

II. TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori Konsumsi

Bagaimana rumah tangga memutuskan seberapa besar dari pendapatan mereka yang akan dikonsumsi saat ini dan berapa yang akan ditabung untuk masa depan? Ini adalah pengambil keputusan individu. Tetapi jawabannya mengandung konsekuensi makro ekonomi.

Keputusan konsumsi sangat penting untuk analisis jangka-panjang karena peranannya dalam pertumbuhan ekonomi. Keputusan konsumsi juga berperan dalam menentukan permintaan agregat. Konsumsi adalah dua-pertiga dari GDP (*Gross Domestic Product*), sehingga fluktuasi dalam konsumsi adalah elemen penting dari *booming* dan resesi ekonomi.

1. John Maynard Keynes dan Fungsi Konsumsi

John Marynard Keynes pada tahun 1936 mulai memperkenalkan teori umum tentang konsumsi dengan membuat fungsi konsumsi sebagai pusat teori fluktuasi ekonominya.

Ada beberapa dugaan penting yang digunakan Keynes dalam fungsi konsumsi.

Pertama dan terpenting, Keynes menduga bahwa kecenderungan mengkonsumsi

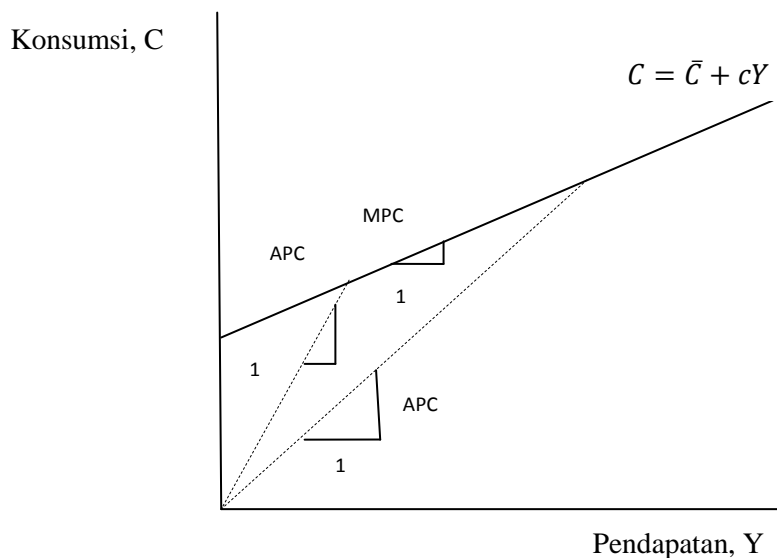
marginal (*Marginal propensity to consume*) - jumlah yang dikonsumsi dari setiap dolar tambahan- adalah antara nol dan satu.

Kedua, 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 menduga orang kaya menabung dalam proporsi lebih tinggi dari pendapatan mereka ketimbang si miskin.

Ketiga, Keynes berpendapat bahwa pendapatan merupakan determinan konsumsi yang penting dan tingkat bunga tidak memiliki peran penting. Dugaan ini berlawanan dengan kepercayaan dari para ekonom klasik sebelumnya. Para ekonom klasik berpendapat bahwa tingkat bunga lebih tinggi akan mendorong tabungan dan menghambat konsumsi. Keynes menyatakan bahwa pengaruh tingkat suku bunga terhadap konsumsi hanya sebatas teori. Namun, dia menulis bahwa, “menurut saya, kesimpulan utama yang diberikan oleh pengalaman adalah bahwa pengaruh jangka-pendek dari tingkat suku bunga terhadap pengeluaran individu dari pendapatannya adalah bersifat sekunder atau relatif tidak penting”. Berdasarkan tiga dugaan ini, fungsi konsumsi Keynes sering ditulis sebagai

$$C = \bar{C} + cYt, \bar{C} > 0, 0 > c < 1,$$

di mana C adalah konsumsi, Y adalah pendapatan disposabel, \bar{C} adalah konstanta, dan t adalah kecenderungan mengkonsumsi marginal. Fungsi konsumsi ini yang ditunjukkan dalam Gambar 9, digambarkan sebagai garis lurus. \bar{C} menunjukkan perpotongan pada garis vertikal dan C merupakan kemiringan.



Sumber : Mankiw (2006)

Gambar 9. Kurva Fungsi Konsumsi Keynes

Ingatlah bahwa fungsi konsumsi ini menunjukkan tiga alasan yang dinyatakan oleh Keynes. Fungsi konsumsi ini memenuhi alasan pertama Keynes karena kecenderungan mengkonsumsi marginal C adalah antara nol dan satu, sehingga pendapatan yang lebih tinggi menyebabkan konsumsi yang lebih tinggi dan juga tabungan yang lebih tinggi. Fungsi konsumsi ini memenuhi alasan kedua Keynes karena kecenderungan mengkonsumsi rata-rata APC adalah

$$AC = \frac{C}{Y} = \frac{\bar{C}}{Y} + c$$

Ketika Y meningkat, $\frac{\bar{C}}{Y}$ turun, dan begitu pula kecenderungan mengkonsumsi rata-rata $\frac{C}{Y}$ turun. Akhirnya, fungsi konsumsi ini memenuhi alasan ketiga Keynes karena tingkat bunga tidak dimasukkan dalam persamaan ini sebagai determinan konsumsi.

B. Teori Permintaan

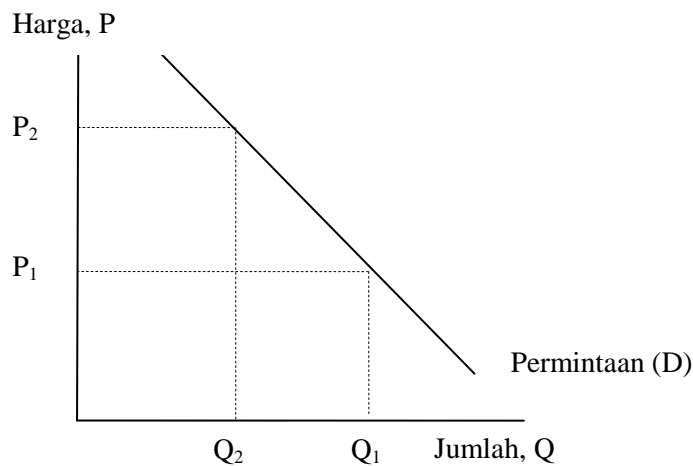
Menurut Sadono Sukirno (2005) teori permintaan menerangkan tentang sifat permintaan para pembeli terhadap sesuatu barang. Teori permintaan menerangkan tentang ciri hubungan antara jumlah permintaan dan harga.

Permintaan seseorang atau suatu masyarakat terhadap suatu barang ditentukan oleh banyak faktor, beberapa faktor penting penentu permintaan menurut Sadono Sukirno (2005) adalah sebagai berikut :

1. Harga Barang Itu Sendiri

Dalam kehidupan konsumen dihadapkan dengan berbagai pilihan barang, salah satu hal yang paling mempengaruhi permintaan konsumen terhadap suatu barang adalah harga barang itu sendiri. Kemudian untuk menyederhanakan analisis maka muncul hukum permintaan.

Didalam hukum permintaan dijelaskan sifat hubungan antara permintaan suatu barang dengan tingkat harganya. Menurut Sadono Sukirno (2005) pada hakikatnya hukum permintaan merupakan suatu hipotesis yang menyatakan bahwa makin rendah harga suatu barang maka makin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya, makin tinggi harga suatu barang makin sedikit permintaaan terhadap barang tersebut. Pada umumnya kurva permintaan berbagai jenis barang menurun dari kiri atas ke kanan bawah seperti pada Gambar 10.



Sumber : Pyndyck (2007)
Gambar 10. Kurva Permintaan

2. Harga Barang Lain

Hubungan antara suatu barang dengan berbagai jenis-jenis barang lainnya dapat dibedakan menjadi tiga golongan yaitu :

a. Barang Pengganti (Substitusi)

Suatu barang dikatakan sebagai barang pengganti, apabila barang itu dapat menggantikan fungsi barang lain tersebut. Harga barang pengganti dapat mempengaruhi permintaan barang yang digantikan. Jika harga barang pengganti bertambah murah, maka barang yang digantikan akan mengalami pengurangan dalam permintaan.

b. Barang Pelengkap (komplemen)

Apabila suatu barang selalu digunakan bersama dengan barang lainnya, maka barang tersebut dinamakan barang pelengkap bagi barang lain tersebut.

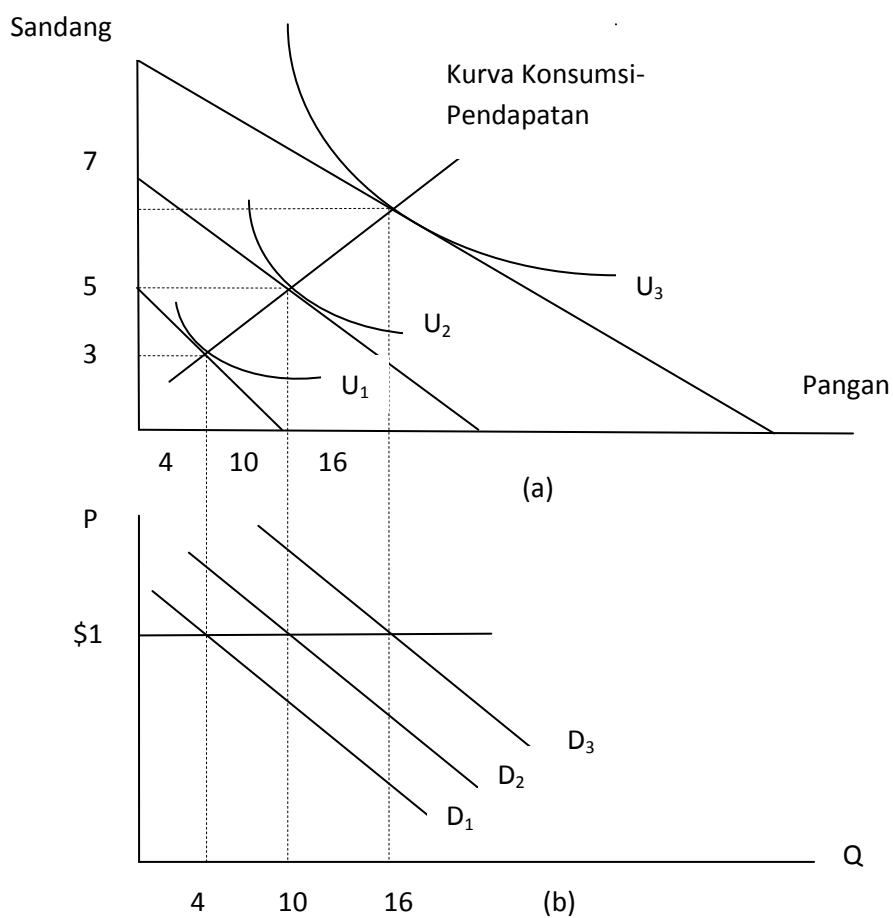
Jumlah permintaan barang pelengkap selalu sejalan dengan permintaan barang yang dilengkapinya. Jadi jika harga suatu barang naik, maka permintaan barang tersebut akan turun, diikuti turunnya permintaan barang pelengkap.

c. Barang Netral

Permintaan terhadap suatu barang tidak ada hubungan dengan permintaan barang lain, itu yang disebut dengan barang netral. Artinya bahwa berapapun harga barang lain, maka tidak akan berpengaruh terhadap permintaan ini, karena bersifat netral, tidak terpengaruh ataupun mempengaruhi permintaan barang lainnya.

3. Pendapatan Konsumen

Pendapatan konsumen merupakan faktor yang sangat penting dalam menentukan corak permintaan terhadap suatu barang.



Sumber : Pyndyck (2007)

Gambar 11. Kurva Permintaan atas Perubahan Pendapatan

Perubahan pendapatan selalu menimbulkan perubahan terhadap permintaan berbagai jenis barang. Seperti pada Gambar 11, pada bagian (a) keranjang pasar yang memaksimalkan kepuasan konsumen untuk berbagai pendapatan. Pergeser ke kanan dari kurva permintaan sebagai reaksi atas peningkatan pendapatan ditunjukkan pada bagian (b).

Berdasarkan sifat perubahan permintaan yang berlaku apabila terjadi perubahan pada pendapatan konsumen, maka barang dapat dibagi menjadi empat golongan :

a. Barang Inferior

Barang yang banyak dimintak oleh orang-orang yang berpendapatan rendah. Kalau pendapatan bertambah tinggi maka permintaan terhadap barang-barang tergolong inferior akan berkurang. Para pembeli yang mengalami kenaikan pendapatan akan mengurangi pengeluarannya terhadap barang-barang inferior dan menggantikannya dengan barang-barang yang lebih baik mutunya.

b. Barang Esensial

Barang esensial adalah barang yang sangat penting artinya dalam kehidupan masyarakat sehari-hari. Biasanya barang itu terdiri dari kebutuhan pokok, sehingga pengeluaran untuk barang seperti ini tidak berubah meskipun pendapatan meningkat.

c. Barang Normal

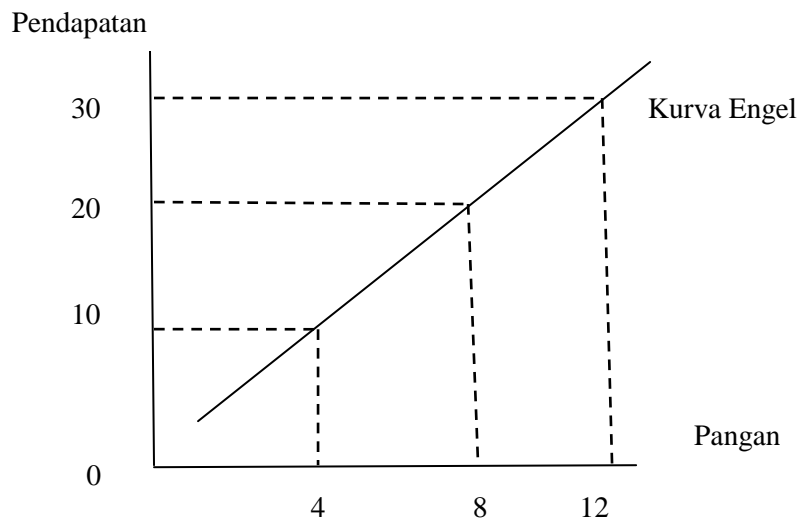
Suatu barang dinamakan barang normal apabila barang tersebut mengalami kenaikan dalam permintaan sebagai akibat dari kenaikan pendapatan. Ada dua faktor yang menyebabkan barang-barang tergolong normal permintaannya bertambah apabila pendapatan konsumen meningkat, yaitu :

- (i) Pertambahan pendapatan menambah kemampuan untuk membeli banyak barang, dan
 - (ii) Pertambahan pendapatan memungkinkan pembeli menukar konsumsi mereka dari barang kurang baik mutunya kepada barang yang lebih baik.
- d. Barang mewah

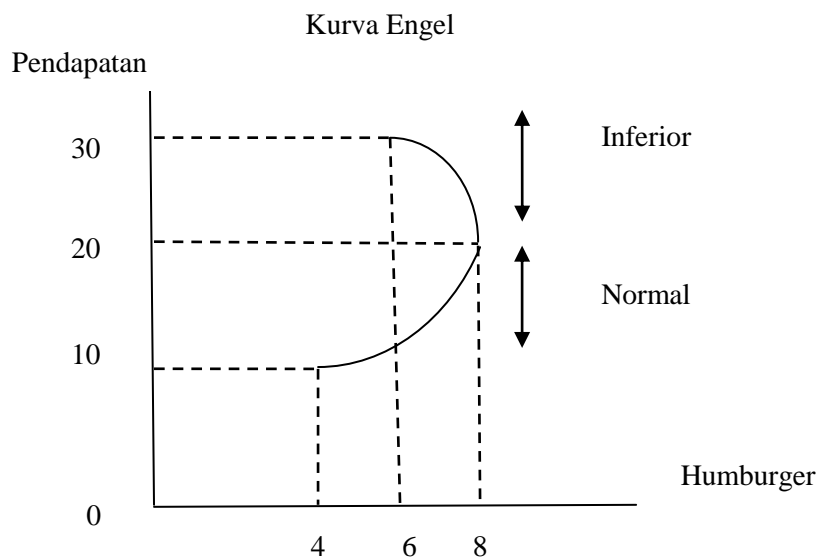
Jenis-jenis barang yang dibeli orang apabila pendapatan mereka relatif tinggi termasuk jenis golongan ini. Biasanya barang mewah baru dibeli masyarakat setelah dapat memenuhi kebutuhan pokok seperti makanan, pakaian, dan perumahan.

3.1 Kurva Engel

Menurut Pyndyck dan Rubinfeld (2007) hubungan pendapatan dan jumlah barang yang konsumsi dapat digambarkan dengan kurva Engel. Pada barang normal kemiringan kurva Engel naik seperti pada Gambar.12 sedangkan pada Gambar 13. akibat dari kenaikan pendapatan konsumen, hamburger yang mulanya merupakan barang normal pada saat pendapatan kurang dari 20, menjadi barang inferior ketika pendapatan konsumen naik menjadi lebih dari 20.



Sumber : Pyndyck (2007)
Gambar 12. Kurva Engel pada barang normal



Sumber : Pyndyck (2007)
Gambar 13. Hamburger barang normal, ketika pendapatan > 20 jadi barang inferior

3.2 Hukum Engel (*Engel's Law*)

Generalisasi paling penting tentang perilaku konsumen terkait pendapatan.

Generalisasi ini menyatakan bahwa bagian pendapatan yang digunakan untuk belanja makanan cenderung menurun jika pendapatannya meningkat. Penemuan

ini pertama kali dikemukakan seorang ekonom Prusia, Ernest Engel (1821-1896) pada abad kesembilan belas dan dikenal sebagai Hukum Engel (*Engel's Law*).

Tabel 6. Memberikan ilustrasi data yang digunakan Engel. Data ini menunjukkan bahwa keluarga yang lebih kaya membelanjakan bagian yang lebih kecil dari pendapatannya untuk membeli makanan.

Data terakhir pada masyarakat Amerika Serikat (AS) di Tabel 7. menunjukkan kecenderungan sesuai dengan hukum Engel. Keluarga kaya memberikan proporsi yang lebih kecil dari daya beli mereka untuk membeli makanan daripada proporsi yang disisihkan oleh keluarga miskin. Perbandingan data dalam Tabel 6 dan 7 juga membenarkan Hukum Engel, bahkan konsumen berpendapatan rendah di AS saat ini jauh lebih kaya daripada orang Belgia di abad sembilan belas, dan membelanjakan bagian lebih kecil dari pendapatan untuk makanan, sebagaimana yang diperkirakan.

Tabel 6. Persentase Pengeluaran untuk Berbagai Barang di Belgia Tahun 1853

Jenis Pengeluaran	Pendapatan Tahunan		
	\$255-\$300	\$450-\$600	\$750-\$1.000
Makanan	62,0%	55,0%	50,0%
Pakaian	16,0	18,0	18,0
Kebutuhan Rumah Tangga	17,0	17,0	17,0
Jasa (Pendidikan, Kesehatan, Hukum)	4,0	7,5	11,5
Kesenangan dan rekreasi	1,0	2,5	3,5
Jumlah	100,0	100,0	100,0

Sumber : Walter Nicholson (2007)

Tabel 7. Persentase Pengeluaran untuk Berbagai Barang di AS Tahun 1997

Jenis Pengeluaran	Pendapatan Tahunan		
	20% terendah	20% menengah	20% tertinggi
Makanan	62,0%	55,0%	50,0%
Pakaian	16,0	18,0	18,0
Kebutuhan Rumah Tangga	17,0	17,0	17,0
Pengeluaran lain	4,0	7,5	11,5
Jumlah	100,0	100,0	100,0

Sumber : Walter Nicholson (2007)

4. Distribusi Pendapatan

Distribusi pendapatan juga dapat mempengaruhi corak permintaan terhadap berbagai jenis barang. Sejumlah pendapatan masyarakat yang tertentu besarnya akan menimbulkan corak permintaan masyarakat yang berbeda apabila pendapatan tersebut diubah corak distribusinya. Misalnya jika pemerintah menaikan pajak terhadap orang-orang kaya dan kemudian menggunakan hasil pajak ini untuk menaikan pendapatan pekerja yang bergaji rendah maka corak permintaan terhadap berbagai barang akan mengalami perubahan. Barang-barang yang digunakan oleh orang-orang kaya akan berkurang permintaannya, tetapi sebaliknya barang-barang yang digunakan orang yang pendapatan rendah yang mengalami kenaikan pendapatan akan bertambah permintaannya.

5. Cita Rasa Masyarakat (selera)

Cita rasa masyarakat atau selera masyarakat mempunyai pengaruh cukup besar terhadap keinginan masyarakat untuk membeli barang-barang. Pada tahun 1960-an sedikit sekali orang yang suka menggunakan mobil-mobil buatan Jepang, tetapi semenjak tahun 1970-an diberbagai negara mobil Jepang makin populer dan menyebabkan permintaan terhadap mobil buatan Amerika dan Eropa merosot tajam.

6. Jumlah Penduduk

Pertambahan penduduk tidak dengan sendirinya menyebabkan pertambahan permintaan. Tetapi biasanya pertambahan penduduk diikuti oleh perkembangan dalam kesempatan kerja. Dengan demikian lebih banyak orang yang menerima

pendapatan dan ini menambah daya beli dalam masyarakat. Pertambahan daya beli ini akan menambah permintaan.

7. Ekspektasi Tantangan Masa Depan

Perubahan-perubahan yang diramalkan mengenai keadaan pada masa yang akan datang dapat mempengaruhi permintaan. Ramalan konsumen bahwa harga-harga akan menjadi bertambah tinggi pada masa depan akan mendorong mereka untuk membeli banyak pada masa kini, untuk menghemat pengeluaran pada masa yang akan datang. Sebaliknya, ramalan bahwa lowongan kerja akan bertambah suka diperoleh dan kegiatan ekonomi akan mengalami masa resesi, akan mendorong orang lebih berhemat dalam pengeluarannya dan mengurangi permintaan.

Sepanjang penjelasan tersebut kita mengasumsikan bahwa permintaan orang untuk sesuatu barang saling tidak tergantung. Akan tetapi menurut Pyndyck dan Rubinfeld (2007) untuk beberapa barang permintaan seseorang juga bergantung pada permintaan orang lain. Bila demikian halnya, maka terdapat eksternalitas jaringan (*network externalities*) yang berwujud positif dan negatif.

Eksternalitas jaringan yang positif terjadi apabila jumlah permintaan barang dari konsumen tertentu meningkat akibat adanya peningkatan pembelian oleh konsumen lain. Bila permintaan menurun, terjadi eksternalitas jaringan negatif.

1. Efek Bandwagon

Efek Bandwagon atau dikenal dengan efek ikut-ikutan yaitu keinginan untuk bergaya, untuk memiliki barang karena hampir semua orang memilikinya, atau karena iseng.

2. Efek Snob

Efek Snob mengacu pada keinginan untuk memiliki barang eksklusif atau unik. Jumlah permintaan “barang snob” akan lebih tinggi bila semakin sedikit orang yang memilikinya.

Kedua efek tersebut diperkenalkan oleh Hervey Liebenstein tahun 1948 dalam jurnalnya yang berjudul “*Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumer Demand*”.

C. Teori Tingkah Laku Konsumen

Teori tingkah laku konsumen merupakan sebuah teori yang menerangkan mengenai alasan para pembeli/konsumen untuk membeli lebih banyak pada harga yang lebih rendah dan mengurangi pembeliannya pada harga yang tinggi, dan bagaimana seorang konsumen menentukan jumlah dan komposisi dari barang yang akan dibeli dari pendapatan yang diperolehnya (Sadono Sukirno, 2005).

Menurut Pyndyck dan Rubinfeld (2007) Teori perilaku konsumen adalah deskripsi tentang bagaimana konsumen mengalokasikan pendapatan antara barang dan jasa yang berbeda-beda untuk memaksimalkan kesejahteraan mereka. Cara terbaik untuk memahami perilaku konsumen adalah dengan tiga langkah yang berbeda :

1. Preferensi Konsumen

Untuk mempelajari preferensi konsumen terdapat beberapa asumsi dasar

preferensi konsumen yaitu:

a. Kelengkapan

Preferensi konsumen diasumsikan lengkap. Dengan kata lain, konsumen dapat membandingkan dan menilai semua keranjang pasar (daftar dari satu barang atau lebih dengan jumlah spesifik). Dengan kata lain, untuk setiap dua keranjang pasar A dan B, konsumen akan lebih suka A daripada B atau lebih suka B daripada A, atau tidak peduli pada kedua pilihan. Yang dimaksud dengan tidak peduli adalah bahwa seseorang akan sama puasnya dengan pilihan keranjang manapun. Perhatikanlah bahwa preferensi ini mengabaikan harga. Seorang konsumen mungkin lebih suka bistik daripada hamburger, tetapi akan membeli hamburger karena lebih murah.

b. Transitifitas

Preferensi adalah *transitif*. Transitifitas berarti bahwa seorang konsumen lebih suka keranjang pasar A daripada keranjang pasar B, dan lebih suka B daripada C, maka konsumen itu dengan sendirinya lebih suka A daripada C.

Transitifitas ini biasanya dianggap perlu untuk konsistensi konsumen.

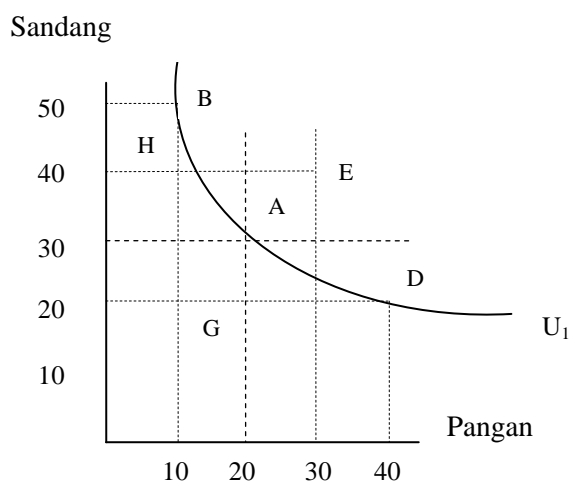
c. Lebih baik berlebih daripada kurang

Semua barang yang “baik” adalah barang yang diinginkan. Sehingga konsumen selalu menginginkan lebih banyak barang daripada kurang. Sebagai tambahan, konsumen tidak akan pernah puas atau kenyang; lebih banyak selalu lebih menguntungkan, meskipun lebih untungnya hanya sedikit saja.

Ketiga asumsi ini merupakan dasar teori tentang konsumen. Ketiganya tidak menjelaskan preferensi konsumen, tetapi menekankan adanya tingkat rasionalitas dan kewajaran pada asumsi tersebut.

1.1 Kurva Indiferensi

Secara grafik kita dapat menunjukkan preferensi konsumen dengan menggunakan kurva-kurva indiferensi (*indifference curves*). Kurva indiferensi memperhatikan semua kombinasi keranjang pasar yang memberikan tingkat kepuasan yang sama kepada seseorang konsumen. Sehingga konsumen itu tidak peduli pada pilihan keranjang pasar seperti yang ditunjukkan oleh Gambar 14.

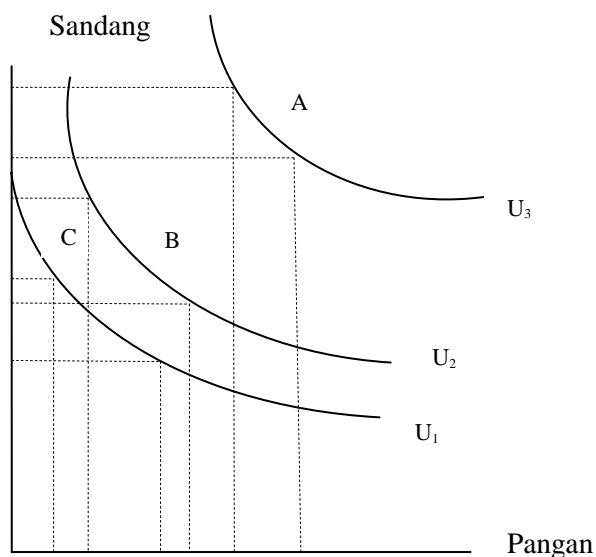


Sumber : Pyndyck (2007)
Gambar 14. Kurva Indiferensi

1.1.1 Peta Indiferensi

Preferensi seseorang untuk semua kombinasi pangan dan sandang dapat digambarkan dengan grafik seperangkat kurva indiferensi yang disebut peta

indiferensi (*indifference map*), dimana diantara pilihan keranjang pasar tersebut konsumen menunjukkan sikap tidak peduli akan pilihannya seperti Gambar 15.



Sumber : Pyndyck (2007)
Gambar 15. Peta Indiferensi

1.1.2 Bentuk-bentuk Kurva Indiferensi

Semua kurva indiferensi kemiringannya menurun sehingga membentuk beberapa bentuk kurva indeferensi yaitu :

a. Tingkat Substitusi Marginal

Untuk mengukur jumlah suatu barang yang konsumen bersedia melepaskan untuk mendapatkan barang lain lebih banyak, kita menggunakan ukuran yang disebut tingkat substitusi marginal (*marginal rate of substitution =MRS*).

Sehingga dapat dikatakan bahwa MRS adalah jumlah maksimum suatu barang yang konsumen bersedia melepaskan untuk memperoleh satu tambahan unit barang lain.

Besarnya MRS pada setiap titik sama dengan kemiringan kurva indiferensi pada titik itu. Untuk memahami MRS, maka terdapat tambahan asumsi yaitu tingkat substitusi marginal yang makin berkurang (*diminishing marginal rate of substitution*) Kurva indiferensi biasanya cembung, atau melengkung kedalam.

Cara lain untuk menggambarkan prinsip ini adalah dengan menyatakan bahwa konsumen pada umumnya lebih menyukai suatu keranjang pasar yang berimbang, daripada keranjang pasar yang hanya berisikan satu barang saja.

b. Substitusi Sempurna dan Komplemen Sempurna

Bentuk kurva indiferensi menunjukkan kesediaan konsumen untuk menggantikan suatu barang dengan barang lainnya. Suatu kurva indiferensi yang berbeda menunjukkan kesediaan konsumen yang berbeda pula untuk mengganti barang.

- Substitusi Sempurna adalah dimana dua barang memiliki tingkat substitusi marginal atas barang lainnya adalah tetap.
- Komplemen Sempurna adalah dimana dua barang MRS nya tidak terbatas; indiferensi bentuknya siku-siku.

1.2 Utilitas

Utilitas merupakan skor yang menunjukkan kepuasan yang diperoleh konsumen dari keranjang pasar yang ada. Dengan kata lain, utilitas adalah alat untuk menyederhanakan peringkat keranjang pasar. Jika membeli tiga buku teks ini membuat seseorang lebih gembira daripada membeli sebuah kemeja, maka kita

dapat dikatakan bahwa tiga buku memberikan lebih banyak utilitas dari pada kemeja.

1.2.1 Fungsi Utilitas

Suatu rumusan yang menunjukkan tingkat utilitas untuk keranjang individu.

Terdapat dua jenis fungsi utilitas, yaitu fungsi utilitas ordinal dan kardinal. Fungsi utilitas ordinal yang menghasilkan peringkat keranjang pasar secara berurutan dari yang paling disukai sampai yang paling tidak disukai. Sedangkan fungsi utilitas kardinal merupakan fungsi utilitas yang menjelaskan berapa banyak satu keranjang pasar lebih disukai daripada keranjang pasar lainnya.

2. Keterbatasan Anggaran

Keterbatasan anggaran adalah batas yang dihadapi konsumen sebagai akibat dari terbatasnya pendapatan. Untuk melihat bagaimana keterbatasan anggaran membatasi pilihan konsumen, maka digambarkan dengan garis anggaran. Dimana garis anggaran diartikan sebagai semua kombinasi dari barang-barang dengan jumlah total uang yang dibelanjakan sama dengan pendapatan.

Garis anggaran dapat mengalami perubahan yang diakibatkan oleh dua hal yaitu :

a. Pendapatan

Perubahan berupa kenaikan pendapatan dengan asumsi harga yang tidak berubah mengakibatkan garis anggaran bergeser ke arah paralel (kanan atas), sebaliknya jika pendapatan menurun maka garis anggaran bergeser ke arah paralel (ke kiri).

b. Harga

Perubahan berupa kenaikan harga dengan asumsi pendapatan yang tidak berubah mengakibatkan garis anggaran berputar kira-kira satu perpotongan ke arah (kiri), sebaliknya jika harga barang menurun maka garis anggaran berputar ke arah (ke kanan).

3. Pilihan-pilihan Konsumen

Dengan mengetahui preferensi dan keterbatasan anggaran, selanjutnya kita dapat menentukan bagaimana konsumen secara individu memilih berapa barang yang akan dibelinya. Kita berasumsi bahwa konsumen membuat pilihan ini dengan cara yang rasional, yakni bahwa mereka memilih barang untuk memaksimalkan kepuasan yang dapat mereka capai, dengan anggaran yang terbatas.

Keranjang pasar yang maksimal dapat dicapai dengan memenuhi dua syarat :

1. Harus berada pada garis anggaran, diasumsikan bahwa seluruh pendapatan dibelanjakan sekarang.
2. Harus memberikan kombinasi barang dan jasa yang paling disukai konsumen.

Teori tingkah laku konsumen juga diungkapkan oleh ekonom Indonesia Sadono Sukirno (2005) menurutnya teori tersebut dibedakan dua macam pendekatan :

1) Pendekatan Nilai Guna (utiliti) Kardinal

Dalam pendekatan nilai guna kardinal dianggap manfaat atau kenikmatan yang diperoleh seseorang konsumen dapat dinyatakan secara kuantitatif. Berdasarkan kepada pemisalan ini, dan dengan anggapan bahwa konsumen akan memaksimalkan kepuasan yang dapat dicapainya, diterangkan bagaimana

seseorang akan menentukan kepuasan yang dapat dicapainya, diterangkan bagaimana seseorang akan menentukan konsumsinya ke atas berbagai jenis barang yang terdapat di pasar.

Untuk memahami pendekatan nilai guna (utiliti) kardinal, ada dua pengertian yaitu :

- a) Nilai guna total atau jumlah utiliti dari mengkonsumsi sejumlah barang tertentu.
- b) Nilai guna marginal yaitu tambahan utiliti yang diperoleh dari menambah satu unit barang yang dikonsumsi.

Pola konsumsi atas suatu barang dipengaruhi oleh hukum utiliti marginal yang semakin menurun (*diminishing of marginal return*), artinya semakin banyak suatu barang dikonsumsi, semakin sedikit nilai utiliti marginalnya dan pada akhirnya utiliti marginal akan bernilai negatif.

Apabila seseorang hanya mengkonsumsi satu jenis barang saja, kepuasan yang maksimum akan dicapai pada ketika utiliti marginal adalah nol (dan pada waktu ini utiliti total mencapai maksimum). Apabila seseorang mengkonsumsi banyak barang, syarat pemaksimalan kepuasan adalah :

$$\frac{MU_A}{P_A} = \frac{MU_B}{P_B} = \frac{MU_C}{P_C}$$

Dimana :

MU_A , MU_B , dan MU_C adalah nilai guna marginal barang A, B, dan C.

P_A , P_B , P_C adalah harga barang A, B dan C.

Teori tingkah laku konsumen dapat menerangkan mengapa kurva permintaan menurun dari kiri atas ke kanan bawah, yaitu menggambarkan apabila harga turun, permintaan bertambah. Dengan menggunakan teori nilai guna dapat

diterangkan mengapa permintaan konsumen atas suatu barang bersifat demikian dan selanjutnya teori nilai guna dapat juga digunakan untuk mewujudkan kurva permintaan konsumen.

Teori nilai guna dapat pula digunakan untuk menerangkan tentang paradoks nilai, yaitu suatu keadaan dimana beberapa jenis barang sangat berguna dalam kehidupan sehari-hari (seperti air dan udara) harganya sangat rendah, sedangkan barang yang kurang berguna (seperti perhiasan) harganya sangat tinggi.

Dalam teori tingkah laku konsumen kita juga mengenal yang dinamakan surplus konsumen, yaitu kepuasan seorang konsumen dari mengkonsumsi suatu barang biasanya lebih tinggi dari pengorbanan (pembayaran) yang dibuat untuk memperoleh barang tersebut.

2) Pendekatan Nilai Guna Ordinal

Dalam pendekatan nilai guna ordinal, manfaat atau kenikmatan yang diperoleh masyarakat dari mengkonsumsi barang-barang tidak dikuantifikasi. Tingkah laku seseorang konsumen untuk memilih barang-barang yang akan dimaksimumkan kepuasannya ditunjukkan dengan bantuan kurva kepuasan sama, yaitu kurva yang menggambarkan gabungan barang yang akan memberikan nilai guna (kepuasan) yang sama.

Kepuasan tertinggi konsumen dalam pendekatan nilai guna ordinal yaitu ketika garis anggaran disinggung oleh kurva kepuasan sama yang paling tinggi. Garis anggaran pengeluaran menggambarkan kombinasi dua barang yang dapat dibeli oleh sejumlah uang tertentu. Dengan demikian, pemaksimuman kepuasan yang digambarkan adalah tingkat kepuasan maksimum dari mengkonsumsi dua barang dengan menggunakan sejumlah pendapatan tertentu.

D. Ketidakpastian dan Perilaku Konsumen

Konsumen seringkali membuat keputusan dalam situasi ketidakpastian akan masa depan. Ketidakpastian ini dinyatakan dengan istilah resiko, yaitu setiap hasil yang mungkin dan probabilitas terjadinya diketahui. Konsumen khawatir dengan nilai yang diharapkan dan variabilitas dari ketidakpastian hasil. Ekspektasi nilai diukur dari kecenderungan utama dari nilai hasil yang berisiko. Variabilitas sering diukur dengan penyimpangan baku dari hasil, yang merupakan akar pangkat dua rata-rata kuadrat penyimpangan tiap kemungkinan hasil dari ekspektasi nilai dari setiap kemungkinan hasil.

Dengan menghadapi ketidakpastian pilihan, konsumen memaksimalkan ekspektasi utilitasnya, rata-rata utilitas dari setiap hasil, dengan menyatakan probabilitas sebagai bobot.

Seseorang yang lebih suka dengan pengembalian yang sudah pasti dalam jumlah ekspektasi pengembalian yang sama disebut orang yang enggan terhadap resiko (*risk averse*). Jumlah maksimum uang yang bersedia yang dibayarkan oleh seseorang yang enggan terhadap resiko untuk menghindari resiko disebut premi resiko (*risk premium*). Seseorang yang tidak peduli antara investasi yang berisiko dan penerimaan pasti dari ekspektasi *return* dari investasi tersebut disebut netral terhadap resiko (*risk neutral*). Sedangkan seseorang konsumen yang menyukai resiko akan lebih suka investasi yang berisiko dengan ekspektasi *return* daripada menerima ekspektasi jumlah yang sudah pasti.

Resiko dapat dikurangi dengan (a) Diversifikasi, (b) membeli asuransi, dan (c) memperoleh informasi tambahan.

The law of large numbers memungkinkan perusahaan asuransi memberikan asuransi yang cukup memadai dengan premi yang dibayarkan sama dengan nilai yang diharapkan dari kerugian yang diasuransikan. Kita menyebutnya penaksiran yang wajar (*acturially fair*).

E. Konsumsi Rumah Tangga

Menurut KBBI konsumsi berarti pemakaian barang hasil produksi makanan maupun non makanan untuk memenuhi keperluan hidup. Sedangkan rumah tangga adalah segala sesuatu yang berkenaan dengan urusan kehidupan di rumah termasuk didalamnya belanja rumah tangga. Sehingga Konsumsi Rumah tangga merupakan pemakaian barang hasil produksi dengan belanja kebutuhan, yang dilakukan rumah tangga baik berupa makanan maupun non pangan untuk memenuhi keperluan hidup.

Menurut data istilah statistik BPS pengeluaran konsumsi rumah tangga adalah mencakup berbagai pengeluaran konsumsi akhir rumah tangga atas barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan individu ataupun kelompok secara langsung. Pengeluaran rumah tangga di sini mencakup pembelian untuk makanan dan bukan makanan (barang dan jasa) di dalam negeri maupun luar negeri. Termasuk pula disini pengeluaran lembaga nirlaba yang tujuan usahanya adalah untuk melayani keperluan rumah tangga.

F. Distribusi dan Ketimpangan Pendapatan

Pada umumnya ahli ekonomi membedakan dua ukuran pokok distribusi pendapatan yang digunakan untuk tujuan analisis (Tadaro dan Smith, 2006). Dua

ukuran yang digunakan dalam menganalisa distribusi pendapatan yaitu *size distribution of income* (distribusi ukuran pendapatan) dan *functional or factor share distribution of income* (distribusi pendapatan fungsional atau pangsa distribusi pendapatan per faktor produksi).

Size distribution of income dapat secara langsung menghitung jumlah penghasilan yang diterima oleh setiap individu atau rumah tangga. Berdasarkan ukuran ini, cara mendapatkan penghasilan tidak dipermasalahkan, apa yang lebih diperhatikan dari ukuran ini adalah seberapa banyak pendapatan yang diterima individu, tanpa melihat sumbernya. Selain itu, lokasi sumber penghasilan (desa atau kota) maupun sektor usaha yang menjadi lapangan pekerjaan utama juga diabaikan. Sedangkan *functional or factor share distribution of income* berfokus pada bagian dari pendapatan nasional total yang diterima oleh masing-masing faktor produksi seperti tanah, tenaga kerja dan modal.

Teori distribusi pendapatan nasional pada dasarnya mempersoalkan persentase penghasilan tenaga kerja secara keseluruhan, bukan sebagai unit-unit usaha atau faktor produksi yang terpisah secara individual, dan membandingkannya dengan persentase pendapatan total yang dibagikan dalam bentuk sewa, bunga dan laba (perolehan dari faktor produksi). Walaupun individu-individu tertentu mungkin saja menerima seluruh hasil dari semua faktor produksi tersebut, tetapi itu bukan merupakan perhatian dari analisis pendekatan ini.

Guna mengukur ketimpangan pendapatan antara penduduk, ukuran yang digunakan berdasarkan pada ukuran *size distribution of income*. Namun, karena data pendapatan sulit diperoleh, maka pengukuran ketimpangan atau distribusi pendapatan selama ini didekati dengan menggunakan data pengeluaran. Dalam hal

ini analisis distribusi pendapatan dilakukan menggunakan data total pengeluaran rumah tangga sebagai proksi pendapatan. Terkait hal tersebut maka ukuran yang lazim digunakan untuk melihat distribusi pendapatan yaitu koefisien gini (Gini Ratio).

1. Koefisien Gini (Gini Ratio)

Koefisien Gini (Gini Ratio) adalah salah satu ukuran yang paling sering digunakan untuk mengukur tingkat ketimpangan pendapatan secara menyeluruh. Rumus umum koefisien Gini diperlihatkan pada persamaan berikut, sedangkan cara perhitungannya diilustrasikan pada Tabel 8.

$$GR = 1 - \sum_{i=1}^n [fPi(Fci + Fci - 1)]$$

Dimana :

GR : Koefisien Gini (Gini Ratio)

fPi : Frekuensi penduduk dalam kelas pengeluaran ke-i

fCi : Frekuensi kumulatif dari total pengeluaran dalam kelas pengeluaran ke-i

$fCi-1$: Frekuensi kumulatif dari total pengeluaran dalam kelas pengeluaran ke (i-1)

Tabel 8. Contoh Perhitungan Koefisien Gini

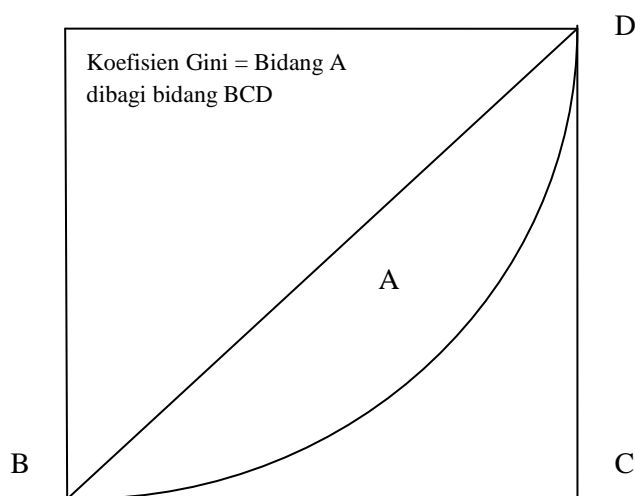
Kelas Konsumsi	Total Penduduk	Total Pendapatan	% Penduduk (Fi)	% Pendapatan	% Pendapatan (Yi)	(Yi+Yi-1)	Fi* (Yi+Yi-1)
<2000	14286	2236	0.1019	0.0029	0.0029	0.0029	0.0003
2000-2999	27141	68151	0.1936	0.0896	0.0926	0.0955	0.0185
3000-3999	25052	87182	0.1787	0.1147	0.2072	0.2998	0.0536
4000-4999	19108	85566	0.1363	0.1125	0.3198	0.5270	0.0718
5000-5999	13809	75507	0.0985	0.0993	0.4191	0.7388	0.0728
7000-7999	17482	120380	0.1247	0.1583	0.5774	0.9964	0.1243
8000-9999	8986	79762	0.0641	0.1049	0.6823	1.2597	0.0807
10000-15000	8874	106223	0.0633	0.1397	0.8220	1.5043	0.0952
>15000	5453	135360	0.0389	0.1780	1.0000	1.8220	0.0709
Jumlah	140191	760367	1.0000	1.0000	Koefisien Gini : 1-0.5881 = 0.4119		

Sumber : Moies, 2009

Ide dasar perhitungan koefisien Gini sebenarnya berasal dari upaya pengeukuran luas suatu kurva yang menggambarkan distribusi pendapatan untuk seluruh kelompok pendapatan. Kurva tersebut dinamakan kurva Lorenz yaitu sebuah kurva pengeluaran kumulatif yang membandingkan distribusi dari suatu variabel tertentu (seperti pendapatan) dengan distribusi *uniform* (seragam) yang mewakili persentase kumulatif penduduk.

Guna membentuk koefisien Gini, grafik persentase kumulatif penduduk (dari termiskin hingga terkaya) digambar pada sumbu horizontal dan persentase kumulatif pengeluaran (pendapatan) digambar pada sumbu vertikal seperti pada Gambar 16.

Pada Gambar.16 besarnya ketimpangan digambarkan sebagai daerah yang diarsir. Sedangkan Koefisien Gini atau *Gini Ratio* adalah resio (perbandingan) antara luas bidang A yang tersebut dengan luas segitiga BCD. Dari gambaran tersebut dapat dikatakan bahwa bila pendapatan didistribusikan secara merata dengan sempurna, maka semua titik akan terletak pada garis diagonal. Artinya, daerah yang diarsir akan bernilai nol karena daerah tersebut sama dengan garis diagonalnya.



Sumber : Todaro dan Smith (2006)
Gambar 16. Kurva Lorenz

Dengan demikian angka koefisiennya sama dengan nol. Sebaliknya, bila hanya satu pihak saja yang menerima seluruh pendapatan, maka luas daerah yang diarsir akan sama dengan luas segitiga, sehingga Koefisien Gini bernilai 1. Oleh sebab itu, dapat disimpulkan bahwa suatu distribusi pendapatan dikatakan makin merata bila nilai Koefisien Gini mendekati nol (0), sedangkan makin tidak merata suatu distribusi pendapatan maka nilai koefisien Gini-nya makin mendekati satu.

Kriteria ketimpangan pendapatan berdasarkan Koefisien Gini (Susanti, 2007) adalah sebagai berikut :

- Lebih kecil dari 0,4 maka tingkat ketimpangan rendah
- Antara 0,4-0,5 maka tingkat ketimpangan tinggi
- Lebih tinggi dari 0,5 maka tingkat ketimpangan tinggi

Menurut Tadaro dan Smith (2006) Koefisien Gini merupakan salah satu ukuran ketimpangan pendapatan yang memenuhi empat kriteria yaitu :

1. Prinsip anonimitas (*anonymity principle*) : ukuran ketimpangan seharusnya tidak tergantung pada siapa yang mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi. Artinya, bahwa ukuran tersebut tidak tergantung pada apa yang kita yakini sebagai manusia yang lebih baik, apakah itu orang kaya atau orang miskin.
2. Prinsip independensi skala (*scale independence principle*) : ukuran ketimpangan kita seharusnya tidak tergantung pada ukuran suatu perekonomian atau negara, atau cara kita mengukur pendapatannya. Artinya, ukuran ketimpangan tersebut tidak bergantung pada apa kita mengukur pendapatan dalam dolar atau dalam sen, dalam rupee ataupun

dalam rupiah, atau apakah perekonomian negara itu secara rata-rata kaya atau miskin.

3. Prinsip independensi populasi (*population independence principle*) :

prinsip ini menyatakan bahwa pengukuran ketimpangan seharusnya tidak didasarkan pada jumlah penerimaan pendapatan (jumlah penduduk).

Misalnya, perekonomian China tidak boleh dikatakan lebih merata atau lebih timpang daripada perekonomian Vietnam hanya karena penduduk China lebih banyak.

4. Prinsip transfer (*transfer principle*) : prinsip ini juga sering disebut sebagai

prinsip Pigou-Dalton. Prinsip ini menyatakan bahwa dengan

mengasumsikan semua pendapatan yang lain konstan, jika kita

mentransfer sejumlah pendapatan dari orang kaya ke orang miskin (namun tidak sangat banyak hingga mengakibatkan orang miskin itu sekarang justru lebih kaya dari pada orang yang awalnya kaya tadi), maka akan dihasilkan distribusi pendapatan yang lebih merata.

2. Ukuran Bank Dunia

Cara lain yang lazim digunakan untuk mengidentifikasi ketimpangan pendapatan adalah kriteria yang dikemukakan oleh Bank Dunia yang mengelompokkan penduduk dalam tiga kelompok sesuai dengan besarnya pendapatan, yaitu :

- 40% penduduk dengan pendapatan terendah,
- 40% penduduk dengan pendapatan menengah, dan
- 20% penduduk dengan pendapatan tinggi.

Kemudian berdasarkan kriteria ini, ketimpangan pendapatan diukur dengan menghitung persentase jumlah pendapatan penduduk dari kelompok yang berpendapatan 40% terendah dibandingkan dengan total pendapatan seluruh penduduk.

Selain dari sisi pendapatan, pengeluaran ketimpangan berdasarkan kriteria Bank Dunia tersebut juga dapat dilakukan dengan menggunakan data pengeluaran.

Karena data pengeluaran lebih mudah diperoleh, maka pengukuran ketimpangan menurut kriteria Bank Dunia ini lebih sering menggunakan data pengeluaran.

Namun, pengukuran ketimpangan pendapatan dengan pendekatan pengeluaran memiliki kelemahan antara lain data yang disajikan akan *under estimate* dibandingkan bila data yang dipergunakan adalah data yang berdasarkan pendapatan. Hal ini disebabkan adanya sebagian pendapatan yang tidak dibelanjakan dan disimpan sebagai tabungan (*saving*).

Penyebab lainnya adalah adanya transfer pendapatan. Dalam masyarakat adalah hal yang lumrah bila seseorang memberikan sebagian pendapatannya sebagai sokongan kepada orang tua atau saudara yang tidak mampu. Dengan demikian, tingkat pengeluaran tidak mencerminkan pendapatan yang diperoleh. Masalah lain adalah sering tidak tercatatnya pengeluaran-pengeluaran terutama bagi masyarakat yang berpendapatan tinggi.

Kategori ketimpangan yang ditentukan dengan menggunakan kriteria Bank Dunia adalah sebagai berikut :

- Jika proporsi jumlah pendapatan dari penduduk yang masuk kategori 40% terendah terhadap total pendapatan seluruh penduduk kurang dari 12% dikategorikan ketimpangan pendapatan tinggi.

- Jika proporsi jumlah pendapatan penduduk yang masuk katagori 40% terendah terhadap total pendapatan seluruh penduduk antara dari 12%-17% dikategorikan ketimpangan pendapatan sedang atau menengah.
- Jika proporsi jumlah pendapatan penduduk yang masuk katagori 40% terendah terhadap total pendapatan seluruh penduduk lebih dari dari 17% dikategorikan ketimpangan pendapatan rendah.

3. Ukuran BPS

BPS Indonesia menggunakan kombinasi kriteria Bank Dunia untuk menghitung indek gini. Sehingga sebelum dilakukan perhitungan terlebih dahulu pendapatan penduduk dibagi tiga golongan menurut Bank Dunia yaitu :

- 40% penduduk dengan pendapatan terendah,
- 40% penduduk dengan pendapatan menengah, dan
- 20% penduduk dengan pendapatan tinggi.

Kemudian dari tiga golongan tersebut dihitunglah indek gini atau koefisien gini, seperti pada Tabel 9.yang merupakan contoh perhitungan koefesien gini versi BPS.

Tabel.9 Perhitungan Koefesien Gini versi BPS

Tahun	40%Penduduk berpenghasilan rendah	40%Penduduk berpenghasilan menengah	20%Penduduk berpenghasilan tertinggi	Koofesien Gini
2001	24,75	39,48	35,77	0,254
2002	23,82	40,59	35,59	0,255
2003	25,02	40,94	34,04	0,239
2004	23,83	41,02	35,15	0,255
2005	23,45	39,25	37,30	0,262
2006	25,31	42,06	32,63	0,230
2007	28,28	41,04	30,83	0,195
2008	24,20	41,61	34,19	0,244
2009	24,02	41,13	34,85	0,248
2010	22,17	37,60	40,23	0,291
2011	20,25	38,35	41,40	0,323
2012	20,60	37,95	41,46	0,320

Sumber : Badan Pusat Statistik Provinsi Kalimantan Tengah

Untuk pengambilan keputusan apakah ketimpangan tergolong tinggi, sedang atau rendah juga digunakan kriteria seperti indek gini pada umumnya, yaitu :

- Lebih kecil dari 0,4 maka tingkat ketimpangan rendah
- Antara 0,4-0,5 maka tingkat ketimpangan tinggi
- Lebih tinggi dari 0,5 maka tingkat ketimpangan tinggi

G. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian yang telah dilakukan mengenai pola konsumsi rumah tangga adalah :

Tabel 10. Tinjauan Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti	Judul	Alat Analisis	Hasil Penelitian
1.	Krustin Halyani (2008)	Konsumsi rumahtangga petani wortel di Desa Sukatani Kecamatan Pacet Kabupaten Cianjur Propinsi Jawa Barat	Deskriptif Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> - Karakteristik rumah tangga petani di Desa Sukatani menunjukkan bahwa adanya perbedaan alokasi konsumsi rumah tangga golongan petani strata II dan golongan petani strata I. - Kedua, konsumsi rumah tangga petani wortel dipengaruhi nyata oleh pendapatan rumah tangga dan jumlah anggota keluarga. Sedangkan jumlah anak sekolah, tingkat pendidikan kepala rumah tangga tidak berpengaruh nyata terhadap konsumsi rumah tangga.
2.	Niken Agustin (2012)	Analisis Konsumsi Rumah Tangga Petani Padi dan Palawija di Kabupaten Demak	Deskriptif Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> - Konsumsi rumah tangga petani padi dan palawija masih didominasi oleh konsumsi makanan dengan rata-rata konsumsi makanan sebesar Rp 9.621.657,00 per tahun. - Faktor-faktor yang mempengaruhi konsumsi rumah tangga petani padi dan palawija adalah pendapatan, jumlah tanggungan dan penggunaan kredit. Variabel pendidikan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap besar konsumsi rumah tangga petani padi dan palawija.
3.	Nurul Annisa Prias Kusuma Wardani, Suprpti Supardi, Wiwit Rahayu (2011)	Konsumsi Rumah Tangga pada Keluarga Sejahtera dan Pra Sejahtera di Kecamatan Colomadu Kabupaten Karanganyar	Deskriptif Analistis dan regresi linier berganda	<ul style="list-style-type: none"> - Konsumsi pangan rumah tangga pada keluarga sejahtera terdiri atas 45,43% untuk konsumsi makanan dan 54,57 % untuk bukan makanan, sedangkan untuk konsumsi keluarga pra sejahtera terdiri atas 59,03 % untuk makanan dan pengeluaran konsumsi 40,97% untuk bukan makanan. - Faktor-faktor yang berpengaruh nyata pada keluarga sejahtera adalah pendapatan keluarga, sedangkan untuk jumlah anggota keluarga dan tingkat pendidikan tidak berpengaruh nyata. Pada keluarga pra sejahtera faktor-faktor yang berpengaruh nyata adalah pendapatan keluarga dan jumlah anggota keluarga, sedangkan tingkat pendidikan tidak berpengaruh nyata.
4.	Wahyu Bagus Widyanto (2008)	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi konsumsi rumah	Regresi Linier Berganda	<ul style="list-style-type: none"> - Hasil studi menunjukkan bahwa variabel pendapatan, tingkat pendidikan, jumlah anggota keluarga dan jarak tempat tinggal mempunyai pengaruh

		tangga buruh industry kecil di Kecamatan Turen Kabupaten Malang		secara bersama-sama terhadap konsumsi rumah tangga buruh industry kecil di Kecamatan Turen Kabupaten Malang.
5.	Mahyudi Danil (2013)	Pengaruh pendapatan terhadap tingkat konsumsi pada pegawai negeri sipil di kantor bupati Kabupaten Bireuen	Regresi Linier Sederhana (OLS)	- Hasil penelitian, menunjukkan pendapatan PNS dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhankonsumsi, seperti biaya pendidikan anak, biaya kesehatan, biaya transportasi dan biaya lain-lain. 82,8 % pendapatan diakomodasikan dalam konsumsi. Perubahan pendapatan memiliki pengaruh sebesar 1,21% pada tingkah laku konsumsi.
6.	Sasongko (2009)	Pengaruh raskin terhadap pengeluaran konsumsi dan sosial ekonomi serta kesejahteraan keluarga di Jawa Timur	Regresi Linier Sederhana (OLS)	- Subsidi beras untuk keluarga miskin berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap pengeluaran konsumsi di sampel wilayah budaya Mataraman dan sampel wilayah budaya Arek. - Subsidi beras untuk keluarga miskin berpengaruh negatif dan signifikan terhadap keadaan sosial ekonomi keluarga di sampel wilayah budaya Mataraman, serta berpengaruh positif dan signifikan terhadap keadaan sosial ekonomi keluarga di sampel wilayah budaya Madura. Di sampel wilayah budaya Arek, subsidi beras untuk keluarga miskin berpengaruh positif dan tidak signifikan. - Keadaan sosial ekonomi keluarga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengeluaran konsumsi keluarga di sampel wilayah budaya Mataraman. Di sampel wilayah budaya Madura dan Arek, keadaan sosial ekonomi keluarga berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap pengeluaran konsumsi keluarga. - Pada sampel wilayah budaya Mataraman, Madura dan Arek, pengaruh keadaan sosial ekonomi keluarga terhadap kesejahteraan keluarga positif dan tidak signifikan. - Pengeluaran konsumsi keluarga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kesejahteraan keluarga di sampel wilayah budaya Mataraman dan Arek, positif dan tidak signifikan di sampel wilayah budaya Madura. - Pengaruh subsidi beras untuk keluarga miskin terhadap pengeluaran konsumsi keluarga di sampel wilayah budaya Madura mendukung teori tentang subsidi harga pangan oleh Koutsoyiannis yaitu subsidi harga pangan akan membantu konsumsi pangan penerima subsidi. Untuk sampel wilayah budaya Mataraman dan budaya Arek, teori tentang subsidi harga pangan oleh Koutsoyiannis tidak berlaku.

7.	Dian Banita, Darsono, dan Mohd. Harisudin	Ketersediaan pangan pokok dan pola konsumsi pada rumah tangga petani di Kabupaten Wonogiri	Deskriptif analisis	<ul style="list-style-type: none"> - Hasil penelitian menunjukkan rata-rata ketersediaan pangan pokok pada rumah tangga petani sebesar 1.584,56 kkal/kap/hari dan termasuk kategori sedang. Rata-rata Tingkat Konsumsi Energi (TKE) rumah tangga petani sebesar 80,94 % yang tergolong sedang. Rata-rata Tingkat Konsumsi Protein (TKP) sebesar 82,41 % yang tergolong sedang. - Pola konsumsi energi dan protein di Kecamatan Pracimantoro masih rendah. Kecamatan Selogiri dan Kecamatan Wonogiri sudah tercukupi kebutuhan energi dan proteinnya meskipun belum sesuai dengan AKG yang dianjurkan. Rumah tangga petani di Kabupaten Wonogiri tergolong tahan pangan, yaitu tahan pangan energi sebesar 43,33 %, dan tahan pangan protein sebesar 50 %.
8.	Siti Rochaeni, Erna M. Lokollo(2005)	Faktor-faktor yang mempengaruhi keputusan ekonomi rumah tangga petani di Kelurahan Setugede Kota Bogor	Analisis tabulasi dan model persamaan dengan metode <i>Two Stage Least Squares (2SLS)</i> .	<ul style="list-style-type: none"> - Hasil penelitian menunjukkan bahwa waktu kerja anggota rumah tangga petani di Kelurahan Setugede Bogor lebih banyak ditujukan pada nonusahatani daripada usahatani padi, karena pendapatan dari non usahatani lebih besar. - Curahan waktu kerja suami pada nonusahatani berpengaruh negatif dan memberikan respon inelastis terhadap curahan waktu kerja suami pada usahatani padi, tetapi berpengaruh positif dan memberikan respon elastis terhadap pendapatan suami dari nonusahatani. - Kontribusi pendapatan rumah tangga petani dari usahatani padi 27,32 persen, dari nonusahatani 72,68 persen. Pengeluaran total rumah tangga petani 73,29 persen dari total pendapatan, yang terdiri dari konsumsi 50,52 persen dan investasi 22,77 persen.
9.	Subhechanis Saptanto, Lindawati, Armen Zulham (2011)	Analisis pola migrasi dan konsumsi rumah tangga di daerah asal migrasi terkait kemiskinan dan kerentanan pangan (Studi kasus Indramayu)	Analisis Deskriptif	<ul style="list-style-type: none"> - Mobilitas penduduk/tenaga kerja dari daerah pesisir ke daerah tujuan migrasi merupakan kegiatan penting, karena dengan migrasi tersebut masyarakat dapat memperoleh pekerjaan dan pendapatan. Migrasi merupakan alternatif rumah tangga di daerah pesisir untuk lepas dari kemiskinan dan kerentanan pangan. - Mobilitas tersebut dipicu oleh faktor pendorong (dari desa pesisir) dan faktor penarik (dari luar desa pesisir – daerah tujuan migrasi). Faktor pendorong migrasi tersebut antara lain: menipisnya potensi sumberdaya ikan diperairan sekitar desa pesisir, terbatasnya akses masyarakat terhadap potensi ekonomi desa pesisir, terbatasnya lapangan kerja di desa pesisir, rendahnya harga hasil tangkapan nelayan. Sedangkan faktor

				<p>penariknya meliputi: tersedianya lapangan kerja dengan upah yang pasti.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Secara ekonomi migrasi tersebut memberi dampak positif bagi daerah asal migran. Nilai positif dari migrasi adalah terciptanya lapangan kerja baru di desa asal dan memperkuat usaha di daerah tujuan migrasi, akumulasi aset dan kapital yang dapat mendorong pertumbuhan ekonomi, pengembangan investasi pada daerah tujuan terkait dengan perluasan usaha dan pemanfaatan sumberdaya dan di daerah asal migran terjadi perluasan lapangan kerja sebagai retailer produk sekunder. - Kegiatan migrasi tersebut mendorong adanya arus tenaga kerja, uang serta barang dan jasa antara daerah tujuan dan daerah asal migran. Migrasi tenaga kerja ke daerah tujuan migrasi sekurang-kurangnya mampu mentransfer uang ke desa asal migran sekitar Rp. 500 juta per bulan. Akumulasi jumlah uang ini perlu dipertimbangkan dalam rancangan pengembangan perekonomian desa pesisir. Migrasi tersebut juga mendorong peningkatan pengeluaran untuk konsumsi pangan dan non pangan pada desa pesisir. Migrasi telah mengungkit perekonomian desa pesisir. Oleh sebab itu, program pemberdayaan masyarakat di desa pesisir tersebut perlu memanfaatkan uang yang masuk ke desa asal migran diarahkan untuk bersinergi dengan dana yang terkait dengan program pembangunan sektoral di desa pesisir tersebut.
10.	Ruri Priyanto (2007)	Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat konsumsi rumah tangga karyawan PT. Askes (Persero) Cabang Jember	Regresi linier berganda	<ul style="list-style-type: none"> - Faktor-faktor seperti pendidikan kepala rumah tangga, pendapatan, dan jumlah anggota keluarga berpengaruh positif terhadap tingkat konsumsi rumah tangga karyawan PT. Askes (Persero) Cabang Jember.
11.	Enni Krisnawati (2004)	Analisis pola konsumsi rumah tangga nelayan dalam perspektif ekonomi dan sosial.	Metode verstan dan tipe ideal	<ul style="list-style-type: none"> - Kemiskinan lebih bisa dipahami dengan analisa pola konsumsi sesuai dengan kebutuhan dasarnya karena pendapatan rumah tangga nelayan penuh dengan ketidak pastian. - Permasalahan yang dihadapi nelayan kompleks, oleh karena itu pendekatan sosial ekonomi mampu memahami kemiskinn rumah tangga nelayan. - Pola konsumsi tidak hanya dipengaruhi kondisi ekonomi tetapi juga sosial.
12.	Arifuddin Lamusa (2007)	Konsumsi rumah tangga petani di Wilayah Taman Nasional Lore	Deskriptif Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> - Pola konsumsi pangan rumahtangga di Desa Katu yang dominan sesuai dengan bahan pangan yang diproduksi sendiri dalam usaha tani mereka,

		Lindu (TNLL) Studi kasus di Desa Katu Kecamatan Lore Tengah Kabupaten Poso Provinsi Sulawesi Tengah		<p>yaitu ubi-jagung/beras (dan lauk pauknya).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kontribusi pendapatan <i>on farm</i> lebih rendah (34,6 %) dibandingkan dengan pendapatan dari luar usahatani (65,4%) terhadap total pendapatan rumahtangga. Oleh sebab itu, peluang peningkatan pendapatan rumahtangga tani di wilayah TNLL khususnya di Desa Katu sangat besar melalui pendidikan dan penyuluhan pertanian. - Faktor-faktor yang berpengaruh sangat nyata terhadap Y adalah pendapatan, tanggungan rumah tangga, umur, pendidikan dan kedudukan dalam masyarakat (<i>dummy variabel</i>). - Total pendapatan rumahtangga tani di Desa katu adalah RP 491.583,36/bulan, atau sekitar Rp 5.899 juta per tahun. Pengeluaran pangan adalah 54,2 % dari total pengeluaran rumahtangga.
13.	Fitria Pusposari (2012)	Analisis pola konsumsi pangan masyarakat di Provinsi Maluku	Almost Ideal Demand System (AIDS)	<ul style="list-style-type: none"> - Hasil estimasi menunjukkan bahwa variabel pendapatan signifikan dalam menentukan pola konsumsi pangan. - Variabel lain yang berpengaruh terhadap berbagai komoditas pangan di Maluku seperti lokasi, lama sekolah, jumlah anggota rumah tangga dan status miskin. - Pola konsumsi pangan di Maluku saat ini didominasi oleh beras baik pada rumah tangga miskin maupun bukan miskin. - Di Provinsi Maluku, komoditas sagu dan pangan lokal termasuk dalam katagori barang <i>inferior</i>. - Nilai elastisitas menunjukkan bahwa komoditas singkong dan sagu merupakan komoditas pangan yang bersifat elastis terhadap harga. - Berdasarkan elastisitas silang komoditas bersifat substitusi beras adalah komoditas sagu dan pangan lokal. - Komoditas terigu bersifat substitusi terhadap semua komoditas, kecuali beras.