

Tugas: Jelaskan Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Didalam ilmu ekonomi,kita mengenal konsep Elastisitas. Elastisitas merupakan salah satu konsep penting untuk memahami beragam permasalahan di bidang ekonomi. Konsep Elastisitas sering dipakai sebagai dasar analisis ekonomi,seperti dalam menganalisis permintaan ,penawaran,penerimaan pajak,maupun distribusi kemakmuran. Elastisitas berfungsi untuk mengukur derajat kepekaan ketika terjadi perubahan harga atau pendapatan dengan jumlah barang yang diminta atau ditawarkan.

Dengan mempelajari Elastisitas kita dapat memprediksi implikasi perubahan harga atau pendapatan terhadap perubahan jumlah barang yang diminta atau ditawarkan.Imformasi penting ini berguna bagi rumah tangga produsen sebagai pihak yang memproduksi dan menjual barang serta rumah tangga pemerintah selaku otoritas yang menjalankan sistem demokrasi ekonomi sekaligus sebagai pembuat kebijakan.

Pentingkah mengetahui elastisitas? Menurut saya penting

Konsep elastisitas sering dipakai sebagai dasar analisis ekonomi, seperti dalam menganalisis permintaan, penawaran, penerimaan pajak, maupun distribusi kemakmuran. Elastisitas sendiri berfungsi untuk mengukur derajat kepekaan ketika terjadi perubahan harga atau pendapatan dengan jumlah barang yang diminta atau di tawarkan

Seorang manajer dapat mengukur dan menghitung elastisitas permintaan produk terhadap seluruh faktor yang mempengaruhi permintaan produk tersebut. Nilai tersebut sangat penting bagi manajer untuk penentuan kebijakan optimal seperti harga, promosi, desain, dan saluran distribusi serta merespon tindakan perusahaan pesaing dengan lebih efektif.

Contoh jika elastisitas harga produk kurang dari satu atau in elastis maka otomatis si perusahaan akan rugi jika menurunkan harga jual. Karena total penerimaan akan turun, biaya total akan naik.

Jadi seberapa penting elastisitas dipelajari (manajer) ? PENTING, manajer dapat mengetahui faktor di luar kontrol perusahaan guna untuk merespon penurunan harga produk pesaing jika tidak maka perusahaan dapat kehilangan pangsa pasar yang besar. Elastisitas juga memberikan informasi pada manajer bagaimana penerimaan total akan terpengaruh melalui perubahan harga produk sampai pengambilan keputusan seorang manajer

Secara teori (dan juga praktik) terdapat beberapa manfaat dari mengetahui nilai Elastisitas Permintaan suatu barang. Manfaat itu misalnya untuk kebijakan impor, pajak dan penjualan produk baik yang dilakukan oleh pemerintah maupun swasta.

1. Kebijakan Impor

Dalam hal ini pemerintah yang berkepentingan mengendalikan impor, dimana seandainya suatu negara mengimpor suatu barang yang tingkat elastisitasnya diketahui maka akan dapat diambil suatu kebijakan akan melanjutkan mengimpor ataukah akan berhenti. Seandainya elastisitas barang impor tersebut bersifat elastis (yang berarti jika harganya naik maka permintaan akan turun lebih besar dari persentase (%) kenaikan harganya) maka pemerintah akan berusaha agar barang impor tersebut tersedia dalam jumlah yang cukup dan akan berusaha mempertahankan kurs valuta mata uangnya relatif stabil (atau sebisa mungkin menghentikan impor barang tersebut).

Sebaliknya apabila bersifat inelastis (yaitu apabila kenaikan harga diikuti oleh penurunan permintaan yang persentasenya lebih kecil dari persentase kenaikan harga) maka kebijakan pemerintah adalah mempertahankan jumlah impor tersebut dan berusaha memperkenalkan produksi (produk substitusi) dalam negeri.

2. Perpajakan

Apabila diketahui bahwa permintaan atas suatu produk bersifat elastis, maka pemerintah relatif tidak akan meningkatkan pungutan pajak atas barang tersebut, sebaliknya jika bersifat inelastis maka pemerintah cenderung akan meningkatkan pungutan pajak atas barang yang dimaksud.

Bagi kalangan pebisnis, mengetahui nilai elastisitas permintaan bila bersama-sama elastisitas penawaran akan membantu strategi penggeseran beban pajak (sebab tidak semua atau sebagian besar beban pajak yang dikenakan oleh pemerintah akan dibebankan kepada konsumen).

3. Kebijakan/Strategi Penetapan Harga atas Barang

Produsen dalam rangka meningkatkan hasil penjualan akan berusaha menempuh dengan cara semaksimal mungkin agar keuntungan tercapai. Salah satu strategi yang digunakan adalah kebijakan harga. Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Adapun ringkasan hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi penetapan harga produk adalah sebagai berikut:

1. Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan)
2. Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan = 0)
3. Apabila permintaan bersifat elastis uniter menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

Penggunaan elastisitas dalam pengambilan keputusan

Analisis tentang faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan atas suatu produk dan bagaimana pengaruh dari perubahan faktor-faktor tersebut terhadap, permintaan produk baik

secara kualitatif maupun kuantitatif sangat penting bagi seorang manajer dalam membuat keputusan. Keputusan-keputusan itu dapat berupa operasi-operasi perusahaan sehari-hari dan dapat juga keputusan jangka panjang yang berhubungan perencanaan pertumbuhan perusahaan. Diantara faktor-faktor yang dapat dikendalikan oleh perusahaan seperti harga produk itu sendiri, desain dan kualitas produk, pengeluaran iklan serta saluran distribusi (bauran pemasaran). Selain itu terdapat juga faktor-faktor yang diluar control perusahaan seperti bauran pemasaran pesaing (price, product, place, promotion), pertumbuhan pendapatan konsumen dan ekspektasi konsumen.

Seorang manajer dapat mengukur dan menghitung elastisitas permintaan produk terhadap seluruh faktor yang mempengaruhi permintaan produk tersebut. Nilai-nilai tersebut sangat penting bagi manajer untuk penentuan kebijakan yang optimal (harga, promosi, desain dan saluran distribusi) serta merespon tindakan perusahaan pesaing dengan lebih efektif. sebagai contoh, jika diketahui elastisitas harga produk kurang dari satu (inelastis), maka perusahaan akan rugi jika menurunkan harga jual, karena total penerimaan akan turun, biaya total akan naik (karena produk yang dijual lebih banyak dengan barang). Pengetahuan tentang elastisitas permintaan produk terhadap faktor-faktor di luar control perusahaan juga sangat berguna bagi manajer untuk merespon penurunan harga produk pesaing. Jika tidak maka perusahaan dapat kehilangan pangsa pasar yang besar. Nilai elastisitas silang yang sangat besar, juga dapat digunakan sebagai rambu-rambu bagi manajer untuk tidak menurunkan harga produk karena dapat menciptakan perang harga.

Jelaskan Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Sangat penting karena diibaratkan dalam buku *the art of war* karya Tsun Tzu, kita dapat mengetahui kekuatan diri kita (Jenis elastisitas) dan kekuatan musuh (Konsumen/Pasar). Sehingga dengan kematangan kemampuan kita dalam membaca dan mengetahui jenis elastisitas yg dikaitkan dengan konsumen atau pasar, maka seharusnya kita dapat menentukan harga yang sangat tepat untuk diaplikasikan dalam situasi apapun.

Jelaskan pentingnya elastisitas sebagai alat pengambil keputusan dalam keputusan harga :

Jawab

Elastisitas berfungsi untuk mengukur derajat kepekaan ketika terjadi perubahan harga atau pendapatan dengan jumlah barang yang diminta atau ditawarkan. Jadi elastisitas dapat memprediksi implikasi perubahan harga atau pendapatan terhadap perubahan harga atau pendapatan terhadap perubahan jumlah barang yang diminta atau ditawarkan.

Nilai- nilai tersebut sangat penting bagi manager untuk menentukan kebijakan yang optimal serta merespon tindakan perusahaan pesaing dengan lebih efektif.

Sebagai contoh jika elastisitas harga produk kurang dari satu (inelastis), maka perusahaan akan rugi jika menurunkan harga jual, karena total penerimaan akan turun, biaya total akan naik. Pengetahuan tentang elastisitas permintaan terhadap factor diluar control perusahaan juga penting guna merespon penurunan harga produk pesaing, jika tidak maka perusahaan akan kehilangan pangsa pasar yang besar. Nilai elastisitas silang juga dapat digunakan sebagai rambu untuk menurunkan harga produk karena dapat menciptakan perang harga.

Pertanyaan :

Jelaskan Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Jawab :

Secara teori (dan juga praktik) terdapat beberapa manfaat dari mengetahui nilai Elastisitas Permintaan suatu barang. Manfaat itu misalnya untuk kebijakan impor, pajak dan penjualan produk baik yang dilakukan oleh pemerintah maupun swasta.

1. Kebijakan Impor

Dalam hal ini pemerintah yang berkepentingan mengendalikan impor, dimana seandainya suatu negara mengimpor suatu barang yang tingkat elastisitasnya diketahui maka akan dapat diambil suatu kebijakan akan melanjutkan mengimpor atautkah akan berhenti.

Seandainya elastisitas barang impor tersebut bersifat elastis (yang berarti jika harganya naik maka permintaan akan turun lebih besar dari persentase (%) kenaikan harganya) maka pemerintah akan berusaha agar barang impor tersebut tersedia dalam jumlah yang cukup dan akan berusaha mempertahankan kurs valuta mata uangnya relatif stabil (atau sebisa mungkin menghentikan impor barang tersebut).

Sebaliknya apabila bersifat inelastis (yaitu apabila kenaikan harga diikuti oleh penurunan permintaan yang persentasenya lebih kecil dari persentase kenaikan harga) maka kebijakan pemerintah adalah mempertahankan jumlah impor tersebut dan berusaha memperkenalkan produksi (produk substitusi) dalam negeri.

2. Perpajakan

Apabila diketahui bahwa permintaan atas suatu produk bersifat elastis, maka pemerintah relatif tidak akan meningkatkan pungutan pajak atas barang tersebut, sebaliknya jika bersifat inelastis maka pemerintah cenderung akan meningkatkan pungutan pajak atas barang yang dimaksud.

Bagi kalangan pebisnis, mengetahui nilai elastisitas permintaan bila bersama-sama elastisitas penawaran akan membantu strategi penggeseran beban pajak (sebab tidak semua atau sebagian besar beban pajak yang dikenakan oleh pemerintah akan dibebankan kepada konsumen).

3. Kebijakan/Strategi Penetapan Harga atas Barang

Produsen dalam rangka meningkatkan hasil penjualan akan berusaha menempuh dengan cara semaksimal mungkin agar keuntungan tercapai. Salah satu strategi yang digunakan adalah kebijakan harga.

Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Adapun ringkasan hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi penetapan harga produk adalah sebagai berikut:

1. Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan)

2. Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan = 0)
3. Apabila permintaan bersifat elastis uniter menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

Tugas: Jelaskan Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Jawaban :

Sebelumnya saya akan mencoba menjelaskan definisi dari elastisitas itu sendiri, merupakan sebuah derajat kepekaan terhadap suatu gejala ekonomi maupun adanya perubahan gejala ekonomi lainnya. Atau dapat kita simpulkan bahwa elastisitas adalah tingkat kepekaan perubahan jumlah atau kuantitas suatu barang yang disebabkan oleh adanya perubahan dari faktor-faktor lain.

Elastisitas terdapat 4 konsep :

1. Elastisitas harga permintaan (E_d)
2. Elastisitas harga penawaran (E_s)
3. Elastisitas silang (E_c)
4. Elastisitas pendapatan (E_y)

A. Elastisitas permintaan (E_d)

Tingkat kepekaan permintaan dari faktor-faktor yang mempengaruhinya, beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan:

- Harga barang itu sendiri (P_x)
- Pendapatan Konsumen (I)
- Harga barang lain (P_y)

Secara garis besar elastisitas permintaan dapat ditulis :

$$E_d = \frac{\text{Perubahan relatif jumlah barang yang diminta}}{\text{Perubahan relatif faktor-faktor yang mempengaruhi}}$$

atau •

$$E_d = \frac{\text{Prosentase Perubahan jumlah barang yang diminta}}{\text{Prosentase Perubahan faktor-faktor yang mempengaruhi}}$$

Hasil Perhitungannya :

$E_d > 1$ disebut elastis

$E_d < 1$ disebut in elastis

$E_d = 1$ disebut unitary elastis

$E_d = 0$ disebut in elastis sempurna

$E_d = \infty$ disebut elastis sempurna

B. Elastisitas harga penawaran

Elastisitas penawaran (E_s) yaitu prosentase perubahan jumlah barang yang ditawarkan akibat terjadinya perubahan harga itu sendiri

• Rumus $E_s = \frac{\text{Persentase perubahan jumlah barang yang ditawarkan}}{\text{Persentase perubahan harga}}$

Hasil perhitungan

$E_s > 1$ disebut elastis

$E_s < 1$ disebut in elastis

$E_s = 1$ disebut unitary elastis

$E_s = 0$ disebut in elastis sempurna

$E_s = \infty$ disebut elastis sempur

C. Elastisitas silang (E_c)

Menjelaskan perubahan jumlah suatu barang yang diminta sebagai akibat perubahan harga barang lain dan atau

Nilai elastisitas silang dapat digunakan untuk mengetahui hubungan antara suatu barang dengan barang lainnya

$E_c = \frac{\text{Persentase perubahan jumlah barang yang diminta barang}}{\text{Persentase perubahan harga barang Y}}$

D. Elastisitas pendapatan (E_y)

Yaitu prosentase perubahan jumlah barang yang ditawarkan akibat terjadinya perubahan harga itu sendiri

Rumus elastisitas penawaran $E_s = \frac{\text{Persentase perubahan jumlah barang yang ditawarkan}}{\text{Persentase perubahan harga}}$

Untuk mengukur derajat kepekaan suatu gejala ekonomi, ukuran yang digunakan adalah rasio atau perbandingan prosentase perubahan kuantitas barang, baik itu barang yang diminta atau barang yang ditawarkan dilihat dari prosentase perubahan faktor-faktor yang menyebabkan kuantitas barang itu berubah.

Penyebab perubahan pada kuantitas barang yang diminta atau ditawarkan bisa kita bedakan menjadi 3 bagian, yaitu

1. Harga barang itu sendiri
2. Harga barang lain
3. Pendapatan atau income

Nah, secara teori terdapat beberapa manfaat dari mengetahui nilai Elastisitas Permintaan suatu barang.

Manfaat itu misalnya untuk :

1. kebijakan impor,
2. kebijakan pajak
3. Kebijakan /Strategi penetapan harga barang yang dapat dilakukan oleh pemerintah dan swasta

1. Kebijakan Impor

Elastisitas berkepentingnagn dalam mengendalikan impor, kepentingannya adalah memberikan Analisa kepada pemerintah untuk melanjutkan impor suatu produk atau tidak.

Seandainya elastisitas barang impor tersebut bersifat elastis (yang berarti jika harganya naik maka permintaan akan turun lebih besar dari persentase (%) kenaikan harganya) maka pemerintah/swasta akan berusaha agar barang impor tersebut tersedia dalam jumlah yang cukup dan akan berusaha mempertahankan kurs valuta mata uangnya relatif stabil (atau sebisa mungkin menghentikan impor barang tersebut).

Sebaliknya apabila bersifat inelastis (yaitu apabila kenaikan harga diikuti oleh penurunan permintaan yang persentasenya lebih kecil dari persentase kenaikan harga) maka kebijakan pemerintah adalah mempertahankan jumlah impor tersebut dan berusaha memperkenalkan produksi (produk substitusi) dalam negeri.

2. Kebijakan Pajak

Bila permintaan atas suatu produk bersifat elastis, maka pemerintah relatif tidak akan meningkatkan pungutan pajak atas barang tersebut, sebaliknya jika bersifat inelastis maka pemerintah cenderung akan meningkatkan pungutan pajak atas barang yang dimaksud.

Bagi kalangan pebisnis, mengetahui nilai elastisitas permintaan bila bersama-sama elastisitas penawaran akan membantu strategi penggeseran beban pajak (sebab tidak semua atau sebagian besar beban pajak yang dikenakan oleh pemerintah akan dibebankan kepada konsumen).

3. Kebijakan /Strategi penetapan harga barang yang dapat dilakukan oleh pemerintah dan swasta

Produsen dalam rangka meningkatkan hasil penjualan akan berusaha menempuh dengan cara semaksimal mungkin agar keuntungan tercapai. Salah satu strategi yang digunakan adalah kebijakan harga.

Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Adapun ringkasan hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi penetapan harga produk adalah sebagai berikut:

- Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan)
- Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan)
- Apabila permintaan bersifat elastis uniter menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

Jelaskan Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Jawab :

Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga yaitu agar sebuah perusahaan dapat merespon penurunan harga produk pesaing yang diluar control , jika tidak maka perusahaan dapat kehilangan pangsa pasar yang besar . Nilai elastisitas silang yang sangat besar, juga dapat digunakan sebagai rambu-rambu bagi suatu perusahaan untuk tidak menurunkan harga produk karena dapat menciptakan perang harga .

Nama : Sri Komalasari, SE

NIP : 192510018

PERTANYAAN

Jelaskan pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai Alat Pengambil Keputusan Harga?

Jawaban :

Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai Alat Pengambil Keputusan Harga dapat mempengaruhi permintaan atas suatu produk dan bagaimana pengaruh dari perubahan faktor-faktor tersebut terhadap permintaan produk baik secara kualitatif maupun kuantitatif sangat penting bagi seorang manajer dalam membuat keputusan. Keputusan-keputusan itu dapat berupa operasi-operasi perusahaan sehari-hari dan dapat juga keputusan jangka panjang yang berhubungan perencanaan pertumbuhan perusahaan diantara faktor-faktor yang dapat dikendalikan oleh perusahaan seperti harga produk sendiri, desain dan kualitas produk, pengeluaran iklan serta saluran distribusi selain itu terdapat juga faktor-faktor yang diluar kontrol perusahaan seperti bauran pemasaran pesaing (price, product, place, promotion), pertumbuhan pendapatan konsumen nilai tersebut sangat penting bagi Manajer untuk penentuan kebijakan yang optimal serta merespon tindakan perusahaan pesaing dengan lebih efektif.

Nama : Sukamto
NIM : 195210007
Kelas : Reguler B (malam)
Angkatan : 34
Mata Kuliah : Ekonomi Menejerial

Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga

Latar Belakang

Dalam ilmu ekonomi menejerial elastisitas merupakan konsep dasar yang dipakai dalam analisis ekonomi seperti permintaan, penawaran, penerimaan, dan distribusi. Elastisitas dapat digunakan dalam mengukur ketika terjadi perubahan harga atau pendapatan dengan jumlah barang yang ditawarkan. Elastisitas juga dapat digunakan dalam memprediksi perubahan harga atau pendapatan terhadap perubahan barang yang ditawarkan produsen. Dari hasil analisis perubahan naik turunnya elastisitas harga dapat digunakan seorang pimpinan perusahaan dalam mengambil keputusan yang tepat dan akurat sesuai dengan kondisi demi menjaga stabilitas penjualan suatu produk.

Manfaat elastisitas harga dalam pengambilan keputusan

Faktor yang mempengaruhi permintaan suatu produk dan bagaimana pengaruh dari perubahan tersebut terhadap permintaan suatu produk baik secara kualitatif maupun kuantitatif berguna bagi seorang manajer dalam menentukan keputusan. Keputusan itu dapat berupa operasi perusahaan dalam sehari-hari dan dapat juga keputusan dalam jangka panjang yang berhubungan perencanaan pertumbuhan perusahaan. Faktor yang dapat dikendalikan oleh perusahaan seperti harga produk, desain, kualitas produk pengeluaran iklan, dan saluran distribusi. Terdapat juga faktor yang diluar kendali perusahaan seperti strategi pemasaran pesaing (*price, product, place, promotion*), pertumbuhan pendapatan konsumen dan ekspektasi konsumen.

Kondisi tersebut diatas seorang manajer dapat mengukur dan menghitung elastisitas permintaan produk terhadap seluruh faktor yang mempengaruhi permintaan produk tersebut. Elastisitas sangat penting bagi seorang manejer untuk menentukan keputusan yang optimal dari segi (harga, promosi, desain dan saluran distribusi) serta merespon tindakan perusahaan pesaing dengan lebih efektif. Sebagai contoh jika diketahui elastisitas harga produk kurang dari satu inelastis maka perusahaan akan rugi jika

menurunkan harga jual, karena total penerimaan akan turun, biaya total akan naik karena produk yang dijual lebih banyak dengan barang.

Pengetahuan tentang elastisitas permintaan produk terhadap faktor di luar kendali perusahaan juga sangat berguna bagi manajer untuk merespon penurunan harga produk pesaing. Jika tidak maka perusahaan dapat kehilangan pangsa pasar yang besar. Nilai elastisitas silang yang sangat besar, juga dapat digunakan sebagai rambu-rambu bagi manajer untuk tidak menurunkan harga produk karena dapat menciptakan perang harga.

Elasticity of Demand

Dalam ilmu ekonomi, Elastisitas Permintaan (Price Elasticity of Demand) adalah ukuran perubahan jumlah permintaan barang terhadap perubahan harga.

Elastisitas permintaan mengukur seberapa besar kepekaan perubahan jumlah permintaan barang terhadap perubahan harga. Ketika harga sebuah barang turun, jumlah permintaan terhadap barang tersebut biasanya naik—semakin rendah harganya, jumlah permintaan dan persen perubahan harga. Ketika elastisitas permintaan suatu barang menunjukkan nilai lebih dari 1, maka permintaan terhadap barang tersebut dikatakan *elastis* dimana besarnya jumlah barang yang diminta sangat dipengaruhi oleh besar-kecilnya harga. Sementara itu, barang dengan nilai elastisitas kurang dari 1 disebut barang inelastis, yang berarti pengaruh besar kecilnya harga terhadap jumlah permintaan tidak terlalu besar. Sebagai contoh, jika harga sepeda motor turun 10 persen dan jumlah permintaan terhadap sepeda motor itu naik 20 persen, maka nilai elastisitas permintaannya adalah 2; dan barang tersebut dikelompokkan sebagai barang elastis karena nilai elastisitasnya lebih dari 1.

Perhatikan bahwa penurunan harga sebesar 1 persen menyebabkan peningkatan jumlah permintaan sebesar 2 persen, dengan demikian dapat dikatakan bahwa jumlah permintaan terhadap sepeda motor sangat dipengaruhi oleh besarnya harga yang ditawarkan.

koefisien	Elastisitas
$n = 0$	Inelastis sempurna
$0 < n < 1$	Inelastis
$n = 1$	Elastis uniter
$1 < n < \infty$	Elastis
$n = \infty$	Elastis sempurna

Untuk barang-barang normal, penurunan harga akan berakibat pada peningkatan jumlah permintaan. Permintaan terhadap sebuah barang dapat dikatakan inelastis bila jumlah barang yang diminta tidak dipengaruhi oleh perubahan harga. Barang dan jasa yang tidak memiliki substitusi biasanya tergolong inelastis. Permintaan terhadap antibiotik, misalnya, dikatakan

sebagai permintaan inelastis karena tidak ada barang lain yang dapat menggantikannya. Daripada mati terinfeksi bakteri, pasien biasanya lebih memilih untuk membeli obat ini berapapun biayanya. Sementara itu, semakin banyak sebuah barang memiliki barang substitusi, semakin elastis barang tersebut.

meskipun *permintaan inelastis* sering diasosiasikan dengan barang "kebutuhan," banyak juga barang yang bersifat inelastis meskipun konsumen mungkin tidak "membutuhkannya."

Permintaan terhadap garam, misalnya, menjadi permintaan inelastis bukan karena konsumen sangat membutuhkannya, melainkan karena harganya yang sangat murah.

Jadi, dengan memahami jenis elastisitas, kita dapat memprediksi implikasi perubahan harga atau pendapatan terhadap perubahan jumlah barang yang diminta atau ditawarkan

Rumus yang dapat digunakan untuk menghitung koefisien elastisitas permintaan adalah

$$E_d = \left| \frac{\% \text{ change in quantity demanded of product X}}{\% \text{ change in price of product X}} \right| = \frac{\Delta Q_d / Q_d}{\Delta P_d / P_d}$$

atau menggunakan kalkulus differensial:

$$E_d = \frac{P}{Q} \times \frac{\partial Q}{\partial P}$$

atau bisa juga:

$$E_d = \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} \times \frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

dimana:

P = harga

Q = jumlah

Q_d = jumlah permintaan

P_d = harga permintaan

$\Delta Q_d = Q_d \text{ baru} - Q_d \text{ lama}$

$\Delta P_d = P_d \text{ baru} - P_d \text{ lama}$

Tugas : Jelaskan Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Harga merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa

Penentuan harga ini merupakan salah satu keputusan yang penting bagi manajemen. Harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua ongkos, atau bahkan lebih dari itu, yaitu untuk mendapatkan laba. Tetapi jika harga ditentukan terlalu tinggi akan berakibat kurang menguntungkan. Dalam hal ini pembeli akan berkurang, volume penjualan berkurang, semua biaya mungkin tidak dapat ditutup dan akhirnya perusahaan akan menderita rugi. Salah satu prinsip bagi manajemen dalam penentuan harga ini adalah menitik beratkan pada kemauan pembeli untuk harga yang telah ditentukan dengan jumlah yang cukup untuk menutup ongkos-ongkos dan menghasilkan laba.

Sehingga salah satu strategi untuk menetapkan harga adalah mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambilan keputusan harga, yang antara lain dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan)
2. Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan = 0)
3. Apabila permintaan bersifat elastis uniter menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

Penggunaan elastisitas dalam pengambilan keputusan

Analisis tentang faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan atas suatu produk dan bagaimana pengaruh dari perubahan faktor-faktor tersebut terhadap, permintaan produk baik secara kualitatif maupun kuantitatif sangat penting bagi seorang manajer dalam membuat keputusan. Keputusan-keputusan itu dapat berupa operasi-operasi perusahaan sehari-hari dan dapat juga keputusan jangka panjang yang berhubungan perencanaan pertumbuhan perusahaan. Diantara faktor-faktor yang dapat dikendalikan oleh perusahaan seperti harga produk itu sendiri, desain dan kualitas produk, pengeluaran iklan serta saluran distribusi (bauran pemasaran). Selain itu terdapat juga faktor-faktor yang diluar control perusahaan seperti bauran pemasaran pesaing (price, product, place, promotion), pertumbuhan pendapatan konsumen dan ekspektasi konsumen.

Seorang manajer dapat mengukur dan menghitung elastisitas permintaan produk terhadap seluruh faktor yang mempengaruhi permintaan produk tersebut. Nilai-nilai tersebut sangat penting bagi manajer untuk penentuan kebijakan yang optimal (harga, promosi, desain dan saluran distribusi) serta merespon tindakan perusahaan pesaing dengan lebih efektif. sebagai contoh, jika diketahui elastisitas harga produk kurang dari satu (inelastis), maka perusahaan akan rugi jika menurunkan harga jual, karena total penerimaan akan turun, biaya total akan naik (karena produk yang dijual lebih banyak dengan barang).

Pengetahuan tentang elastisitas permintaan produk terhadap faktor-faktor di luar control perusahaan juga sangat berguna bagi manajer untuk merespon penurunan harga produk pesaing. Jika tidak maka perusahaan dapat kehilangan pangsa pasar yang besar. Nilai elastisitas silang yang sangat besar, juga dapat digunakan sebagai rambu-rambu bagi manajer untuk tidak menurunkan harga produk karena dapat menciptakan perang harga.

EKONOMI MANAJERIAL

Nama : YOSE RIZAL, S.Psi
NIM : 192510022

Tugas Pertemuan ke -3 (Elasticity of Demand)

Tugas : Jelaskan pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan !

Pentingnya untuk mengetahui jenis Elastisitas sebagai alat pengambil keputusan karena Elastisitas merupakan ukuran yang digunakan untuk mengukur derajat kepekaan suatu gejala ekonomi terhadap perubahan gejala ekonomi lainnya. Secara sederhana merupakan ukuran sejauh mana pembeli dan penjual dapat bereaksi terhadap perubahan harga. Sehingga dipakai sebagai pertimbangan dalam menentukan produksi dan harga bagi perusahaan/ swasta serta bagi pemerintah bisa digunakan untuk mengambil kebijakan.

Untuk mengukur derajat kepekaan ini, ukuran yang digunakan adalah rasio/perbandingan persentase perubahan kuantitas barang, baik yang diminta atau barang yang ditawarkan dilihat dari persentase perubahan faktor-faktor yang menyebabkan kuantitas barang itu berubah. Penyebab perubahan pada kuantitas barang baik yang diminta atau ditawarkan bisa kita bedakan menjadi 3 (tiga) yaitu :

1. Harga itu sendiri
2. Harga Barang lain
3. Income atau pendapatan

Dari Faktor-faktor tersebut didapat 3 (tiga) macam Elastisitas, yaitu :

1, Elastisitas Harga (Price Elasticity)

Dihitung dengan menggunakan persentase perubahan harga barang untuk melihat tentang rasio/perbandingan persentase perubahan kuantitas barang yang diminta atau ditawarkan.

2. Elastisitas Silang (Cross Elasticity)

Membahas tentang rasio/perbandingan persentase perubahan kuantitas barang (barang x) yang diminta atau ditawarkan dengan persentase perubahan harga barang lain (barang Y).

3. Elastisitas Pendapatan/Income

Membahas tentang rasio/perbandingan persentase perubahan kuantitas suatu barang yang diminta atau yang ditawarkan dengan persentase perubahan income/pendapatan.

Dari ketiga bentuk itu terdapat Elastisitas Permintaan dan Elastisitas Penawaran sebagai unsur Pentingnya.

Elastisitas Permintaan

Adalah pengaruh perubahan harga terhadap besar kecilnya jumlah barang yang diminta atau tingkat kepekaan barang yang diminta terhadap perubahan harga barang. Membahas tingkat kepekaan jumlah barang yang diminta akibat perubahan harga.

Elastisitas Penawaran

Adalah pengaruh perubahan harga terhadap besar kecilnya jumlah barang yang ditawarkan atau tingkat kepekaan perubahan jumlah barang yang ditawarkan terhadap perubahan harga barang. Menunjukkan tingkat kepekaan jumlah barang yang ditawarkan akibat perubahan harga.

Manfaat Elastisitas, antara lain :

1, Kebijakan Impor

Seandainya barang impor tersebut bersifat Elastis (yang berarti jika harganya naik maka permintaan akan turun lebih besar dari persentase kenaikan harga) maka pemerintah akan berusaha barang impor tersebut tersedia dalam jumlah yang cukup dan akan berusaha mempertahankan kurs valuta mata uangnya relatif stabil (atau sebisa mungkin menghentikan impor barang tersebut).

Sebaliknya apabila bersifat Inelastis (yaitu apabila kenaikan harga diikuti oleh penurunan permintaan yang persentasenya lebih kecil dari persentase kenaikan harga) maka kebijakan pemerintah adalah mempertahankan jumlah impor tersebut dan berusaha memperkenalkan produksi (substitusi) dalam negeri.

2. Perpajakan

Apabila diketahui bahwa permintaan atas suatu produk bersifat Elastis, maka pemerintah relatif tidak akan meningkatkan pungutan pajak atas barang tersebut,

Sebaliknya jika bersifat inelastis, maka pemerintah cenderung akan meningkatkan pungutan pajak atas barang yang dimaksud.

Bagi kalangan pebisnis, mengetahui nilai elastisitas permintaan bila bersama-sama elastisitas penawaran akan membantu strategi pergeseran beban pajak (sebab tidak semua atau sebagian besar beban pajak yang dikenakan oleh pemerintah akan dibebankan kepada konsumen).

3. Kebijakan/Strategi Penetapan Harga atas barang

Produsen dalam rangka meningkatkan hasil penjualan akan berusaha menempuh dengan cara semaksimal mungkin agar keuntungan tercapai. Salah satu strategi yang digunakan adalah kebijakan harga.

Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Adapun ringkasan hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi penetapan harga produk adalah sebagai berikut :

1. Apabila permintaan bersifat Elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan).
2. Apabila permintaan bersifat Inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan = 0).
3. Apabila permintaan bersifat elastis uniter , maka menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

Tugas :

Jelaskan pentingnya pelajari jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan

Jawab :

Elastisitas berfungsi untuk mengukur derajat kepekaan ketika terjadi perubahan harga atau pendapatan dengan jumlah barang yang diminta atau ditawarkan. faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan atas suatu produk dan bagaimana pengaruh dari perubahan faktor tersebut terhadap permintaan produk baik secara kualitatif maupun kuantitatif sangatlah penting dalam membuat keputusan, keputusan itu dapat berupa untuk jenjang jangka pendek maupun jenjang jangka panjang yang berhubungan dengan perencanaan pertumbuhan perusahaan. Faktor yang dapat dikendalikan seperti harga produk itu sendiri, desain dan kualitas produk, pengeluaran iklan serta saluran distribusi. Selain itu terdapat juga faktor yang diluar control seperti bauran pemasaran pesaing (price , produk place, promotion), pertumbuhan pendapatan konsumen dan ekspektasi konsumen.

Adapun ringkasan hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi harga produk adalah sebagai berikut :

1. Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan).
2. Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan =0)
3. Apabila permintaan bersifat elastis uniter menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir karena penerimaan relatif tidak berubah.

Materi Finance manager Role

Tugas :

Bagaimana menurut anda, apakah seorang finance manager bisa berkarir diluar bidang keuangan

Jawab:

Kemampuan yang dimiliki oleh finance manager adalah komunikasi yang baik dalam mempresentasikan suatu laporan, pemecahan masalah dalam permasalahan keuangan, kecakapan dalam negosiasi, ketelitian terhadap hal-hal yang detail, dapat memimpin dan memberikan motivasi kepada tim yang dibawahinya

Manajemen sendiri merupakan proses untuk mencapai tujuan yang meliputi perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian.

Menurut saya seorang finance manager sangat bisa berkarir diluar bidang keuangan karena memiliki kemampuan untuk memotivasi kepada bawahannya dalam mengambil keputusan dan strategi.

Manfaat pentingnya mengetahui jenis elastis sebagai alat pengambilan keputusan harga adalah sebagai berikut:

- Agar dapat memutuskan dengan tepat apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual cenderung menaikkan tingkat pendapatan.
- Agar dapat memutuskan dengan tepat apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan.
- Agar dapat memutuskan dengan tepat apabila permintaan bersifat elastis uniter, menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir karena penerimaan relatif tidak berubah.

Manfaat Mengetahui Nilai Elastisitas Permintaan (Ed) dalam Kebijakan dan Strategi Penetapan Harga atas Barang

Produsen dalam rangka meningkatkan hasil penjualan akan berusaha menempuh dengan cara semaksimal mungkin agar keuntungan tercapai. Salah satu strategi yang digunakan adalah kebijakan harga.

Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Adapun ringkasan hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi penetapan harga produk adalah sebagai berikut:

1. Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan)
2. Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan = 0)
3. Apabila permintaan bersifat elastis uniter menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

Sumber:

Putong, Iskandar. 2013. *Economics: Pengantar Mikro dan Makro: Edisi 5*. Jakarta: Mitra Wacana Media

Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Elastisitas terdiri dari 5 (lima) jenis, yaitu :

1. inelastis sempurna ($E = 0$), terjadi bila perubahan harga terjadi tidak ada pengaruhnya terhadap jumlah permintaan, contoh : obat-obatan pada saat sakit
2. inelastis ($E < 1$), terjadi bila perubahan harga kurang berpengaruh pada perubahan permintaan contoh : permintaan terhadap beras
3. elastis uniter ($E = 1$), terjadi bila perubahan permintaan sebanding dengan perubahan harga, contoh : barang-barang elektronik
4. elastis sempurna ($E = -$), terjadi bila perubahan permintaan tidak berpengaruh sama sekali terhadap perubahan harga, contoh : bumbu dapur
5. elastis ($E > 1$), terjadi bila perubahan permintaan lebih besar dari perubahan harga, contoh : barang mewah

Manfaat mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga dapat digunakan, antara lain untuk kebijakan impor, pajak dan penjualan produk baik yang dilakukan oleh pemerintah maupun swasta.

1. **Kebijakan impor**, dalam hal ini pemerintah yang berkepentingan mengendalikan impor, dimana seandainya suatu negara mengimpor suatu barang yang tingkat elastisitasnya diketahui maka akan dapat diambil suatu kebijakan akan melanjutkan mengimpor ataukah akan berhenti.
Seandainya elastisitas barang impor tersebut bersifat elastis (yang berarti jika harganya naik maka permintaan akan turun lebih besar dari persentase (%) kenaikan harganya) maka pemerintah akan berusaha agar barang impor tersebut tersedia dalam jumlah yang cukup dan akan berusaha mempertahankan kurs valuta mata uangnya relatif stabil (atau sebisa mungkin menghentikan impor barang tersebut).
Sebaliknya apabila bersifat inelastis (yaitu apabila kenaikan harga diikuti oleh penurunan permintaan yang persentasenya lebih kecil dari persentase kenaikan harga) maka kebijakan pemerintah adalah mempertahankan jumlah impor tersebut dan berusaha memperkenalkan produksi (produk substitusi) dalam negeri.
2. **Perpajakan**, apabila diketahui bahwa permintaan atas suatu produk bersifat elastis, maka pemerintah relatif tidak akan meningkatkan pungutan pajak atas barang tersebut, sebaliknya jika bersifat inelastis maka pemerintah cenderung akan meningkatkan pungutan pajak atas barang yang dimaksud.
Bagi kalangan pebisnis, mengetahui nilai elastisitas permintaan bila bersama-sama elastisitas penawaran akan membantu strategi penggeseran beban pajak (sebab tidak semua atau sebagian besar beban pajak yang dikenakan oleh pemerintah akan dibebankan kepada konsumen).
3. **Kebijakan/Strategi Penetapan Harga atas Barang**, produsen dalam rangka meningkatkan hasil penjualan akan berusaha menempuh dengan cara semaksimal mungkin agar keuntungan tercapai. Salah satu strategi yang digunakan adalah kebijakan harga.
Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Nama : Akhmad Riza
NIM : 192510003
Mata Kuliah : Ekonomi Manajerial

TUGAS ELASTISITAS

Elastisitas (pemuluran) adalah pengaruh perubahan harga terhadap jumlah barang yang diminta atau yang ditawarkan. Dengan kata lain elastisitas adalah tingkat kepekaan (perubahan) suatu gejala ekonomi terhadap perubahan gejala ekonomi yang lain.

1. Elastisitas Permintaan

Elastisitas permintaan (*elasticity of demand*) adalah pengaruh perubahan harga terhadap besar kecilnya jumlah barang yang diminta atau tingkat kepekaan perubahan jumlah barang yang diminta terhadap perubahan harga barang.

2. Elastisitas Penawaran

Elastisitas penawaran (*elasticity of supply*) adalah pengaruh perubahan harga terhadap besar kecilnya jumlah barang yang ditawarkan atau tingkat kepekaan perubahan jumlah barang yang ditawarkan terhadap perubahan harga barang.

Pada pengertian elastisitas dikemukakan bahwa elastisitas merupakan pengaruh perubahan harga terhadap sejumlah barang yang diminta atau yang ditawarkan sehingga, pentingnya mengetahui elastisitas dalam pengambilan keputusan harga secara teori yakni apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Produsen dalam rangka meningkatkan hasil penjualan akan berusaha menempuh dengan cara semaksimal mungkin agar keuntungan tercapai. Salah satu strategi yang digunakan adalah kebijakan harga.

Dan dapat disimpulkan bahwa hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi penetapan harga produk adalah sebagai berikut:

1. Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan)

2. Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan = 0)
3. Apabila permintaan bersifat elastis uniter menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

Tugas: Jelaskan Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Jawaban: Dengan mengetahui jenis elastisitas, seorang manager/pengambil keputusan dapat mengukur dan menghitung elastisitas permintaan produk terhadap seluruh faktor yang mempengaruhi permintaan suatu produk tersebut sehingga manager/pengambil keputusan bisa menentukan kebijakan yang optimal mengenai harga suatu barang agar bisa merespon tindakan pesaing dengan lebih efektif

Jawab :

Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Adapun ringkasan hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi penetapan harga produk adalah sebagai berikut:

1. Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan)
2. Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan = 0)
3. Apabila permintaan bersifat elastis uniter menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

Tugas: Jelaskan Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Jawaban :

Sebelumnya saya akan mencoba menjelaskan definisi dari elastisitas itu sendiri, merupakan sebuah derajat kepekaan terhadap suatu gejala ekonomi maupun adanya perubahan gejala ekonomi lainnya. Atau dapat kita simpulkan bahwa elastisitas adalah tingkat kepekaan perubahan jumlah atau kuantitas suatu barang yang disebabkan oleh adanya perubahan dari faktor-faktor lain.

Elastisitas terdapat 4 konsep :

1. Elastisitas harga permintaan (E_d)
2. Elastisitas harga penawaran (E_s)
3. Elastisitas silang (E_c)
4. Elastisitas pendapatan (E_y)

A. Elastisitas permintaan (E_d)

Tingkat kepekaan permintaan dari faktor-faktor yang mempengaruhinya, beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan:

- Harga barang itu sendiri (P_x)
- Pendapatan Konsumen (I)
- Harga barang lain (P_y)

Secara garis besar elastisitas permintaan dapat ditulis :

$$E_d = \frac{\text{Perubahan relatif jumlah barang yang diminta}}{\text{Perubahan relatif faktor-faktor yang mempengaruhi}}$$

atau •

$$E_d = \frac{\text{Prosentase Perubahan jumlah barang yang diminta}}{\text{Prosentase Perubahan faktor-faktor yang mempengaruhi}}$$

Hasil Perhitungannya :

$E_d > 1$ disebut elastis

$E_d < 1$ disebut in elastis

$E_d = 1$ disebut unitary elastis

$E_d = 0$ disebut in elastis sempurna

$E_d = \infty$ disebut elastis sempurna

B. Elastisitas harga penawaran

Elastisitas penawaran (E_s) yaitu prosentase perubahan jumlah barang yang ditawarkan akibat terjadinya perubahan harga itu sendiri

• Rumus $E_s = \frac{\text{Persentase perubahan jumlah barang yang ditawarkan}}{\text{Persentase perubahan harga}}$

Hasil perhitungan

$E_s > 1$ disebut elastis

$E_s < 1$ disebut in elastis

$E_s = 1$ disebut unitary elastis

$E_s = 0$ disebut in elastis sempurna

$E_s = \infty$ disebut elastis sempur

C. Elastisitas silang (E_c)

Menjelaskan perubahan jumlah suatu barang yang diminta sebagai akibat perubahan harga barang lain dan atau

Nilai elastisitas silang dapat digunakan untuk mengetahui hubungan antara suatu barang dengan barang lainnya

$E_c = \frac{\text{Persentase perubahan jumlah barang yang diminta barang}}{\text{Persentase perubahan harga barang Y}}$

D. Elastisitas pendapatan (E_y)

Yaitu prosentase perubahan jumlah barang yang ditawarkan akibat terjadinya perubahan harga itu sendiri

Rumus elastisitas penawaran $E_s = \frac{\text{Persentase perubahan jumlah barang yang ditawarkan}}{\text{Persentase perubahan harga}}$

Untuk mengukur derajat kepekaan suatu gejala ekonomi, ukuran yang digunakan adalah rasio atau perbandingan prosentase perubahan kuantitas barang, baik itu barang yang diminta atau barang yang ditawarkan dilihat dari prosentase perubahan faktor-faktor yang menyebabkan kuantitas barang itu berubah.

Penyebab perubahan pada kuantitas barang yang diminta atau ditawarkan bisa kita bedakan menjadi 3 bagian, yaitu

1. Harga barang itu sendiri
2. Harga barang lain
3. Pendapatan atau income

Nah, secara teori terdapat beberapa manfaat dari mengetahui nilai Elastisitas Permintaan suatu barang.

Manfaat itu misalnya untuk :

1. kebijakan impor,
2. kebijakan pajak
3. Kebijakan /Strategi penetapan harga barang yang dapat dilakukan oleh pemerintah dan swasta

1. Kebijakan Impor

Elastisitas berkepentingan dalam mengendalikan impor, kepentingannya adalah memberikan Analisa kepada pemerintah untuk melanjutkan impor suatu produk atau tidak.

Seandainya elastisitas barang impor tersebut bersifat elastis (yang berarti jika harganya naik maka permintaan akan turun lebih besar dari persentase (%) kenaikan harganya) maka pemerintah/swasta akan berusaha agar barang impor tersebut tersedia dalam jumlah yang cukup dan akan berusaha mempertahankan kurs valuta mata uangnya relatif stabil (atau sebisa mungkin menghentikan impor barang tersebut).

Sebaliknya apabila bersifat inelastis (yaitu apabila kenaikan harga diikuti oleh penurunan permintaan yang persentasenya lebih kecil dari persentase kenaikan harga) maka kebijakan pemerintah adalah mempertahankan jumlah impor tersebut dan berusaha memperkenalkan produksi (produk substitusi) dalam negeri.

2. Kebijakan Pajak

Bila permintaan atas suatu produk bersifat elastis, maka pemerintah relatif tidak akan meningkatkan pungutan pajak atas barang tersebut, sebaliknya jika bersifat inelastis maka pemerintah cenderung akan meningkatkan pungutan pajak atas barang yang dimaksud.

Bagi kalangan pebisnis, mengetahui nilai elastisitas permintaan bila bersama-sama elastisitas penawaran akan membantu strategi penggeseran beban pajak (sebab tidak semua atau sebagian besar beban pajak yang dikenakan oleh pemerintah akan dibebankan kepada konsumen).

3. Kebijakan /Strategi penetapan harga barang yang dapat dilakukan oleh pemerintah dan swasta

Produsen dalam rangka meningkatkan hasil penjualan akan berusaha menempuh dengan cara semaksimal mungkin agar keuntungan tercapai. Salah satu strategi yang digunakan adalah kebijakan harga.

Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Adapun ringkasan hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi penetapan harga produk adalah sebagai berikut:

- Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan)
- Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan)
- Apabila permintaan bersifat elastis unitar menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

Jelaskan Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Secara teori (dan juga praktik) terdapat beberapa manfaat dari mengetahui nilai Elastisitas Permintaan suatu barang. Manfaat itu misalnya untuk kebijakan impor, pajak dan penjualan produk baik yang dilakukan oleh pemerintah maupun swasta.

1. Kebijakan Impor

Dalam hal ini pemerintah yang berkepentingan mengendalikan impor, dimana seandainya suatu negara mengimpor suatu barang yang tingkat elastisitasnya diketahui maka akan dapat diambil suatu kebijakan akan melanjutkan mengimpor ataukah akan berhenti.

Seandainya elastisitas barang impor tersebut bersifat elastis (yang berarti jika harganya naik maka permintaan akan turun lebih besar dari persentase (%) kenaikan harganya) maka pemerintah akan berusaha agar barang impor tersebut tersedia dalam jumlah yang cukup dan akan berusaha mempertahankan kurs valuta mata uangnya relatif stabil (atau sebisa mungkin menghentikan impor barang tersebut).

Sebaliknya apabila bersifat inelastis (yaitu apabila kenaikan harga diikuti oleh penurunan permintaan yang persentasenya lebih kecil dari persentase kenaikan harga) maka kebijakan pemerintah adalah mempertahankan jumlah impor tersebut dan berusaha memperkenalkan produksi (produk substitusi) dalam negeri.

2. Perpajakan

Apabila diketahui bahwa permintaan atas suatu produk bersifat elastis, maka pemerintah relatif tidak akan meningkatkan pungutan pajak atas barang tersebut, sebaliknya jika bersifat inelastis maka pemerintah cenderung akan meningkatkan pungutan pajak atas barang yang dimaksud.

Bagi kalangan pebisnis, mengetahui nilai elastisitas permintaan bila bersama-sama elastisitas penawaran akan membantu strategi penggeseran beban pajak (sebab tidak semua atau sebagian besar beban pajak yang dikenakan oleh pemerintah akan dibebankan kepada konsumen).

3. Kebijakan/Strategi Penetapan Harga atas Barang

Produsen dalam rangka meningkatkan hasil penjualan akan berusaha menempuh dengan cara semaksimal mungkin agar keuntungan tercapai. Salah satu strategi yang digunakan adalah kebijakan harga.

Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Secara teori (dan juga praktik) terdapat beberapa manfaat dari mengetahui nilai Elastisitas Permintaan suatu barang. Manfaat itu misalnya untuk kebijakan impor, pajak dan penjualan produk baik yang dilakukan oleh pemerintah maupun swasta.

1. Kebijakan Impor

Dalam hal ini pemerintah yang berkepentingan mengendalikan impor, dimana seandainya suatu negara mengimpor suatu barang yang tingkat elastisitasnya diketahui maka akan dapat diambil suatu kebijakan akan melanjutkan mengimpor ataukah akan berhenti.

Seandainya elastisitas barang impor tersebut bersifat elastis (yang berarti jika harganya naik maka permintaan akan turun lebih besar dari persentase (%) kenaikan harganya) maka pemerintah akan berusaha agar barang impor tersebut tersedia dalam jumlah yang cukup dan akan berusaha mempertahankan kurs valuta mata uangnya relatif stabil (atau sebisa mungkin menghentikan impor barang tersebut).

Sebaliknya apabila bersifat inelastis (yaitu apabila kenaikan harga diikuti oleh penurunan permintaan yang persentasenya lebih kecil dari persentase kenaikan harga) maka kebijakan pemerintah adalah mempertahankan jumlah impor tersebut dan berusaha memperkenalkan produksi (produk substitusi) dalam negeri.

2. Perpajakan

Apabila diketahui bahwa permintaan atas suatu produk bersifat elastis, maka pemerintah relatif tidak akan meningkatkan pungutan pajak atas barang tersebut, sebaliknya jika bersifat inelastis maka pemerintah cenderung akan meningkatkan pungutan pajak atas barang yang dimaksud.

Bagi kalangan pebisnis, mengetahui nilai elastisitas permintaan bila bersama-sama elastisitas penawaran akan membantu strategi penggeseran beban pajak (sebab tidak semua atau sebagian besar beban pajak yang dikenakan oleh pemerintah akan dibebankan kepada konsumen).

3. Kebijakan/Strategi Penetapan Harga atas Barang

Produsen dalam rangka meningkatkan hasil penjualan akan berusaha menempuh dengan cara semaksimal mungkin agar keuntungan tercapai. Salah satu strategi yang digunakan adalah kebijakan harga.

Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Adapun ringkasan hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi penetapan harga produk adalah sebagai berikut:

1. Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan)
2. Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan = 0)
3. Apabila permintaan bersifat elastis uniter menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

Nama : Diah Ayu Setianingrum

Nim : 192510046

Pertanyaan:

Jelaskan pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambilan keputusan harga?

Jawaban:

Dengan mengetahui jenis elastisitas kita dapat mengukur dan memperhitungkan seluruh faktor yang mempengaruhi permintaan produk tersebut, baik faktor yang dikendalikan oleh perusahaan (harga produk, desain dan kualitas produk, pengeluaran iklan dan distribusi produk) dan faktor yang tidak bisa dikendalikan oleh perusahaan (Persaingan pasar meliputi harga, produk yang sama, tempat dan cara promosi, pertumbuhan pendapatan konsumen dan ekspektasi konsumen) untuk mengambil sebuah kebijakan yang lebih optimal.

Ekonomi manajerial

Nama : Dian Maya Sari

Kelas : MM 34 B

tugas pertemuan ke-3 (ELASTICITY OF DEMAND)

Tugas:

Jelaskan Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Jawab :

Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga

1. Sebagai Landasan dalam menyusun penjualan suatu perusahaan jika diketahui sifat resfonsif permintaan terhadap produksi (penawaran) perusahaan maka perusahaan dapat menentukan apakah untuk menaikkan hasil penjualannya perlu menaikkan produksi atau tidak.
2. Sebagai alat dari pemerintah untuk mengetahui dari sifat barang (eksport dan import) dapat disusun suatu kebijakan ekonomi yang akan dilaksanakan.
3. Untuk mengetahui seberapa besar kepekaan perubahan jumlah barang/ jasa yang diminta atau ditawarkan sebagai akibat dari adanya perubahan harga barang / jasa tersebut.

4. Elastisitas permintaan terdiri atas lima macam.

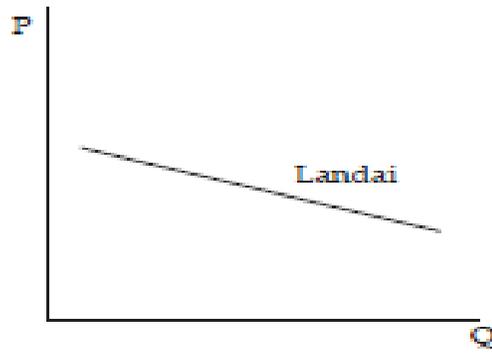
No.	Jenis Elastisitas	Rumus	Logika	Contoh barang
1.	Permintaan elastis	$E > 1$	$\% \Delta Q_d > \% \Delta P_d$	Keb. lux atau mewah
2.	Permintaan inelastis	$E < 1$	$\% \Delta Q_d < \% \Delta P_d$	Keb. primer/pokok
3.	Permintaan uniter/normal	$E = 1$	$\% \Delta Q_d = \% \Delta P_d$	Keb. sekunder
4.	Permintaan elastis sempurna	$E = \infty$	$\% \Delta Q_d, \% \Delta P_d = 0$	Keb. dunia (gandum, minyak)
5.	Permintaan inelastis sempurna	$E = 0$	$\% \Delta Q_d = 0, \% \Delta P_d$	Keb. tanah, air minum

5. Keterangan:

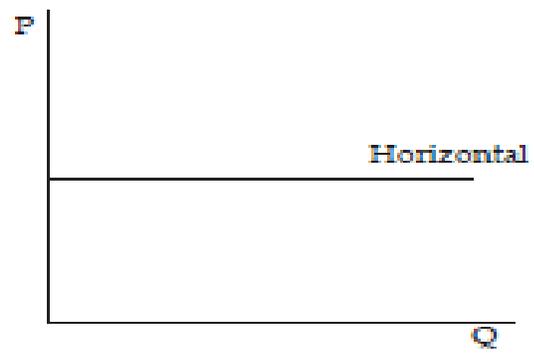
$\% \Delta Q_d$ = Persentase perubahan jumlah barang yang diminta
 $\% \Delta P_d$ = Persentase perubahan harga barang

6. b. Kurva Elastisitas Permintaan

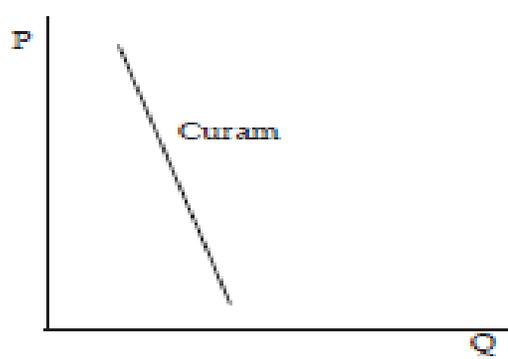
1) Permintaan elastis



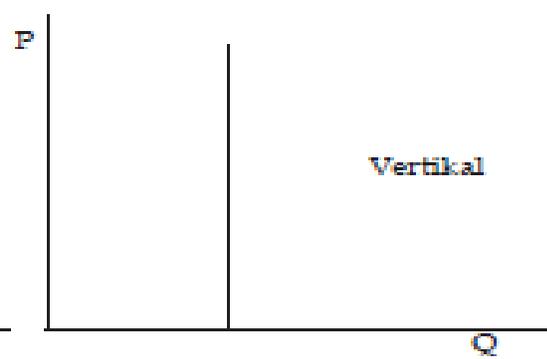
4) Permintaan elastis sempurna



2) Permintaan inelastis



5) Permintaan inelastis sempurna



3) Permintaan uniter



Kurva Elastisitas Permintaan

Soal:

Jelaskan Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Jawab:

Elastisitas merupakan salah satu konsep penting untuk memahami beragam permasalahan di bidang ekonomi. Konsep elastisitas sering dipakai sebagai dasar analisis ekonomi, seperti dalam menganalisis permintaan, penawaran, penerimaan pajak maupun distribusi kemakmuran. Elastisitas dapat mengukur seberapa besar perubahan suatu variabel terhadap perubahan variabel lain.

Jenis Elastisitas ada 2 (dua) yaitu:

1. Elastisitas Permintaan

Jenis – jenis Elastisitas Permintaan

- Tidak Elastis Sempurna
- Inelastik
- Elastisitas Uniter
- Elastis
- Elastis Sempurna

Faktor penentu elastisitas Permintaan :

- Banyaknya pangan pengganti yang tersedia maka semakin elastis sifat permintaannya
- Semakin besar bagian pendapatan yang diperlukan untuk membeli suatu pangan maka semakin elastis permintaan terhadap pangan itu
- Jangka waktu didalam man permintaan itu dianalisis
- Semakin lama jangka waktu dimana permintaan itu dianalisis, maka semakin elastis sifat permintaan suatu pangan.

2. Elastisitas Penawaran

Faktor – faktor yang mempengaruhi Elastisitas penawaran;

- Sifat perubahan biaya produksi
 - Biaya tinggi : tidak elastis
 - Biaya rendah : elastis
- Jangka waktu di dalam mana penawaran itu dianalisis
 - Amat singkat : tidak alastis sempurna
 - Jangka Pendek : inelastis
 - Jangka Panjang : elastis

Setiap perusahaan selalui berorientasi pada seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh dari suatu prosuk atau jasa yang dimilikinya sehingga tujuan penetapan harga atau pengmabil keputusan harga berdasarkan pada tingkat keuntungan dan perolehan yang akan diterimanya.

Dalam menentukan penetapan harga perusahaan tidak hanya memperhatikan harga namun perlunya perhatian khusus mengenai faktor – faktor diluar harga yang mempengaruhi jumlah permintaan, situasi pasar secara global,perilaku konsumen, siklus kehidupan produk. Sehingga strategi penetapan harga ini dapat terarah, efektif dan sesuai dengan tujuan perusahaan atas produk atau jasa yang dihasilkannya.

Nama : Doni Pramana
Kelas : MM34B1
Mata Kuliah : Ekonomi Manajerial
Dosen : Dr. Emi Suwarni, S.E., M.Si.

TUGAS

Jelaskan pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga !

Sebelum masuk ke pokok pembahasan, saya akan menjelaskan sedikit tentang elastisitas. Elastisitas yaitu suatu ukuran kuantitatif tentang tingkat kepekaan atau response permintaan atau penawaran suatu barang yang disebabkan oleh perubahan harga.

Elastisitas dibagi menjadi 3 macam, yaitu :

1. Elastisitas Harga, yaitu persentase perubahan jumlah barang yang diminta atau yang ditawarkan, yang disebabkan oleh persentase perubahan harga barang tersebut.
2. Elastisitas Silang, yaitu persentase perubahan jumlah barang (X) yang diminta, disebabkan oleh persentase perubahan barang lain (Y).
3. Elastisitas Pendapatan, yaitu persentase perubahan permintaan akan suatu barang yang diakibatkan oleh persentase perubahan pendapatan riil konsumen.

Bila dikaitkan antara elastisitas dengan penentuan keputusan harga, maka :

1. Elastisitas dapat mengetahui permintaan dan penawaran di pasar dengan hukum permintaan dan penawaran (bila harga turun, permintaan akan naik, dan bila harga naik, penawaran akan naik).
2. Di elastisitas silang, bila barang X mengalami kenaikan, maka akan ikut berpengaruh ke barang Y (barang komplementer), ataupun bisa sebaliknya (barang substitusi), dan itu dapat berpengaruh ke harga jual.
3. Di elastisitas pendapatan, bila pendapatan riil konsumen naik, maka permintaan akan ikut naik dikarenakan konsumen akan lebih banyak berbelanja.

Secara Teori apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan permintaan penawaran.

Tugas pertemuan ke-3 (E-Learning Ekonomi Managerial)

Pertanyaan :

Elastisitas Permintaan

Jelaskan pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga ?

Jawaban :

Karena elastisitas itu berfungsi untuk mengukur derajat kepekaan ketika terjadi perubahan harga atau pendapatan dengan jumlah barang yang diminta atau ditawarkan.

Dan juga mempelajari elastisitas kita dapat memprediksi implikasi perubahan harga atau pendapatan terhadap perubahan jumlah barang yang diminta atau ditawarkan.

Adapun hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi penetapan harga adalah sebagai berikut :

1. Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan)
2. Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan = 0)
3. Apabila permintaan bersifat elastis uniter menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

- **Materi : Ekonomi Manajerial**
- **Dosen Pengampu: Ibu Dr. Emi Suwarni, S.E, M.Si.**
- **Tugas oleh : FAHRI ALFATH**
- **Nim: 192510029**

TUGAS

Jelaskan pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai pengambil keputusan harga?

Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menurunkan atau menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Adapun ringkasan hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi penetapan harga produk adalah sebagai berikut:

Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan) Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan = 0) Apabila permintaan bersifat elastis uniter menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

Sekian

Nama : Faizal
Nim : 192510043
Kelas Reguler A Magister Manajemen

Tugas Ekonomi Manajerial Pertemuan Ke 3 Elasticity of Demand

Jelaskan pentingnya mengetahui elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga ?

Jika disederhanakan, hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi pengambil keputusan harga adalah sebagai berikut :

1. Apabila permintaan bersifat elastis maka kebijakan untuk menurunkan harga jual akan cenderung meningkatkan tingkat pendapatan, jika dalam batas penurunan harga masih menguntungkan. Hal ini berarti barang tersebut sangat peka terhadap perubahan harga. Contoh barang termasuk dalam kategori ini adalah pakaian, makanan ringan dll. Ketika harga meningkat, pembeli/konsumen dapat dengan mudah menemukan barang penggantinya.
2. Apabila permintaan bersifat inelastis maka kebijakan untuk meningkatkan harga jual akan cenderung meningkatkan tingkat pendapatan, jika dalam batas peningkatan harga tidak menyebabkan permintaan. Hal ini berarti barang tersebut akan tetap dibeli konsumen walaupun harganya meningkat. Contoh barang termasuk dalam kategori ini misalnya beras. Konsumen tetap akan membeli walaupun harganya meningkat. Walaupun penggunaannya dapat dihemat, akan tetapi cenderung tidak sebesar peningkatan harga yang terjadi. Sebaliknya, jika harga mengalami penurunan konsumen tidak akan menambah konsumsinya sebesar penurunan harga.
3. Apabila permintaan bersifat elastis uniter maka kebijakan untuk meningkatkan atau menurunkan harga merupakan tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.
4. Apabila permintaan bersifat elastis sempurna/ tak terhingga ($E=\infty$), dapat terjadi jika pada suatu harga tertentu pasar sanggup membeli atau menjual semua barang yang ada di dalam pasar. Namun, peningkatan harga sedikit saja akan menjatuhkan permintaan menjadi nol. Contoh produk yang permintaannya bersifat elastis sempurna adalah barang/jasa yang bersifat komoditi. Artinya produk tersebut merupakan barang/jasa yang memiliki karakteristik dan fungsi yang sama meskipun dijual ditempat yang berbeda atau diproduksi oleh produsen yang berbeda.
5. Apabila permintaan bersifat inelastis sempurna ($E=0$), maka yang terjadi perubahan harga tidak mempengaruhi jumlah produk yang diminta. Maka kurvanya berbentuk vertikal yang bermakna berapapun harga yang ditawarkan, kuantitas produk barang/jasa tidak berubah. Contohnya adalah tanah, walaupun harganya lama kelamaan semakin meningkat kuantitas yang tersedia tetap terbatas.

Dari penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa pentingnya untuk mengetahui elastisitas permintaan dan penawaran dalam menentukan harga.

Jelaskan pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Analisis tentang faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan atas suatu produk dan bagaimana pengaruh dari perubahan faktor-faktor tersebut terhadap, permintaan produk baik secara kualitatif maupun kuantitatif sangat penting bagi seorang manajer dalam membuat keputusan. Keputusan-keputusan itu dapat berupa operasi-operasi perusahaan sehari-hari dan dapat juga keputusan jangka panjang yang berhubungan perencanaan pertumbuhan perusahaan. Diantara faktor-faktor yang dapat dikendalikan oleh perusahaan seperti harga produk itu sendiri, desain dan kualitas produk, pengeluaran iklan serta saluran distribusi (bauran pemasaran). Selain itu terdapat juga faktor-faktor yang diluar control perusahaan seperti bauran pemasaran pesaing (price, product, place, promotion), pertumbuhan pendapatan konsumen dan ekspektasi konsumen.

Seorang manajer dapat mengukur dan menghitung elastisitas permintaan produk terhadap seluruh faktor yang mempengaruhi permintaan produk tersebut. Nilai-nilai tersebut sangat penting bagi manajer untuk penentuan kebijakan yang optimal (harga, promosi, desain dan saluran distribusi) serta merespon tindakan perusahaan pesaing dengan lebih efektif. sebagai contoh, jika diketahui elastisitas harga produk kurang dari satu (inelastis), maka perusahaan akan rugi jika menurunkan harga jual, karena total penerimaan akan turun, biaya total akan naik (karena produk yang dijual lebih banyak dengan barang).

Pengetahuan tentang elastisitas permintaan produk terhadap faktor-faktor di luar control perusahaan juga sangat berguna bagi manajer untuk merespon penurunan harga produk pesaing. Jika tidak maka perusahaan dapat kehilangan pangsa pasar yang besar. Nilai elastisitas silang yang sangat besar, juga dapat digunakan sebagai rambu-rambu bagi manajer untuk tidak menurunkan harga produk karena dapat menciptakan perang harga.

Jelaskan Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Secara teori (dan juga praktik) terdapat beberapa manfaat dari mengetahui nilai Elastisitas Permintaan suatu barang. Manfaat itu misalnya untuk kebijakan impor, pajak dan penjualan produk baik yang dilakukan oleh pemerintah maupun swasta.

1. Kebijakan Impor

Dalam hal ini pemerintah yang berkepentingan mengendalikan impor, dimana seandainya suatu negara mengimpor suatu barang yang tingkat elastisitasnya diketahui maka akan dapat diambil suatu kebijakan akan melanjutkan mengimpor ataukah akan berhenti.

Seandainya elastisitas barang impor tersebut bersifat elastis (yang berarti jika harganya naik maka permintaan akan turun lebih besar dari persentase (%) kenaikan harganya) maka pemerintah akan berusaha agar barang impor tersebut tersedia dalam jumlah yang cukup dan akan berusaha mempertahankan kurs valuta mata uangnya relatif stabil (atau sebisa mungkin menghentikan impor barang tersebut).

Sebaliknya apabila bersifat inelastis (yaitu apabila kenaikan harga diikuti oleh penurunan permintaan yang persentasenya lebih kecil dari persentase kenaikan harga) maka kebijakan pemerintah adalah mempertahankan jumlah impor tersebut dan berusaha memperkenalkan produksi (produk substitusi) dalam negeri.

2. Perpajakan

Apabila diketahui bahwa permintaan atas suatu produk bersifat elastis, maka pemerintah relatif tidak akan meningkatkan pungutan pajak atas barang tersebut, sebaliknya jika bersifat inelastis maka pemerintah cenderung akan meningkatkan pungutan pajak atas barang yang dimaksud.

Bagi kalangan pebisnis, mengetahui nilai elastisitas permintaan bila bersama-sama elastisitas penawaran akan membantu strategi penggeseran beban pajak (sebab tidak semua atau sebagian besar beban pajak yang dikenakan oleh pemerintah akan dibebankan kepada konsumen).

3. Kebijakan/Strategi Penetapan Harga atas Barang

Produsen dalam rangka meningkatkan hasil penjualan akan berusaha menempuh dengan cara semaksimal mungkin agar keuntungan tercapai. Salah satu strategi yang digunakan adalah kebijakan harga.

Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Tugas: Jelaskan Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Jawaban :

Sebelumnya saya akan mencoba menjelaskan definisi dari elastisitas itu sendiri, merupakan sebuah derajat kepekaan terhadap suatu gejala ekonomi maupun adanya perubahan gejala ekonomi lainnya. Atau dapat kita simpulkan bahwa elastisitas adalah tingkat kepekaan perubahan jumlah atau kuantitas suatu barang yang disebabkan oleh adanya perubahan dari faktor-faktor lain.

Elastisitas terdapat 4 konsep :

1. Elastisitas harga permintaan (E_d)
2. Elastisitas harga penawaran (E_s)
3. Elastisitas silang (E_c)
4. Elastisitas pendapatan (E_y)

A. Elastisitas permintaan (E_d)

Tingkat kepekaan permintaan dari faktor-faktor yang mempengaruhinya, beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan:

- Harga barang itu sendiri (P_x)
- Pendapatan Konsumen (I)
- Harga barang lain (P_y)

Secara garis besar elastisitas permintaan dapat ditulis :

$$E_d = \frac{\text{Perubahan relatif jumlah barang yang diminta}}{\text{Perubahan relatif faktor-faktor yang mempengaruhi}}$$

atau •

$$E_d = \frac{\text{Prosentase Perubahan jumlah barang yang diminta}}{\text{Prosentase Perubahan faktor-faktor yang mempengaruhi}}$$

Hasil Perhitungannya :

$E_d > 1$ disebut elastis

$E_d < 1$ disebut in elastis

$E_d = 1$ disebut unitary elastis

$E_d = 0$ disebut in elastis sempurna

$E_d = \infty$ disebut elastis sempurna

B. Elastisitas harga penawaran

Elastisitas penawaran (E_s) yaitu prosentase perubahan jumlah barang yang ditawarkan akibat terjadinya perubahan harga itu sendiri

• Rumus $E_s = \frac{\text{Persentase perubahan jumlah barang yang ditawarkan}}{\text{Persentase perubahan harga}}$

Hasil perhitungan

$E_s > 1$ disebut elastis

$E_s < 1$ disebut in elastis

$E_s = 1$ disebut unitary elastis

$E_s = 0$ disebut in elastis sempurna

$E_s = \infty$ disebut elastis sempur

C. Elastisitas silang (E_c)

Menjelaskan perubahan jumlah suatu barang yang diminta sebagai akibat perubahan harga barang lain dan atau

Nilai elastisitas silang dapat digunakan untuk mengetahui hubungan antara suatu barang dengan barang lainnya

$E_c = \frac{\text{Persentase perubahan jumlah barang yang diminta barang}}{\text{Persentase perubahan harga barang Y}}$

D. Elastisitas pendapatan (E_y)

Yaitu prosentase perubahan jumlah barang yang ditawarkan akibat terjadinya perubahan harga itu sendiri

Rumus elastisitas penawaran $E_s = \frac{\text{Persentase perubahan jumlah barang yang ditawarkan}}{\text{Persentase perubahan harga}}$

Untuk mengukur derajat kepekaan suatu gejala ekonomi, ukuran yang digunakan adalah rasio atau perbandingan prosentase perubahan kuantitas barang, baik itu barang yang diminta atau barang yang ditawarkan dilihat dari prosentase perubahan faktor-faktor yang menyebabkan kuantitas barang itu berubah.

Penyebab perubahan pada kuantitas barang yang diminta atau ditawarkan bisa kita bedakan menjadi 3 bagian, yaitu

1. Harga barang itu sendiri
2. Harga barang lain
3. Pendapatan atau income

Nah, secara teori terdapat beberapa manfaat dari mengetahui nilai Elastisitas Permintaan suatu barang.

Manfaat itu misalnya untuk :

1. kebijakan impor,
2. kebijakan pajak
3. Kebijakan /Strategi penetapan harga barang yang dapat dilakukan oleh pemerintah dan swasta

1. Kebijakan Impor

Elastisitas berkepentingnagn dalam mengendalikan impor, kepentingannya adalah memberikan Analisa kepada pemerintah untuk melanjutkan impor suatu produk atau tidak.

Seandainya elastisitas barang impor tersebut bersifat elastis (yang berarti jika harganya naik maka permintaan akan turun lebih besar dari persentase (%) kenaikan harganya) maka pemerintah/swasta akan berusaha agar barang impor tersebut tersedia dalam jumlah yang cukup dan akan berusaha mempertahankan kurs valuta mata uangnya relatif stabil (atau sebisa mungkin menghentikan impor barang tersebut).

Sebaliknya apabila bersifat inelastis (yaitu apabila kenaikan harga diikuti oleh penurunan permintaan yang persentasenya lebih kecil dari persentase kenaikan harga) maka kebijakan pemerintah adalah mempertahankan jumlah impor tersebut dan berusaha memperkenalkan produksi (produk substitusi) dalam negeri.

2. Kebijakan Pajak

Bila permintaan atas suatu produk bersifat elastis, maka pemerintah relatif tidak akan meningkatkan pungutan pajak atas barang tersebut, sebaliknya jika bersifat inelastis maka pemerintah cenderung akan meningkatkan pungutan pajak atas barang yang dimaksud.

Bagi kalangan pebisnis, mengetahui nilai elastisitas permintaan bila bersama-sama elastisitas penawaran akan membantu strategi penggeseran beban pajak (sebab tidak semua atau sebagian besar beban pajak yang dikenakan oleh pemerintah akan dibebankan kepada konsumen).

3. Kebijakan /Strategi penetapan harga barang yang dapat dilakukan oleh pemerintah dan swasta

Produsen dalam rangka meningkatkan hasil penjualan akan berusaha menempuh dengan cara semaksimal mungkin agar keuntungan tercapai. Salah satu strategi yang digunakan adalah kebijakan harga.

Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Adapun ringkasan hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi penetapan harga produk adalah sebagai berikut:

- Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan)
- Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan)
- Apabila permintaan bersifat elastis uniter menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

TUGAS

MATA KULIAH : EKONOMI MANAJERIAL

DOSEN : Dr.EMI SUWARNI,SE,M.Si

OLEH

NAMA : IRHAMNAH

NIM : 192510048

PROGRAM : MANAJEMEN-S2

UNIVERSITAS : BINA DARMA

TUGAS

Pertanyaan :

Jelaskan pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Jawab:

Dalam ilmu ekonomi, elastisitas adalah perbandingan perubahan proporsional dari sebuah variabel lainnya. Dengan kata lain, elastisitas mengukur seberapa besar kepekaan atau reaksi konsumen terhadap perubahan harga. Dalam kegiatan ekonomi yang dilakukan masyarakat atau negara menunjukkan bahwa kegiatan permintaan dan penawaran sangat dipengaruhi oleh tinggi rendahnya harga barang yang berlaku. Dengan demikian perubahan harga akan mempengaruhi besarnya jumlah barang yang ditawarkan (penawaran). Seberapa besar pengaruh perubahan harga terhadap jumlah barang yang dapat dihitung dengan menggunakan rumus elastisitas.

Harga adalah nilai barang yang ditentukan dengan uang atau alat tukar lain yang senilai, yang harus dibayarkan untuk barang dan jasa pada waktu tertentu di pasar tertentu.

Elastisitas terbagi dalam tiga macam yaitu;

a. Elastisitas harga (price elasticity) yaitu persentase perubahan jumlah barang yang diminta atau yang ditawarkan yang disebabkan oleh persentase perubahan harga barang tersebut.

b. Elastisitas silang (cross elasticity) adalah persentase perubahan jumlah barang x yang diminta yang disebabkan oleh persentase perubahan harga barang lain (y).

c. Elastisitas pendapatan (income elasticity) yaitu persentase perubahan permintaan akan suatu barang yang diakibatkan oleh persentase perubahan pendapatan (income) riil konsumen.

Elastisitas permintaan (elasticity of demand) adalah pengaruh perubahan harga terhadap besar kecilnya jumlah barang yang diminta atau tingkat kepekaan perubahan jumlah barang yang diminta terhadap perubahan harga barang. Sedangkan besar kecilnya perubahan tersebut dinyatakan dalam koefisien elastisitas atau angka elastisitas yang di singkat E.

Perlunya mengetahui jenis elastisitas permintaan dan penawaran sebagai alat pengambil keputusan karena agar produsen dapat mengantisipasi adanya suatu perubahan yang terjadi pada selera konsumen, agar segmentasi pasar menjadi lebih efektif, serta adanya produktivitas dalam penjualan barang kepada konsumen. Dengan produsen mengetahui hal tersebut, maka produsen dapat melakukan diferensiasi produk atau difersifikasi produk serta meningkatkan efektifitas dan produktivitas produk apabila terjadi penurunan pada permintaan konsumen.

Contoh kasus :

Misalnya, sejauh mana perubahan permintaan terhadap beras ketika harga beras berfluktuatif. Bila masyarakat “tak peduli” dengan perubahan harga beras, itu artinya kebergantungan masyarakat terhadap beras masih tinggi. Namun, bila naik turunnya harga beras sangat berpengaruh pada permintaan, maka itu artinya masyarakat sudah tak terlalu bergantung lagi pada beras. Mungkin, masyarakat sudah menemukan sumber energi lain yang tidak berasal dari beras sehingga beras tak lagi menjadi bahan kebutuhan primer.

Elastisitas adalah pengaruh perubahan harga terhadap jumlah barang yang diminta atau yang ditawarkan.

Elastisitas ada 3 jenis, yakni :

1. elastisitas harga (*price elasticity*)

2. elastisitas silang (*cross elasticity*)

3. elastisitas pendapatan (*income elasticity*)

Manfaat pengukuran Elastisitas Permintaan;

1. Bagi perusahaan, dapat digunakan sebagai dasar untuk membuat suatu kebijakan atau strategi penjualan.

2. Bagi pemerintah, dengan mengetahui dari sifat barang (eksport dan import) dapat disusun suatu kebijakan yang mendukung.

Faktor-faktor yang memengaruhinya elastisitas permintaan yaitu;

1. Ketersediaan barang substitusi atas suatu barang dan juga semakin tinggi tingkat kemampuannya mensubstitusi maka permintaan barang tersebut semakin elastis.

2. Intensitas kebutuhan (desakan kebutuhan)

3. Pendapatan konsumen. Jika pendapatan konsumen relatif besar dibandingkan dengan harga barang, permintaan akan inelastis.

4. Tradisi. Barang yang sudah menjadi kebiasaan (tradisi) untuk dipergunakan, meskipun barang tersebut harganya akan naik. Orang akan tetap membelinya sehingga untuk barang ini permintaannya cenderung elastis.

NAMA : JUNAINAH,S.KOM
NIM : 192510032
MK : EKONOMI MANAJERIAL
REGULER B MM34B

SOAL

Jelaskan Pentingnya mengetahui jenis elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga?

Jawab :

Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Adapun ringkasan hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi penetapan harga produk adalah sebagai berikut:

1. Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan)
2. Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan = 0)
3. Apabila permintaan bersifat elastis uniter menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

Manfaat pentingnya mengetahui jenis elastis sebagai alat pengambilan keputusan harga adalah sebagai berikut:

- Agar dapat memutuskan dengan tepat apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual cenderung menaikkan tingkat pendapatan.
- Agar dapat memutuskan dengan tepat apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan.
- Agar dapat memutuskan dengan tepat apabila permintaan bersifat elastis uniter, menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir karena penerimaan relatif tidak berubah.

PENTINGNYA MENGETAHUI JENIS ELASTISITAS SEBAGAI ALAT PENGAMBILAN KEPUTUSAN HARGA

Kotler menyebutkan ada beberapa rincian pada prosedur enam langkah dalam menetapkan harga yaitu :

1. Memilih Tujuan dalam penetapan harga, seperti :
 - a. Kemampuan bertahan
 - b. Laba saat ini maksimum
 - c. Pangsa pasar maksimum
 - d. Pemerahan pasar maksimum
 - e. Kepemimpinan kualitas produk
 - f. Tujuan lain

2. Menentukan permintaan

Setiap harga mengarah ke tingkat permintaan yang berbeda dan karena itu akan memiliki dampak pada tujuan pemasaran perusahaan. Umumnya permintaan berhubungan terbalik atau semakin tinggi harga maka akan semakin rendah permintaan. Kadang konsumen menerima harga mahal untuk mengidentifikasi produk yang lebih baik, meskipun jika harga terlalu tinggi, tingkat permintaan tidak akan turun. Hal – hal dapat dilakukan untuk menentukan keputusan penetapan harga untuk menaikkan jumlah permintaan adalah :

- a. Sensitifitas harga, memperkirakan permintaan untuk memahami apa yang mempengaruhi sensitifitas harga. Biasanya pelanggan tidak terlalu sensitif terhadap harga barang murah atau harga yang mereka beli.
- b. Memperkirakan Kurva permintaan, sebagian besar perusahaan berusaha mengukur kurva permintaan mereka dengan menggunakan metode yang berbeda.
- c. Survei, Mengeplorasi berapa banyak unit yang akan dibeli konsumen pada berbagai harga yang diajukan
- d. Eksperimen harga, memvariasikan harga berbagai produk di toko atau mengenakan harga yang berbeda untuk produk yang sama di wilayah yang serupa untuk melihat bagaimana perusahaan itu mempengaruhi penjualan.
- e. Analisis Statistik, mengevaluasi data seperti harga masa lalu, jumlah yang terjual, dan faktor – faktor lain yang mengungkapkan data.
- f. **Elastisitas harga permintaan**, pemasar harus tahu seberapa responsif atau elastisitas permintaan akan mengubah harga. Jika permintaan sulit berubah dengansedikit perubahan harga, maka permintaan tersebut inelastis. Jika permintaan itu berubah banyak, maka permintaan tersebut bersifat elastis. Semakin tinggi elastisitas, semakin besar pertumbuhan volume yang dihasilkan dan pengurangan harga 1%. Jika permintaan itu elastis, penjual akan mempertimbangkan untuk menurunkan harga.

3. Memperkirakan biaya
 - a. Biaya tetap (Fixed Cost)
 - b. Biaya Variabel (Variabel Cost)
 - c. Biaya Total (Total Cost)
 - d. Biaya rata-rata (Average Cost)

4. Menganalisis biaya, harga dan penawaran pesaing, Perusahaan harus mempertimbangkan harga pesaing terdekat jika penawaran dari perusahaan tidak menandung fitur yang ditawarkan oleh pesaing terdekat , perusahaan harus mengevaluasi nilai mereka ke pelanggan dan menambah nilai ke harga pesaing. Jika penawaran pesaing mengandung beberapa fitur yang tidak ditawarkan perusahaan maka perusahaan harus mengurangi nilai mereka dari harga pesaing.

5. Memilih metode penetapan harga
 - a. Penetapan harga Markup, metode yang biasanya digunakan oleh para pedagang yang usahanya membeli dan menjual kembali barang tersebut setelah terlebih dahulu menambah biaya – biaya.
 - b. Penetapan Harga Nilai Anggapan (Perceived Value), perusahaan harus menghantarkan nilai yang dijanjikan oleh proposisi nilai tersebut dan pelanggan harus menerima nilai ini
 - c. Penetapan Harga Nilai (Value Pricing), Menetapkan harga rendah untuk pelanggan setia untuk penawaran berkualitas tinggi
 - d. Penetapan harga going rate, mpenetapan harga melihat harga ke pesaing untuk menetapkan harga lebih rendah atau lebih tinggi
 - e. Penetapan harga jenis lelang, melelmg persediaan berlebih atau barang bekas

6. Memilih Harga akhir, metode penetapan harga mempersempit kisaran dari mana perusahaan harus memilih harga akhirnya. Faktor yang dipertimbangkan antara lain :
 - a. Dampak kegiatan pemasar lain seperti iklan pesaing
 - b. Kebijakan penetapan harga perusahaan, diterapkan hati – hati agar pelanggan tidak lari ke pesaing.
 - c. Dampak harga pada pihak lain, manajemen harus mempertimbangkan reaksi pihak lain terhadap penetapan harga seperti mengetahui hukum yang berlaku di negara tersebut.

Telah disebutkan diatas bahwa Elastisitas adalah salah satu faktor yang mempengaruhi dalam penetapan harga yang mempengaruhi jumlah permintaan konsumen. Elastisitas adalah pengaruh perubahan harga terhadap jumlah barang yang diminta atau yang ditawarkan. Elastisitas adalah tingkat kepekaan (perubahan) suatu gejala ekonomi terhadap gejala ekonomi yang lain.

Elastisitas permintaan (*elasticity of demand*) adalah pengaruh perubahan harga terhadap besar kecilnya jumlah barang yang diminta atau tingkat kepekaan perubahan jumlah barang yang diminta terhadap perubahan harga barang. Sedangkan besar kecilnya perubahan tersebut dinyatakan dalam koefisien elastisitas atau angka elastisitas yang disingkat E, yang dinyatakan dengan rumus berikut ini.

$$E_d = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} \quad \text{atau} \quad E_d = \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

Keterangan:

ΔQ : perubahan jumlah permintaan

ΔP : perubahan harga barang

P : harga mula-mula

Q : jumlah permintaan mula-mula

E_d : elastisitas permintaan

Contoh:

Pada saat harga Rp400,00 jumlah barang yang diminta 30 unit, kemudian harga turun menjadi Rp360,00 jumlah barang yang diminta 60 unit. Hitunglah besar koefisien elastisitasnya!

Jawab:

$$E_d = \frac{30}{40} \times \frac{400}{30} \quad \text{atau} \quad \% \Delta Q = \frac{30}{30} \times 100\% = 100\%$$

$$E_d = \frac{400}{40} \quad \% \Delta P = \frac{40}{400} \times 100\% = 10\%$$

$$E_d = 10 \text{ (elastis)} \quad \text{Jadi, } E_d = \frac{100\%}{10\%} = 10 \text{ (elastis)}$$

- a. Macam-Macam Elastisitas Permintaan
Elastisitas permintaan terdiri atas lima macam.

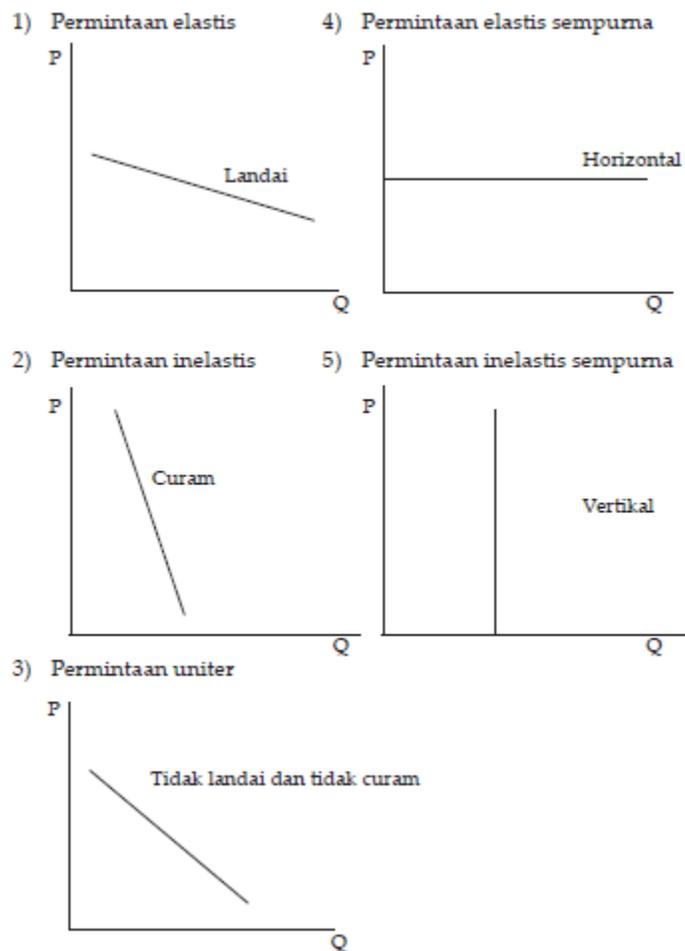
No.	Jenis Elastisitas	Rumus	Logika	Contoh barang
1.	Permintaan elastis	$E > 1$	$\% \Delta Q_d > \% \Delta P_d$	Keb. lux atau mewah
2.	Permintaan inelastis	$E < 1$	$\% \Delta Q_d < \% \Delta P_d$	Keb. primer/pokok
3.	Permintaan uniter/normal	$E = 1$	$\% \Delta Q_d = \% \Delta P_d$	Keb. sekunder
4.	Permintaan elastis sempurna	$E = \infty$	$\% \Delta Q_d, \% \Delta P_d = 0$	Keb. dunia (gandum, minyak)
5.	Permintaan inelastis sempurna	$E = 0$	$\% \Delta Q_d = 0, \% \Delta P_d$	Keb. tanah, air minum

Keterangan:

$\% \Delta Q_d$ = Persentase perubahan jumlah barang yang diminta

$\% \Delta P_d$ = Persentase perubahan harga barang

b. Kurva Elastisitas Permintaan



Kurva Elastisitas Permintaan

c. Menghitung Elastisitas Permintaan secara Matematis

Dari rumus elastistas:

$$E = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q}$$

menunjukkan, bahwa:

$$\frac{\Delta Q}{\Delta P}$$

adalah turunan pertama dari Q atau Q1.

Contoh

1:

Fungsi permintaan suatu barang ditunjukkan oleh persamaan $Q = 50 - \frac{1}{2}P$. Tentukan besar elastisitas permintaan pada tingkat harga $P = 80$!

Jawab:

Jika $P = 80$, maka $Q = 50 - \frac{1}{2}(80)$

$Q = 50 - 40$

$Q = 10$

$$\text{Jika } Q = 50 - \frac{1}{2}P, \text{ maka } Q_1 = \frac{\Delta Q}{\Delta P} = -\frac{1}{2}$$

$$\text{Jadi, } E = Q_1 \times \frac{P}{Q} = -\frac{1}{2} \times \frac{80}{10} = -4 \text{ (elastis)}$$

Contoh

2:

Diketahui fungsi permintaan $P = 100 - 2Q$. Hitung elastisitas permintaan pada tingkat harga $P = 50$!

Jawab :

$$\text{Jika } P = 50, \text{ maka } 50 = 100 - 2Q$$

$$2Q = 50$$

$$Q = 25$$

$$\text{Jika } P = 100 - 2Q, \text{ maka } \frac{\Delta P}{\Delta Q} = P_1 = -2, \text{ dan } \frac{\Delta P}{\Delta Q} = Q_1 = -\frac{1}{2}$$

$$\text{Jadi, } E = Q_1 \times \frac{P}{Q} = -\frac{1}{2} \times \frac{50}{25} = -1 \text{ (uniter)}$$

3. Elastisitas Penawaran

Elastisitas penawaran (elasticity of supply) adalah pengaruh perubahan harga terhadap besar kecilnya jumlah barang yang ditawarkan atau tingkat kepekaan perubahan jumlah barang yang ditawarkan terhadap perubahan harga barang. Adapun yang dimaksud koefisien elastisitas penawaran adalah angka yang menunjukkan perbandingan antara perubahan jumlah barang yang ditawarkan dengan perubahan harganya. Besar kecilnya koefisien elastisitas penawaran dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut.

$$E_s = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \times \frac{P}{Q} \quad \text{atau} \quad \frac{\% \Delta Q}{\% \Delta P}$$

Keterangan:

ΔQ : perubahan jumlah penawaran

ΔP : perubahan harga barang

P : harga barang mula-mula

Q : jumlah penawaran mula-mula

E_s : elastisitas penawaran

Contoh:

Pada saat harga Rp500,00 jumlah barang yang ditawarkan 40 unit, kemudian harga turun menjadi Rp300,00 jumlah barang yang ditawarkan 32 unit. Hitunglah besarnya koefisien elastisitas penawarannya!

Jawab:

$$E_s = \frac{8}{200} \times \frac{500}{40} \quad \text{atau} \quad \% \Delta Q = \frac{8}{40} \times 100\% = 20\%$$

$$E_s = \frac{4000}{8000} \quad \% \Delta P = \frac{200}{500} \times 100\% = 40\%$$

$$E_s = 0,5 \text{ (inelastis)} \quad \text{Jadi, } E_s = \frac{20\%}{40\%} = 0,5 \text{ (inelastis)}$$

a. Macam-Macam Elastisitas Penawaran

Seperti halnya elastisitas permintaan, elastisitas penawaran juga terdapat lima macam, yaitu:

No.	Jenis Elastisitas	Rumus	Logika	Contoh barang
1.	Penawaran elastis	$E > 1$	$\% \Delta Q_s > \% \Delta P_s$	Keb. Lux atau mewah
2.	Penawaran inelastis	$E < 1$	$\% \Delta Q_s < \% \Delta P_s$	Keb. Primer/pokok
3.	Penawaran uniter/normal	$E = 1$	$\% \Delta Q_s = \% \Delta P_s$	Keb. Sekunder
4.	Penawaran elastis sempurna	$E = \infty$	$\% \Delta Q_s, \% \Delta P_s = 0$	Keb. Dunia (gandum, minyak)
5.	Penawaran inelastis sempurna	$E = 0$	$\% \Delta Q_s = 0, \% \Delta P_s$	Keb. Tanah, air minum

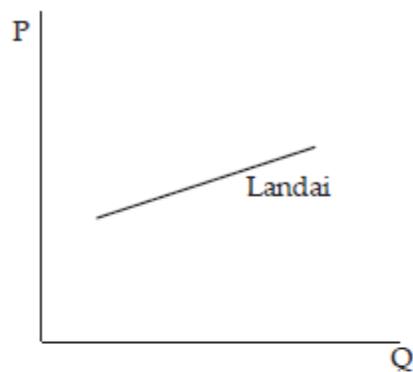
Keterangan:

$\% \Delta Q_s$: Persentase perubahan jumlah barang yang ditawarkan

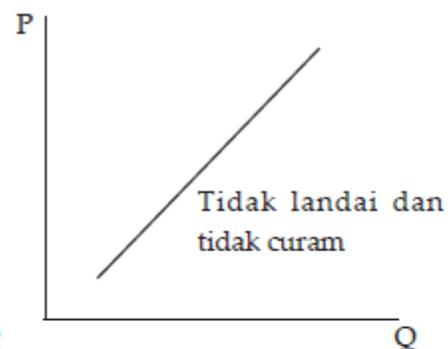
$\% \Delta P_s$: Persentase perubahan harga barang

b. Kurva Elastisitas Penawaran

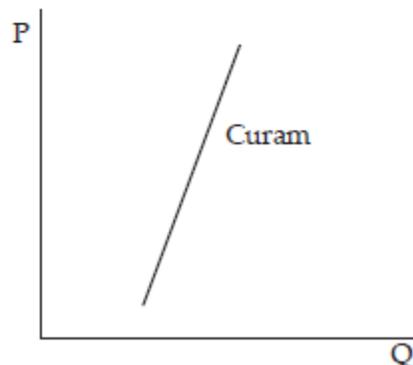
1) Penawaran elastis



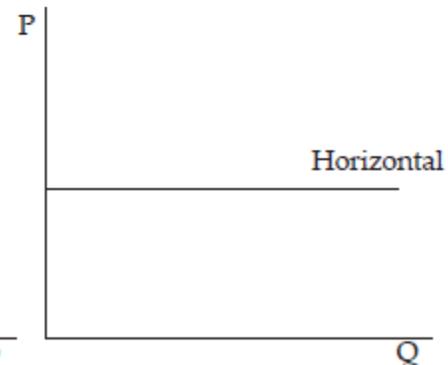
3) Penawaran uniter



2) Penawaran inelastis



4) Penawaran elastis sempurna



5) Penawaran inelastis sempurna



Kurva Elastisitas Penawaran

Cara praktis menentukan besarnya elastisitas tanpa mencari turunan Q atau Q1, yaitu:

1) Jika persamaan fungsi menunjukkan $P = a - bQ$ (fungsi permintaan) dan $P = a + bQ$ (fungsi Penawaran), maka rumus elastisitasnya adalah sebagai berikut.

$$E = \frac{P}{P-a}$$

Contoh

1:

Diketahui fungsi permintaan $P = 100 - 2Q$. Hitung elastisitas permintaan pada tingkat harga $P = 50$!

Jawab:

Dengan cara biasa Jika $P = 50$, maka

$$\begin{aligned} 50 &= 100 - 2Q \\ 2Q &= 100 - 50 \\ Q &= 25 \end{aligned}$$

Jika $P = 100 - 2Q$, maka $\frac{\Delta P}{\Delta Q} = P_1 = -2$ dan $\frac{\Delta Q}{\Delta P} = Q_1 = -\frac{1}{2}$

Jadi $E = Q_1 \times \frac{P}{Q} = -\frac{1}{2} \times \frac{50}{25} = -1$

Dengan rumus praktis

$E = \frac{P}{P-a}$, maka dapat diperoleh

$E = \frac{50}{50-100} = -1$ (sama)

Contoh 2:
 Diketahui fungsi penawaran $P = 100 + 2Q$. Hitunglah elastisitas penawaran pada tingkat harga $P = 500$!

Jawab:

Dengan cara biasa Jika $P = 500$, maka

$$\begin{aligned} 500 &= 100 + 2Q \\ -2Q &= -400 \\ Q &= 200 \end{aligned}$$

Jika $P = 100 + 2Q$, maka $\frac{\Delta P}{\Delta Q} = P_1 = 2$ dan $\frac{\Delta Q}{\Delta P} = Q_1 = \frac{1}{2}$

Jad $E = Q_1 \times \frac{P}{Q} = \frac{1}{2} \times \frac{500}{200} = 1,25$

Dengan rumus praktis

$E = \frac{P}{P-a}$, maka dapat diperoleh

$E = \frac{500}{500-100} = 1,25$ (sama)

Contoh 3:
 Diketahui Fungsi penawaran $P = -100 + 2Q$. Hitung elastisitas penawaran pada tingkat harga $P = 400$!

Jawab:

Dengan cara biasa Jika $P = 400$, maka

$$\begin{aligned} 400 &= -100 + 2Q \\ -2Q &= -500 \\ Q &= 250 \end{aligned}$$

Jika $P = -100 + 2Q$, maka $\frac{\Delta P}{\Delta Q} = P_1 = 2$ dan $\frac{\Delta Q}{\Delta P} = Q_1 = \frac{1}{2}$

Jad $E = Q_1 \times \frac{P}{Q} = \frac{1}{2} \times \frac{400}{250} = 0,80$

Dengan rumus praktis

$E = \frac{P}{P-a}$, maka dapat diperoleh

$E = \frac{400}{400-(-100)} = 0,80$ (sama)

2) Jika persamaan fungsi menunjukkan $Q = a - bP$ (fungsi permintaan) dan $Q = a + bP$ (fungsi penawaran), maka rumus elastisitasnya adalah sebagai berikut.

$$E = \frac{b \times P}{Q}$$

Contoh 1:
 Fungsi permintaan suatu barang ditunjukkan oleh persamaan $Q = 50 - 1/2 P$.
 Tentukan besar elastisitas permintaan pada tingkat harga $P = 80$!

Jawab:
 Dengan
 Jika $P = 80$,
 $Q = 50 - 1/2(80)$
 $Q = 10$

cara biasa
 maka $Q = 50 - 1/2(80)$
 $Q = 10$

Jika $Q = 50 - \frac{1}{2}P$, maka $Q_1 = \frac{\Delta Q}{\Delta P} = -\frac{1}{2}$
 Jadi $E = Q_1 \times \frac{P}{Q} = -\frac{1}{2} \times \frac{80}{10} = -4$

Dengan rumus praktis
 $E = \frac{b \times P}{Q}$, maka dapat diperoleh
 $E = \frac{-\frac{1}{2} \times 80}{10} = -4$ (sama)

Contoh 2:
 Fungsi penawaran suatu barang ditunjukkan oleh persamaan $Q = 50 + 2P$. Tentukan besar elastisitas penawaran pada tingkat harga $P = 50$!

Jawab:
 Dengan
 Jika $P = 50$,
 $Q = 50 + 2(50)$
 $Q = 150$

cara biasa
 maka $Q = 50 + 2(50)$
 $Q = 150$

Jika $Q = 50 + 2P$, maka $Q_1 = \frac{\Delta Q}{\Delta P} = 2$

$$\text{Jadi } E = Q_1 \times \frac{P}{Q} = 2 \times \frac{50}{150} = \frac{2}{3}$$

Dengan rumus praktis:

$$E = \frac{b \times P}{Q}, \text{ maka dapat diperoleh } E = \frac{2 \times 50}{150} = \frac{2}{3} \text{ (sama)}$$

Nama : Maya Trimadona
Nim : 192510012
Kelas Reguler A Magister Manajemen

Tugas Ekonomi Manajerial Pertemuan Ke 3 Elasticity of Demand

Jelaskan pentingnya mengetahui elastisitas sebagai alat pengambil keputusan harga ?

Jika disederhanakan, hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi pengambil keputusan harga adalah sebagai berikut :

1. Apabila permintaan bersifat elastis maka kebijakan untuk menurunkan harga jual akan cenderung meningkatkan tingkat pendapatan, jika dalam batas penurunan harga masih menguntungkan. Hal ini berarti barang tersebut sangat peka terhadap perubahan harga. Contoh barang termasuk dalam kategori ini adalah pakaian, makanan ringan dll. Ketika harga meningkat, pembeli/konsumen dapat dengan mudah menemukan barang penggantinya.
2. Apabila permintaan bersifat inelastis maka kebijakan untuk meningkatkan harga jual akan cenderung meningkatkan tingkat pendapatan, jika dalam batas peningkatan harga tidak menyebabkan permintaan. Hal ini berarti barang tersebut akan tetap dibeli konsumen walaupun harganya meningkat. Contoh barang termasuk dalam kategori ini misalnya beras. Konsumen tetap akan membeli walaupun harganya meningkat. Walaupun penggunaannya dapat dihemat, akan tetapi cenderung tidak sebesar peningkatan harga yang terjadi. Sebaliknya, jika harga mengalami penurunan konsumen tidak akan menambah konsumsinya sebesar penurunan harga.
3. Apabila permintaan bersifat elastis uniter maka kebijakan untuk meningkatkan atau menurunkan harga merupakan tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.
4. Apabila permintaan bersifat elastis sempurna/ tak terhingga ($E=\infty$), dapat terjadi jika pada suatu harga tertentu pasar sanggup membeli atau menjual semua barang yang ada di dalam pasar. Namun, peningkatan harga sedikit saja akan menjatuhkan permintaan menjadi nol. Contoh produk yang permintaannya bersifat elastis sempurna adalah barang/jasa yang bersifat komoditi. Artinya produk tersebut merupakan barang/jasa yang memiliki karakteristik dan fungsi yang sama meskipun dijual ditempat yang berbeda atau diproduksi oleh produsen yang berbeda.
5. Apabila permintaan bersifat inelastis sempurna ($E=0$), maka yang terjadi perubahan harga tidak mempengaruhi jumlah produk yang diminta. Maka kurvanya berbentuk vertikal yang bermakna berapapun harga yang ditawarkan, kuantitas produk barang/jasa tidak berubah. Contohnya adalah tanah, walaupun harganya lama kelamaan semakin meningkat kuantitas yang tersedia tetap terbatas.

Dari penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa pentingnya untuk mengetahui elastisitas permintaan dan penawaran dalam menentukan harga.

Pentingnya Elastisitas

Nama : Minarti

Jenis-jenis elastisitas perlu kita ketahui karena elastisitas menentukan harga yang akan kita tetapkan. Secara teori (dan juga praktik) terdapat beberapa manfaat dari mengetahui nilai Elastisitas Permintaan suatu barang. Manfaat itu misalnya untuk kebijakan impor, pajak dan penjualan produk baik yang dilakukan oleh pemerintah maupun swasta.

1. Kebijakan Impor

Dalam hal ini pemerintah yang berkepentingan mengendalikan impor, dimana seandainya suatu negara mengimpor suatu barang yang tingkat elastisitasnya diketahui maka akan dapat diambil suatu kebijakan akan melanjutkan mengimpor ataukah akan berhenti.

Seandainya elastisitas barang impor tersebut bersifat elastis (yang berarti jika harganya naik maka permintaan akan turun lebih besar dari persentase (%) kenaikan harganya) maka pemerintah akan berusaha agar barang impor tersebut tersedia dalam jumlah yang cukup dan akan berusaha mempertahankan kurs valuta mata uangnya relatif stabil (atau sebisa mungkin menghentikan impor barang tersebut).

Sebaliknya apabila bersifat inelastis (yaitu apabila kenaikan harga diikuti oleh penurunan permintaan yang persentasenya lebih kecil dari persentase kenaikan harga) maka kebijakan pemerintah adalah mempertahankan jumlah impor tersebut dan berusaha memperkenalkan produksi (produk substitusi) dalam negeri.

2. Perpajakan

Apabila diketahui bahwa permintaan atas suatu produk bersifat elastis, maka pemerintah relatif tidak akan meningkatkan pungutan pajak atas barang tersebut, sebaliknya jika bersifat inelastis maka pemerintah cenderung akan meningkatkan pungutan pajak atas barang yang dimaksud.

Bagi kalangan pebisnis, mengetahui nilai elastisitas permintaan bila bersama-sama elastisitas penawaran akan membantu strategi penggeseran beban pajak (sebab tidak semua atau sebagian besar beban pajak yang dikenakan oleh pemerintah akan dibebankan kepada konsumen).

3. Kebijakan/Strategi Penetapan Harga atas Barang

Produsen dalam rangka meningkatkan hasil penjualan akan berusaha menempuh dengan cara semaksimal mungkin agar keuntungan tercapai. Salah satu strategi yang digunakan adalah kebijakan harga.

Secara teori, apabila suatu produk bersifat elastis, maka kebijakan menaikkan harga merupakan langkah yang kurang tepat karena akan menurunkan penerimaan. Sebaliknya bila bersifat inelastis, maka menaikkan harga pada tingkat yang moderat/wajar akan meningkatkan penerimaan.

Adapun ringkasan hubungan elastisitas permintaan terhadap strategi penetapan harga produk adalah sebagai berikut:

Apabila permintaan bersifat elastis, maka menurunkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas penurunan harga masih menguntungkan)

Apabila permintaan bersifat inelastis, maka menaikkan harga jual akan cenderung menaikkan tingkat pendapatan (dalam batas kenaikan harga tidak menyebabkan permintaan = 0)

Apabila permintaan bersifat elastis uniter menaikkan atau menurunkan harga adalah tindakan yang mubazir, karena penerimaan relatif tidak berubah.

Penggunaan elastisitas dalam pengambilan keputusan

Analisis tentang faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan atas suatu produk dan bagaimana pengaruh dari perubahan faktor-faktor tersebut terhadap, permintaan produk baik secara kualitatif maupun kuantitatif sangat penting bagi seorang manajer dalam membuat keputusan. Keputusan-keputusan itu dapat berupa operasi-operasi perusahaan sehari-hari dan dapat juga keputusan jangka panjang yang berhubungan perencanaan pertumbuhan perusahaan. Diantara faktor-faktor yang dapat dikendalikan oleh perusahaan seperti harga produk itu sendiri, desain dan kualitas produk, pengeluaran iklan serta saluran distribusi (bauran pemasaran). Selain itu terdapat juga faktor-faktor yang diluar control perusahaan seperti bauran pemasaran pesaing (price, product, place, promotion), pertumbuhan pendapatan konsumen dan ekspektasi konsumen.

Seorang manajer dapat mengukur dan menghitung elastisitas permintaan produk terhadap seluruh faktor yang mempengaruhi permintaan produk tersebut. Nilai-nilai tersebut sangat penting bagi manajer untuk penentuan kebijakan yang optimal (harga, promosi, desain dan saluran distribusi) serta merespon tindakan perusahaan pesaing dengan lebih efektif. sebagai contoh, jika diketahui elastisitas harga produk kurang dari satu (inelastis), maka perusahaan akan rugi jika menurunkan harga jual, karena total penerimaan akan turun, biaya total akan naik (karena produk yang dijual lebih banyak dengan barang).

Pengetahuan tentang elastisitas permintaan produk terhadap faktor-faktor di luar control perusahaan juga sangat berguna bagi manajer untuk merespon penurunan harga produk pesaing. Jika tidak maka perusahaan dapat kehilangan pangsa pasar yang besar. Nilai elastisitas silang yang sangat besar, juga dapat digunakan sebagai rambu-rambu bagi manajer untuk tidak menurunkan harga produk karena dapat menciptakan perang harga.