

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Daya Beli

1. Pengertian

Menurut Putong daya beli adalah kemampuan atau kekuatan masyarakat untuk membeli sejumlah barang atau jasa pada suatu pasar dengan tingkat harga tertentu, pendapatan, dan dalam jangka waktu tertentu.¹ Daya beli menurut Rahardja adalah kemauan membeli suatu barang atau jasa oleh konsumen pada tingkat harga dan periode waktu tertentu.²

Sehingga dapat disimpulkan bahwa daya beli merupakan kemampuan konsumen atau masyarakat untuk membeli sejumlah barang di pasar dengan harga tertentu dan dalam jangka waktu tertentu. Masyarakat atau konsumen yang memiliki daya beli rendah atau pendapatan yang kecil akan lebih banyak mengonsumsi sedikit barang dengan harga yang relatif kecil juga untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, dikarenakan sumber dayanya terbatas. Lain halnya jika masyarakat atau konsumen memiliki daya beli yang tinggi, mereka tidak akan terlalu berpikir tentang harga dan akan mengonsumsi sesuai dengan kualitas dan kuantitas yang diinginkan.

¹ Iskandar Putong, *Pengantar Mikro dan Makro*, 32.

² Pratama Rahardja, Mandala Manurung, *Pengantar Ilmu Ekonomi (mikro ekonomi dan makro ekonomi)*, (Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2008) 24.

2. Faktor yang mempengaruhi daya beli

Menurut Basu Swastha dan Irawan (2003:403) untuk mengukur suatu daya beli, terdapat beberapa faktor diantaranya faktor pendapatan, faktor selera, dan faktor harga. Pendapatan merupakan sejumlah uang yang berbentuk upah, sewa, bunga, atau laba yang diterima oleh seseorang. Selera merupakan kemauan seseorang untuk memakai dan menggunakan barang dan jasa. Harga adalah nilai uang yang harus dibayar untuk mendapatkan barang atau jasa tertentu.³

Selain hal tersebut ada beberapa faktor lain yang bisa mempengaruhi daya beli antara lain:

a. Harga barang

Dalam buku Sunyoto menurut Indriyo Gitosudarmo harga merupakan nominal yang berbentuk mata uang atau alat penukaran terhadap suatu produk atau jasa tertentu.⁴ Harga barang dapat menentukan ukuran daya beli barang tersebut misalkan jika harganya rendah maka daya belinya akan semakin tinggi, dan sebaliknya jika harganya tinggi maka daya belinya akan menurun.

b. Harga barang lain yang terkait

Jika ada dua barang yang berkaitan maka otomatis permintaan terhadap salah satu barang tersebut akan terpengaruhi. Keterkaitan

³ Basu swastha, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Edisi Dua Liberty, 2002)

⁴ Danang Sunyoto, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategi, dan Kasus)*, (Yogyakarta: CEPS, 2014), 131.

barang tersebut dapat bernilai *substitusi* (pengganti) dan bersifat *complement* (pelengkap).

c. Tingkat pendapatan per kapita

Sadono Sukiro mengartikan pendapatan per kapita merupakan rata-rata pendapatan penduduk dalam suatu negara.⁵ Tingkat pendapatan per kapita dapat mempengaruhi daya beli karena jika pendapatan masyarakat tinggi maka daya beli masyarakatpun akan semakin tinggi.

d. Selera atau kebiasaan

Berpengaruhnya selera atau kebiasaan terhadap permintaan suatu barang, dikarenakan semakin tinggi selera masyarakat pada satu barang atau jasa tertentu maka akan semakin tinggi daya beli terhadap barang atau jasa tersebut. Sedangkan kebiasaan merupakan pengulangan penggunaan barang yang dikonsumsi setiap hari. Selera masyarakat atau konsumen dapat berubah setiap saatnya dengan dasar survey tentang tingkah laku konsumen terhadap suatu barang atau jasa.

e. Distribusi pendapatan

Tinggi rendahnya daya beli terhadap suatu barang dikarenakan distribusi pendapatan dapat terlihat jika pendapatan masyarakat tinggi dan merata dapat meningkatkan daya beli menjadi lebih tinggi dan

⁵ Sadono Sukirno, *Ekonomi Pembangunan*, (Jakarta: Kencana, 2014), 316.

merata, begitu juga jika pendapatan masyarakat rendah otomatis daya beli akan turun.⁶

3. Indikator daya beli

Daya beli dapat diukur dengan indeks keyakinan konsumen, indeks ekspektasi ekonomi, dan indeks kondisi ekonomi saat ini. Indeks kondisi ekonomi saat ini sendiri terbentuk dari indeks penghasilan saat ini dibanding dengan 6 bulan sebelumnya, indeks ketersediaan lapangan kerja saat ini dibandingkan dengan 6 bulan sebelumnya dan indeks ketepatan waktu pembelian barang-barang tahan lama saat ini dibanding dengan 6 bulan sebelumnya. Sedangkan indeks ekspektasi ekonomi terdiri dari indeks ekspektasi penghasilan 6 bulan yang akan datang dibanding dengan saat ini, indeks ekspektasi lapangan kerja 6 bulan yang akan datang dibanding dengan saat ini, serta indeks ekspektasi kegiatan usaha 6 bulan yang akan datang dibanding dengan saat ini. Indeks keyakinan konsumen sendiri merupakan rata-rata sederhana dari indeks ekonomi saat ini dan indeks ekspektasi konsumen.⁷

Variabel kuisisioner survei indeks keyakinan konsumen menurut Badan Pusat Statistik :

- a. Kondisi bisnis saat ini
- b. Kondisi bisnis 6 bulan mendatang
- c. Kondisi lapangan pekerjaan saat ini

⁶ Supawi Pawenang, *Modul Perkuliahan Lingkungan Ekonomi Bisnis*, (Surakarta: Program Pascasarjana, 2016).

⁷ Firman Hidayat dan Ramlah Puji Astuti, *Analisis tingkat konsumsi masyarakat terhadap kondisi ekonomi di kota Cirebon*, (Jawa barat: Universitas Swadaya Gunung Jati, 2021), 179

- d. Kondisi lapangan pekerjaan 6 bulan mendatang
- e. Jumlah pendapatan seluruh anggota keluarga selama 6 bulan mendatang.

B. Pendapatan

1. Pengertian

Sadono Sukirno mengartikan Pendapatan adalah upah yang diterima tanpa memberikan suatu kegiatan apapun untuk suatu negara.⁸ Sedangkan Mardiasmo menyatakan, arti luas pendapatan merupakan tambahan setiap kemampuan ekonomis yang diperoleh wajib pajak, baik yang berasal dari dalam negeri ataupun luar negeri yang bisa dipakai untuk memenuhi kebutuhan konsumsi atau menambah kekayaan wajib pajak dengan nama atau bentuk apapun.⁹

Ilmu ekonomi menyatakan pendapatan merupakan nilai maksimum konsumsi seseorang pada jangka waktu tertentu dengan harapan keadaan yang sama pada akhir waktu tersebut. Sedangkan Reksoprayitno menyatakan pendapatan adalah jumlah seluruh penerimaan yang diperoleh pada jangka waktu tertentu.¹⁰

2. Yang termasuk pendapatan

Mardiasmo membagi beberapa hal yang merupakan pendapatan, diantaranya sebagai berikut :

⁸ Sadono Sukirno, *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*, (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2008), 384.

⁹ Mardiasmo, *Perpajakan*, 109.

¹⁰ Reksoprayitno, *Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*, 79.

- 1) Imbalan adalah balas jasa yang berkaitan dengan pekerjaan atau jasa antara lain: gaji, upah, hononarium, komisi, bonus, uang pension, dan lain-lain.
- 2) Hadiah. Hadiah biasanya berwujud uang atau barang dari pekerjaan, undian, penghargaan, dan lain-lain.
- 3) Laba usaha. Laba usaha merupakan selisih antara hasil penjualan dengan biaya produksi barang diantaranya: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya penjualan, dan lain-lain.
- 4) Pengembalian pembayaran pajak yang telah dibebankan sebagai biaya. Biasanya terjadi ketika ada kesalahan dalam penghitungan pajak.
- 5) Bunga dari pengembalian utang kredit. Pengembalian piutang yang berlebih dari uang yang dipinjamkan kepada orang lain (termasuk pendapatan dalam pengertian).
- 6) Deviden dan pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU)
- 7) Royalti.
- 8) Biaya sewa.
- 9) Premi asuransi.¹¹

3. Sumber pendapatan

Menurut Faisal H. Basri, terdapat 4 kelompok asal pendapatan, antara lain:

- 1) Gaji dan upah (balas jasa atas pekerjaannya sebagai pegawai).
- 2) Usaha (balas jasa atas kepemilikan usaha).

¹¹ Mardiasmo, *Perpajakan*, 110.

- 3) Pemasukan lain rumah tangga (uang kiriman, warisan, sumbangan, hadiah, hibah dan bantuan).
- 4) Dari sumber lainnya (pendapatan dari biaya sewa, bunga deviden, pension, beasiswa dan sebagainya).¹²

4. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan:

- a. Kesempatan tersedianya lapangan kerja, semakin banyak tersedianya kesempatan sama artinya dengan semakin banyak peluang untuk diperoleh penghasilan dari pekerjaan tersebut.
- b. Kecakapan serta keahlian, tingginya kecakapan serta keahlian bisa meningkatkan efisiensi dan efektifitas sehingga sangat berpengaruh pada penghasilan.
- c. Motivasi, motivasi merupakan dasar atau alasan seseorang melakukan sebuah pekerjaan. Semangat yang tinggi dalam melakukan sebuah pekerjaan sangat mempengaruhi pendapatan yang diperoleh.
- d. Keuletan bekerja, keuletan sama artinya dengan kegigihan seseorang untuk menghadapi semua ujian ataupun tantangan dalam bekerja atau mempunyai cara tersendiri dalam menyelesaikan pekerjaan.
- e. Modal, besar kecilnya modal dalam mendirikan sebuah usaha sangat berpengaruh karena semakin banyak modal semakin besar usaha yang didirikan dan semakin besar kemungkinan laba yang akan diperoleh.¹³

¹² Faisal H. Basri, *Perekonomian Indonesia Menjelang Abad XXI*, (Jakarta: Erlangga, 1995). 186.

¹³ Ratna Sukmayani, dkk, *Ilmu Pengetahuan Sosial*, (Jakarta: PT Galaxy Puspa Mega, 2008), 117

