

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Teori Permintaan

Teori permintaan menerangkan tentang ciri hubungan di antara jumlah permintaan dan harga. Pada dasarnya permintaan terhadap barang dan jasa bukan hanya dipengaruhi oleh faktor harga saja. Namun akan sangat sulit jika memasukkan semua faktor untuk dianalisis pengaruhnya. Oleh sebab itu, ahli ekonomi membuat analisis yang lebih sederhana. Sehingga di dalam teori permintaan yang terutama dianalisis adalah kaitan di antara permintaan suatu barang dengan harga tersebut.

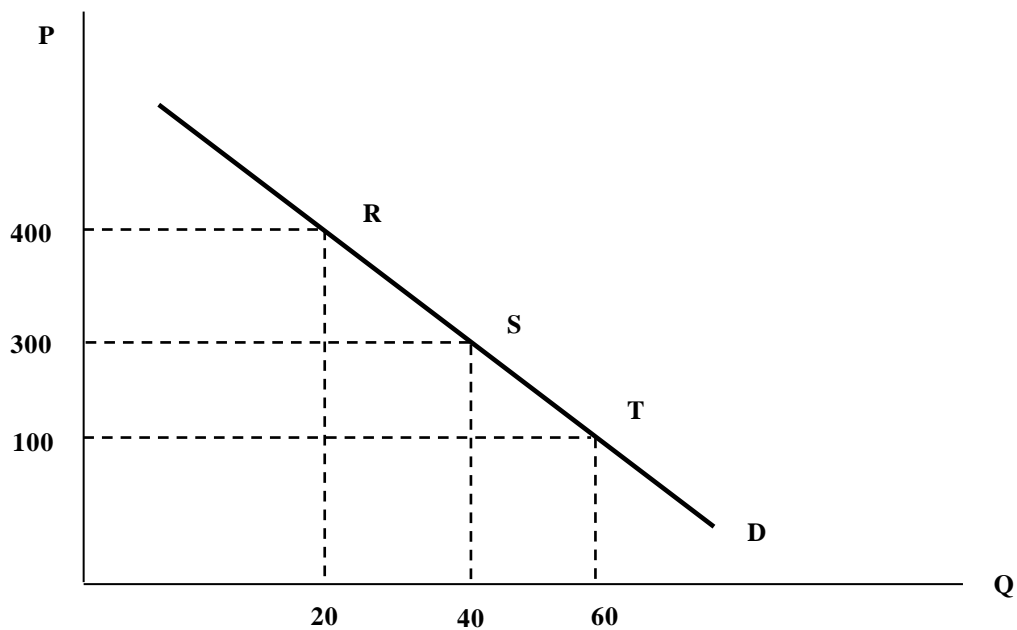
Adapun faktor-faktor non-harga yang mempengaruhi terhadap permintaan yang terdapat dalam (Sukirno, 1994), diantaranya:

- a. Harga barang-barang lain
- b. Pendapatan para pembeli
- c. Distribusi pendapatan
- d. Citarasa masyarakat
- e. Jumlah penduduk
- f. Ramalan mengenai masa datang

Hukum permintaan menjelaskan sifat perkaitan di antara permintaan suatu barang dengan harganya. Hukum permintaan pada hakekatnya merupakan suatu hipotesa yang menyatakan “makin rendah harga sesuatu

barang, makin banyak permintaan terhadap barang tersebut; sebaliknya makin tinggi harga sesuatu barang, makin sedikit permintaan terhadap barang tersebut". Munculnya sifat keterkaitan antara permintaan dan harga disebabkan oleh dua hal. *Pertama*, karena kenaikan harga menyebabkan para pembeli mencari barang lain yang dapat digunakan sebagai pengganti terhadap barang yang mengalami kenaikan harga. Sebaliknya, apabila harga barang turun maka orang mengurangi pembelian terhadap barang lain dan menambah pembelian terhadap barang yang mengalami penurunan harga. *Kedua*, kenaikan harga menyebabkan pendapatan riil para pembeli berkurang. Pendapatan yang merosot tersebut memaksa para pembeli untuk mengurangi pembeliannya ke berbagai jenis barang, dan terutama terhadap barang yang mengalami kenaikan harga (Sukirno, 1994).

Kurva permintaan dapat di definisikan sebagai suatu kurva yang menggambarkan sifat perkaitan diantara harga sesuatu barang tertentu dan jumlah barang tersebut yang diminta para pembeli. Kurva permintaan dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Sumber: Sukirno, 1994

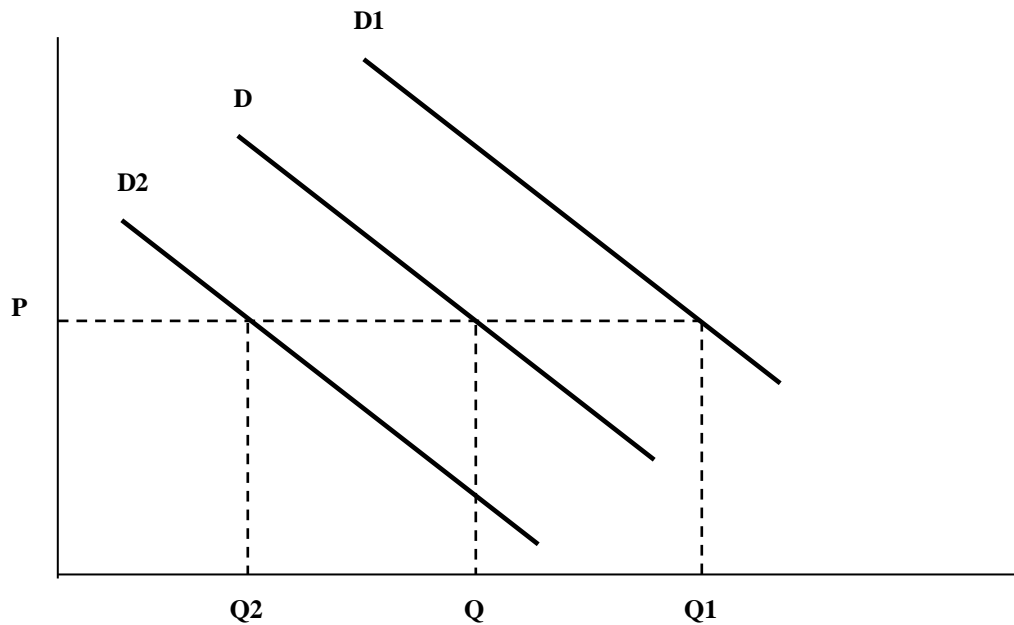
Gambar 2.1
Kurva Permintaan

Dari gambar di atas kita dapat melihat di titik R, S, dan T merupakan kaitan antara harga suatu barang dengan jumlah barang tersebut. Pada titik R kita bisa tahu bahwa dengan harga 400, barang yang diminta sebesar 20 unit. Sesuai dengan hukum permintaan, dari gambar di atas bisa kita lihat semakin harga suatu barang meningkat maka permintaan barang tersebut semakin sedikit, dan sebaliknya semakin harga suatu barang menurun maka permintaan barang meningkat.

Permintaan terhadap suatu barang dapat dilihat dari dua sudut, yaitu permintaan yang dilakukan oleh seseorang atau individu, dan permintaan yang dilakukan oleh semua orang di dalam pasar. Permintaan pasar merupakan gabungan dari permintaan terhadap suatu barang setiap

individu. Nantinya kurva permintaan pasar pun merupakan gabungan kurva permintaan setiap individu.

Dalam teori permintaan dikenal juga istilah “gerakan sepanjang kurva permintaan” dan “pergeseran kurva permintaan”. Terjadi gerakan sepanjang kurva permintaan apabila harga barang yang diminta menjadi semakin tinggi atau semakin menurun, hal tersebut dapat dilihat pada gambar 2.1. Dari gambar tersebut dapat diketahui bahwa ketika harga barang semakin tinggi atau turun, akan terjadi perubahan jumlah barang yang diminta, dan menyebabkan terjadinya pergerakan sepanjang kurva permintaan. Pergeseran kurva permintaan yaitu kurva permintaan bergeser ke kanan atau ke kiri. Hal tersebut dapat terjadi ketika permintaan terhadap suatu barang berubah karena faktor-faktor non-harga, misalnya dikarenakan harga barang lain atau perubahan pendapatan seseorang, dan faktor-faktor lainnya. Pergeseran kurva permintaan dapat di lihat pada gambar di bawah ini:



Sumber: Sukirno, 1994

Gambar 2.2

Pergeseran Kurva Permintaan

Dari gambar di atas dimisalkan pergeseran kurva permintaan disebabkan oleh kenaikan pendapatan para pembeli. Awal mulanya dengan harga P permintaan para pembeli sebesar Q di kurva D . Namun ketika terjadi perubahan pendapatan para pembeli menaikkan permintaan. Sehingga kurva bergeser ke kanan, dari kurva D menjadi kurva $D1$. Titik Q berubah menjadi $Q1$, dan $Q1 > Q$ hal tersebut dapat diartikan bahwa kenaikan pendapatan menaikkan permintaan.

2. Teori Konsumsi

a. Pengertian Konsumsi

Konsumsi adalah keseluruhan penggunaan barang dan jasa yang dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidup (Basuki &

Prawoto, Pengantar Ekonomi Mikro & Makro, 2015). Konsumsi merupakan besarnya belanja yang dikeluarkan oleh setiap rumah tangga dalam satu bulan untuk memenuhi kebutuhan hidup, baik makanan maupun bukan makanan (Indrianawati & Soesatyo, 2015).

Menurut Samuelson (2000) konsumsi yaitu kegiatan menghabiskan nilai guna barang dan jasa. Menurut Mankiw (2012) konsumsi adalah pembelanjaan barang dan jasa oleh rumah tangga. Menurut Todaro (2002) konsumsi dapat diartikan sebagai penggunaan barang-barang dan jasa yang secara langsung akan memenuhi kebutuhan manusia (Indrianawati & Soesatyo, 2015).

b. Teori Konsumsi

1) Teori Keynesian

Teori Keynesian awal menyatakan bahwa konsumsi dan pendapatan sekarang bergerak dalam pola yang sama tanpa berusaha memisahkan antara perubahan pendapatan sementara dengan perubahan tetap. Model fungsi konsumsi sederhana yang dikembangkan oleh Keynes adalah sebagai berikut:

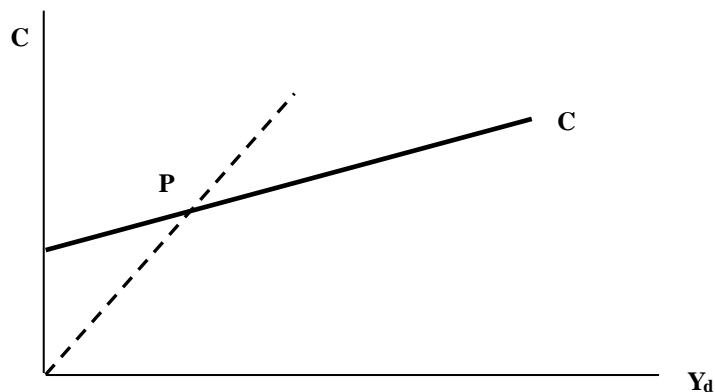
$$C = C_0 + bY_d \quad (0 < b < 1)$$

dimana C adalah konsumsi, C_0 adalah intersep atau konsumsi autonomus, b adalah *marginal propensity to consume* (MPC), dan Y_d adalah *disposable income*.

Persamaan diatas menunjukkan bahwa konsumsi tergantung pada pendapatan yang siap untuk dibelanjakan. Besarnya

ketergantungan ini ditunjukkan oleh nilai b . Karena nilai b berada diantara 0 dan 1, jika pendapatan yang siap untuk dibelanjakan meningkat, konsumsi juga meningkat tetapi lebih rendah daripada peningkatan pendapatan.

Seperti model yang dikembangkan oleh Keynes, fungsi konsumsi merupakan skedul konsumsi yang direncanakan pada berbagai tingkat pendapatan disposable. Keynes percaya bahwa skedul konsumsi yang direncanakan ini merupakan “hukum psikologis fundamental” di mana perubahan konsumsi lebih kecil dari perubahan pendapatan disposable. Dengan demikian, fungsi konsumsi pada gambar di bawah ini mempunyai kemiringan (slope) yang lebih kecil dari satu.



Sumber: Diulio, 1989.

Gambar 2.3

Kurva Konsumsi

Kecenderungan mengkonsumsi marjinal (MPC) untuk fungsi konsumsi yang berbentuk garis lurus pada Gambar 2.1 adalah

konstan karena $\Delta C/\Delta Y_d$, yaitu kemiringan garis tersebut, adalah konstan. Tetapi kecenderungan mengkonsumsi rata-rata (APC), C/Y_d , turun bila pendapatan naik. Pada titik P , APC kurang dari satu dan mendekati MPC sebagai batas untuk nilai pendapatan disposebel yang besar.

Hubungan antara konsumsi dan pendapatan disposebel adalah proporsional bila APC sama untuk seluruh tingkat pendapatan disposebel, dan tidak proporsional bila tidak demikian (Diulio, Teori Makroekonomi, 1989).

2) Teori Pendapatan Absolut

Arthur Smithies berpendapat bahwa keputusan konsumsi tergantung pada pendapatan absolut, yaitu pendapatan pada saat melakukan konsumsi dan pendapatan dari stok kekayaan. Pandangan ini berbeda dengan pendapat Keynes yang hanya memperhitungkan pendapatan pada saat melakukan konsumsi (Soeratno, 2004, hal. 40).

3) Teori Pendapatan Relatif

Teori pendapatan relatif yang dikembangkan oleh James Duesenberry, dinilai lebih unggul dibandingkan teori pendapatan absolut dalam menyatukan hubungan-hubungan proporsional dan tidak proporsional antara konsumsi agregat dan pendapatan disposebel agregat. Teori ini mengatakan bahwa keputusan konsumsi individual berkaitan dengan gaya hidup. Kebiasaan

konsumsi individu dipengaruhi oleh tetangga atau lingkungan kelompoknya, sehingga kurang responsif terhadap perubahan pendapatan (Soeratno, 2004).

Menurut pandangan Duesenberry, keputusan konsumsi dan tabungan sangat dipengaruhi oleh lingkungan sosial di mana seseorang hidup. Jadi seseorang dengan pendapatan tertentu berkonsumsi lebih banyak bila dia hidup di lingkungan orang kaya daripada bila ia hidup di lingkungan yang lebih miskin. Tambahan pula, perilaku konsumsi di dalam suatu lingkungan relatif terhadap pola konsumsi para tetangganya., (yaitu dia menggunakan uang agar dapat memelihara suatu status ekonomi tertentu di dalam lingkungannya). Jika distribusi pendapatan relatif konstan, mungkin sekali APC seseorang konstan karena konsumsinya mempunyai hubungan dengan pendapatannya yang relatif di dalam suatu masyarakat dan tidak dihubungkan dengan tingkat pendapatan absolut. Karena itu secara agregat, kita mengharapkan suatu hubungan proporsional antara konsumsi agregat dengan pendapatan dispersebel agregat.

Duesenberry juga berteori bahwa rumah tangga senang memelihara standar hidup tertentu. Jadi, dia berpendapat bahwa cukup beralasan untuk menyajikan fungsi konsumsi rumah tangga sebagai

$$C = f(Y_c, Y_{pp})$$

Di mana Y_c menunjukkan pendapatan sekarang dan Y_{pp} sebagai pendapatan tertinggi sebelumnya. Jika pendapatan sekarang selalu lebih tinggi dari pendapatan tertinggi sebelumnya, konsumsi dihubungkan dengan tingkat pendapatan realtif seseorang di dalam suatu masyarakat. Jika pendapatan seseorang merosot di bawah pendapatan tertinggi sebelumnya, konsumsi dihubungkan dengan standar hidup yang ditetapkan oleh pendapatan tertinggi sebelumnya. Jadi, menurut teori Duesenberry, rumah tangga akan mengubah MPC mereka bilamana tingkat pendapatan turun agar dapat mempertahankan suatu standar hidup tertentu. Di dalam jangka pendek, terdapat situasi di mana hubungan antara konsumsi agregat dan pendapatan disposable agregat yang tidak proporsional bila tingkat pendapatan sekarang merosot di bawah pendapatan sebelumnya yang tertinggi (Diulio, Teori Makroekonomi, 1989).

4) Teori Pendapatan Permanen

Dalam teori pendapatan permanen Milton Friedman membedakan antara konsumsi barang tahan lama dan konsumsi barang tidak tahan lama. Friedman berkeyakinan bahwa konsumen yang berbelanja barang tahan lama seperti halnya manajer yang membuat keputusan membeli peralatan. Dengan cara berpikir demikian Friedman mempunyai hipotesis bahwa pembeli barang tahan lama lebih dipengaruhi oleh aspek non pendapatan, sedmikian sehingga proses keputusan berbeda dengan pembelian barang tidak

tahan lama. Friedman juga memiliki hipotesis bahwa perubahan pendapatan yang bersifat sesaat atau mengejutkan tidak akan segera mempengaruhi pola konsumsi (Soeratno, 2004, hal. 40).

Teori pendapatan permanen Milton Friedman melarutkan hubungan proporsional atau tidak proporsional antara konsumsi dan pendapatan disposable dengan berteori bahwa konsumsi tidak didasarkan pada tingkat disposable sekarang.

Menurut Milton Friedman, pendapatan disposable sekarang Y_m terdiri dari pendapatan permanen Y_p dan pendapatan sementara transitori Y_t . Pendapatan permanen adalah pendapatan yang diharapkan akan diterima oleh rumah tangga selama beberapa tahun mendatang, sedang pendapatan transitori terdiri dari setiap tambahan atau pengurangan yang tidak terduga terhadap pendapatan permanen. Jadi, $Y_m = Y_p + Y_t$.

Teori ini selanjutnya mengatakan bahwa pendapatan permanen menentukan konsumsi. Tambahan pula, teori ini menganggap bahwa rumah tangga, tanpa memperhatikan tingkat pendapatan permanen mereka, selalu mengkonsumsi bagian (proporsi) yang kira-kira sama dari pendapatan permanen mereka. Jadi jika kita menghubungkan konsumsi dengan pendapatan permanen, kita memperoleh hubungan proporsional yang tetap tanpa melihat distribusi pendapatan permanen. Hanya jika kita secara keliru menghubungkan konsumsi dengan pendapatan sekarang, kita

memperoleh suatu hubungan tidak proporsional, karena pendapatan sekarang mungkin terdiri dari pendapatan transitori positif atau negatif (Diulio, Teori Makroekonomi, 1989).

5) Teori Hipotesis Siklus-Hidup

Hipotesis siklus-hidup (*live cycle hypothesis*) dari Ando dan Modigliani menunjukkan bahwa konsumsi tergantung pada semua sumber pendapatan individual harapan hidup dan pendapatan tahunan. Model siklus hidup lebih didasari oleh keputusan konsumen yang irasional sepanjang hidup daripada pengambilan keputusan konsumen untuk jangka waktu yang lebih pendek (Soeratno, 2004, hal. 40). Hipotesis siklus hidup menganggap individu merencanakan perilaku konsumsi dan tabungan mereka selama periode yang panjang dengan tujuan mengalokasikan konsumsi mereka untuk membuat hidup lebih baik (Dornbusch, Fisher, & Startz, 2001).

c. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Konsumsi

Menurut Keynes faktor yang mempengaruhi konsumsi selain pendapatan dapat mempengaruhi konsumsi agregat, namun Keynes percaya bahwa faktor ini memberikan pengaruh sangat minimal untuk model kegiatan ekonomi jangka pendek. Jadi pada analisis Keynesian mengenai perilaku konsumen agregat, faktor yang mempengaruhi konsumsi selain pendapatan mungkin dapat mempengaruhi permintaan konsumsi dalam jangka panjang.

Analisis Keynesian membagi faktor yang mempengaruhi konsumsi selain pendapatan menjadi dua bagian yaitu:

1) Faktor-faktor subyektif

Variabel subyektif atau keinginan merupakan faktor psikologis utama yang mempengaruhi permintaan rumah tangga akan barang konsumsi. Keinginan untuk membeli dipengaruhi oleh iklan, daya tarik produk yang bersangkutan dan oleh ekspektasi harga di masa depan, tersedianya barang di masa depan atau tingkat pendapatan di masa depan.

2) Faktor-faktor obyektif

Faktor-faktor obyektif utama yang mempengaruhi fungsi konsumsi agregat adalah:

a) Distribusi pendapatan

Perubahan distribusi pendapatan akan mempengaruhi tingkat konsumsi agregat bila mereka yang menerima pendapatan tidak mempunyai APC yang sama.

b) Kredit cicilan konsumen

Biaya serta tersedianya kredit cicilan konsumen mempengaruhi kemampuan membeli para konsumen. Jika kredit lebih mudah diperoleh dan atau biayanya lebih rendah, konsumen cenderung meminjam sehingga tabungan agregat

menjadi lebih kecil pada semua tingkat pendapatan disposable agregat. Kenaikan pinjaman konsumen, *ceteris paribus*, menyebabkan fungsi konsumsi bergeser ke atas.

c) Stok aktiva

Melalui arus tabungan tahunan, rumah tangga menambah stok atau jumlah aktiva yang dimilikinya (yaitu kekayaan mereka). Selanjutnya, kekayaan yang lebih besar menaikkan kemampuan mereka untuk berkonsumsi. Karena itu, arus tabungan tahunan, *ceteris paribus*, menaikkan stok aktiva yang dimiliki rumah tangga dan menggeser fungsi konsumsi agregat ke atas.

d) Suku bunga

Suku bunga dapat mempengaruhi konsumsi dengan mengubah biaya pinjaman dan atau nilai kekayaan sekarang (Diulio, Teori Makroekonomi, 1989).

Menurut Suparmoko pendapatan merupakan salah satu faktor yang penting dalam teori konsumsi dan sangat menentukan tingkat konsumsi. Namun, selain pendapatan ada beberapa faktor yang menentukan tingkat konsumsi, yaitu: (Suparmoko, 1999, hal. 78-81).

1) Selera

Diantara orang-orang yang berumur sama dan berpendapatan sama, beberapa orang dari mereka mengkonsumsi lebih banyak daripada yang lain. Hal ini dikarenakan adanya

perbedaan sikap dalam penghematan (thrift). Bila masyarakat mengubah sikap maka fungsi konsumsi agregat akan berubah.

2) Faktor Sosial Ekonomi

Faktor sosial ekonomi misalnya: umur, pendidikan, pekerjaan, dan keadaan keluarga. Biasanya pendapatan akan tinggi pada kelompok umur muda dan terus meninggi dan mencapai puncaknya pada umur pertengahan, dan akhirnya turun pada kelompok umur tua. Demikian juga dengan pendapatan yang ia sisihkan pada kelompok umur tua adalah rendah. Yang berarti bagian pendapatan yang dikonsumsi relatif tinggi pada kelompok muda dan tua, tetap rendah pada umur pertengahan. Dengan adanya perbedaan proporsi pendapatan untuk konsumsi diantara kelompok umur, maka naiknya umur rata-rata penduduk akan mengubah fungsi konsumsi agregat.

3) Kekayaan

Kekayaan secara eksplisit maupun implisit, sering dimasukkan dalam fungsi konsumsi agregat sebagai faktor yang menentukan konsumsi. Seperti dalam hipotesis pendapatan permanen yang dikemukakan oleh Friedman, Albert Ando dan Franco Modigliani menyatakan bahwa hasil bersih (net worth) dari suatu kekayaan merupakan faktor penting dalam menentukan konsumsi.

4) Keuntungan/Kerugian Kapital (Windfall Gain)

Keuntungan kapital yaitu dengan naiknya hasil bersih dari kapital akan mendorong tambahnya konsumsi, sebaliknya dengan adanya kerugian kapital akan mengurangi konsumsi.

5) Tingkat Bunga

Ahli-ahli ekonomi klasik menganggap bahwa konsumsi merupakan fungsi dari tingkat bunga. Khususnya mereka percaya bahwa naiknya tingkat bunga mendorong tabungan dan mengurangi konsumsi. Namun ahli ekonomi sesudah klasik ragu-ragu pada dasar teori dan penelitian tersebut. Mereka berpendapat bahwa dengan naiknya tingkat bunga pendapatan meningkat dan justru menaikkan konsumsi, jadi berlawanan dengan pendapatan klasik.

6) Tingkat Harga

Sejauh ini dianggap bahwa konsumsi riil merupakan fungsi dari pendapatan riil. Oleh karena itu naiknya pendapatan nominal yang disertai dengan naiknya tingkat harga dengan proporsi yang sama tidak akan mengubah konsumsi riil. Bila seseorang tidak mengubah konsumsi riilnya walaupun ada kenaikan pendapatan nominal dan tingkat harga secara proporsional, maka ia dinamakan bebas dari ilusi uang (money illusion) seperti halnya pendapat ekonomi klasik. Sebaliknya bila mereka mengubah konsumsi riilnya maka dikatakan mengalami "ilusi uang" seperti yang dikemukakan Keynes.

3. Pola Konsumsi

Menurut Tobing (2015) dalam (Hanum, 2017) pola konsumsi adalah gambaran alokasi dan komposisi atau bentuk konsumsi yang berlaku secara umum. Menurut Dumairy dalam (Hanum, 2017) menyatakan bahwa pola konsumsi dapat dikenali berdasarkan alokasi penggunaannya. Pola konsumsi rumah tangga merupakan salah satu indikator yang dapat menunjukkan tingkat kesejahteraan suatu rumah tangga/keluarga. Semakin tinggi penghasilan maka semakin rendah proporsi pengeluaran rumah tangga untuk konsumsi makanan. Dengan kata lain, sebuah keluarga dapat dikatakan sejahtera apabila persentase pengeluaran untuk konsumsi makanan lebih kecil daripada konsumsi non-makanan (Amir, 2016).

Menurut Akmal (2005) dalam (Amir, 2016) pola konsumsi rumah tangga pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok, yaitu:

- a. Kategori rendah, apabila alokasi untuk konsumsi pangan kurang dari 50% dari total pengeluaran.
- b. Kategori sedang, apabila alokasi untuk konsumsi pangan sebanyak 50% - 60% dari total pengeluaran.
- c. Kategori tinggi, apabila alokasi untuk konsumsi pangan lebih besar 60% dari total pengeluaran.

4. Pendapatan

Manurut Reksoprayitno (2004) dalam pendapatan atau revenue yaitu total penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu. Menurut Mankiw (2012) pendapatan adalah pendapatan yang diterima oleh rumah

tangga dan usaha yang bukan perusahaan. Menurut Sihotang (2004) mengemukakan bahwa pendapatan dapat diartikan sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari jasa-jasa kegiatan yang dilakukan yang diserahkan pada suatu waktu tertentu atau pendapatan dapat juga diperoleh dari harta kekayaan. Mubyarto (2005) menjelaskan juga bahwa pendapatan adalah hasil berupa uang atau material lainnya (Indrianawati & Soesatyo, 2015).

Menurut Sukirno (2003) dalam (Hanum, 2017) menjelaskan bahwa pendapatan pribadi dapat diartikan sebagai semua jenis pendapatan, termasuk pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan suatu kegiatan apapun, yang diterima oleh penduduk suatu negara. Dari istilah pendapatan pribadi ini dapat disimpulkan bahwa dalam pendapatan pribadi telah termasuk juga pembayaran pindahan.

Pendapatan pada penelitian merupakan uang saku yang diterima oleh mahasiswa UMY dari orang tuanya baik itu dalam bentuk per hari, per minggu, dan per bulan. Besarnya jumlah uang saku yang diterima oleh setiap mahasiswa tergantung pada pendapatan orang tua mereka masing-masing. Pendapatan orang tua yang tinggi akan membuat uang saku yang diterima oleh mahasiswa pun tinggi, dan pendapatan orang tua yang rendah membuat uang saku yang diterima oleh mahasiswa pun menjadi rendah.

5. Gaya Hidup

Menurut James F. Engel, dkk (2015) gaya hidup adalah cara hidup seseorang yang menghabiskan waktu dan daya guna uang (Sutriati,

Kartikowati, & Riadi, 2018). Mowen dan Minor (2002) dalam (Budanti, Indriayu, & Sabandi, 2017) mengemukakan bahwa secara sederhana gaya hidup merupakan “bagaimana seseorang hidup”. Setiadi (2008) gaya hidup secara luas diidentifikasi sebagai cara hidup, bagaimana seseorang menghabiskan waktu, (aktivitas) apa yang ia anggap penting dalam lingkungannya (ketertarikan), dan apa yang ia pikirkan tentang diri sendiri dan juga dunia di sekitarnya (pendapat).

Gaya Hidup adalah pola kehidupan seseorang seperti yang diperlihatkannya dalam kegiatan, minat dan pendapat-pendapatnya. Untuk memahami kekuatan-kekuatan ini kita harus mengukur dimensi-dimensi AIO utama konsumen, *Activities* (pekerjaan, hobi, belanja, kegiatan sosial), *Interests* (makanan, mode, keluarga, rekreasi) dan *Opinions* (mengenai diri mereka sendiri, masalah-masalah sosial, bisnis, produk). Gaya hidup mencakup sesuatu yang lebih dari sekedar kelas sosial ataupun kepribadian seseorang. Gaya hidup menampilkan pola perilaku seseorang dan interaksinya di dunia (Kotler & Amstrong, 2001).

Dalam perkembangan studi tentang gaya hidup, menurut Hans-Peter Mueller (1989) dalam (Damsar, 1997) terdapat empat pendekatan dalam memahami gaya hidup yaitu:

a. Pendekatan Psikolog Perkembangan

Pendekatan ini berasumsi bahwa tindakan sosial tidak hanya disebabkan oleh teknik, ekonomi, dan politik tetapi juga dikarenakan

perubahan nilai. Pendekatan ini melihat gaya hidup, atas nilai dan kebutuhan yang dimiliki.

b. Pendekatan Kuantitatif Sosial Struktur

Pendekatan ini mengukur gaya hidup berdasarkan konsumsi yang dilakukan seseorang: sangat berhasil (*visible success*), pemeliharaan (*maintenance*), sedang (*high-life*), dan konsumsi rumah tangga (*home life*).

c. Pendekatan Kualitatif Dunia Kehidupan

Pendekatan ini memandang gaya hidup sebagai lingkungan pergaulan (*miliu*). Ia meletakkan seseorang pada *miliu* yang ditentukan oleh keadaan hidup dan gaya hidup subyektif yang dimiliki.

d. Pendekatan Kelas

Pendekatan ini mempunyai pandangan bahwa gaya hidup merupakan rasa budaya yang direproduksi bagi kepentingan struktur kelas.

6. Literasi Ekonomi

Menurut National Institute for Literacy “Literasi” adalah kemampuan individu untuk membaca, menulis, berbicara, menghitung dan memecahkan masalah pada tingkat keahlian yang diperlukan dalam pekerjaan, keluarga, dan masyarakat (Mujib, 2019). Menurut Sina literasi ekonomi adalah alat yang berguna untuk merubah perilaku tidak cerdas menjadi cerdas. Seperti bagaimana memanfaatkan pendapatan untuk menabung, berinvestasi, proteksi, dan memenuhi kebutuhan. Menurut

Burjhardt dkk “Literasi Ekonomi” adalah kemampuan untuk mengidentifikasi masalah ekonomi, alternatif, biaya dan manfaat, menganalisis insentif bekerja dalam situasi ekonomi, meneliti konsekuensi dari perubahan kondisi ekonomi dan kebijakan publik, mengumpulkan dan mengatur bukti ekonomi, dan menimbang biaya melawan manfaat (Kusniawati & Kurniawan, 2016).

Menurut Juliana dalam (Kusniawati & Kurniawan, 2016) seseorang dapat dikatakan memiliki literasi ekonomi jika memiliki pemahaman sebagai berikut:

- a. Pemahaman terhadap kebutuhan
- b. Pemahaman terhadap kelangkaan
- c. Pemahaman terhadap prinsip ekonomi
- d. Pemahaman terhadap motif ekonomi
- e. Pemahaman tentang kegiatan konsumsi

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang terkait dengan penelitian ini yaitu penelitian yang diteliti oleh Indrianawati dan Soesatyo pada tahun 2015 (Indrianawati & Soesatyo, 2015). Penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda. Variabel dependen penelitian ini yaitu tingkat konsumsi Mahasiswa Pascasarjana Universitas Negeri Surabaya, sedangkan variabel independennya yaitu tingkat pendapatan dan pengetahuan ekonomi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat pendapatan berpengaruh secara signifikan terhadap tingkat konsumsi Mahasiswa Universitas Negeri Surabaya. Pengetahuan

ekonomi berpengaruh secara negatif signifikan terhadap tingkat konsumsi Mahasiswa Pascasarjana Universitas Negeri Surabaya. Variabel tingkat pendapatan dan pengetahuan ekonomi secara bersama-sama berpengaruh terhadap tingkat konsumsi Mahasiswa Pascasarjana Universitas Negeri Surabaya.

Penelitian kedua yang terkait dengan penelitian ini yaitu penelitian yang diteliti oleh Anggi pada tahun 2017 (Damayanti, 2017). Penelitian ini menggunakan 100 responden. Penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda. Variabel dependennya yaitu pola konsumsi mahasiswa UMY, sedangkan variabel independennya yaitu uang saku, jenis kelamin, dan jurusan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa uang saku dan jurusan berpengaruh secara signifikan terhadap pola konsumsi mahasiswa UMY, sedangkan jenis kelamin tidak berpengaruh. Nilai R square sebesar 0,928, yang artinya variabel independen mampu menjelaskan variabel dependen sebesar 92,8% dan sisanya di luar model yang diteliti.

Penelitian ketiga yang terkait yaitu penelitian yang dilakukan oleh Lutfiah dkk pada tahun 2015 (Lutfiah, S Hadi, & Rokhmani, 2015). Penelitian ini menggunakan metode korelatif dan analisis regresi linier berganda. Jumlah responden penelitian ini yaitu 78 mahasiswa. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa kontrol diri dan uang saku berpengaruh positif terhadap pola konsumsi mahasiswa. Mahasiswa yang mempunyai uang saku tinggi cenderung memiliki kontrol diri yang rendah sehingga pola konsumsinya cenderung tidak rasional.

Mahasiswa yang mempunyai uang saku sedang dan rendah cenderung memiliki kontrol diri yang tinggi sehingga pola konsumsinya cukup rasional.

Penelitian keempat yang terkait yaitu penelitian yang dilakukan Mufidah pada tahun 2012 (Mufidah, 2012). Penelitian ini merupakan penelitian bersifat deskriptif, dengan menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik observasi dan wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwasannya perilaku pemanfaatan foodcourt di Tanjung Plaza oleh masyarakat Surabaya pada saat ini telah mengalami pergeseran pola hidup. Jika dulu foodcourt merupakan tempat makan saja, sekarang foodcourt sudah menjadi gaya hidup. Foodcourt menjadi identitas bagi beberapa kalangan tertentu. Menikmati makanan fastfood di foodcourt bukan lagi untuk memenuhi kebutuhan makan saja melainkan bagian dari gaya hidup, karena makanan di foodcourt Tanjung Plaza ini terselip simbol-simbol makanan modern dan merupakan suatu prestige jika dapat memakannya.

Penelitian kelima yang terkait yaitu penelitian yang dilakukan Azam dan Acaroglu pada tahun 2016 (Azam & Acaroglu, 2016). Penelitian ini menggunakan Ordinary Least Square, dengan responden 100 rumah tangga. Variabel yang digunakan yaitu pengeluaran konsumsi komoditas makanan sebagai variabel dependen, pendapatan rumah tangga dan jumlah keluarga sebagai variabel independen. Hasil menunjukkan bahwa pendapatan rumah tangga dan jumlah keluarga memiliki hubungan positif dengan konsumsi berbagai jenis makanan. Persentase rata-rata pendapatan yang dikeluarkan untuk makanan adalah 42,39% dari total pendapatan.

Penelitian keenam yang terkait yaitu penelitian yang dilakukan Ahmed dkk pada tahun 2018 (Ahmed, Mughal, & Zarzoso, 2018). Penelitian ini menggunakan model Working-Leser, PSM, Radius Matching, NN, dan Kernel Matching Method. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengiriman uang asing menyebabkan perubahan konsumsi yang signifikan. Pengiriman uang tidak meningkatkan konsumsi barang dan rekreasi melainkan alokasi untuk pendidikan meningkat secara substansial. Pengiriman uang domestik pada rumah tangga pengeluarannya fokus untuk SDM yaitu kesehatan dan pendidikan. Penerima uang transfer internasional yang hidup dibawah 1 dolar per hari lebih banyak membelanjakannya untuk makanan dibandingkan dengan mereka yang bukan penerima, sedangkan anggaran untuk pendidikan dan kesehatan sama.

Penelitian ketujuh yang terkait yaitu penelitian yang diteliti oleh Hanum pada tahun 2017 (Hanum, 2017). Penelitian ini dianalisis menggunakan analisis linear berganda, koefisien determinasi (R^2), dan uji t. Variabel independen penelitian ini yaitu pendapatan, sedangkan dependennya yaitu perilaku mahasiswa universitas mahasiswa sumadra. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pendapatan berpengaruh positif signifikan terhadap perilaku konsumsi mahasiswa UNSAM dengan nilai koefisien sebesar 0,945. Nilai R^2 sebesar 0,989 atau 98%, yang artinya 98% perilaku konsumsi mahasiswa UNSAM dipengaruhi oleh pendapatan.

Penelitian kedelapan yang terkait yaitu penelitian yang diteliti oleh Budanti dkk pada tahun 2017 (Budanti, Indriayu, & Sabandi, 2017). Penelitian ini

menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Teknis analisis yang digunakan yaitu analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara lingkungan sosial dan gaya hidup terhadap perilaku konsumsi Mahasiswa Prodi Pendidikan Ekonomi FKIP UNS. Nilai koefisien determinasi (adjusted R^2) sebesar 0,095 artinya 9,5% perilaku konsumsi mahasiswa dipengaruhi oleh lingkungan sosial dan gaya hidup, sedangkan 90,5% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain.

Penelitian kesembilan yang terkait yaitu penelitian yang diteliti oleh Sutriarti pada tahun 2018 (Sutriarti, Kartikowati, & Riadi, 2018). Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif kuantitatif. Teknik analisis data yang digunakan yaitu analisis regresi linear berganda dan analisis R^2 . Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai R^2 sebesar 54,2% artinya 54,2% perilaku konsumtif mahasiswa dipengaruhi oleh pendapatan dan gaya hidup, sedangkan sisanya yaitu 45,8% dijelaskan oleh variabel lain. Variabel pendapatan dan gaya hidup berpengaruh secara signifikan terhadap perilaku konsumtif mahasiswa.

Penelitian kesepuluh tentang pola konsumsi juga telah dilakukan oleh Amir pada tahun 2016 (Amir, 2016). Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 150 Rumah Tangga Muslim yang ditentukan menggunakan metode *purposive random sampling* berdasarkan status dan organisasi sosial yang diikuti. Penelitian ini menganalisis karakteristik keimanan keluarga muslim, pola pengeluaran untuk konsumsi pangan dan keagamaan, serta pola konsumsi dan pendapatan keluarga muslim berdasarkan jenis pekerjaan, tingkat pendidikan, pendapatan, dan tingkat keimanan. Dan juga menganalisis

keterkaitan antara pekerjaan, pendidikan, pendapatan, dan tingkat keimanan terhadap pengeluaran keagamaan. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa rumah tangga muslim yang keimanannya rendah sebesar 17,4%, sedang 61,3%, dan tinggi sebesar 21,3%. Rata-rata konsumsi pangan rumah tangga muslim sebesar 43,48% dari total pengeluarannya, sedangkan untuk non-makanan sebesar 56,52%. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat kesejahteraan rumah tangga muslim jambi tergolong baik atau tinggi. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa semakin tinggi pendidikan, pendapatan, dan tingkat keimanan membuat proporsi pengeluaran untuk konsumsi pangan semakin rendah. Dan juga semakin tinggi pendidikan, pendapatan, dan tingkat keimanan membuat seseorang semakin banyak melakukan pengeluaran untuk keagamaan.

Penelitian kesebelas yang meneliti tentang pola konsumsi, yaitu penelitian yang dilakukan oleh Tri Puji Astuti pada tahun 2016 (Astuti, 2018). Penelitian ini menggunakan sampel 80 mahasiswa yang ditentukan dengan teknik *purposive sampling*. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Variabel dependen yang digunakan yaitu pola konsumsi non-makanan mahasiswa, sedangkan variabel independennya yaitu pendapatan, gaya hidup, dan tingkat harga. Hasil penelitian menunjukkan dari 80 responden sebanyak 69 responden berjenis kelamin perempuan, dan 11 responden berjenis kelamin laki-laki. Responden yang tinggal di kos atau kontrakan sebesar 37 orang, sedangkan yang tinggal di rumah sebesar 37 orang. Untuk membuktikan hipotesis, penelitian ini menggunakan analisis Uji F, Uji T-hitung, dan analisis regresi linier berganda. Hasil dari Uji F menyatakan

bahwa ketiga variabel independen yaitu pendapatan, gaya hidup, dan tingkat harga secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen. Hasil Uji T menunjukkan bahwa variabel pendapatan dan gaya hidup secara parsial berpengaruh terhadap pola konsumsi non-makanan mahasiswa dan bernilai positif, sedangkan tingkat harga secara parsial tidak berpengaruh terhadap pola konsumsi non-makanan mahasiswa. Nilai *adjusted R square* sebesar 0,216 artinya variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen sebesar 21,6%, sisanya dijelaskan dengan faktor lain.

Penelitian kedua belas yang juga meneliti tentang pola konsumsi dilakukan oleh Sri Mulyani (Mulyani, 2015). Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 163 mahasiswa yang ditentukan dengan teknik *proportionate stratified random sampling*. Penelitian ini menganalisis data menggunakan analisis statistik deskriptif dan *crosstabs* (tabel silang). Responden dalam penelitian ini terdiri dari 124 orang perempuan dan 39 orang laki-laki. Pendapatan per bulan responden yang termasuk kelompok tinggi (lebih dari Rp 1.489.938) ada 27 orang, kelompok sedang (Rp 552.785 – Rp 1.489.938) ada 127 orang, dan kelompok rendah (di bawah 552.785) ada 9 orang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengeluaran konsumsi mahasiswa baik itu perempuan atau laki-laki banyak dihabiskan untuk konsumsi non-makanan. Mahasiswa perempuan lebih besar pengeluarannya dari mahasiswa laki-laki, baik itu konsumsi makanan maupun non-makanan. Pengeluaran konsumsi non-makanan yang paling tinggi yaitu untuk konsumsi fashion sebesar 39,86%, kedua untuk hiburan sebesar 22,36%, ketiga untuk transportasi sebesar 18%,

keempat untuk komunikasi sebesar 11,90%, terakhir untuk biaya penunjang kuliah sebesar 7,03%.

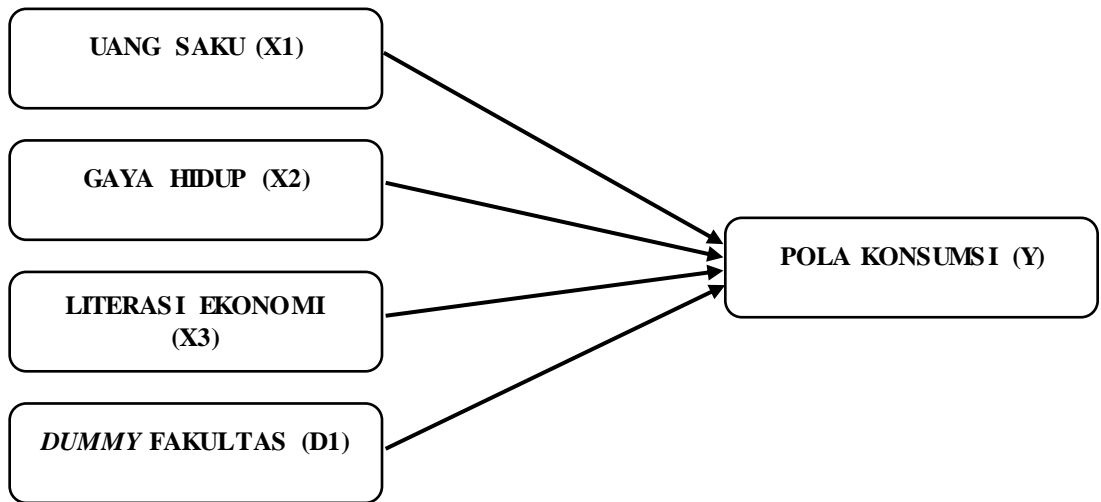
C. Hipotesis

Hipotesis yang diajukan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Diduga variabel uang saku berpengaruh positif dan signifikan terhadap pola konsumsi Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
2. Diduga gaya hidup berpengaruh positif dan signifikan terhadap pola konsumsi Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
3. Diduga variabel literasi ekonomi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pola konsumsi Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
4. Diduga variabel *dummy* fakultas berpengaruh secara signifikan terhadap pola konsumsi Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.

D. Model Penelitian

Faktor-faktor yang mempengaruhi pola konsumsi Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Yogyakarta akan dijelaskan dibawah ini menggunakan model penelitian. Pola konsumsi dapat disebabkan oleh banyak faktor, namun pada penelitian kali ini peneliti mencoba mengkaji faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi pola konsumsi mahasiswa Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Berikut model penelitian yang dapat dirangkum dari pembahasan sebelumnya:



Gambar 2.4
Model Penelitian