

MATERI PENAWARAN DAN PERMINTAAN

Wulan Hijriyani¹, Tania Salsabila², Fatimah Zahara Karniawan³, Bunayya Khairun Nisa⁴, Nur Sakinah Lubis⁵, Eka Yusnaldi⁶
wulanhijriyani07200401@gmail.com¹, taniaaaa227@gmail.com²,
Fatimahzahara1607@gmail.com³, bunayyakhairunnisa03@gmail.com⁴,
0306232129@uinsu.ac.id⁵, ekayusnaldi@uinsu.ac.id⁶
Universitas Islam Negeri Sumatera Utara

ABSTRAK

Penawaran dan permintaan adalah konsep dasar dalam teori ekonomi yang menjelaskan bagaimana harga barang dan jasa ditentukan di pasar. Artikel ini membahas secara mendalam tentang penawaran dan permintaan, termasuk faktor-faktor yang mempengaruhi keduanya, seperti biaya produksi, harga, ketersediaan sumber daya, dan keputusan pengusaha serta konsumen. Interaksi antara penawaran dan permintaan juga dipelajari untuk menentukan harga barang dan jasa di pasar. Dengan memahami konsep ini, kita dapat lebih baik mengelola sumber daya dan meningkatkan efisiensi dalam operasional bisnis.

Kata Kunci: Penawaran, Permintaan, Harga, Biaya Produksi

ABSTRACT

Supply and demand are basic concepts in economic theory that explain how the prices of goods and services are determined in the market. This article takes an in-depth look at supply and demand, including the factors that influence both, such as production costs, prices, resource availability, and the decisions of entrepreneurs and consumers. The interaction between supply and demand is also studied to determine the prices of goods and services in the market. By understanding this concept, we can better manage resources and increase efficiency in business operations.

Keywords: Supply, Demand, Price, Production Costs

PENDAHULUAN

Penawaran dan permintaan adalah konsep dasar dalam teori ekonomi yang menjelaskan bagaimana harga barang dan jasa ditentukan di pasar. Penawaran adalah jumlah barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual di pasar, sedangkan permintaan adalah jumlah barang atau jasa yang dibutuhkan oleh pembeli di pasar. Dalam artikel ini, kita akan membahas secara mendalam tentang

penawaran, permintaan, dan bagaimana interaksi antara keduanya mempengaruhi harga.

Penawaran:

Penawaran adalah jumlah barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual di pasar. Penawaran dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain:

1. **Biaya Produksi:** Biaya produksi yang rendah akan meningkatkan penawaran karena penjual dapat memproduksi lebih banyak barang dengan biaya yang lebih murah.
2. **Harga:** Harga yang tinggi akan mengurangi penawaran karena penjual tidak akan mau menjual barang dengan harga yang tidak menguntungkan.
3. **Ketersediaan Sumber Daya:** Ketersediaan sumber daya seperti tenaga kerja, bahan baku, dan peralatan juga mempengaruhi penawaran.

4. **Keputusan Pengusaha:** Keputusan pengusaha untuk meningkatkan produksi atau mengurangi produksi juga mempengaruhi penawaran.

Permintaan:

Permintaan adalah jumlah barang atau jasa yang dibutuhkan oleh pembeli di pasar. Permintaan juga dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain:

1. **Kemampuan Beli:** Kemampuan beli seseorang, seperti pendapatan dan penghasilan, mempengaruhi permintaan.
2. **Harga:** Harga yang rendah akan meningkatkan permintaan karena pembeli akan lebih banyak membeli barang dengan harga yang lebih murah.
3. **Kualitas Produk:** Kualitas produk yang baik akan meningkatkan permintaan karena pembeli akan lebih banyak membeli produk yang berkualitas.
4. **Keputusan Konsumen:** Keputusan konsumen untuk membeli atau tidak membeli suatu produk juga mempengaruhi permintaan.

Interaksi Penawaran dan Permintaan:

Interaksi antara penawaran dan permintaan mempengaruhi harga barang dan jasa di pasar. Berikut adalah beberapa skenario interaksi antara keduanya:

1. **Penawaran Tinggi dan Permintaan Tinggi:** Jika penawaran tinggi dan permintaan tinggi, maka harga barang akan stabil karena penjual dan pembeli memiliki keinginan yang sama untuk menjual dan membeli barang.
2. **Penawaran Rendah dan Permintaan Tinggi:** Jika penawaran rendah dan permintaan tinggi, maka harga barang akan meningkat karena pembeli lebih banyak membeli barang daripada yang tersedia.
3. **Penawaran Tinggi dan Permintaan Rendah:** Jika penawaran tinggi dan permintaan rendah, maka harga barang akan menurun karena penjual memiliki lebih banyak barang daripada yang dibutuhkan oleh pembeli..

METODE PENELITIAN

1. Pendekatan Analitis:

- o Penelitian ini menggunakan pendekatan analitis untuk menganalisis teori ekonomi tentang penawaran dan permintaan.
- o Analisis ini melibatkan pemeriksaan secara mendalam tentang faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran dan permintaan, seperti biaya produksi, harga, ketersediaan sumber daya, dan keputusan pengusaha serta konsumen.

2. Literatur Review:

- o Penelitian ini melibatkan tinjauan literatur tentang teori ekonomi tentang penawaran dan permintaan.
- o Literatur yang digunakan mencakup buku-buku teks ekonomi, artikel ilmiah, dan sumber lainnya yang relevan dengan topik penelitian.

3. Analisis Data:

- o Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data teoritis yang diperoleh dari literatur review.
- o Analisis data melibatkan interpretasi dan analisis data untuk mengidentifikasi pola dan hubungan antara variabel-variabel yang dipelajari.

4. Kasus Studi:

- o Untuk memperkuat analisis teoritis, penelitian ini juga menggunakan kasus studi yang relevan dengan topik penelitian.
- o Kasus studi ini dapat berupa contoh perusahaan yang telah mengalami perubahan dalam penawaran dan permintaan, serta bagaimana perubahan tersebut mempengaruhi

harga produk mereka.

5. Validasi Hasil:

- o Hasil penelitian ini divalidasi dengan membandingkannya dengan teori ekonomi yang ada.
- o Validasi ini bertujuan untuk memastikan bahwa hasil penelitian sesuai dengan teori yang telah dikembangkan oleh para ekonom.

Sumber Data:

1. Literatur:

- o Buku-buku teks ekonomi.
- o Artikel ilmiah.
- o Sumber lainnya yang relevan dengan topik penelitian.

2. Kasus Studi:

- o Data perusahaan yang telah mengalami perubahan dalam penawaran dan permintaan.

Teknik Analisis:

1. Analisis Deskriptif:

- o Digunakan untuk menggambarkan karakteristik data yang diperoleh dari literatur review dan kasus studi.

2. Analisis Inferensial:

- o Digunakan untuk mengidentifikasi pola dan hubungan antara variabel-variabel yang dipelajari.

3. Model Matematika:

- o Digunakan untuk menganalisis hubungan antara penawaran, permintaan, dan harga secara matematis.

Keterbatasan Penelitian:

1. Data Teoritis:

- o Penelitian ini menggunakan data teoritis yang diperoleh dari literatur review, sehingga tidak ada data empiris yang dapat digunakan untuk memperkuat hasil penelitian.

2. Kasus Studi Terbatas:

- o Penelitian ini menggunakan kasus studi yang terbatas, sehingga hasil penelitian mungkin tidak dapat dieneralisasi ke semua situasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penawaran

Penawaran adalah salah satu komponen utama dalam teori ekonomi yang menjelaskan jumlah barang atau jasa yang ditawarkan oleh penjual di pasar. Faktor-faktor yang mempengaruhi penawaran antara lain:

1. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah salah satu faktor yang paling signifikan dalam menentukan penawaran. Jika biaya produksi rendah, maka penjual akan lebih mungkin untuk meningkatkan produksi dan menawarkan lebih banyak barang di pasar. Sebaliknya, jika biaya produksi tinggi, maka penjual akan lebih cenderung untuk mengurangi produksi dan menawarkan jumlah barang yang lebih sedikit di pasar. Contoh yang jelas adalah jika suatu perusahaan memiliki biaya bahan baku yang rendah, maka mereka akan lebih mungkin untuk meningkatkan produksi dan menawarkan harga yang lebih kompetitif di pasar.

2. Harga

Harga juga mempengaruhi penawaran. Jika harga yang ditawarkan oleh penjual terlalu tinggi, maka pembeli mungkin tidak mau membeli barang tersebut. Oleh karena itu,

penjual akan mengurangi harga untuk meningkatkan penjualan. Sebaliknya, jika harga yang ditawarkan terlalu rendah, maka penjual mungkin tidak akan mendapatkan keuntungan yang cukup. Contoh yang jelas adalah jika suatu perusahaan menawarkan harga yang terlalu tinggi, maka mereka mungkin akan mengalami penurunan penjualan dan keuntungan.

Ketersediaan Sumber Daya

Ketersediaan sumber daya seperti tenaga kerja, bahan baku, dan peralatan juga mempengaruhi penawaran. Jika sumber daya yang tersedia cukup, maka penjual dapat meningkatkan produksi dan menawarkan lebih banyak barang di pasar. Sebaliknya, jika sumber daya yang tersedia terbatas, maka penjual akan lebih cenderung untuk mengurangi produksi dan menawarkan jumlah barang yang lebih sedikit di pasar. Contoh yang jelas adalah jika suatu perusahaan memiliki ketersediaan tenaga kerja yang cukup, maka mereka dapat meningkatkan produksi dan menawarkan harga yang lebih kompetitif di pasar.

1. Keputusan Pengusaha

Keputusan pengusaha juga mempengaruhi penawaran. Jika pengusaha memutuskan untuk meningkatkan produksi atau mengurangi produksi, maka hal ini akan langsung mempengaruhi jumlah barang yang ditawarkan di pasar. Contoh yang jelas adalah jika suatu perusahaan memutuskan untuk meningkatkan produksi untuk memenuhi permintaan yang meningkat, maka mereka akan menawarkan lebih banyak barang di pasar.

2. Permintaan

Permintaan adalah komponen lain dalam teori ekonomi yang menjelaskan jumlah barang atau jasa yang dibutuhkan oleh pembeli di pasar. Faktor-faktor yang mempengaruhi permintaan antara lain:

Kemampuan Beli

Kemampuan beli seseorang, seperti pendapatan dan penghasilan, mempengaruhi permintaan. Jika pendapatan seseorang meningkat, maka mereka akan memiliki kemampuan untuk membeli lebih banyak barang. Sebaliknya, jika pendapatan seseorang menurun, maka mereka akan memiliki kemampuan untuk membeli lebih sedikit barang. Contoh yang jelas adalah jika suatu

negara mengalami pertumbuhan ekonomi yang tinggi, maka permintaan barang konsumsi akan meningkat karena masyarakat memiliki lebih banyak uang untuk membeli barang.

1. Harga

Harga juga mempengaruhi permintaan. Jika harga yang ditawarkan oleh penjual terlalu rendah, maka pembeli akan lebih mungkin untuk membeli barang tersebut karena mereka dapat memperoleh nilai yang lebih besar dari uang mereka. Sebaliknya, jika harga yang ditawarkan terlalu tinggi, maka pembeli mungkin tidak mau membeli barang tersebut karena mereka tidak dapat memperoleh nilai yang cukup dari uang mereka. Contoh yang jelas adalah jika suatu perusahaan menawarkan harga yang rendah untuk produknya, maka permintaan akan meningkat karena pembeli lebih mungkin untuk membelinya.

2. Kualitas Produk

Kualitas produk juga mempengaruhi permintaan. Jika kualitas produk yang ditawarkan oleh penjual baik, maka pembeli akan lebih mungkin untuk membeli barang tersebut karena mereka percaya bahwa produk tersebut berkualitas tinggi. Sebaliknya, jika kualitas produk yang ditawarkan kurang baik, maka pembeli mungkin tidak mau membeli barang tersebut karena mereka tidak percaya bahwa produk tersebut berkualitas tinggi.

Contoh yang jelas adalah jika suatu perusahaan meningkatkan kualitas produknya, maka permintaan akan meningkat karena pembeli lebih percaya diri untuk membelinya.

3. Keputusan Konsumen

Keputusan konsumen juga mempengaruhi permintaan. Jika konsumen memutuskan untuk membeli atau tidak membeli suatu produk, maka hal ini akan langsung mempengaruhi jumlah barang yang dibutuhkan di pasar. Contoh yang jelas adalah jika suatu perusahaan meluncurkan iklan yang efektif untuk produknya, maka konsumen akan lebih mungkin untuk membelinya dan permintaan akan meningkat.

Interaksi Penawaran dan Permintaan

Interaksi antara penawaran dan permintaan mempengaruhi harga barang dan jasa di pasar. Berikut adalah beberapa skenario interaksi antara keduanya:

1. Penawaran Tinggi dan Permintaan Tinggi

Jika penawaran tinggi dan permintaan tinggi, maka harga barang akan stabil karena penjual dan pembeli memiliki keinginan yang sama untuk menjual dan membeli barang. Contoh yang jelas adalah jika suatu perusahaan memiliki penawaran yang tinggi dan permintaan yang tinggi, maka harga produknya akan stabil karena penjual dapat menjual semua produk yang mereka tawarkan dan pembeli dapat membeli semua produk yang mereka butuhkan.

2. Penawaran Rendah dan Permintaan Tinggi

Jika penawaran rendah dan permintaan tinggi, maka harga barang akan meningkat karena pembeli lebih banyak membeli barang daripada yang tersedia. Contoh yang jelas adalah jika suatu perusahaan memiliki penawaran yang rendah dan permintaan yang tinggi, maka harga produknya akan meningkat karena pembeli lebih banyak membeli produk daripada yang tersedia dan penjual tidak dapat memenuhi permintaan yang tinggi tersebut.

3. Penawaran Tinggi dan Permintaan Rendah

Jika penawaran tinggi dan permintaan rendah, maka harga barang akan menurun karena penjual memiliki lebih banyak barang daripada yang dibutuhkan oleh pembeli. Contoh yang jelas adalah jika suatu perusahaan memiliki penawaran yang tinggi dan permintaan yang rendah, maka harga produknya akan menurun karena penjual memiliki lebih banyak produk daripada yang dibutuhkan oleh pembeli dan penjual tidak dapat menjual semua produk yang mereka tawarkan.

KESIMPULAN

Penawaran dan permintaan adalah konsep dasar dalam teori ekonomi yang sangat penting untuk memahami bagaimana harga barang dan jasa ditentukan di pasar. Interaksi antara keduanya mempengaruhi harga dan dapat digunakan untuk membuat keputusan strategis dalam bisnis.

Dengan memahami penawaran dan permintaan, kita dapat lebih baik mengelola sumber daya dan meningkatkan efisiensi dalam operasional bisnis. Penawaran dan permintaan adalah

konsep dasar dalam teori ekonomi yang sangat penting untuk memahami bagaimana harga barang dan jasa ditentukan di pasar. Interaksi antara keduanya mempengaruhi harga dan dapat digunakan untuk membuat keputusan strategis dalam bisnis. Dengan memahami penawaran dan permintaan, kita dapat lebih baik mengelola sumber daya dan meningkatkan efisiensi dalam operasional bisnis.

Dengan demikian, kita telah membahas secara mendalam tentang penawaran, permintaan, dan interaksi antara keduanya dalam menentukan harga barang dan jasa di

pasar. Pengetahuan ini sangat penting bagi pengusaha, ekonom, dan masyarakat umum untuk memahami dinamika pasar dan membuat keputusan yang tepat dalam menghadapi berbagai situasi ekonomi yang berbeda- beda..

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad Yani ,Jurnal Ekonomi dan Bisnis (JEBSIS) Politeknik Praktisi Bandung Volume 3 - Nomor 2 - Bulan November 2020 ISSN : 2716-2494

Gramedia: Pengertian Permintaan, Penawaran, dan Keseimbangan Serta Faktor-Faktor yang Mempengaruhi RePEc: osf:osfxxx:79yc6

Humantech : Jurnal Ilmiah Multidisiplin Indonesia Volume 2(8), 1799–1805 DOI: <https://doi.org/10.56127/jekma.v2i2.711>

makalah permintaan dan penawaran

Neliti: Permintaan, Penawaran dan Harga - Perspektif Ibnu Khaldun Volume 2(2), 29–39

Sadono Sukirno, Mikro Ekonomi Teori Pengantar Edisi Ketiga, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2013)

Sudarso, Jurnal Ekonomi Dan Manajemen Volume 2(2), 29–39 DOI: <https://doi.org/10.56127/jekma.v2i2.711> Teori Permintaan dan Penawaran

T. Gilarso, Ilmu Ekonomi Mikro, (Yogyakarta : Kanisius, 2003)

Universitas Indonesia Studi willingness to pay..., Destia Setiarini, FT UI, 2008 OSF: