



# DOA BELAJAR

رَضِيتُ بِاللَّهِ رَبًّا وَبِالْإِسْلَامِ دِينًا وَبِمُحَمَّدٍ نَبِيًّا وَرَسُولًا  
رَبِّي زِدْنِي عِلْمًا وَارْزُقْنِي فَهْمًا

“Kami ridho Allah SWT sebagai Tuhanku, Islam sebagai agamaku, dan Nabi Muhammad sebagai Nabi dan Rasul, Ya Allah, tambahkanlah kepadaku ilmu dan berikanlah aku kefahaman”



**unisa**  
Universitas 'Aisyiyah  
Yogyakarta

# Pengertian Teori Marginal Utility

Dian Retnaningdiah;SE.,MSi

Disampaikan pada Kuliah MK Ekonomi Pengantar Semester 1



## MARGINAL UTILITY

Kepuasan yang diterima oleh seseorang dalam mengkonsumsi barang dan jasa dalam ekonomi disebut nilai guna (utility) semakin tinggi kepuasan yang diterima maka akan semakin tinggi nilai guna atau utility marginal. Nilai guna total adalah seluruh nilai guna yang diterima dari mengkonsumsi barang dan jasa sedangkan nilai guna marginal adalah tambahan.

### **-Secara Bahasa**

Kata utilitas[utility]di maknai sebagai the quality or state of being useful [kualitas atau keadaan yang berguna],dalam hal ini utilitas menunjukkan derajat kemanfaatan suatu objek,konsep utilitas menunjukkan tingkat kepuasan pelaku ekonomi atas konsumsi barang/jasa.

### **-Secara Istilah**

Adalah istilah ekonomi yang mengukur manfaat pelanggan dalam membeli layanan dalam suatu organisasi

### **-Secara Umum**

Pada prinsipnya,marginal utility menunjukkan tambahan kepuasan yang di terima konsumen pada setiap tambahan konsumsi barang/jasa

### **-Secara Hukum**

Yaitu semakin banyak sesuatu barang yang di konsumsi,maka tambahan kepuasan yang di peroleh dari setiap tambahan yang di konsumsikan akan menurun.konsumen selalu berusaha mencapai kepuasan total yang maksimum.han kepuasan yang diterima akibat menambah konsumsi atas barang dan jasa 1 unit tambahan.

## Sejarah Munculnya Teori Utilitas

Bermula Daniel Bernaouli seorang anggota perkumpulan pakar matematika Swiss, yang pada tahun 1738 mengamati bahwa seseorang bertindak seolah-olah uang yang kemungkinan akan mereka menangkan dalam suatu taruhan tidaklah berarti dibandingkan dengan uang yang kemungkinan akan hilang jika mereka kalah taruhan. Ini berarti bahwa mereka cenderung menghindari risiko, dan setiap tambahan kekayaan memberikan tambahan utilitas yang bagi mereka semakin berkurang.

Pengenalan pertama konsep utilitas ke dalam ilmu sosial dilakukan oleh filosofi berkebangsaan Inggris bernama Jeremy betham pada tahun antara 1848-1831. Setelah mempelajari teori hukum dan berada dibawah doktrin Adam Smith, Betham mengalihkan perhatian keilmuannya pada studi tentang prinsip-prinsip yang diperlukan dalam menyusun undang-undang kemasyarakatan. Dia mengatakan bahwa sebaiknya masyarakat berstruktur "prinsip-prinsip utilitas" yang benar-benar paham dalam menciptakan ketenangan dan mencegah hal-hal yang tidak menyenangkan.



Langkah berikutnya perkembangan teori utilitas adalah sejak pakar ekonomi neoklasik seperti Willian Stanley Kebon tahun (1835-1882) memperluas konsep utilitas Betham untuk menjelaskan tentang perilaku konsumen. Chiffon menganggap teori ekonomi sebagai kalkulus kesenangan dan ketidakseimbangan, dan menunjukkan secara rasional mengapa orang secara rasional mendasar keputusan konsumsi pada utilitas marginal dan tambahannya dari setiap barang. Banyak penganut utilitarian pada abad 19 merasa yakin bahwa utilitas merupakan realitas batiniah dapat diukur secara langsung

## Jenis-jenis marginal utility

Ada berbagai jenis utilitas marjinal yang digunakan ketika menilai kepuasan pelanggan, yaitu :

### 1. Marginal utility nol

Apabila pelanggan memutuskan untuk membeli lebih banyak barang, kepuasan mereka tetap konstan. Membeli banyak koran atau majalah adalah contoh karena kita dapat menyimpannya untuk referensi, tetapi memiliki nilai yang sama dengan salinan pertama karena identik. Kita perlu berkomitmen untuk melayani kebutuhan pelanggan untuk menciptakan pengalaman positif bagi mereka, sehingga kita dapat meningkatkan kepuasan mereka tidak peduli berapa banyak produk yang mereka beli. Media sosial dan pemasaran email membuat pelanggan kita tetap terlibat dengan produk Anda dan dapat memengaruhi utilitas marjinal tergantung pada umpan balik yang kita terima.

## 2. Marginal utility positif

Marginal utility positif adalah ketika pelanggan puas dan membeli beberapa unit produk kita. Mereka dapat memberikan referensi kelebihan produk kita kepada teman, keluarga, atau rekan kerja tergantung seberapa besar mereka menyukai produk tersebut dan upaya yang mereka lakukan dalam menampilkan loyalitas merek kepada publik. Influencer dapat memainkan peran penting jika mereka membeli produk Anda secara massal dan memamerkannya di saluran media sosial dan situs web mereka.

## 3. Marginal utility negatif

Marginal utility negatif adalah ketika pelanggan membeli terlalu banyak produk, dan sampai pada titik di mana mereka hanya dapat menggunakan beberapa unit dalam periode tertentu. Hal ini dapat terjadi jika pelanggan membeli makanan yang mudah rusak dalam jumlah besar, tetapi mereka hanya dapat mengkonsumsi sebagian pada saat tanggal kedaluwarsa tiba. Anda harus memastikan bahwa pelanggan dapat memanfaatkan produk Anda sebaik mungkin untuk meningkatkan peluang mereka membeli dari Anda di masa mendatang.



## Tips Menggunakan Strategi Marketing untuk Meningkatkan Marginal Utility

Utilitas marjinal tidak hanya menunjukkan ke untungan yang Anda hasilkan, tetapi kepuasan pelanggan dengan mempertimbangkan jumlah unit yang mereka beli. Inilah cara Anda dapat menggunakan perhitungan utilitas marjinal untuk meningkatkan hubungan yang Anda miliki dengan pelanggan. Anda di media sos Anda harus terlibat dengan mereka untuk melihat apakah mereka masih berencana membeli lebih banyak unit dari Anda setelah pembelian yang mereka lakukan saat ini. Semakin baik hubungan yang Anda bangun dengan pelanggan, semakin besar peluang Anda untuk meningkatkan utilitas marjinal. Cara lain yang efektif adalah dengan mendesain situs web Anda memiliki ikon yang menanyakan pelanggan apakah mereka membeli produk Anda sebelumnya. Jika demikian, mereka dapat mengeklik ikon tersebut dan itu akan menampilkan survei sebagai item tindakan yang harus mereka isi.

## Contoh Marginal Utility :

Pada prinsipnya, marginal utility menunjukkan tambahan kepuasan yang diterima konsumen pada setiap tambahan konsumsi barang/jasa. Contoh sederhananya sebagai berikut : karena Ani menyukai kegiatan berbelanja terutama pakaian-pakaian, maka ia akan mendapatkan kepuasan setelah berbelanja satu jenis pakaian. Setelah itu Ani berbelanja pakaian lagi hingga membeli lima jenis pakaian. Disini, marginal utility menunjukkan tambahan kepuasan yang diterima Ani setelah berbelanja pakaian pertama, kedua sampai yang kelima.



# PENUTUP BELAJAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

اللَّهُمَّ أَرِنَا الْحَقَّ حَقًّا وَارْزُقْنَا اتِّبَاعَهُ ۖ وَأَرِنَا الْبَاطِلَ بَاطِلًا وَارْزُقْنَا اجْتِنَابَهُ

Ya Allah Tunjukkanlah kepada kami kebenaran sehingga kami dapat mengikutinya,

Dan tunjukkanlah kepada kami keburukan sehingga kami dapat menjauhinya.



**wnisa**  
Universitas 'Aisyiyah  
Yogyakarta