

MISBEHAVING THE MAKING OF BEHAVIORAL ECONOMICS – RICHARD THALER

Dircia Dominica Savio

Program Studi Ekonomi Bisni Universitas Kristen Satya Wacana

ABSTRAK

*Ekonomi tradisional selama puluhan tahun dibangun di atas asumsi bahwa manusia adalah agen rasional yang selalu membuat keputusan optimal. Namun, realitas menunjukkan bahwa perilaku manusia sering kali menyimpang dari logika rasional tersebut. Artikel ini membahas perkembangan ekonomi perilaku melalui karya monumental **Misbehaving: The Making of Behavioral Economics**, yang ditulis oleh **Richard Thaler** dan diterbitkan pada tahun **2015**. Buku ini merekam perjalanan intelektual Thaler dalam menantang paradigma ekonomi klasik, memperkenalkan konsep-konsep baru seperti mental accounting, fairness, self-control, dan nudging. Artikel ini bertujuan untuk mengkaji bagaimana ekonomi perilaku berkembang, kontribusi pemikiran Thaler, serta implikasinya terhadap kebijakan publik dan pengambilan keputusan.*

Kata Kunci: *Ekonomi Perilaku, Richard Thaler, Rasionalitas, Mental Accounting, Nudging*

Pendahuluan

Ilmu ekonomi klasik mengasumsikan bahwa manusia bertindak rasional, memiliki preferensi stabil, dan selalu memaksimalkan utilitas. Model-model matematis yang elegan dibangun di atas fondasi ini. Namun, dalam kehidupan nyata, manusia sering kali membuat keputusan yang tampak tidak konsisten, emosional, bahkan kontradiktif.

Di sinilah ekonomi perilaku muncul sebagai koreksi penting terhadap ekonomi tradisional. Ekonomi perilaku tidak menolak ekonomi klasik, tetapi memperkaya pemahaman tentang bagaimana manusia benar-benar bertindak. Buku *Misbehaving*, yang diterbitkan pada tahun **2015**, menjadi catatan historis sekaligus refleksi intelektual mengenai revolusi ini.

Thaler menggunakan istilah *misbehaving* untuk menggambarkan bagaimana manusia “berperilaku menyimpang” dari model Homo Economicus. Penyimpangan ini bukan kesalahan, melainkan karakteristik alami manusia.

Rumusan Masalah

1. Mengapa asumsi rasionalitas dalam ekonomi tradisional sering kali tidak sesuai dengan perilaku nyata manusia?
2. Bagaimana kontribusi Richard Thaler dalam perkembangan ekonomi perilaku?
3. Apa implikasi ekonomi perilaku terhadap kebijakan publik dan keputusan ekonomi?

Tujuan Penelitian

1. Mengkaji keterbatasan model rasionalitas ekonomi klasik.
2. Menjelaskan kontribusi pemikiran Richard Thaler.
3. Menganalisis dampak ekonomi perilaku dalam praktik nyata.

Metodologi Penelitian

Artikel ini menggunakan pendekatan **kualitatif deskriptif** dengan metode studi literatur. Sumber utama analisis adalah buku *Misbehaving* beserta karya-karya ekonomi perilaku lainnya. Pendekatan ini memungkinkan pemahaman mendalam terhadap perkembangan konsep-konsep ekonomi perilaku.

Kajian Pustaka dan Kerangka Berpikir

Ekonomi perilaku berkembang melalui integrasi psikologi dan ekonomi. Fondasi utamanya banyak dipengaruhi oleh penelitian **Daniel Kahneman** dan **Amos Tversky**, terutama melalui teori prospek (*prospect theory*).

Beberapa konsep utama yang relevan:

- 1. Rasionalitas Terbatas (Bounded Rationality):** Manusia memiliki keterbatasan kognitif, informasi, dan waktu.
- 2. Mental Accounting:** Individu mengelompokkan uang ke dalam kategori psikologis berbeda.
- 3. Loss Aversion:** Kerugian terasa lebih menyakitkan dibanding keuntungan yang setara.
- 4. Fairness dan Social Preferences:** Keputusan ekonomi dipengaruhi oleh rasa keadilan.
- 5. Self-Control Problems:** Manusia sering gagal mengendalikan impuls.

Kerangka berpikir artikel ini menempatkan ekonomi perilaku sebagai perluasan dari ekonomi klasik, bukan pengganti.

Hasil dan Pembahasan

1. Kritik terhadap Homo Economicus

Thaler menemukan bahwa banyak perilaku manusia tidak dapat dijelaskan oleh model rasionalitas sempurna. Contohnya:

- Orang menolak transaksi yang dianggap tidak adil meskipun menguntungkan.
- Individu memperlakukan uang bonus berbeda dengan gaji.
- Konsumen lebih takut kehilangan daripada tertarik pada keuntungan.

Hal ini menunjukkan bahwa manusia bukan sekadar mesin kalkulasi.

2. Mental Accounting: Cara Manusia Memperlakukan Uang

Salah satu kontribusi besar Thaler adalah konsep *mental accounting*. Secara rasional, uang bersifat fungible (dapat dipertukarkan). Namun, manusia:

- Menghabiskan uang hadiah dengan lebih bebas.
- Enggan menjual investasi yang merugi.
- Mengelola anggaran secara emosional.

Konsep ini menjelaskan banyak fenomena konsumsi dan investasi.

3. Fairness dan Perilaku Sosial

Ekonomi klasik memprediksi bahwa individu selalu memaksimalkan keuntungan. Namun eksperimen menunjukkan bahwa orang:

- Bersedia mengorbankan uang demi menghukum ketidakadilan.
- Menghargai norma sosial.
- Dipengaruhi oleh persepsi moral.

Ekonomi perilaku memperlihatkan bahwa manusia adalah makhluk sosial.

4. Self-Control dan Konflik Internal

Thaler menyoroti konflik antara "planner" dan "doer" dalam diri manusia. Kita ingin menabung, tetapi tergoda untuk belanja. Kita ingin hidup sehat, tetapi menunda olahraga.

Masalah ini menjelaskan:

- Hutang konsumtif
- Kurangnya tabungan pensiun
- Prokrastinasi finansial

5. Nudging: Revolusi Kebijakan Publik

Salah satu dampak praktis terbesar ekonomi perilaku adalah konsep *nudging*. Ide ini menekankan bahwa keputusan dapat dipengaruhi melalui desain pilihan (*choice architecture*), tanpa memaksa.

Contoh:

- Program pensiun dengan sistem *automatic enrollment*
- Penempatan makanan sehat di posisi strategis
- Pengingat pembayaran pajak

Pendekatan ini terbukti efektif di berbagai negara.

Simpulan

Ekonomi perilaku menunjukkan bahwa penyimpangan manusia dari rasionalitas bukanlah anomali, melainkan realitas fundamental. Kontribusi Richard Thaler membuka jalan bagi pemahaman ekonomi yang lebih manusiawi.

Manusia:

- Tidak selalu rasional
- Dipengaruhi emosi dan konteks

- Memiliki keterbatasan kognitif
- Berinteraksi secara sosial

Ekonomi perilaku memperkaya teori ekonomi sekaligus meningkatkan efektivitas kebijakan publik.

Saran

1. **Pengembangan Kebijakan Publik:** Pemerintah perlu mengintegrasikan prinsip ekonomi perilaku dalam perancangan kebijakan.
2. **Pendidikan Ekonomi:** Kurikulum ekonomi sebaiknya memasukkan ekonomi perilaku sebagai materi inti.
3. **Pengambilan Keputusan Individu:** Pemahaman bias perilaku dapat membantu individu membuat keputusan lebih baik.

Daftar Pustaka

- Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W.W. Norton & Company.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*.