

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Teori Permintaan

a. Pengertian Permintaan

Menurut Basuki dan Prawoto (2014) Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli atau diminta pada suatu harga dan waktu tertentu. Permintaan berkaitan dengan keinginan konsumen akan suatu barang dan jasa yang ingin dipenuhi dan kecenderungan permintaan konsumen akan barang dan jasa tak terbatas.

Hukum permintaan dibuat oleh Alfred Marshall setelah mengkaji data antara tingkat harga dengan permintaan (inipun dengan batasan yang sangat ketat), lalu diperoleh nilai hubungan yang negatif sehingga dibuatlah satu kesimpulan bahwa ada hubungan terbalik antara harga terhadap permintaan, lalu dijadikan prinsip dasar teori permintaan.

b. Penentu Permintaan

Faktor-faktor penentu permintaan suatu komoditi adalah sebagai berikut:

1) Harga barang itu sendiri

Harga barang akan memengaruhi jumlah barang yang diminta. Jika harga naik jumlah permintaan barang tersebut akan menurun, sedangkan jika harga turun maka jumlah permintaan barang akan meningkat.

2) Harga barang substitusi (pengganti)

Harga barang dan jasa pengganti (substitusi) ikut memengaruhi jumlah barang dan jasa yang diminta. Apabila harga dari barang substitusi lebih murah maka orang akan beralih pada barang substitusi tersebut. Akan tetapi jika barang substitusi naik maka orang akan tetap menggunakan barang yang semula. Contohnya kaus adalah pengganti kameja. Jika di pasar harga kaus lebih murah dibandingkan kameja, maka permintaan akan kaus lebih banyak bila dibandingkan permintaan terhadap kameja.

3) Harga barang komplementer (pelengkap)

Barang pelengkap juga dapat memengaruhi permintaan barang/jasa. Misalnya sepeda motor, barang komplementernya bensin. Apabila harga bensin naik, maka kecenderungan orang untuk membeli sepeda motor akan turun begitu juga sebaliknya.

4) Jumlah pendapatan

Besar kecilnya pendapatan yang diperoleh seseorang turut menentukan besarnya permintaan akan barang dan jasa. Apabila pendapatan yang diperoleh tinggi maka permintaan akan barang dan jasa juga semakin tinggi. Sebaliknya jika pendapatannya turun, maka kemampuan untuk membeli barang juga akan turun. Akibatnya jumlah barang akan semakin turun. Misalnya pendapatan Pak Hasan dari hasil dagang minggu pertama Rp 300.000,00 hanya dapat membeli kopi 20 kg.

Tetapi ketika hasil dagang minggu kedua Rp 450.000,00, Pak Hasan dapat membeli kopi sebanyak 30 kg.

5) Selera konsumen

Selera konsumen terhadap barang dan jasa dapat memengaruhi jumlah barang yang diminta. Jika selera konsumen terhadap barang tertentu meningkat maka permintaan terhadap barang tersebut akan meningkat pula. Misalnya, sekarang ini banyak orang yang mencari hand phone yang dilengkapi fasilitas musik dan game, karena selera konsumen akan barang tersebut tinggi maka permintaan akan hand phone yang dilengkapi musik dan game akan meningkat.

6) Intensitas kebutuhan konsumen

Intensitas kebutuhan konsumen berpengaruh terhadap jumlah barang yang diminta. Kebutuhan terhadap suatu barang atau jasa yang tidak mendesak, akan menyebabkan permintaan masyarakat terhadap barang atau jasa tersebut rendah. Sebaliknya jika kebutuhan terhadap barang atau jasa sangat mendesak maka permintaan masyarakat terhadap barang atau jasa tersebut menjadi meningkat, misalnya dengan meningkatnya curah hujan maka intensitas kebutuhan akan jas hujan semakin meningkat. Konsumen akan bersedia membeli jas hujan hingga Rp 25.000,00 walaupun kenyataannya harga jas hujan Rp 15.000,00.

7) Perkiraan harga di masa depan

Apabila konsumen memperkirakan bahwa harga akan naik maka konsumen cenderung menambah jumlah barang yang dibeli karena ada

kekhawatiran harga akan semakin mahal. Sebaliknya apabila konsumen memperkirakan bahwa harga akan turun, maka konsumen cenderung mengurangi jumlah barang yang dibeli. Misalnya ada dugaan kenaikan harga bahan bakar minyak mengakibatkan banyak konsumen antri di SPBU (Stasiun Pengisian Bahan Bakar Umum) untuk mendapatkan bensin atau solar yang lebih banyak.

8) Jumlah penduduk

Pertambahan penduduk akan memengaruhi jumlah barang yang diminta. Jika jumlah penduduk dalam suatu wilayah bertambah banyak, maka barang yang diminta akan meningkat.

Dari penentu permintaan tersebut dapat diturunkan hubungan antara penentu permintaan dengan jumlah permintaan suatu barang sebagai berikut:

$$Q_x^d = f(P_x, P_y, Y, S, \dots)$$

Dimana:

Q_x^d = jumlah yang diminta

P_x = harga barang itu sendiri

P_y = harga barang lain

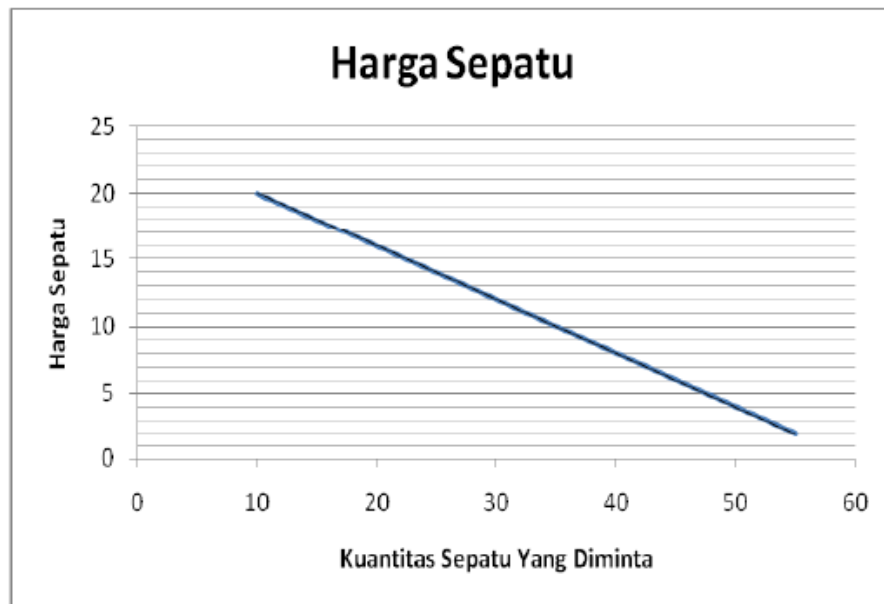
Y = pendapatan konsumen

S = selera

Agar lebih mudah memahami teori permintaan maka kita asumsikan factor lain selain harga barang itu sendiri kita asumsikan tidak berubah (*ceteris paribus*), sehingga didapatkan fungsi permintaan sebagai berikut:

$$Q_x^d = f(P_x) \text{ sehingga didapatkan persamaan demand } Q_x^d = a - b P_x$$

Hubungan harga dan jumlah barang yang diminta adalah sebagai berikut: semakin rendah harga suatu barang maka semakin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Sebaliknya semakin tinggi harga suatu barang maka semakin sedikit permintaan terhadap barang tersebut.



(a) Berbentuk garis lurus



(b) Berbentuk cekung



(c) Berbentuk cembung

Gambar 2.1.
Bentuk Fungsi Permintaan

Dari gambar kurva permintaan dapat kita klasifikasikan menjadi tiga bentuk, yaitu:

- a) Berbentuk garis lurus (linear), kurva permintaan yang ditunjukkan dalam (a) ini dapat terjadi apabila perubahan harga barang mengakibatkan perubahan jumlah yang diminta ($\Delta Q/\Delta P$) dalam proporsi yang sama.
- b) Berbentuk garis cekung kearah titik pusat, kurva permintaan yang ditunjukkan dalam (b) ini dapat terjadi apabila perubahan harga barang mengakibatkan perubahan jumlah yang diminta ($\Delta Q/\Delta P$) dalam proporsi yang menurun.
- c) Berbentuk garis cembung kearah titik pusat, kurva permintaan yang ditunjukkan dalam (c) ini dapat terjadi apabila perubahan harga barang

mengakibatkan perubahan jumlah yang diminta ($\Delta Q/\Delta P$) dalam proporsi yang menaik.

c. Pengaruh Faktor Lain Selain Harga Terhadap Permintaan

1) Harga barang lain

Hubungan antara sesuatu barang dengan berbagai jenis-jenis barang lainnya dapat dibedakan kepada tiga golongan, yaitu: barang lain itu merupakan pengganti, barang lain itu merupakan pelengkap, dan kedua barang tidak mempunyai kaitan sama sekali (barang netral).

a) Barang Pengganti

Sesuatu barang dinamakan barang pengganti kepada barang lain apabila ia dapat menggantikan fungsi barang lain tersebut.

Kopi dan teh adalah barang yang dapat saling menggantikan fungsinya. Seorang yang suka meminum teh selalu dapat menerima minuman kopi apabila teh tidak ada.

Harga barang pengganti dapat mempengaruhi permintaan barang yang dapat digantikannya. Sekiranya harga barang pengganti bertambah murah maka barang yang digantikannya akan mengalami pengurangan dalam permintaan.

b) Barang Pelengkap

Apabila suatu barang selalu digunakan bersama-sama dengan barang lainnya maka barang tersebut dinamakan barang pelengkap kepada barang lain tersebut. Gula adalah barang pelengkap pada kopi atau teh. Karena pada umumnya kopi dan teh yang kita minum harus dibubuhi gula.

Kenaikan atau penurunan permintaan barang pelengkap selalu sejalan dengan perubahan permintaan barang yang digenapinya. Kalau permintaan terhadap kopi atau bertambah begitu juga sebaliknya.

c) Barang Netral

Permintaan terhadap beras dan terhadap buku tulis tidak mempunyai hubungan sama sekali. Maksudnya, perubahan permintaan dan harga beras tidak akan mempengaruhi permintaan buku tulis begitu juga sebaliknya.

2) Pendapatan Para Pembeli

Pendapatan para pembeli merupakan faktor yang sangat penting dalam menentukan corak permintaan terhadap berbagai barang. Perubahan pendapatan selalu menimbulkan perubahan terhadap permintaan berbagai jenis barang.

Berdasarkan sifat perubahan permintaan yang berlaku apabila pendapatan berubah maka barang dibagi menjadi 4 bagian:

a) Barang Inferior

Barang inferior adalah barang yang banyak diminta oleh orang-orang yang berpendapatan rendah. Jadi kalau pendapatan bertambah tinggi maka permintaan terhadap barang inferior akan berkurang.

Contoh: ubi kayu akan diganti oleh beras jika pendapatan naik.

b) Barang Esensial

Barang esensial perubahan pendapatan tidak akan mengurangi atau menambah permintaan terhadap barang esensial.

Barang esensial yaitu barang kebutuhan pokok (Sembako).

c) Barang Normal

Suatu barang dinamakan barang normal apabila dia mengalami kenaikan dalam permintaan sebagai akibat dari kenaikan pendapatan

Contoh: televisi, atau peralatan rumah tangga.

d) Barang Mewah

Jenis barang ini dibeli apabila orang berpendapatan menengah ke atas atau tinggi. Contoh: sepeda motor, mobil.

3) Distribusi Pendapatan

Makin merata pendapatan, maka jumlah permintaan semakin meningkat, sebaliknya pendapatan yang hanya diterima/dinikmati oleh kelompok tertentu, maka secara keseluruhan jumlah permintaan akan turun.

4) Cita rasa atau selera masyarakat

Selera konsumen bersifat subjektif karena selera konsumen bergantung pada penilaian terhadap barang tersebut. Di samping itu, selera juga dipengaruhi oleh unsur tradisi dan agama. Naiknya selera konsumen terhadap suatu barang mengakibatkan naiknya permintaan terhadap barang tersebut. Begitupun sebaliknya, jika selera konsumen turun, maka permintaan konsumen akan berkurang.

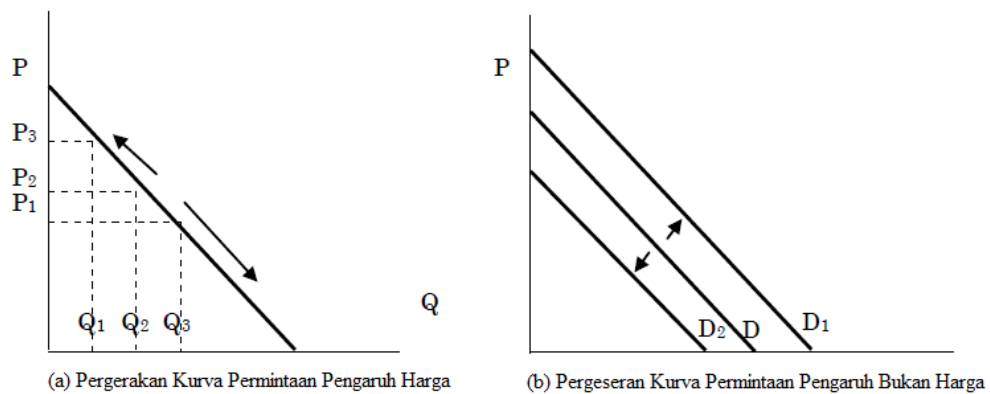
5) Jumlah penduduk

Jumlah penduduk akan mempengaruhi jumlah permintaan. Makin banyak penduduk, maka jumlah permintaan akan semakin meningkat.

6) Ramalan mengenai masa yang akan datang

Ramalan pada konsumen bahwa harga akan menjadi mahal atau tinggi pada masa akan datang akan mendorong mereka untuk membeli lebih banyak barang disaat sekarang. Contoh: BBM akan dinaikkan oleh pemerintah pada tahun depan akan mendorong masyarakat atau pengusaha untuk menimbun BBM.

d. Pergerakan dan Pergeseran Kurva Permintaan



Gambar 2.2
Pergerakan dan Pergeseran Kurva Permintaan

Berdasarkan gambar 2.2. pada kurva (a) pergerakan kurva permintaan pengaruh harga menunjukkan bahwa terjadi pergerakan di sepanjang kurva permintaan antara harga dan jumlah. Pergerakan terjadi karena faktor perubahan harga. Sedangkan pada kurva (b) pergeseran kurva permintaan pengaruh bukan harga menunjukkan bahwa perubahan permintaan terjadi karena ada faktor lain selain harga.

2. Jumlah Penduduk

a. Pengertian Penduduk

Menurut Anata (2008) Penduduk adalah semua orang yang berdomisili di wilayah geografis Republik Indonesia selama 6 bulan atau lebih dan atau mereka yang berdomisili kurang dari 6 bulan tetapi bertujuan untuk menetap, baik yang produktif atau tidak produktif. Penduduk yang produktif merupakan harapan dari pemerintah daerah, semakin produktif penduduk maka semakin besar kesempatan kerja yang tercipta. Selain itu, jumlah penduduk kota yang diimbangi dengan SDM yang terdidik akan membantu pembangunan daerah.

Menurut Gorahe dkk (2013) Ada tiga faktor yang dapat memengaruhi pertumbuhan penduduk diantaranya:

1) Kelahiran (fertilitas)

Kelahiran (fertilitas) adalah banyaknya bayi yang lahir hidup dari hasil reproduksi dari seorang wanita atau sekelompok wanita. Natalitas memiliki makna yang sama dengan fertilitas namun berbeda ruang lingkupnya. Natalitas mencakup peranan kelahiran pada perubahan penduduk dan reproduksi manusia, sedangkan fertilitas menyangkut peranan kelahiran pada perubahan penduduk.

2) Kematian (mortalitas)

Kematian (mortalitas) juga dapat memengaruhi perubahan penduduk. Kematian adalah hilangnya semua tanda-tanda kehidupan yang secara

permanen atau seluruh tubuh manusia tidak berfungsi lagi karena sudah tidak bernyawa, yang setiap saat bisa terjadi setelah kelahiran hidup.

Data kematian sangat dibutuhkan untuk proyeksi penduduk guna merancangan suatu pembangunan. Contohnya perencanaan fasilitas-fasilitas seperti pendidikan, perumahan serta jasa-jasa lainnya yang digunakan untuk kepentingan masyarakat. Data kematian juga dibutuhkan guna kepentingan evaluasi terhadap program-program kebijakan penduduk.

3) Perpindahan (migrasi)

Perpindahan (migrasi) penduduk juga dapat memengaruhi pertumbuhan penduduk. Migrasi penduduk adalah perpindahan penduduk yang bertujuan untuk tinggal atau menetap dari suatu tempat ke tempat lain yang melampaui batas suatu politik atau batas dalam suatu negara. Jadi, migrasi penduduk diartikan sebagai perpindahan penduduk yang relatif permanen dari suatu daerah ke daerah lain.

3. PDRB (Produk Domestik Regional Bruto)

a. Pengertian PDRB (Produk Domestik Regional Bruto)

Menurut Mankiw (2003) PDRB (Produk Domestik Regional Bruto) adalah pendapatan total yang diperoleh secara domestik, termasuk pendapatan yang diperoleh faktor-faktor produksi yang dimiliki asing, pengeluaran total atas barang dan jasa yang diproduksi secara domestik atau nilai pasar semua barang dan jasa akhir yang diproduksi dalam perekonomian dalam kurun waktu tertentu.

Menurut Badan Pusat Statistik (2016) PDRB didefinisikan sebagai jumlah nilai tambah yang dihasilkan oleh seluruh unit usaha dalam suatu daerah/wilayah tertentu, atau merupakan jumlah nilai barang dan jasa akhir yang dihasilkan oleh seluruh unit kegiatan ekonomi dalam suatu daerah/wilayah pada suatu periode tertentu.

b. Metode Perhitungan Pendapatan Regional

Menurut Tarigan (2005) Metode perhitungan pendapatan regional pada tahap pertama dapat dibagi dalam dua metode, yaitu metode langsung dan metode tidak langsung. Metode langsung adalah perhitungan dengan menggunakan data daerah atau data asli yang menggambarkan kondisi daerah dan digali dari sumber data yang ada di daerah itu sendiri. Hal ini berbeda dengan metode tidak langsung yang menggunakan data dari sumber nasional yang dialokasikan ke masing-masing daerah. Metode langsung dapat mempergunakan tiga macam cara, yaitu pendekatan produksi, pendekatan pendapatan, dan pendekatan pengeluaran.

Metode tidak langsung adalah perhitungan dengan mengalokasikan pendapatan nasional menjadi pendapatan regional memakai berbagai macam indikator, antara lain jumlah produksi, jumlah penduduk, luas areal, sebagai alokatornya.

1) Metode Langsung

a) Pendekatan Produksi

Pendekatan produksi adalah perhitungan nilai tambah barang dan jasa yang di produksi oleh suatu kegiatan/sektor ekonomi dengan cara

mengurangkan biaya antara dari total nilai produksi bruto sektor atau subsektor tersebut. Pendekatan ini banyak digunakan untuk memperkirakan nilai tambah dari sektor/kegiatan yang produksinya berbentuk fisik/barang, seperti pertanian, pertambangan, dan industri sebagainya.

b) Pendekatan Pendapatan

Dalam pendekatan pendapatan, nilai tambah dari setiap kegiatan ekonomi diperkirakan dengan menjumlahkan semua balas jasa yang diterima faktor produksi, yaitu upah dan gaji dan surplus usaha, penyusutan, dan pajak tidak langsung neto. Pada sektor pemerintahan dan usaha yang sifatnya tidak mencari untung, surplus usaha tidak diperhitungkan. Surplus usaha meliputi bunga yang dibayarkan neto, sewa tanah, dan keuntungan. Metode pendekatan pendapatan banyak dipakai pada sektor yang berupa jasa tetapi tidak dibayar setara harga pasar, misalnya sektor pemerintahan.

c) Pendekatan Pengeluaran

Menurut Badan Pusat Statistik (2013) Pendekatan dari segi pengeluaran adalah menjumlahkan nilai penggunaan akhir dari barang dan jasa yang diproduksi di dalam negeri. Kalau dilihat dari segi penggunaan maka total penyediaan/produksi barang dan jasa itu digunakan untuk: konsumsi rumah tangga, konsumsi lembaga swasta yang tidak mencari untung, konsumsi pemerintah, pembentukan modal tetap bruto (investasi), perubahan stok, dan ekspor *netto*.

2) Metode Tidak Langsung

Alokator yang dapat digunakan yaitu:

- a) Nilai produksi bruto atau neto setiap sektor/subsektor pada wilayah yang dialokasikan,
- b) Jumlah penduduk fisik,
- c) Tenaga kerja,
- d) Penduduk, dan
- e) Alokator tidak langsung lainnya.

c. PDRB per kapita

PDRB per kapita adalah PDRB dibagi dengan jumlah penduduk pada pertengahan tahun. Terdapat dua ukuran PDRB per kapita, yaitu PDRB per kapita atas dasar harga berlaku (nominal) dan PDRB per kapita atas dasar harga konstan (riil).

d. PDRB Menurut Lapangan Usaha

Sebelum tahun 1960-an, kegiatan ekonomi dikelompokkan dalam tiga sektor, yaitu sektor primer, sektor sekunder dan sektor tersier. Dewasa ini pengelompokan kegiatan ekonomi sektoral dibagi dalam 9 (sembilan) sektor utama. Seringkali pengertian sektor juga dimaknai sebagai lapangan usaha atau industri.

Pengelompokan 9 lapangan usaha/sektor utama masih dirinci lagi menjadi subsektor. Sektor utama tersebut adalah: pertanian; pertambangan dan pengalihan; industri pengolahan; listrik, gas, dan air bersih; konstruksi;

perdagangan, hotel, dan restoran; pengangkutan dan komunikasi; keuangan, real estat, dan jasa perusahaan; dan terakhir sektor jasa-jasa.

Jika dipadankan dengan pengelompokan kegiatan ekonomi sebelum tahun 1960-an, maka sektor pertanian dan sektor pertambangan dan penggalian yang sangat tergantung pada sumber daya alam termasuk ke dalam Sektor Primer. Sektor industri pengolahan; listrik, gas, dan air bersih; serta konstruksi di mana inputnya sebagian besar berasal dari sektor primer termasuk ke dalam Sektor Sekunder. Sedangkan sektor lainnya yang merupakan sektor penunjang dari kedua kelompok sektor tersebut diklasifikasikan sebagai Sektor Tersier.

4. Inflasi

a. Pengertian Inflasi

Menurut Prasetyo (2008) Pengertian inflasi secara umum dapat diartikan sebagai kenaikan harga-harga umum secara terus menerus selama dalam suatu periode tertentu. Beberapa unsur dalam pengertian inflasi yaitu:

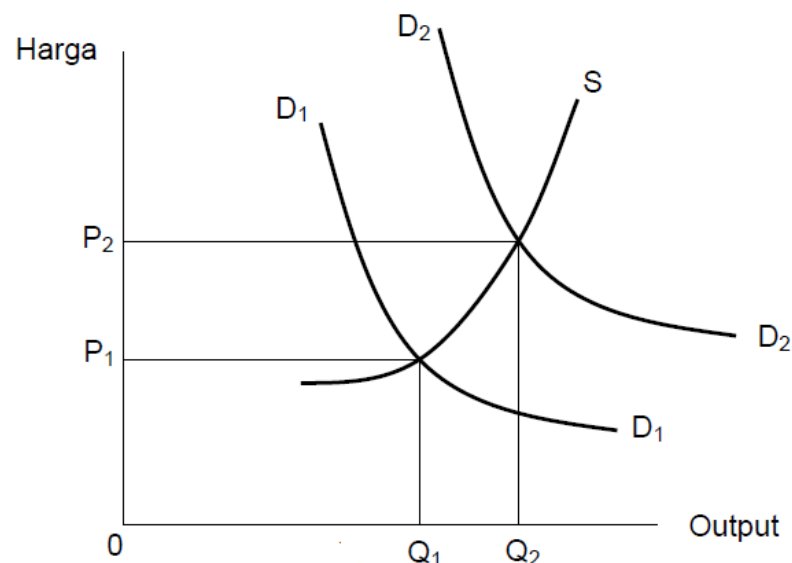
- 1) Inflasi merupakan proses kecenderungan kenaikan harga-harga umum barang dan jasa secara terus-menerus.
- 2) kenaikan harga ini tidak berarti harus naik dengan presentase yang sama, yang penting ada kenaikan harga-harga umum barang dan jasa secara terus-menerus dalam periode tertentu.
- 3) Jika kenaikan harga hanya sekali saja dan bersifat sementara dan tidak berdampak luas bukanlah inflasi.

b. Teori-Teori Inflasi

Menurut Basuki dan Prawoto (2014) Teori kuantitas membedakan sumber terjadinya inflasi dibagi menjadi dua, yaitu:

1) Inflasi Tarikan Permintaan (*demand pull inflation*)

Inflasi yang timbul karena permintaan masyarakat akan berbagai barang bertambah terlalu kuat akibat tingkat harga umum naik (misalnya karena bertambahnya pengeluaran perusahaan).



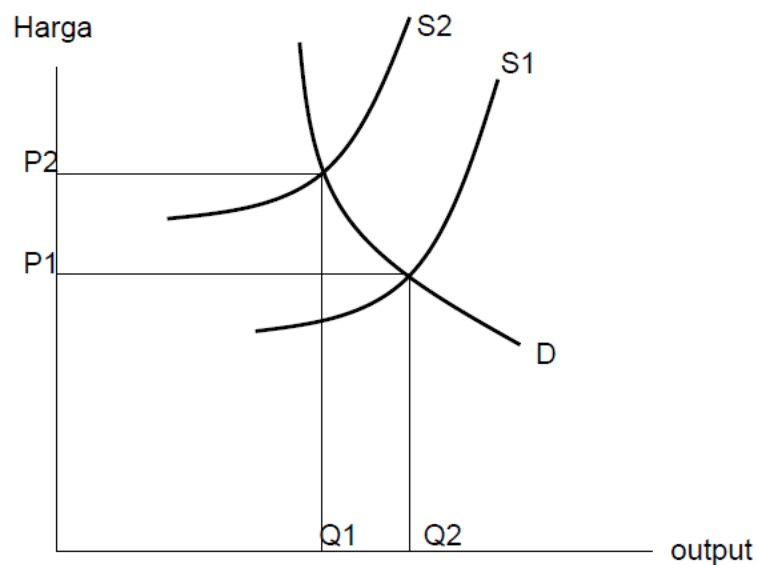
Gambar 2.3.
Terjadinya *Demand Pull Inflation*

Sebagaimana dalam gambar, perekonomian dimulai pada P_1 dan tingkat output riil dimana (P_1, Q_1) berada pada perpotongan antara kurva permintaan D_1 dan kurva penawaran S . Kurva permintaan bergeser keluar D_2 pergeseran seperti itu dapat berasal dari faktor kelebihan pengeluaran permintaan. Pergeseran kurva permintaan menaikkan output riil (dari Q_1 ke Q_2) dan tingkat harga (dari P_1 ke P_2) maka inilah yang disebut *demand pull inflation* (inflasi tarikan permintaan) yang disebabkan pergeseran kurva

permintaan menarik ke atas tingkat harga dan menyebabkan inflasi. Contoh terjadinya kenaikan permintaan barang bisa dikarenakan adanya kenaikan gaji/upah pegawai secara nasional, kondisi menjelang lebaran dan lainnya.

2) Inflasi Dorongan Penawaran (*cost push inflation*)

Inflasi yang timbul karena kenaikan biaya produksi biasanya ditandai dengan kenaikan harga barang serta turunnya produksi (misalnya kenaikan harga barang baku yang didatangkan dari luar negeri, kenaikan harga BBM).



Gambar 2.4.
Proses Cost Push Inflation

Pada gambar 2.4. telah disajikan kurva penawaran bergeser dari S1 ke S2 dan harga tertentu naik dan menyebabkan inflasi dorongan biaya. Naiknya harga dan turunnya output seringkali diberi nama dengan *stagnasi inflasi*.

c. Penggolongan Inflasi

Penggolongannya dibagi dalam tiga kategori, yaitu:

1) Inflasi Menyerap (*Creeping Inflation*)

Berdasarkan inflasi ini ditandai dengan laju inflasi yang rendah (kurang dari 10% per tahun). Kenaikan harga berjalan secara lambat dengan persentase kecil serta dalam jangka waktu yang sama.

2) Inflasi Menengah atau Ganas (*Gallopning Inflation*)

Ditandai dengan kenaikan harga yang cukup besar dan berjalan dalam waktu yang relatif pendek serta mempunyai sifat akselerasi (antara 10% sampai 50% per tahun). Sebagai konsekuensinya, masyarakat hanya memegang sejumlah uang yang minimum yang hanya diperlukan untuk transaksi harian saja.

3) Inflasi Tinggi (*Hyper Inflation*)

Merupakan inflasi yang paling parah akibat harga-harga naik 5 atau 6 kali bahkan lebih, masyarakat tidak mempunyai keinginan untuk menyimpan uang. Biasanya keadaan ini timbul apabila pemerintah mengalami defisit anggaran belanja dan ditandai dengan laju inflasi diatas 50% pertahun.

d. Dampak Inflasi

Efek yang timbul dari inflasi diantaranya adalah:

1) Efek Terhadap Pendapatan (*Equity Effect*)

Sifatnya tidak merata, ada yang dirugikan dan ada yang diuntungkan. Masyarakat yang dirugikan karena pendapatan riil

masyarakat menurun, kemudian masyarakat yang diuntungkan adalah orang yang memanfaatkan situasi tingkat inflasi yang tinggi dengan spekulasi yang merugikan masyarakat banyak, dan dalam ekonomi syariah dilarang.

2) Efek Efisiensi

Pengaruh inflasi dapat terjadi pada perubahan pola alokasi faktor produksi dalam proses produksi. Permintaan akan suatu barang tertentu mengalami kenaikan lebih besar dari barang-barang lain yang juga dapat berakibat pada kenaikan yang lebih besar dari barang-barang yang juga dapat mengubah alokasi faktor produksi yang ada.

3) Efek Terhadap Output

Pada efek ini masih dipertanyakan tentang bagaimana pengaruh inflasi terhadap output. Biasanya kenaikan inflasi akan mengurangi daya beli masyarakat sehingga output turun atau produksi turun. Namun dalam jangka pendek biasanya inflasi dapat menyebabkan terjadinya kenaikan produksi, alasannya dalam keadaan inflasi biasanya kenaikan harga barang mendahului kenaikan upah sehingga keuntungan pengusaha naik. Kenaikan keuntungan ini akan mendorong kenaikan produksi. Dalam jangka panjang dipastikan inflasi akan menurunkan daya beli dan menurunkan output.

B. Study Empiris

Tabel 2.1.
Study Empiris

NO	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Alimuddin (2013). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Kendaraan Bermotor Roda Dua Di Kota Makasar.	Regresi linier berganda.	Variabel pendapatan berpengaruh positif dan tidak signifikan. Variabel harga kendaraan bermotor roda dua berpengaruh positif dan signifikan. Variabel jangka waktu pengembalian kredit berpengaruh positif dan tidak signifikan.
2	Rina Prihartini (2013). Analisis Permintaan Sepeda Motor Matic Merek Yamaha Mio Di Kota Dumai.	Regresi linear berganda dan koefisien determinasi berganda.	Variabel harga berpengaruh negatif dan signifikan. Variabel jumlah penduduk dan variabel pendapatan perkapita tidak berpengaruh signifikan
3	Muhammad Choirul Amin (2017). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Kendaraan Bermotor Roda Dua Di Kota Pekanbaru.	Regresi berganda.	Variabel jumlah penduduk berpengaruh positif terhadap jumlah kendaraan bermotor roda dua di Kota Pekanbaru. Variabel pendapatan perkapita berpengaruh positif dan signifikan. Variabel jumlah pajak kendaraan bermotor tidak berpengaruh negatif dan signifikan.

Lanjutan Tabel 2.1.

4	Gita Sugiyarti (2014). Analisis Bauran Pemasaran Pada Pembelian Sepeda Motor Honda (Studi Kasus Pada PT. Astra International HSO Semarang.	Regresi linier berganda dan korelasi parsial.	Variabel Promosi dan Layanan purna jual berpengaruh dan signifikan. variabel kualitas produk dan harga tidak berpengaruh signifikan.
5	Denny Kristian dan Rita Widayanti (2016). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Pada Mahasiswa Kampus 1 Universitas Kristen Krida Wacana.	Regresi linier berganda.	Semua variabel berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor honda pada mahasiswa kampus 1 Universitas Kristen Krida Wacana.
6	Albert Soebianto (2014). Analisis Pengaruh Faktor-Faktor <i>Brand Equity</i> Sepeda Motor Merek Honda Terhadap Keputusan Pembelian Pada Konsumen Di Kota Bandung.	SEM (<i>Structural Equation Model</i>).	Semua variabel berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek honda di kota bandung.

Lanjutan Tabel 2.1.

7	Didin Fatihudin dan Mochamad Mochklas (2017). <i>Analysis of Factors Affecting Consumer Decisions Buy Motorcycle (Study on City of Surabaya Indonesia).</i>	<i>Multiple Linear Regression Model and Econometric Evaluation.</i>	<i>Variables of income, motivation, family, reference group, product attribute, selling price, promotion, service, experience and location together have significant and significant influence to consumer decision in buying and choosing motorcycle.</i>
8	Ahmad Farhan MOHD (2007). SADULLAH. A <i>Study On The Motorcycle Ownership: A Case Study In Penang State, Malaysia.</i>	<i>multinomial logistic regression.</i>	<i>Household monthly income, car ownership, total number of household car driving license holder, total number of household motorcycle license holder and number of household member are the parameters that influenced household motorcycles ownership.</i>
9	Arief Budiarto dan Evi Yulia Purwanti (2013). <i>Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Sepeda Motor Di Kota Semarang (Studi Kasus: PNS Kota Semarang).</i>	<i>Regresi linier berganda.</i>	<i>Variabel pendapatan, tarif angkutan umum, jumlah keluarga, dan selera berpengaruh dan signifikan. Variabel harga sepeda motor tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan sepeda motor.</i>

Lanjutan Tabel 2.1.

10	Rameshwar DAYAL SHARMA, Sandeep JAIN and Kewal SINGH (2011). <i>Growth rate of Motor Vehicles in India - Impact of Demographic and Economic Development.</i>	<i>Trend line method.</i>	<i>The economic growth, increasing disposable income, and increasing urbanization is creating greater demand for transport and the number of vehicles on India's road system is growing rapidly.</i>
----	---	---------------------------	--

Alimuddin (2013) melakukan penelitian dengan judul Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Kendaraan Bermotor Roda Dua Di Kota Makasar. Variabel bebas: pendapatan, harga, dan jangka waktu pengembalian kredit. Variabel terikat: kendaraan roda dua. Penelitian ini menggunakan metode regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pendapatan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kendaraan bermotor roda dua di kota Makasar. Variabel harga kendaraan bermotor roda dua berpengaruh positif dan signifikan terhadap permintaan kendaraan bermotor roda dua di kota makasar. Variabel jangka waktu pengembalian kredit memiliki pengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kendaraan bermotor roda dua di kota Makasar.

Rina Prihartini (2013) melakukan penelitian dengan judul Analisis Permintaan Sepeda Motor Matic Merek Yamaha Mio Di Kota Dumai. Variabel bebas: harga, jumlah penduduk, dan pendapatan per kapita. Variabel terikat: sepeda motor matic merek yamaha mio. Penelitian ini menggunakan

metode regresi linear berganda dan koefisien determinasi berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel harga berpengaruh negatif dan signifikan terhadap permintaan kendaraan sepeda motor matic merek yamaha mio di kota Dumai, variabel jumlah penduduk dan variabel pendapatan per kapita tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan kendaraan sepeda motor matic merek yamaha mio di kota Dumai.

Muhammad Choirul Amin (2017) melakukan penelitian dengan judul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pertumbuhan Kendaraan Bermotor Roda Dua Di Kota Pekanbaru. Variabel independen: jumlah penduduk, pendapatan per kapita, dan jumlah pajak. Variabel terikat: kendaraan bermotor roda dua. Penelitian ini menggunakan metode regresi berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel jumlah penduduk memiliki pengaruh positif terhadap jumlah kendaraan bermotor roda dua di Kota Pekanbaru. Variabel pendapatan per kapita memiliki pengaruh positif dan signifikan. Variabel jumlah pajak kendaraan bermotor tidak memiliki pengaruh negatif dan signifikan terhadap pertumbuhan kendaraan bermotor roda dua di kota Pekanbaru.

Gita Sugiyarti (2014) melakukan penelitian dengan judul Analisis Bauran Pemasaran Pada Pembelian Sepeda Motor Honda (Studi Kasus Pada PT. Astra International HSO Semarang. Variabel bebas: promosi, Layanan purna jual, kualitas produk dan harga. Variabel terikat: sepeda motor honda. Penelitian ini menggunakan metode regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Variabel Promosi dan Layanan purna jual berpengaruh

dan signifikan. variabel kualitas produk dan harga tidak berpengaruh signifikan.

Denny Kristian dan Rita Widayanti (2016) melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda Pada Mahasiswa Kampus 1 Universitas Kristen Krida Wacana. Variabel bebas: kualitas produk dan harga. Variabel terikat: sepeda motor honda. Penelitian ini menggunakan metode regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semua variabel berpengaruh terhadap keputusan pembelian sepeda motor honda pada mahasiswa kampus 1 Universitas Kristen Krida Wacana.

Albert Soebianto (2014) melakukan penelitian dengan judul Analisis Pengaruh Faktor-Faktor *Brand Equity* Sepeda Motor Merek Honda Terhadap Keputusan Pembelian Pada Konsumen Di Kota Bandung. Variabel bebas: aspek kesadaran merek, aspek kesan kualitas, asosiasi merek, dan aspek preferensi merek. Variabel terikat: sepeda motor merek honda. Penelitian ini menggunakan metode SEM (*Structural Equation Model*). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Semua variabel berpengaruh secara signifikan terhadap keputusan pembelian sepeda motor merek honda di kota Bandung.

Didin Fatihudin dan Mochamad Mochklas (2017) melakukan penelitian dengan judul *Analysis of Factors Affecting Consumer Decisions Buy Motorcycle (Study on City of Surabaya Indonesia)*. Penelitian ini menggunakan metode: *Multiple Linear Regression Model and Econometric Evaluation*. Variabel pendapatan, motivasi, keluarga, kelompok referensi,

atribut produk, harga jual, promosi, pelayanan, pengalaman dan lokasi bersama memiliki pengaruh signifikan dan signifikan terhadap keputusan konsumen dalam membeli dan memilih sepeda motor.

Ahmad Farhan MOHD. SADULLAH (2007) melakukan penelitian dengan judul *A Study On The Motorcycle Ownership: A Case Study In Penang State, Malaysia*. Penelitian ini menggunakan metode multinomial logistic regression. Variabel pendapatan bulanan rumah tangga, kepemilikan mobil, jumlah pemegang izin mengemudi mobil rumah tangga, jumlah pemegang izin usaha sepeda motor rumah tangga dan jumlah anggota rumah tangga adalah parameter yang mempengaruhi kepemilikan sepeda motor rumah tangga.

Arief Budiarto dan Evi Yulia Purwanti (2013) melakukan penelitian dengan judul *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Permintaan Sepeda Motor Di Kota Semarang (Studi Kasus: PNS Kota Semarang)*. Variabel bebas: pendapatan, tarif angkutan umum, jumlah keluarga, harga sepeda motor dan selera. Variabel terikat: sepeda motor. Penelitian ini menggunakan metode regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel pendapatan, tarif angkutan umum, jumlah keluarga, dan selera berpengaruh dan signifikan. Variabel harga sepeda motor tidak berpengaruh signifikan terhadap permintaan sepeda motor.

Rameshwar DAYAL SHARMA, Sandeep JAIN and Kewal SINGH (2011) melakukan penelitian dengan judul *Growth rate of Motor Vehicles in India - Impact of Demographic and Economic Development*. Penelitian didasarkan pada pengumpulan data sekunder melalui berbagai instansi dan

kelompok penelitian. Data ini ditabulasikan untuk mengetahui koordinasi antara pertumbuhan dan mobil dan berbagai faktor yang mempengaruhi dengan menggunakan metode trend line untuk mengetahui hubungan positif antara keduanya. Tidak ada koefisien regresi yang ditemukan untuk menunjukkan penyebab dan pengaruhnya dalam penelitian ini. Penelitian ini membahas hubungan dengan mengamati kecenderungan variabel yang mungkin terkait erat. Analisis penelitian terhadap banyak peneliti juga disebutkan untuk menunjukkan hubungan positif antara variabel yang diteliti. Pertumbuhan ekonomi, peningkatan pendapatan sekali pakai, dan meningkatnya urbanisasi menciptakan permintaan transportasi yang lebih besar dan jumlah kendaraan di sistem jalan India berkembang dengan pesat.

C. Hipotesis

Hipotesis dapat diartikan sebagai suatu pernyataan yang masih lemah keberadaannya dan dibuktikan atau dugaan yang sifatnya masih sementara. Hipotesis merupakan pernyataan peneliti tentang hubungan variabel-variabel dalam penelitian. Berdasarkan latar belakang dan permasalahan maka hipotesis penelitian ini adalah:

1. Jumlah penduduk memiliki pengaruh positif terhadap jumlah permintaan kendaraan bermotor roda dua di Daerah Istimewa Yogyakarta.
2. PDRB per kapita memiliki pengaruh positif terhadap jumlah permintaan kendaraan bermotor roda dua di Daerah Istimewa Yogyakarta.
3. Inflasi memiliki pengaruh negatif terhadap jumlah permintaan kendaraan bermotor roda dua di Daerah Istimewa Yogyakarta.

D. Kerangka Pemikiran Penelitian

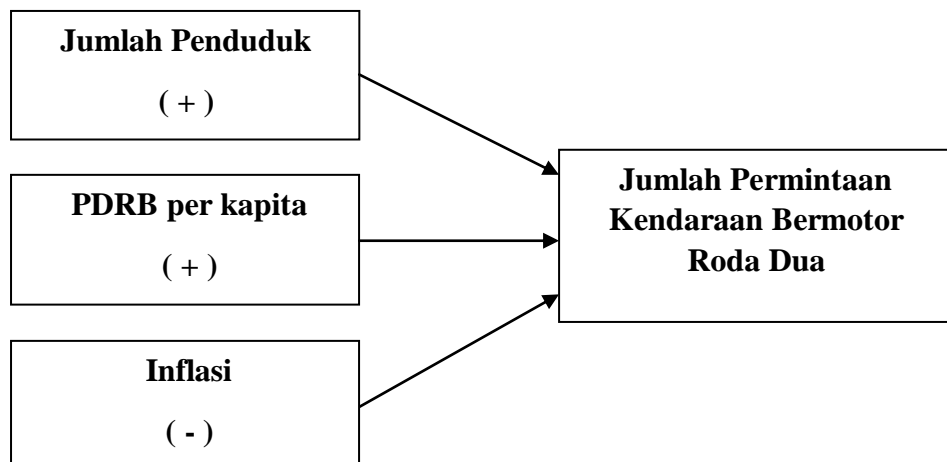
Berdasarkan landasan teori yang telah dibahas dan hasil jurnal penelitian ada beberapa variabel yang mempengaruhi jumlah permintaan kendaraan bermotor roda dua yaitu jumlah penduduk, PDRB per kapita, dan inflasi.

Jumlah penduduk yang terus meningkat tentu membutuhkan sarana dan prasarana dalam menunjang segala aktivitas yang dilakukan. Kendaraan bermotor roda dua menjadi salah satu pilihan masyarakat luas sebagai alat transportasi untuk membantu aktivitas sehari-hari.

PDRB per kapita yang terus meningkat menunjukkan bahwa kemampuan daya beli masyarakat mengalami peningkatan, hal ini dikarenakan ada tambahan pendapatan sehingga menyebabkan perubahan pola konsumsi atau gaya hidup pada masyarakat.

Inflasi yang menyebabkan kenaikan harga-harga barang dan jasa akan menyebabkan lesunya perekonomian karena pelaku ekonomi cenderung akan lebih berhati-hati dalam melakukan transaksi ekonomi karena kenaikan harga tersebut.

Berdasarkan pernyataan diatas maka dapat disusun suatu kerangka pemikiran penelitian tentang pengaruh variabel jumlah penduduk, PDRB per kapita, dan inflasi terhadap jumlah permintaan kendaraan bermotor roda dua di Daerah Istimewa Yogyakarta sebagai berikut:



Gambar 2.5.
Kerangka Pemikiran Penelitian