

THE SCHOOL OF NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS (NIE)

Week 12

Institutional Economics

Dr. Rambu L.K.R. Nugrohowardhani, S.E.,M.A

Universitas Kristen Wira Wacana Sumba

Indonesia

SUB-CAPAIAN PEMBELAJARAN MATA KULIAH

1. Mengetahui konteks sejarah mazhab ekonomi kelembagaan baru;
2. Memahami fokus dari mazhab ekonomi kelembagaan baru;
3. Memahami asumsi utama dari mazhab ekonomi kelembagaan baru
4. Mengenal 5 orang tokoh utama yang berkontribusi pada mazhab ekonomi kelembagaan baru;

TOPIK HARI INI

1. Konteks sejarah munculnya mazhab ekonomi kelembagaan baru;
2. Fokus utama dari mazhab ekonomi kelembagaan baru;
3. Asumsi utama dalam mazhab ekonomi kelembagaan baru;
4. Para tokoh dalam mazhab ekonomi kelembagaan baru;

EKONOMI KELEMBAGAAN BARU?

“Pendekatan dalam ekonomi yang menekankan pentingnya lembaga dalam mempengaruhi perilaku ekonomi dan hasil-hasilnya. Berbeda dari ekonomi neoklasik yang mengasumsikan pasar bekerja secara sempurna, EKB berfokus pada bagaimana biaya transaksi, hak kepemilikan, dan keterbatasan informasi memengaruhi keputusan ekonomi. Dalam EKB, lembaga-lembaga ini membantu mengurangi ketidakpastian, menciptakan insentif, dan memungkinkan kerjasama yang lebih efisien antar pelaku ekonomi.”

SEKILAS KONTEKS SEJARAH PERKEMBANGAN

Ekonomi Kelembagaan Baru muncul pada pertengahan abad ke-20 sebagai respons terhadap kelemahan dari pendekatan ekonomi neoklasik. Ekonomi neoklasik, yang dominan pada saat itu, cenderung mengasumsikan pasar yang sempurna dengan pelaku ekonomi yang rasional, tanpa memperhatikan peran kelembagaan seperti aturan, norma, dan kontrak dalam proses ekonomi. EKB hadir untuk mengisi kekosongan ini dengan menekankan bahwa lembaga memainkan peran penting dalam mengatur perilaku ekonomi, mengurangi ketidakpastian, dan memfasilitasi transaksi.

FOKUS UTAMA

➤ EKB berfokus pada cara lembaga mempengaruhi interaksi ekonomi dengan mempertimbangkan berbagai elemen, seperti:

1. Biaya Transaksi: EKB menganggap biaya yang muncul dari proses pertukaran (misalnya biaya informasi, negosiasi, dan pengawasan) sebagai faktor utama dalam pengambilan keputusan. Biaya transaksi berperan penting dalam menentukan struktur organisasi dan bagaimana pasar beroperasi.

2. Hak Kepemilikan: EKB memandang hak kepemilikan sebagai elemen penting yang mempengaruhi insentif individu dan efisiensi alokasi sumber daya. Hak kepemilikan yang jelas mendorong pengambilan keputusan yang lebih produktif dan pengelolaan sumber daya yang berkelanjutan

3. Peran Kontrak dan Hubungan Jangka Panjang: Kontrak dianggap sebagai instrumen untuk mengelola hubungan ekonomi, terutama di bawah kondisi ketidakpastian dan asimetri informasi. EKB melihat kontrak sebagai sarana mengurangi konflik dan mengatur insentif antara pelaku ekonomi.

- 4. Governansi dan Struktur Organisasi:** EKB mengkaji bagaimana organisasi seperti perusahaan, lembaga pemerintah, dan organisasi non-pemerintah beradaptasi untuk mengurangi biaya transaksi dan mengoptimalkan efektivitas ekonomi.
- 5. Asimetri Informasi:** Informasi tidak selalu sempurna atau simetris diantara pelaku ekonomi. EKB mempelajari bagaimana ketidakseimbangan informasi ini menciptakan masalah seperti *moral hazard* dan *adverse selection*, serta bagaimana lembaga mencoba mengurangi risiko tersebut.

ASUMSI UTAMA

1. Rasionalitas terbatas (*bounded rationality*)
Perilaku manusia yang seakan-akan rasional, namun sebenarnya terbatas.
2. Oportunisme (*opportunism*)
Perilaku ekonomi yang didasarkan pada kepentingan pribadi untuk mendapatkan keuntungan

#1

RASIONALITAS TERBATAS

“Rasionalitas terbatas menggambarkan keterbatasan manusia dalam membuat keputusan rasional karena adanya keterbatasan informasi, waktu, dan kemampuan kognitif”

Dalam perekonomian, *bounded rationality* adalah keadaan dimana pengambil keputusan tidak memiliki kemampuan atau sumber daya untuk mengolah semua informasi dan alternatif yang tersedia dalam mengambil keputusan yang optimal

CONTOH KASUS:

1. Pembelian Rumah atau Properti

Saat seseorang ingin membeli rumah, mereka biasanya tidak dapat mempertimbangkan semua faktor secara optimal, seperti harga pasar, prediksi kenaikan nilai properti, kualitas lingkungan, dan kondisi properti secara menyeluruh. Keterbatasan waktu dan informasi sering membuat calon pembeli hanya memilih opsi yang menurut mereka cukup baik dan sesuai anggaran, tanpa memastikan bahwa itu adalah pilihan terbaik di pasar.

2. Pemilihan Produk di Supermarket


Saat berada di supermarket, pembeli sering dihadapkan dengan banyak pilihan untuk produk yang sama. Namun, karena keterbatasan waktu dan energi, mereka tidak meneliti perbandingan harga, kualitas, atau nilai gizi secara mendetail untuk setiap merek. Akhirnya, mereka memilih berdasarkan faktor yang lebih sederhana, seperti merek yang familiar atau diskon, tanpa mengevaluasi semua alternatif yang ada.

3. Keputusan Konsumsi di Media Sosial

Keputusan pengguna media sosial saat memutuskan konten yang mereka konsumsi seringkali juga tidak rasional. Karena keterbatasan waktu, mereka sering hanya membaca judul atau melihat postingan yang sedang tren tanpa memverifikasi keakuratan atau sumber informasi. Hasilnya, pengguna mungkin berpegang pada informasi yang belum tentu benar atau lengkap.

#2 *OPORTUNISME*

“Perilaku di mana individu atau kelompok memanfaatkan situasi atau peluang tertentu untuk keuntungan pribadi, seringkali tanpa memperhatikan etika, integritas, atau dampak pada orang lain. Perilaku ini dipandu terutama oleh motivasi memementingkan diri sendiri”



Dalam konteks perekonomian atau bisnis, oportunisme mengacu pada perilaku yang mencari keuntungan melalui cara-cara manipulatif atau tidak jujur, terutama ketika ada ketidakseimbangan informasi atau ketidakpastian dalam suatu transaksi atau relasi.

CONTOH KASUS:

1. Manipulasi Biaya Proyek oleh Kontraktor

Dalam bisnis konstruksi, ada kontraktor yang melakukan oportuniste dengan melebih-lebihkan biaya atau menambahkan biaya yang sebenarnya tidak diperlukan. Hal ini sering terjadi dalam kontrak yang menggunakan metode pembayaran berdasarkan waktu kerja, dimana kontraktor mencoba untuk mendapatkan lebih banyak keuntungan dengan cara memperpanjang durasi kerja atau menambahkan biaya-biaya tanpa alasan yang jelas.

2. Menjual Produk tidak jujur di Pasar Online

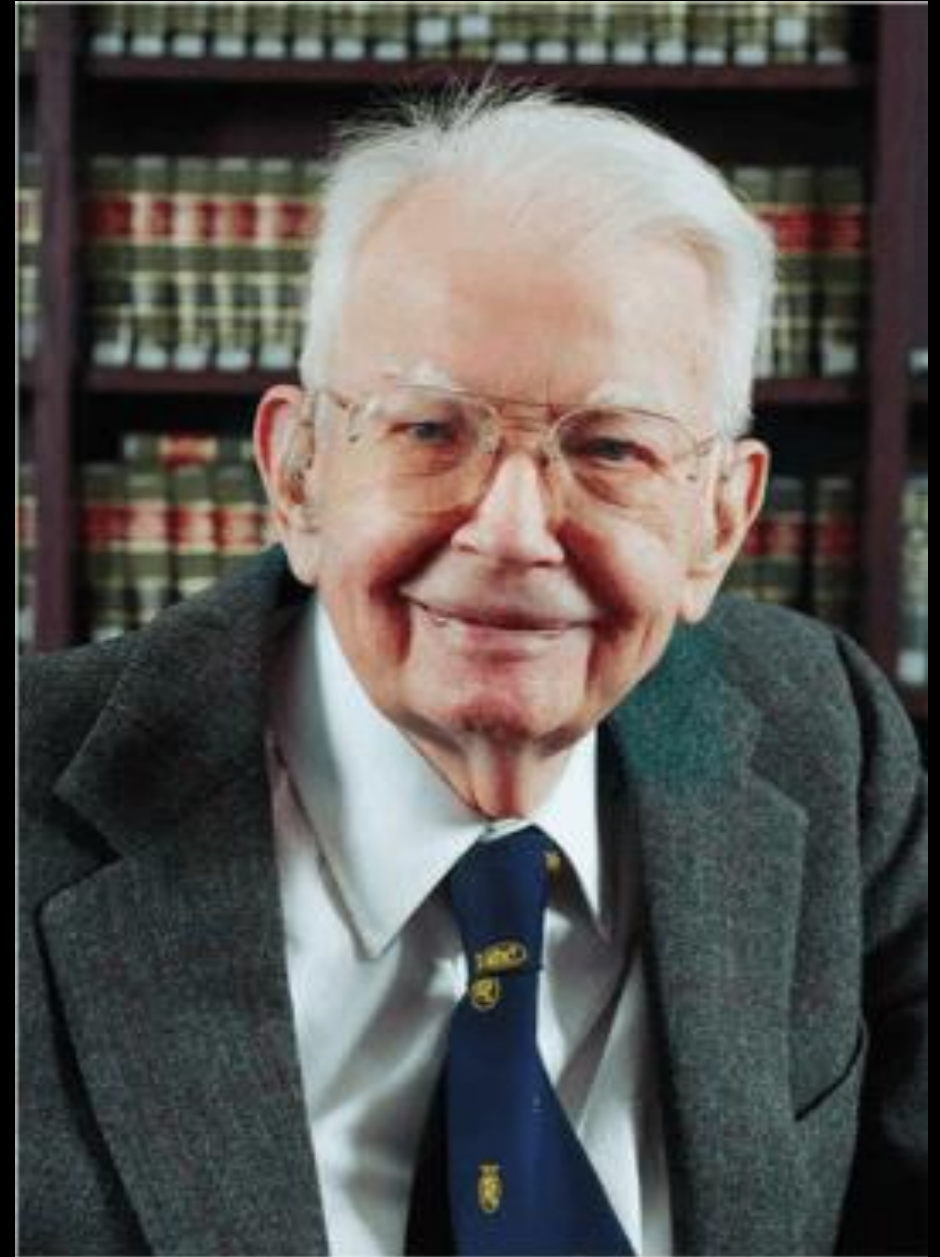
Ada penjual di pasar *online* dapat berperilaku oportunistik dengan membuat klaim berlebihan atau palsu tentang produk mereka. Misalnya, menjual produk dengan deskripsi sebagai "produk original" atau "kualitas premium," padahal barang tersebut adalah produk imitasi. Tindakan ini memanfaatkan ketidakmampuan pembeli untuk memeriksa produk secara langsung demi keuntungan penjualan.

3. Oportunisme dalam Politik: Janji Palsu untuk Mendapatkan Suara

Dalam kampanye politik, beberapa kandidat mungkin memberikan janji-janji yang tidak realistis hanya untuk memenangkan suara. Misalnya, seorang kandidat mungkin menjanjikan peningkatan kesejahteraan atau pembangunan infrastruktur besar-besaran tanpa rencana yang jelas atau anggaran yang memadai. Ini adalah tindakan oportunistik karena kandidat hanya berfokus pada memenangkan suara daripada mempertimbangkan janji yang bisa benar-benar direalisasikan.

RONALD H. COASE (1910 – 2013)

- Penerima penghargaan Nobel dalam bidang Ekonomi pada tahun 1991
- Buku : The Nature of The Firm (1937); The Problem of Social Cost (1960)



KONTRIBUSI COASE:

Coase mengemukakan pentingnya biaya transaksi dalam artikelnya "*The Nature of the Firm*" (1937) dan "*The Problem of Social Cost*" (1960), yang menjadi landasan bagi mazhab Ekonomi Kelembagaan Baru. Coase menyoroti bagaimana biaya transaksi mempengaruhi struktur dan efisiensi organisasi ekonomi.

DOUGLASS C. NORTH **(1920 – 2015)**

- Penerima hadiah Nobel tahun 1993 dalam bidang ilmu ekonomi
- Topik buku/penelitian: hak kepemilikan, biaya transaksi, organisasi ekonomi



KONTRIBUSI NORTH:

North menyumbang pemikiran yang berfokus pada sejarah ekonomi dan pendekatan tentang bagaimana lembaga mempengaruhi perkembangan ekonomi jangka panjang. North juga melihat perubahan dan dinamika lembaga sebagai faktor kunci dalam pertumbuhan ekonomi.

ELINOR OSTROM (1933 – 2012)

- Penerima hadiah Nobel untuk bidang ekonomi pada tahun 2009 (bersama Oliver Williamson)
- Topik buku/penelitian: ekonomi public, *polycentrism* (penggunaan SDA bersama dilakukan oleh pemerintah (*topdown*) dan masyarakat



KONTRIBUSI OSTROM:

Ostrom mengkaji tentang tata kelola sumber daya bersama (*common-pool resources*) dan menunjukkan bahwa masyarakat dapat mengatur penggunaan sumber daya secara efektif tanpa keterlibatan pemerintah atau pasar, melalui aturan-aturan yang mereka kembangkan sendiri yang kontekstual.

OLIVER E. WILLIAMSON (1932 -)

- Orang pertama yang menggunakan istilah “*new institutional economics*” (1975)
- Penerima penghargaan Nobel dalam bidang ilmu ekonomi (bersama Elinor Ostrom) tahun 2009



KONTRIBUSI WILLIAMSON:

Williamson menyumbangkan pemikirannya tentang tingkatan (level) kelembagaan. Ia juga mengembangkan konsep "ekonomi biaya transaksi," khususnya yang terkait struktur organisasi dan tata kelola perusahaan. Williamson menjelaskan bagaimana perusahaan muncul untuk mengurangi biaya transaksi yang terlalu tinggi jika bergantung pada pasar.

DARON ACEMOGLU

(1967 -)

- Penerima hadiah Nobel Tahun 2024 (bersama dengan Simon Johnson dan James Alan Robinson) bidang ekonomi
- Topik buku/penelitian: ekonomi kelembagaan baru, pertumbuhan ekonomi, ekonomi pembangunan, ekonomi politik

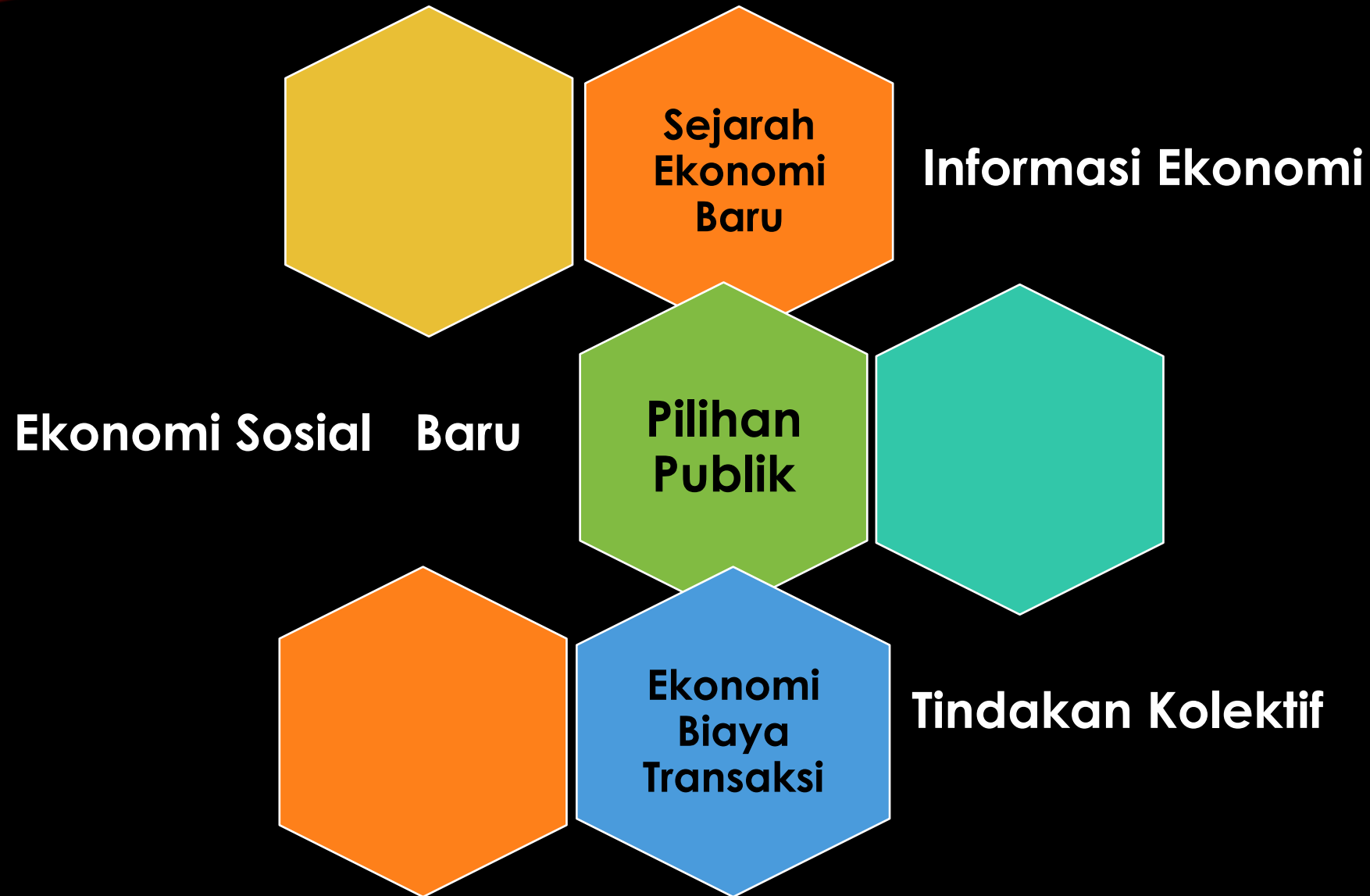


KONTRIBUSI ACEMOGLU

Saat ini Acemoglu adalah salah satu ekonom paling berpengaruh di bidang ekonomi kelembagaan baru.

Acemoglu menekankan pentingnya lembaga yang inklusif untuk menciptakan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Pendekatan empiris dan teorinya memberikan wawasan mendalam tentang hubungan antara lembaga, kebijakan, dan pertumbuhan ekonomi, serta membuka diskusi tentang pentingnya reformasi kelembagaan sebagai dasar dari pembangunan ekonomi.

CABANG DALAM MAZHAB EKB/NIE



KESIMPULAN

1. Mazhab ekonomi kelembagaan baru menunjukkan bahwa banyak keputusan ekonomi dipengaruhi oleh upaya untuk meminimalkan biaya transaksi, terutama dalam lingkungan yang penuh ketidakpastian. Dengan kata lain, fokus mazhab ini adalah pada eksistensi biaya transaksi.

2. Mazhab ekonomi kelembagaan baru mengakui bahwa manusia memiliki keterbatasan dalam hal informasi dan rasionalitas, sehingga tidak ada rasionalitas murni, tetapi rasionalitas terbatas
3. Mazhab ekonomi kelembagaan baru berfokus pada bagaimana lembaga, baik formal seperti hukum dan regulasi atau informal seperti norma dan kebiasaan, membentuk insentif dan batasan bagi pelaku ekonomi.

REFERENSI

Jaya, Wihana Kirana (2012) Mengenal Lebih Dekat Teori Ekonomi Kelembagaan Baru (New Institutional Economic),

<https://feb.ugm.ac.id/id/penelitian/artikel-dosen/829-mengenal-lebih-dekat-teori-ekonomi-kelembagaan-baru-new-institutional-economic>

Richter, Rudolf (2005) The New Institutional Economics: Its Start, Its Meaning , Its Prospects, The European Business Organization Law Review (EBOR), 6:2, 161 – 200;

Syofyan (2019) Ekonomi Kelembagaan Baru dan Kebijakan Sektor Publik, Jurnal Ekonomi Keuangan dan Kebijakan Publik Volume 1, No.1, halaman: 1 -10