi dimana tidak dimungkinkan lagi adanya

perubahan yang dapat mengakibatkan pihak yang diuntungkan (*betterig off*) tanpa menyebabkan pihak lain dirugikan (*worsening off*).

d. Tingkatan Kesejahteraan Menurut Teori Pareto

Dalam teori ekonomi mikro ada yang dikenal dengan teori pareto yang menjelaskan tentang tiga jenis tingkatan kesejahteraan, yaitu pertama *pareto optimal*. Dalam tingkatan *pareto optimal* terjadinya peningkatan kesejahteraan seseorang atau kelompok pasti akan mengurangi kesejahteraan orang atau kelompok lain. Kedua, *pareto non optimal*. Dalam kondisi ini terjadinya kesejahteraan seseorang tidak akan mengurangi kesejahteraan orang lain. Ketiga, *pareto superior*. Dalam kondisi *pareto superior* terjadinya peningkatan kesejahteraan seseorang tidak akan mengurangi kesejahteraan tertinggi dari orang lain. Menurut teori pareto tersebut, ketiga kondisi kesejahteraan masyarakat sudah mencapai pada kondisi pareto optimal maka tidak ada lagi kebijakan pemerintah yang dapat dilakukan.

8. Faktor – faktor yang Mempengaruhi Tingkat Konsumsi⁵²

a. Faktor – faktor Ekonomi

1) Pendapatan rumah tangga (*Household Income*).

⁵² Prathama Rahardja & Mandala Manurung, *Teori Ekonomi Makro*, 53-56.

Pendapatan rumah tangga amat besar pengaruhnya terhadap tingkat konsumsi. Biasanya makin tinggi tingkat pendapatan, makin tinggi pula tingkat konsumsi. Karena ketika tingkat pendapatan meningkat, kemampuan rumah tangga untuk membeli aneka kebutuhan konsumsi menjadi semakin besar. Atau mungkin juga pola hidup menjadi semakin konsumtif, setidaknya semakin menuntut kualitas yang lebih baik.

2) Kekayaan rumah tangga (*Household Wealth*).

Tercakup dalam pengertian kekayaan rumah tangga adalah kekayaan riil (rumah, tanah dan mobil) dan finansial (deposito berjangka, saham dan surat-surat berharga). Kekayaan-kekayaan tersebut dapat meningkatkan konsumsi, karena menambah pendapatan disposabel. Misalnya, bunga deposito yang diterima tiap bulan dan deviden yang diterima setiap tahun menambah pendapatan rumah tangga. Demikian juga dengan rumah, tanah dan mobil yang disewakan. Penghasilan-penghasilan tadi disebut sebagai penghasilan non upah. Sebagian dari tambahan penghasilan tersebut akan dipakai sebagai konsumsi dan tentunya hal ini akan meningkatkan pengeluaran konsumsi.

3) Jumlah barang-barang konsumsi tahan lama dalam masyarakat.

Pengeluaran konsumsi masyarakat juga dipengaruhi oleh jumlah barang-barang konsumsi tahan lama (*Consumers Durables*). Pengaruhnya terhadap tingkat konsumsi bisa bersifat positif dan negatif. Barang-barang yang tahan lama biasanya harganya mahal, yang untuk memperolehnya dibutuhkan waktu untuk menabung. Apabila membelinya secara tunai, maka sebelum membeli harus banyak menabung (konsumsi berkurang). Namun apabila membelinya dengan cara kredit, maka masa untuk menghemat adalah sesudah pembelian barang.

4) Tingkat bunga (*Interest Rate*).

Tingkat bunga yang tinggi dapat mengurangi/mengerem keinginan konsumsi, baik dilihat dari sisi keluarga yang memiliki kelebihan uang maupun yang kekurangan uang. Dengan tingkat bunga yang tinggi, maka biaya ekonomi (*opportunity cost*) dari kegiatan konsumsi akan semakin mahal. Bagi mereka yang ingin mengkonsumsi dengan berhutang dahulu, misalnya dengan meminjam dari bank atau menggunakan fasilitas kartu kredit, biaya bunga semakin mahal, sehingga lebih baik menunda/mengurangi konsumsi. Sama halnya dengan mereka yang memiliki banyak uang. Tingkat bunga yang tinggi menyebabkan menyimpan uang di bank terasa lebih menguntungkan ketimbang dihabiskan untuk konsumsi. Jika

tingkat bunga rendah, maka yang terjadi adalah sebaliknya. Bagi keluarga kaya, menyimpan uang di bank menyebabkan ongkos menunda konsumsi terasa lebih besar. Sementara bagi keluarga yang kurang mampu, biaya meminjam yang menjadi lebih rendah akan meningkatkan keberanian dan gairah konsumsi.

- 5) Perkiraan tentang masa depan (*household expectation about the future*).

Jika rumah tangga memperkirakan masa depannya makin baik, mereka akan merasa lebih leluasa untuk melakukan konsumsi. Karenanya pengeluaran konsumsi cenderung meningkat. Jika rumah tangga memperkirakan masa depannya makin jelek, mereka pun mengambil ancang-ancang dengan menekan pengeluaran konsumsi.

- 6) Kebijakan pemerintah mengurangi ketimpangan distribusi pendapatan.

MPC pada kelompok masyarakat berpendapatan tinggi lebih rendah dibanding MPC pada kelompok masyarakat yang berpendapatan rendah. Keinginan pemerintah untuk mengurangi ketimpangan dalam distribusi pendapatan ternyata akan menyebabkan bertambahnya pengeluaran konsumsi masyarakat secara keseluruhan. Misalnya, Rp.100 juta yang ditarik oleh pemerintah dalam bentuk pajak dari kelompok masyarakat berpendapatan tinggi

(dengan MPC sebesar 0,65) akan menyebabkan berkurangnya konsumsi mereka sebanyak Rp.65 juta. Namun tambahan pendapatan sebanyak Rp.100 juta itu yang diterima oleh kelompok masyarakat berpendapatan rendah (dalam bentuk *transfer payment*, subsidi) akan menyebabkan pengeluaran konsumsi mereka bertambah sebanyak Rp.80 juta (karena MPC mereka sebesar 0,8). Dengan demikian tampak bahwa dengan tingkat pendapatan nasional yang sama, besarnya konsumsi masyarakat menjadi lebih besar dibandingkan dengan sebelumnya, karena kebijakan pemerintah melakukan redistribusi pendapatan nasional.

b. Faktor – faktor Demografi

1) Jumlah penduduk

Jumlah penduduk yang banyak akan memperbesar pengeluaran konsumsi secara menyeluruh, walaupun pengeluaran rata-rata per orang atau per keluarga relatif rendah. Misalnya, walaupun tingkat konsumsi rata-rata penduduk Indonesia lebih rendah daripada penduduk Singapura, tetapi secara absolut tingkat pengeluaran konsumsi Indonesia lebih besar daripada Singapura. Sebab jumlah penduduk Indonesia lima puluh satu kali lipat penduduk Singapura. Tingkat konsumsi rumah tangga akan sangat besar. Pengeluaran konsumsi suatu negara akan sangat besar, bila jumlah penduduk

sangat banyak dan pendapatan per kapita sangat tinggi. Hal ini terjadi juga di negara Amerika Serikat dan Jepang. Pengeluaran konsumsi penduduk masing-masing negara tersebut puluhan kali lipat penduduk Indonesia. Sebab jumlah penduduknya hampir sama dengan Indonesia, tetapi pendapatan per kapitanya puluhan kali lipat dari Indonesia.

2) Komposisi penduduk

Komposisi penduduk suatu negara dapat dilihat dari beberapa klasifikasi, di antaranya usia (produktif dan tidak produktif), pendidikan (rendah, menengah, tinggi), dan wilayah tinggal (perkotaan dan pedesaan). Pengaruh komposisi penduduk terhadap tingkat konsumsi yaitu:

- a) Makin banyak penduduk yang berusia kerja atau usia produktif (15-64 tahun), makin besar tingkat konsumsi, terutama bila sebagian besar dari mereka mendapat kesempatan kerja yang tinggi, dengan upah yang wajar atau baik. Sebab makin banyak penduduk yang bekerja, penghasilan juga makin besar.
- b) Makin tinggi tingkat pendidikan masyarakat, tingkat konsumsinya juga makin tinggi. Sebab pada saat seseorang/suatu keluarga makin berpendidikan tinggi, kebutuhan hidupnya makin

banyak. Yang harus mereka penuhi bukan lagi sekedar kebutuhan untuk makan dan minum, melainkan juga kebutuhan informasi, pergaulan masyarakat yang lebih baik serta kebutuhan akan pengakuan orang lain terhadap keberadaannya (eksistensinya). Seringkali biaya yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan ini jauh lebih besar daripada biaya pemenuhan kebutuhan untuk makan dan minum.

- c) Makin banyak penduduk yang tinggal di wilayah perkotaan (*urban*), pengeluaran konsumsi juga makin tinggi. Sebab umumnya pola hidup masyarakat perkotaan lebih konsumtif dibanding masyarakat pedesaan.

c. Faktor – faktor Non-Ekonomi

Faktor-faktor non ekonomi yang paling berpengaruh terhadap besarnya konsumsi adalah faktor sosial-budaya masyarakat. Misalnya saja, berubahnya pola kebiasaan makan, perubahan etika dan tata nilai karena ingin meniru kelompok masyarakat lain yang dianggap lebih hebat. Contoh paling konkret di Indonesia adalah berubahnya kebiasaan berbelanja dari pasar tradisional ke pasar swalayan. Begitu juga kebiasaan makan, dari makan masakan yang disediakan ibu di rumah menjadi kebiasaan makan di restoran atau pusat-pusat jajanan yang menyediakan makanan cepat saji (*fast food*). Demikian juga, rumah bukan hanya

sekedar tempat berlindung dari panas dan hujan melainkan ekspresi dari keberadaan diri. Tidak mengherankan bila ada rumah tangga yang mengeluarkan uang ratusan juta, bahkan miliaran rupiah, hanya untuk membeli rumah idaman.

Dalam dunia nyata, sulit memilah-milah faktor apa yang mempengaruhi apa, sehingga menyebabkan terjadinya perubahan /peningkatan konsumsi. Sebab ketiga faktor diatas saling terkait erat dan saling memengaruhi. Karena itu, bisa saja terjadi dalam kelompok masyarakat yang berpendapatan rendah yang memaksakan untuk membeli barang-barang dan jasa yang sebenarnya tidak sesuai dengan kemampuannya. Sikap tersebut mungkin akibat pengaruh dari kehidupan kelompok kaya yang mereka tonton dalam sinetron di televisi.